Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuring

Tallinn
Oktoober 2010
Sisukord

SISSEJUHATUS .......................................................................................................................... 5

1. UURINGU ÜLESANDED JA METOODIKA .................................................................................. 7
   1.1. UURINGU EESMÄRK JA ÜLESANDED ................................................................................. 9
   1.2. METOODIKA, UURINGU TEGEVUSALAD JA VALIM ............................................................. 9

2. EESTI MAJANDUSE ARENG JA KONKURENTSIVÕIME .......................................................... 13
   2.1. EESTI MAJANDUSE ARENG AASTATEL 2005-2010 JA VÄLISKAUBANDUSE ARENG ........... 15
   2.2. ERINEVATE TEGEVUSVALDKONDADE EKSPORTIVÕIMEKUS ........................................... 20

3. EESTI EKSPORTIPROBLEEMIDE UURINGU KÜSIMUSTIKU VASTUSTE ANALÜÜS ........................................................ 23
   3.1. EKSPORTÕORIDE ÜLIDISELOOMUSTUS .............................................................................. 25
   3.2. EESTI ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME EKSPORTIMISEL ................................................. 30
      3.2.1. Eesti ettevõtete konkurentsivõime vörreldes majanduslanguse eelse ajaga ........... 30
      3.2.2. Ettevõtete konkurentsieelised välisurutüdela ......................................................... 31
      3.2.3. Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks ...................................... 32
      3.2.4. Koostöö ja tegevused välisurutul konkurentsivõime tõstmiseks .............................. 33
      3.2.5. Eksportialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal ............................. 34
   3.3. EESTI ETTEVÕTETE EKSPORDI ARENGUT TAKISTAVAD PROBLEEMID .......................... 36
      3.3.1. Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul ...................................................... 38
      3.3.2. Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul .................... 53
      3.3.3. Välisurutu tulenevad probleemid ekspordi arengul ................................................ 60
      3.3.4. Kokkuvõte probleemide olulisusest eksportõöride jaoks kriteeriumite lõikes ...... 68
      3.3.5. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul ............... 78
      3.3.6. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul ......................... 85
      3.3.7. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul .......................................................................................................................... 92
      3.3.8. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega ....................... 99
      3.3.9. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega ............................................................................................................................. 106
      3.3.10. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel .................................. 112
      3.3.11. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis .................................................... 119
      3.3.12. Kokkuvõte probleemidest, millega eksportõöridel on tulnud kokku puutuda
              kriteeriumite järgi .................................................................................................... 125
      3.3.13. Ettevõtete eksportiarengut takistavate probleemide hinnang tegevusalade lõikes ............................................................................................................................. 131
   3.4. RIIGIPOOLSED MEETMED JA EKSPORDIALANE ABI ....................................................................... 138
      3.4.1. Pöördumine eksportiabi saamiseks ......................................................................... 138
      3.4.2. Eksportiabi saamine ............................................................................................... 139
<table>
<thead>
<tr>
<th>Section</th>
<th>Page</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>3.4.3. Rahulolu abi kvaliteediga</td>
<td>140</td>
</tr>
<tr>
<td>3.4.4. Eesti riigi poolsed abimeetmed</td>
<td>141</td>
</tr>
<tr>
<td>3.4.5. EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused</td>
<td>143</td>
</tr>
<tr>
<td>3.4.6. Etevõtlusorganisatsioonide tegevused</td>
<td>147</td>
</tr>
<tr>
<td>3.4.7. Koolitused</td>
<td>150</td>
</tr>
<tr>
<td>3.4.8. Eksportööride soovitused ekspordivöimekuse tõstmiseks</td>
<td>154</td>
</tr>
<tr>
<td>3.4.9. Erialaliitudega kokku puutumine tegevusalade lõikes</td>
<td>155</td>
</tr>
</tbody>
</table>

4. EKSPORDIPROBLEMIDE UURINGU TULEMUSED TEGEVUSALADE LÕIKES 157

<table>
<thead>
<tr>
<th>Section</th>
<th>Page</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>4.1. Toiduainetööstusettevõtted</td>
<td>159</td>
</tr>
<tr>
<td>4.1.1. Toiduainetööstusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade</td>
<td>159</td>
</tr>
<tr>
<td>4.1.2. Eksportiprobleemide uuringu käsimmustiku analüüs- toiduainetööstusettevõtted</td>
<td>160</td>
</tr>
<tr>
<td>4.1.3. Toiduainetööstusettevõtete käsimmustiku vabad vastused</td>
<td>184</td>
</tr>
<tr>
<td>4.2. Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted</td>
<td>195</td>
</tr>
<tr>
<td>4.2.1. Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade</td>
<td>195</td>
</tr>
<tr>
<td>4.2.2. Eksportiprobleemide uuringu käsimmustiku analüüs- tekstiili- ja</td>
<td>196</td>
</tr>
<tr>
<td>rõivatööstusettevõtted</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4.2.3. Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete käsimmustiku vabad vastused</td>
<td>221</td>
</tr>
<tr>
<td>4.3. Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mõõblitööstuse ettevõtted</td>
<td>232</td>
</tr>
<tr>
<td>4.3.1. Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtete ning mõõblitööstusettevõttete ekspordistatistika lühiülevaade</td>
<td>232</td>
</tr>
<tr>
<td>4.3.2. Eksportiprobleemide uuringu käsimmustiku analüüs- puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mõõblitööstusettevõtted</td>
<td>235</td>
</tr>
<tr>
<td>4.3.3. Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtete ning mõõblitööstusettevõttete käsimmustiku vabad vastused</td>
<td>259</td>
</tr>
<tr>
<td>4.4. Ehitusmaterjalide ja muude mittemetalsetest materjalidest toodete tööstusettevõtted</td>
<td>276</td>
</tr>
<tr>
<td>4.4.1. Ehitusmaterjalide ja muude mittemetalsetest materjalidest toodete tööstusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade</td>
<td>276</td>
</tr>
<tr>
<td>4.4.2. Eksportiprobleemide uuringu käsimmustiku analüüs- ehitusmaterjalide tootmisettevõtted</td>
<td>278</td>
</tr>
<tr>
<td>4.4.3. Ehitusmaterjalide tootmisettevõtete käsimmustiku vabad vastused</td>
<td>304</td>
</tr>
<tr>
<td>4.5. Metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted</td>
<td>315</td>
</tr>
<tr>
<td>4.5.1. Metalli ja metalltoodete tootmisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade</td>
<td>315</td>
</tr>
<tr>
<td>4.5.2. Eksportiprobleemide uuringu käsimmustiku analüüs- metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted</td>
<td>316</td>
</tr>
<tr>
<td>4.5.3. Metalli ja metalltoodete tootmisettevõtete käsimmustiku vabad vastused</td>
<td>341</td>
</tr>
<tr>
<td>4.6. Masinate ja seadmete tootmisettevõtted</td>
<td>355</td>
</tr>
<tr>
<td>4.6.1. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade</td>
<td>355</td>
</tr>
<tr>
<td>4.6.2. Eksportiprobleemide uuringu käsimmustiku analüüs- masinate ja seadmete tootmisettevõtted</td>
<td>357</td>
</tr>
<tr>
<td>4.6.3. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete käsimmustiku vabad vastused</td>
<td>381</td>
</tr>
</tbody>
</table>
4.7. Ehitusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade .......................................................... 392
  4.7.1. Ehitusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade ......................................................... 392
  4.7.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- ehitusettevõtted ......................... 393
  4.7.3. Ehitusettevõtete küsimustiku vabad vastused ......................................................... 418
4.8. Autotransportdettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade .............................................. 429
  4.8.1. Autotransportdettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade .......................................... 429
  4.8.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- autotransportdettevõtted ............... 430
  4.8.3. Autotransportdettevõtete küsimustiku vabad vastused ............................................. 455
4.9. Veoste ekspedeerimisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade ...................................... 466
  4.9.1. Veoste ekspedeerimisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade .................................. 466
  4.9.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- veoste ekspedeerimisettevõtted .......... 467
  4.9.3. Veoste ekspedeerimisettevõtete küsimustiku vabad vastused ..................................... 492
4.10. Infotehnoloogiaettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade ............................................. 503
  4.10.1. Infotehnoloogiaettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade ....................................... 503
  4.10.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- infotehnoloogiaettevõtted .......... 505
  4.10.3. Infotehnoloogiaettevõtete küsimustiku vabad vastused .......................................... 527
5. TOIMINUD ÜMARLAUDADE KOKKUVÕTTED ................................................................. 538
  5.1. Masinate ja seadmete ning metalli ja metalli toodete tootmisettevõtete ümarlaua kokkuvõte .......................................................... 539
  5.2. Puiduütlemise, puidutoodete- ja mööblitoomisettevõtete ümarlaua kokkuvõte ................. 541
  5.3. Toidaainete- ja joogitoomisettevõtete ümarlaua kokkuvõte ........................................ 543
  5.4. Infotehnoloogiaettevõtete ümarlaua kokkuvõte .......................................................... 545
6. KOKKUVÕTE JA SOOVITUSED ..................................................................................... 546
  6.1. Kokkuvõtte uuringu tulemustest .................................................................................. 547
  6.2. Probleemid ekspordi arengul .......................................................... 548
  6.3. Soovitused ettevõtjatele .......................................................... 549
  6.4. Soovitused riigile .................................................................................. 549


Eesti uus majanduskasv peaks tuginema ekspordil ja selle lisandväärtuse kasvul. Vajalik ekspordimahude kasv saab tulla ekspordivate või ekspordi alustavate ettevõtete töökäesena. Antud uuring pretendeerib mitte ainult strateegilise sisendi rollile, vaid samuti praktiilisele abikäele ekspordijale.

Eesti ekspordimahud on kriisijärgselt hakanud taas suurenema alates 2009. aasta novembrist, sest maaailmamajandus ilmutab taastumise märke. Euroopa Keskpank nimetab 2010. aasta euopiirkonna kasvutempooks 0,4%-1,2%. Eesti Panga prognoos käesolevaks aastaks Eesti majanduskasvuks on +2,5%. Kaupade eksport kasvas 2010. aasta augustis võrreldes 2009. aasta juuniga 37%.

1. UURINGU ÜLESANDED JA METOODIKA
1.1. Uuringu eesmärk ja ülesanded

Uurimistöö eemärgiks oli ettevõtjate abil välja selgitada need probleemid, mis on takistuseks ettevõtjatele ekspordi arendamisel ja ettevõtjate ootused riigile ning ettevõtluse tugioorganisatsioonidele ekspordiarengu toetamisel.

Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuringu ülesanded on:
1. Analüüsida Eesti eksportööride eksportdjogemust;
2. Selgitada, milline on ettevõtjate konkurentsivõime eksportiturgude;
3. Analüüsida ettevõtjate tulevikuplaane eksportitegevuse arendamisel;
4. Analüüsida ekspordi arengut takistavaid probleeme;
5. Analüüsida ekspordimist takistavaid kaubandustöökeid ja muid eksporditakistusi tegevusalade ja sihtriikide põhisl.

1.2. Metoodika, uuringu tegevusalad ja valim

1. Uurimistöö objektiiks olid eksportivad ettevõtted 11 tegevusalalt.


Tabel 1.2.1. Uuringu tegevusalade valimi suurus

<table>
<thead>
<tr>
<th>Uuringu tegevusala</th>
<th>Eksportööride arv alguses valimus</th>
<th>sh EAS-ist ekspordi-toetust saanud</th>
<th>EMTAK 2008 kood</th>
<th>Tegevusala EMTAK 2008 kood järgi</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>KOKKU</td>
<td>1317</td>
<td>326</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1. Toiduaine ja joogitootmine</td>
<td>149</td>
<td>30</td>
<td>10</td>
<td>Toiduaine tootmine</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>11</td>
<td>Joogitootmine</td>
</tr>
<tr>
<td>2. Tekstiili- ja röivatootmine</td>
<td>133</td>
<td>37</td>
<td>13</td>
<td>Tekstiili tootmine</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>14</td>
<td>Röivatootmine</td>
</tr>
<tr>
<td>3. Puidutöötlemine, puittoodete- ja mõõbritootmine</td>
<td>221</td>
<td>108</td>
<td>16</td>
<td>Puidutöötlemine, puittoodete tootmine, mõõbritootmine</td>
</tr>
<tr>
<td>4. Ehitusmaterjalide tootmine</td>
<td>80</td>
<td>31</td>
<td>23</td>
<td>Muude mitteretalsetest mineraalidest toodete tootmine</td>
</tr>
<tr>
<td>5. Metalli ja metallitoodete tootmine</td>
<td>163</td>
<td>69</td>
<td>24</td>
<td>Metallitootmine</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>25</td>
<td>Metallitoodete tootmine</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>27</td>
<td>Elektriseadmete tootmine</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>28</td>
<td>Mual jagitamata masinate ja seadmete tootmine</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>29</td>
<td>Mootorsõidukite jmt tootmine</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>30</td>
<td>Transpordivahendite tootmine</td>
</tr>
<tr>
<td>7. Ehitus</td>
<td>95</td>
<td>22</td>
<td>41</td>
<td>Hoonete ja rajatiste ehitus, eriehitustööd</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>42</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>43</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>8. Autotransport</td>
<td>92</td>
<td>2</td>
<td>494</td>
<td>Kaubavedu maantee</td>
</tr>
<tr>
<td>9. Veoste ekspedeerimine</td>
<td>80</td>
<td>0</td>
<td>522</td>
<td>Veondust abistavad tegevusalad</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>52291</td>
<td>Veoste ekspedeerimine</td>
</tr>
<tr>
<td>10. Sadamaoperaatorid</td>
<td>37</td>
<td>0</td>
<td>52221</td>
<td>Mere-lastive organiserimine, laevade agentmeerimine</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>52292</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>11. Infotehnoloogia</td>
<td>158</td>
<td>44</td>
<td>62</td>
<td>Programmeerimine jms tegevused</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Allikas: Statistikaamet

Uuringu valimisse kuulus kokku 1317 eksportööri, sh EAS-ist 2008. aastal ja 2009. aastal ekspordialast toetust saanud oli kokku 326 (25% algsest koguevusilist, tabel 1.2.1.).
2. EESTI MAJANDUSE ARENG JA KONKURENTSIVÕIME
2.1. Eesti majanduse areng aastatel 2005-2010 ja väliskaubanduse areng


Joonis 2.1.1.

![SKP jooksevhindades mld krooni 2005-2010](https://example.com/skp-graph.png)

*Allikas: Eesti Pank*

Väikeste ja ambitsioonikate riikide jaoks on arengu seisukohalt väga oluline ekspordisuutlikkus. Soovides enam tarbida importkaupu ja teenuseid, tuleb nende ostmiseks suuta ka oma kaupu ja teenuseid maailmaturul edukalt müüa. Rahvusvahelised konkurentsivõime uuringud kinnitavad, et Eesti paistab positiivselt silma nii kaupade kui eriti teenuste ekspordi osakaaluga SKP-st kui ka väliskaubanduse osakaaluga SKP-st (joonised 2.1.2.-2.1.4.)
Joonis 2.1.2.

Kaupade ekspordi suhe riigiti (% SKP-st, 2009)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Riik</th>
<th>Kaupade ekspordi suhede väärtused (2009)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hong Kong</td>
<td>156,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Singapur</td>
<td>152,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Laos</td>
<td>40,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Venetsueela</td>
<td>40,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Allikas: IMD Maailma Konkurentsivõime Aastaraamat 2010
Joonis 2.1.3.

Allikas: IMD Maailma Konkurentsivõime Aastaraamat 2010
Joonis 2.1.4.

Väliskaubanduse suhe SKP-sse riigiti (% 2009)

Allikas: IMD Maailma Konkurentsivõime Aastaraamat 2010

Joonis 2.1.5.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eksport</td>
<td>137,9</td>
<td>165,7</td>
<td>175,7</td>
<td>187,4</td>
<td>150,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Import</td>
<td>156,5</td>
<td>198,6</td>
<td>214,1</td>
<td>206,3</td>
<td>141,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Saldo suhtena SKP-sse (parem telg)</td>
<td>-10,6%</td>
<td>-15,9%</td>
<td>-15,7%</td>
<td>-7,5%</td>
<td>4,1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Saldo</td>
<td>-18,6</td>
<td>-32,9</td>
<td>-38,4</td>
<td>-18,8</td>
<td>8,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Allikas: Eesti Pank

2.2. Erinevate tegevusvaldkondade ekspordivöimekus

SA andmetel oli Eesti töötleva tööstuse ekspordi müügitulu 2008. aastal 72,8 mld krooni ja see moodustas ekspordi kogumüügitulust 37,4%. Uuringu 11 tegevusalast oli suurima ekspordi müügituluga veoste ekspedeerimine – 20,0 mld krooni (tabel 2.2.1.). Järgnesid puidutööstus ja puittooted ning mööblitootmine (14,0 mld krooni) ja metalli- ja metallitoodete tootmine (9,5 mld krooni). Eksporti müügitulu osatähtsus oli 2008. aastal kõige suurem tekstiili- ja rõivatootmises 72,1%, järgnesid masinate ja seadmete tootmine 68,4% ja veoste ekspedeerimine 64,5%.

Tabel 2.2.1. Uuringu tegevusalade ekspordikäibed mld krooni

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku uuringu tegevusalad</td>
<td>65,3</td>
<td>72,5</td>
<td>82,7</td>
<td>88,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Veoste ekspedeerimine</td>
<td>18,1</td>
<td>18,2</td>
<td>22,1</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Masinate ja seadmete tootmine</td>
<td>12,8</td>
<td>15,3</td>
<td>15,8</td>
<td>18,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine</td>
<td>13,1</td>
<td>14,1</td>
<td>14,3</td>
<td>14,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Metalli ja metallitoodete tootmine</td>
<td>4,2</td>
<td>5,9</td>
<td>8,1</td>
<td>9,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Elektritöö</td>
<td>2,8</td>
<td>2,6</td>
<td>4,8</td>
<td>6,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Toiduainete ja joogitootmine</td>
<td>4,3</td>
<td>4,8</td>
<td>5,2</td>
<td>6,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Tekstiili- ja rõivatootmine</td>
<td>5,2</td>
<td>5,2</td>
<td>5,4</td>
<td>4,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Autotransport</td>
<td>2,5</td>
<td>3,2</td>
<td>2,9</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitusmaterjalide tootmine</td>
<td>1,7</td>
<td>2,1</td>
<td>2,6</td>
<td>2,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Infotehnoloogia</td>
<td>0,7</td>
<td>1,0</td>
<td>1,4</td>
<td>2,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Allikad: Eki arvutused, Statistikaamet, Maksu- ja Tolliamet


Ettevõtted oli uurimise all olevatel tegevusaladel kokku 16 977 ja neist eksportis 27%. Eksportööre oli 2008. aastal arvuliselt küll kõige rohkem kokku puidutöötlemise-, puittoodete ja mööblitootmisettevõttete hulgas, kuid eksportijate osakaal kogu tegevusala ettevõttete arvust oli üks madalamaid (kolmandik, tabel 2.2.2.). Suurima eksportööride osakaaluga tegevusala tegutsevatest ettevõttest olid ehitusmaterjalide tootmine (74%). Teenuste ekspordiga tegelevate ettevõtete arv oli suurim ehituses.

Suurim ekspordi müügitulu ühe eksportiva ettevõtte kohta oli masinate ja seadmete tootmises ja ekspeditoorfirmadel.

Eesti eksporti müügitulu suurem osa tuleb suhteliselt kitsast sihtriikide nimistust- 10 suurimat sihtriiki andsid eksportist 2009. aastal 75,5 mld krooni s.o. 75%. Ülejäänud 163 riiki, kuhu Eesti eksportis 2009. aastal, andsid kokku 25,8 mld krooni. Eestil oli 2009. aastal 94 ekspordi sihtriiki, mille osatähtsus kogueksportist oli 0,01% või rohkem.

20
### Tabel 2.2.2. Eksportõöride arv 2008.a.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Uuringu tegevusala</th>
<th>Eestis tegutsevate ettevõtete arv</th>
<th>Eestis ekspordiga tegelevate ettevõtete arv</th>
<th>Eksportjate osakaal %-des</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Kaubad</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Puidutöötlemine, puittoodete- ja mõõblitootmine</td>
<td>1 594</td>
<td>543</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td>Metalli ja metalltoodete tootmine</td>
<td>938</td>
<td>376</td>
<td>40</td>
</tr>
<tr>
<td>Masinate ja seadmete tootmine</td>
<td>449</td>
<td>329</td>
<td>73</td>
</tr>
<tr>
<td>Tekstiili- ja rõivatootmine</td>
<td>578</td>
<td>250</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitusmaterjalide tootmine</td>
<td>226</td>
<td>167</td>
<td>74</td>
</tr>
<tr>
<td>Toiduainete ja joogitootmine</td>
<td>408</td>
<td>139</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Teenused</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitus</td>
<td>8 317</td>
<td>1651</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>Autotransport</td>
<td>2 543</td>
<td>559</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>Veondust abistavad tegevusalad (sh sadamaoperaatorid)</td>
<td>854</td>
<td>436</td>
<td>51</td>
</tr>
<tr>
<td>Infotehnoloogia</td>
<td>1103</td>
<td>280</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>16 977</td>
<td>4632</td>
<td>27</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Allikad: Statistikaamet: EKI

### Tabel 2.2.3. Ettėvõtete müügitulu ja eksport 2008. aastal tegevusalade lõikes, mln kr

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevusala nimetus</th>
<th>Ettėvõtete müügitulu sh mūük mitte-residentide</th>
<th>Müügitulu ühe ettevõtte kohta</th>
<th>Eksportiva ettevõtte keskmine eksporti müügitulu</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Toiduainete tootmine</td>
<td>19 181,1</td>
<td>5 361,3</td>
<td>51,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Tekstiilitootmine</td>
<td>3 978,5</td>
<td>3 139,1</td>
<td>23,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Rõivatootmine</td>
<td>2 788,2</td>
<td>1 739,2</td>
<td>6,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Puidutöötlemine, puittoodete tootmine</td>
<td>17 853,9</td>
<td>10 462,4</td>
<td>16,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Mõõblitootmine</td>
<td>6 036,2</td>
<td>3 507,3</td>
<td>11,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitusmaterjalide tootmine</td>
<td>7 511,1</td>
<td>2 868,9</td>
<td>33,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Metalli ja metalltoodete tootmine</td>
<td>17 706,2</td>
<td>9 457,5</td>
<td>18,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Masinate ja seadmete tootmine</td>
<td>51 895,7</td>
<td>18 239,1</td>
<td>115,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitus</td>
<td>69 884,4</td>
<td>6 191,8</td>
<td>8,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Autotransport</td>
<td>16 187,1</td>
<td>4 452,5</td>
<td>6,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Veondust abistavad tegevusalad</td>
<td>30 945,7</td>
<td>19 963,4</td>
<td>36,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Infotehnoloogia</td>
<td>4 952,8</td>
<td>2 023,3</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>kokku</strong></td>
<td>248 920,8</td>
<td>87 405,9</td>
<td>0,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Allikad: Statistikaamet: EKI

---

* Ettėvõtete arv- tegutsevate ettevõtete arv ehk ettevõtted, kellel oli aruandepeioodil finantsmajanduslik tegevus (müügitulu, kulud jne), allikas: Statistikaamet

† Statistikaamet kogub kõikide 20 ja enama töötajaga ettevõtete andmeid ning valikvaatlusega vähem kui 19 töötajaga ettevõtete andmeid. Kogutud andmete põhjal antakse hinnangud ettevõtete lüldkogumi näitajate kohta.
20 ja enama töötajaga ettevõtted andsid ekspordimüügitulust 72%. Kõige kõrgem oli vastav näitaja ehitusmaterjalide ning masinate ja seadmete tootmises (joonis 2.2.1.). Teenustega tegelevatest ettevõtetest andsid väikeettevõtted eranditult suurema osa ekspordimüügitulust. Veoste ekspedeerijatel oli 20 ja enama töötajaga ettevõtete osatahtsus müügitulus 25%.

**Joonis 2.2.1.**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevusala ekspordist (%)</th>
<th>Keskmise</th>
<th>Ehitusmaterjalide tootmine</th>
<th>Masinate ja seadmete tootmine</th>
<th>Toiduainete ja joogitootmine</th>
<th>Tekstiili- ja rõivatootmine</th>
<th>Metalli ja metalltoodete tootmine</th>
<th>Puidutöötlmine, puittoodete- ja mööblitootmine</th>
<th>Infotehnoloogia</th>
<th>Ehitus</th>
<th>Autotransport</th>
<th>Veoste ekspedeerimine</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>25</td>
<td>41</td>
<td>72</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>94</td>
<td>94</td>
<td>92</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>97</td>
<td>97</td>
<td>97</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>94</td>
<td>94</td>
<td>94</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>94</td>
<td>94</td>
<td>94</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>74</td>
<td>74</td>
<td>72</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>52</td>
<td>41</td>
<td>25</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3. EESTI EKSPORDIPROBLEEMIDE UURINGU KÜSIMUSTIKU VASTUSTE ANALÜÜS
3.1. Eksportööride üldiseloomustus

Uuringu üheks ülesandeks oli välja selgitada, millist tüüpi ettevõtjad (suurus, omanikud) on olnud Eestis eksportimisel aktiivsemad, kui suur on ekspordi osakaal ettevõtetes ning milliseid ekspordiartikleid (kaupa või teenust) ja kui mitmele turule müüakse. Uuringule vastas 396 eksportööri (tabel 3.1.1.).

Küsitlusele vastanud ettevõtetest oli kõige enam väikeettevõtted (41%, tabel 3.1.2.). Üle 50 töötaja oli ligikaudu igas kolmandas ettevõttes.

Eksportijatest 71%-l olid ainult Eesti omanikud (tabel 3.1.3.). 17%-l eksportööridest oli 100% välisosalus.

Tabel 3.1.1. Uuringus osalenud ettevõtete arv tegevusalade lõikes

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevusala</th>
<th>Vastanud ettevõtete arv</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>KOKKU</td>
<td>396</td>
</tr>
<tr>
<td>Puidutöötlemine, puittoodete- ja mõõblitootmine</td>
<td>78</td>
</tr>
<tr>
<td>Metalli ja metallitoodete tootmine</td>
<td>65</td>
</tr>
<tr>
<td>Toiduainete ja joogitootmine</td>
<td>50</td>
</tr>
<tr>
<td>Masinate ja seadmete tootmine</td>
<td>39</td>
</tr>
<tr>
<td>Infotehnoloogia</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>Tekstiili- ja röivatootmine</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitusmaterjalide tootmine</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitus</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>Veoste ekspedeerimine</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>Autotransport</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>Sadamaoperaatorid</td>
<td>4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabel 3.1.2. Eksportööride jagunemine ettevõtete töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Töötajate arvu</th>
<th>% jaotus</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mikroettevõtted (1-9 tõotjat)</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>Väikeettevõtted (10-49 tõotjat)</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmine ettevõtted (50-249 tõotjat)</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>Suuretettevõtted (250 ja rohkem tõotjat )</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabel 3.1.3. Ettjevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määrä alusel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportöörid</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>71</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vahemusega ettevõtted</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse enamusega ettevõtted</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>17</td>
</tr>
</tbody>
</table>

73%-l välisosalusega eksportööril võttis välisolanik osa ekspordialastega loomisest ja ta tegi seda enamasti suurel määral.
Eesti omanikele kuuluvates ettevõtetes võeti eksporti puudutavad otsused vastu Eestis. Suurem väliskapitali osakaal kasvatas tõenäosust, et ekspordiotsused langetati enam kas osaliselt või täiesti Eestist väljaspool. 100% välisasulusega ettevõtes tehti ekspordialased otsused põhiliselt kas osaliselt Eestist väljaspool (52% vastajatest) või täielikult väljaspool Eestit (iga viies ettevõte, tabel 3.1.4.).

Suurim ekspordi müügitulu osakaal kogumüügitulust (üle 75%) oli vastanud ettevõtetest enim suuretevõtetel (55%, tabel 3.1.5.). Kokku oli 30%-l eksportööril ekspordi osatähtsus müügitulust kuni veerand.

Põhiline osa küsitlusele vastanud ettevõtetest (73%) oli ekspordiga tegelenud viis ja rohkem aastat (tabel 3.1.6.). Kuni kahe aastase ekspordikogemusega ettevõtetest moodustasid mikroettevõtted viiendiku.

Tabel 3.1.4. Välisosalusega ettevõtetede eksporditegevust puudutavad otsused (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Väliskapitali jaotus</th>
<th>1%-50%</th>
<th>51%-99%</th>
<th>100%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Täiesti Eesti siseselt</td>
<td>70</td>
<td>59</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>Osaliselt Eestist väljaspool</td>
<td>26</td>
<td>35</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>Täiesti Eestist väljaspool</td>
<td>4</td>
<td>6</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabel 3.1.5. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>KOKKU (1-9 töötajat)</th>
<th>Väike-ettevõtted (10-49 töötajat)</th>
<th>Keskmisest ettevõtetest (50-249 töötajat)</th>
<th>Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kuni 25%</td>
<td>30</td>
<td>34</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>26%-50%</td>
<td>18</td>
<td>21</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>51%-75%</td>
<td>15</td>
<td>11</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>76%-100%</td>
<td>37</td>
<td>34</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabel 3.1.6. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>KOKKU</th>
<th>Mikroettevõtted (1-9 töötajat)</th>
<th>Väike-ettevõtted (10-49 töötajat)</th>
<th>Keskmisest ettevõtetest (50-249 töötajat)</th>
<th>Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kuni 2 aastat</td>
<td>10</td>
<td>21</td>
<td>7</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>17</td>
<td>23</td>
<td>19</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>73</td>
<td>55</td>
<td>74</td>
<td>87</td>
</tr>
<tr>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Üle pooltel ekspordiöördel oli ekspordi sihtriikide arvus märgitud kaks kuni viis välisriiki (tabel 3.1.7.). 35%-l kuni kaks aastat eksportinud ettevõtetel oli üks ekspordi sihtriik. Ekspordikogemuse suurenedes kasvas ka välisturgude arv. Suurema töötajaskonnaga ettevõte eksportis enamatesse sihtriikidesse. Vastanud suurettevõtetest 42% tegeles ekspordiga 10-sse ja rohkematesse välisriikidesse. 31%-le uuringus osalenud ettevõttele oli Soome riik ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi).
Eksportööridest tegeles 63% ainult kaupade ekspordiga, 19% eksportis nii kaupu kui ka teenuseid ja ülejäänud vastanutest eksportis teenuseid (tabel 3.1.8.). Suurem osa kaupade ekspordialist (3/4) tegeles valmistoodangu ekspordiga.

Kõige rohkem eksportööre (61% vastanutest) müüs oma tooteid/teenuseid lõpptarbijale läbi vahendaja (tabel 3.1.9.). Eksportöörid lisasid veel, et eksporttoodangut müüdi ka jaekaubandus- ja hulgimüügi ettevõtetele ning tütarettevõtetele välismaal. Küsitletutest oli kõige rohkem suurettevõtteid (17%), kes müüsid oma toodangu emaettevõttele välismaal.

**Tabel 3.1.7. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>KOKKU</th>
<th>Kuni 2 aastat</th>
<th>2-5 aastat</th>
<th>5 aastat ja rohkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>11</td>
<td>35</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriiki</td>
<td>58</td>
<td>59</td>
<td>72</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriiki</td>
<td>18</td>
<td>3</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriiki</td>
<td>13</td>
<td>3</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Tabel 3.1.8. Ettevõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>% jaotus</th>
<th>Ainult kaubad</th>
<th>Nii kaubad kui teenused</th>
<th>Ainult teenused</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>63</td>
<td>19</td>
<td>18</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Tabel 3.1.9. Eksporttoote (-teenuse) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>KOKKU</th>
<th>Mikro-ettevõtted (1-9 töötajat)</th>
<th>Välkeettevõtted (10-49 töötajat)</th>
<th>Keskmised ettevõtted (50-249 töötajat)</th>
<th>Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>mõnik lõpptarbijale</td>
<td>37</td>
<td>25</td>
<td>24</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>mõnik lõpptarbijale läbi vahendaja</td>
<td>61</td>
<td>40</td>
<td>40</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>mõnik välismaisele tootmis- (teenindus) ettevõttete</td>
<td>37</td>
<td>24</td>
<td>21</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>mõnik emaettevõttele välismaal</td>
<td>12</td>
<td>4</td>
<td>8</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>mõnik eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis</td>
<td>11</td>
<td>6</td>
<td>7</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Üle poole ettevõtetest ekspordib keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut/teenust (joonis 3.1.1.). Neljandik eksportööridest tegeleb keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete/teenuste ekspordiga. Madalakvaliteediliste toodete/teenuste eksporti ei märkinud mitte ükski ettevõte. Suurimat hinda oma eksporttoodangu ja -teenuste eest küsisid suurettevõtted ja 100% välisosalusega ettevõtted. Kõrgeim kvaliteet on välisosaluse ülekaaluga ettevõtetel.

* Vastanud ettevõtet võisid märkida mitu sihtgruppi
Joonis 3.1.1.

Ettevõtete hinnang oma toodangu positsioonile hinnang ja kvaliteedi suhtes lähtuvalt kriteeriumite lõikes (pallide keskmine)

-kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud
-2...5 aastat ekspordiga tegelenud
-rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud
-100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted
-välisosaluse ülekaaluga ettevõtted
-välisosaluse vähemusega ettevõtted
-100% välisosalusega ettevõtted

Kokku suurettevõtted
keskmised ettevõtted
mikro- ja väikeettevõtted
Hind
Kvaliteet

Tegevusalade lõikes on toodangu/teenuse hinnang ja kvaliteedi suhtes suuremad erisused. Kõrgeim hind on toiduainete ja joogitootmises ning veoste ekspedeerijatel (joonis 3.1.2.). Madalaimat hinda küsitakse autotranspordis. Kvaliteedilt hindab oma toodet/teenust kõrgeimaks infotehnoloogia ja madalaimaks autotransport.
Pea igal kolmandal eksportööril oli eksportoodete turustamisega tegelev täiskohaga töötaja (tabel 3.1.10.). Küsitletud ettevõtetest töötas suurem osa (%) vähemalt üks täiskohaga eksportturustamisega tegelev töötaja. 1/3-s ettevõtetes, kes olid eksportinud viis ja enam aastat, tegutses ekspordispetsialist.

Tabel 3.1.10. Ettevõtete varustatus täistöökohaga eksporditöötajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Töötab vähemalt 1 täiskohaga eksporditöötaja</th>
<th>31</th>
<th>16</th>
<th>34</th>
<th>38</th>
<th>45</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1-9 töötajat</td>
<td>mikroettevõtet (1-9 töötajat)</td>
<td>väikeettevõtet (10-49 töötajat)</td>
<td>keskmised ettevõtet (50-249 töötajat)</td>
<td>suurettevõtet (250 ja rohkem töötajat)</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

3.2. Eesti ettevõtete konkurentsivõime eksportimisel

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate
konkurentsivõime. Uurimistöö käigus analüüstiti läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid probleeme:

1. Milline on ettevõtjate konkurentsivõime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel
nõng kuidas see viimasel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivõime tõstmiseks
4. Milline on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) eksporti alal lähemal viiel aastal

3.2.1. Eesti ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Suurem osa ettevõtjat hindas, et nende konkurentsivõime Eesti siseturul võrreldes
majanduslanguse eelse ajaga ei ole muutunud. Viiendik ettevõtetest leiab, et nende
konkurentsivõime on tõusnud ning viiendik, et langenud (tabel 3.2.1.).
Oma konkurentsivõimet Euroopa Liidu turul hindavad ettevõtted positiivsemalt. Üle veerandi
ettevõtetest leiab, et konkurentsivõime on tõusnud võrreldes majanduslanguse eelse ajaga.
Konkurentsivõime langust on kogenud 15% ettevõtetest. Keskmise suurusega ettevõted
juhtides leidis 38%, et nende konkurentsivõime on Euroopa Liidu turul on tõusnud,
suuretevõtte juhtides arvas nii ainult 15% (tabel 3.2.2.).
Mida suurema välisosaluse määraga on ettevõte, seda vähem ta hindab, et konkurentsivõime
EL-is on tõusnud. Samuti on suurema välisosaluse määraga ettevõtetel rohkem kokkupuuteid
Euroopa Liidu sisese konkurentsiaga.
Uuring näitab, et suurem kogemus tekitab suuremat kriitikameelt. Ekspordi kogemuse järgi
hindavad kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted praegust konkurentsivõimet oluliselt
positiivsemalt kui kaem ekspordiga tegeleludet ettevõtted. Kuni 2 aastat ekspordiga tegelelud
ettevõtetest leiab 31%, et konkurentsivõime EL-is on tõusnud. Rohkem kui 5 aastat
eksportinud ettevõtted hindavad ainult 2%-l juhtudel, et konkurentsivõime on paranenud.
Konkurentsivõime kogemus väljaspool EL-i puudub 30% vastanud ettevõtetest. Võrreldes
majanduslanguse eelse ajaga leiab enamus ettevõtteid, et nende konkurentsivõime on jäänud
samaks, 16% juhtides annab hinnangu, et positsioon nn kolmandate riikide välisturul on
paranenud.

Tabel 3.2.1. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga
(% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud samaks</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>21,9</td>
<td>50,8</td>
<td>19,0</td>
<td>8,3</td>
<td>2,9</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>28,0</td>
<td>52,1</td>
<td>15,2</td>
<td>4,7</td>
<td>12,8</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-I</td>
<td>15,9</td>
<td>42,7</td>
<td>11,5</td>
<td>29,9</td>
<td>4,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe
3.2.2. Ettevõtete konkurentsivõime kriteeriumite järgi võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>mikro-ettevõtted</th>
<th>väike-ettevõtted</th>
<th>keskmised ettevõtted</th>
<th>suur-ettevõtted</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti siseturul</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>tõusnud</td>
<td>20,8</td>
<td>22,9</td>
<td>23,4</td>
<td>10,0</td>
</tr>
<tr>
<td>jäänud samaks</td>
<td>46,9</td>
<td>47,8</td>
<td>58,6</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>langenud</td>
<td>22,9</td>
<td>21,7</td>
<td>13,5</td>
<td>10,0</td>
</tr>
<tr>
<td>puudub kogemus, ei saa vastata</td>
<td>9,4</td>
<td>7,6</td>
<td>4,5</td>
<td>30,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| konkurentsivõime       |                  |                  |                      |                |
| EL-is                  |                  |                  |                      |                |
| tõusnud                 | 19,6             | 27,8             | 37,5                 | 15,0           |
| jäänud samaks          | 52,2             | 51,9             | 49,1                 | 70,0           |
| langenud               | 19,6             | 15,2             | 11,6                 | 15,0           |
| puudub kogemus, ei saa vastata | 8,7 | 5,1 | 1,8 | 0,0 |

| konkurentsivõime       |                  |                  |                      |                |
| väljaspool EL-i        |                  |                  |                      |                |
| tõusnud                 | 11,5             | 15,4             | 20,4                 | 15,0           |
| jäänud samaks          | 39,1             | 37,8             | 47,2                 | 70,0           |
| langenud               | 10,3             | 13,3             | 9,3                  | 15,0           |
| puudub kogemus, ei saa vastata | 39,1 | 33,6 | 23,1 | 0,0 |

3.2.2. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

Ettevõtete konkurentsieelitest loetleti ankeedis üles 16 tegurit, lisaks said ettevõtted lisada täiendavalt oma ettevõtte tugevusi.

Konkurentsieelitest välisturgudel pidasid ettevõtted enda kõige suuremaks eeliseks toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti, kiiret reageerimist nõudluse muutmisele ja vajalikku oskuste olemasolult. Eelmainitud kolme eelist mainis üle 80% ettevõtetest (tabel 3.2.3.). Seevastu välisosaluse olemasolu, intellektuaalsest omandist ja hea turundusoskust ei peetud oma eeliseks. Viimati nimetatud kolme teguri ning välis turgude ja -tarbijate eelistuste hea tundmise juures puudus ettevõtetel ka enim kogemus.

Keskmised ja suurettevõtted omasid konkurentsivõime eeliseks välisosalust ja vajalike tootmisvoimalust olemasolul. Probleemiks on ettevõtetele madalam tootmine kulutuse ja kiire ning paindlik reageerimine nõudluse muutmisele. Mikroettevõtted tunnetavad, et välisturgudel on neil enim puudu tootmisvoimsustest.

Ekspordi kogemuse järgi hindavad rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtted oma suurimaks konkurentsieeliseks välisturgudel toodete ja teenuste kõrget kvaliteeti, kõige vähem aga nähakse eelist intellektuaalses omandis.
Välisosaluse järgi ettevõttes, hindavad 100% välisosaluse ettevõtted oma konkurentsieeliseks tööjõu kõrget kvaliteeti ja pikaajalist koostöökogemust välismaal. Seevastu täielikult Eesti kapitalile kuuluvad ettevõtted näevad suurimat eelist kiires ja paindlikus reageerimises nõudluse muutumisele. Probleemiks on aga napid turundusoskused.

Ettevõtted rõhutasid lisaks konkurentsieelistena välisturgudel head hinna/kvaliteedi suhet, madalamat hinda ja kindlat (kiire) tarneahelat. Ettevõtete vastustest on näha, et rõhutakse hinnale ja kvaliteedile, oluline on ka kiirus. Oluliselt vähen on mainitud toodete/teenuste omapära ja innovaatilisust.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabel 3.2.3. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (%) vastanud ettevõtetest</th>
<th>jah, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele</td>
<td>86,6</td>
<td>10,0</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>86,7</td>
<td>11,7</td>
<td>1,6</td>
</tr>
<tr>
<td>vajaliku oskusteabe olemasolu</td>
<td>81,8</td>
<td>13,4</td>
<td>4,8</td>
</tr>
<tr>
<td>tõõjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus</td>
<td>79,0</td>
<td>18,5</td>
<td>2,4</td>
</tr>
<tr>
<td>isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond</td>
<td>73,3</td>
<td>21,1</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline koostöökogemus välismaal</td>
<td>73,7</td>
<td>17,3</td>
<td>8,9</td>
</tr>
<tr>
<td>madalam tootmise kulutase</td>
<td>67,4</td>
<td>27,8</td>
<td>4,9</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga</td>
<td>62,9</td>
<td>30,2</td>
<td>6,8</td>
</tr>
<tr>
<td>hea keeleoskus</td>
<td>63,0</td>
<td>33,7</td>
<td>3,3</td>
</tr>
<tr>
<td>vajalike tootmisvõimsuste olemasolu</td>
<td>58,4</td>
<td>31,8</td>
<td>9,8</td>
</tr>
<tr>
<td>innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>58,7</td>
<td>29,1</td>
<td>12,2</td>
</tr>
<tr>
<td>kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase</td>
<td>53,7</td>
<td>37,0</td>
<td>9,3</td>
</tr>
<tr>
<td>välisturgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine</td>
<td>51,4</td>
<td>33,4</td>
<td>15,2</td>
</tr>
<tr>
<td>hea turundusoskus</td>
<td>46,2</td>
<td>42,9</td>
<td>10,9</td>
</tr>
<tr>
<td>intellektuaalne omand</td>
<td>42,5</td>
<td>38,8</td>
<td>18,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse olemasolu</td>
<td>22,3</td>
<td>35,3</td>
<td>42,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

3.2.3. Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Uuring näitas, et oma konkurentsivõime tõstmiseks on ettevõtted viimasel ajal aktiivselt tegelnud tootearendusega (üle kolmveerandi vastajatest), investeerimisega tootmisseadmetesse ja –tehnoloogiasse ning toodangu omahinna alandamisega (joonis 3.2.1.). Vähem on tegeletud omandisuhete muutuste ja eksporddispetsialisti kasutamisega.

Suureteevõtetest 95% on investeerinud tootmisseadmetesse ja –tehnoloogiasse, mikroettevõtetest seevastu ainult üle poolte. Ekspordiplaane on koostanud mikroettevõtetest kolmandik, keskmised ja suureteevõtted seevastu aga üle poolte juhtudel.
Ekspordikogemuse järgi on vähem aega eksportinud ettevõtted rohkem tegelenud ekspordispetsialistide kasutamise, tootearenduse ja ekspordiplaanide koostamisega. Rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtted on aga läänin teist teed ja pööranud röhk toodangu omahinna alandamise ja investeeringute poolele.

Välisosaluse struktuuri järgi ettevõttes on Eesti kapitali enamusega ettevõtted liikunud tooteahelas kõrgemale ja teinud investeeringuid tootmisinvesteades enam krau väiskapitali enamusega ettevõttes. Samuti on Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted suuremat tähelepanu sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmisele.

Joonis 3.2.1.

### Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks ettevõttes viimasel ajal (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevusest</th>
<th>Jah (%)</th>
<th>Ei (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tootearendus</td>
<td>75,7</td>
<td>24,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Investeering tootmisinvesteades ja -tehnoloogiasse</td>
<td>69,3</td>
<td>30,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodangu omahinna alandamine</td>
<td>67,3</td>
<td>32,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmine</td>
<td>61,4</td>
<td>38,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ekspordiplaan koostamine</td>
<td>47,6</td>
<td>52,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Liikumine tooteahelas kõrgemale (enam valmistooteid)</td>
<td>39,1</td>
<td>60,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ekspordispetsialistide kasutamine</td>
<td>20,9</td>
<td>79,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Omandisuhete muutused (ühinemine, konkurentsid üleostmine, ettevõtte määr)</td>
<td>10,7</td>
<td>89,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

3.2.4. Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgas olud väga populaarne. Kolmandik ettevõtetest on laiendanud koostöö teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjaid ühendava liiduga on liitunud ainult iga viies ettevõte.

Tegevustest konkurentsivõime tõstmiseks välisturul on aga levinumad turunduskanalite juurdepääsu otsimine ja tarbijate nõudluse uurimine (vastavalt 63% ja 56% vastajatest) (joonis 3.2.2.). Positiivse tulemuse (rohkem ettevõtjaid on tegevust rakendanud) said ka sisenemine uuele välisturule ning toodete ja teenuste tutvustamine turundusühendustel ja messidel.
Keskmised ja suurettevõtted on tegevustega välisturul olnud aktiivsemad. Kolmveerand suurettevõtetest on uurinud tarbijate nõudlust ja otsinud turunduskanalitele juurdepääsu (mikroettevõtted vastavalt 53% ja 60%). Oluline on märkida, et isegi mikroettevõtetest pooled on sisenened uuele välisturule viimasel ajal konkurentsivööme töstmiseks.

Ekspordiga tegelemise kestuse järgi on rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtted olnud aktiivsemad toodete ja teenuste tutvustamiseks turundusüritustel ning messidel osalemisega (53% vastanud ettevõtetest). Kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtted on 29%-l juhtudest sama tegevust rakendanud. Seeväärne tarbijate nõudluse uurimist ja uute turunduskanalite juurdepääs otsimist on kasutanud rohkem vähem aega ekspordiga tegelenud ettevõtted.

Väliskapitalil põhinevad ettevõtted on 55%-l juhtudel sisenened uuele siseturule, Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted 43%-l. Uusi turunduskanalid on 100% väliskapitali struktuuriga otsinud 61%-l juhtudel, võrreldes 31%-i Eesti osalusega ettevõtete puhul.

Joonis 3.2.2.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevused konkurentsivööme töstmiseks välisturul viimasel ajal</th>
<th>(% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>otsinud turunduskanalitele juurdepääsu</td>
<td>62,6 ja 37,4</td>
</tr>
<tr>
<td>uurinud tarbijate nõudlust</td>
<td>56,4 ja 43,6</td>
</tr>
<tr>
<td>sisenened uuele välisturule</td>
<td>55,1 ja 44,9</td>
</tr>
<tr>
<td>tutvustanud oma tooteid, teenuseid turundusüritustel, messidel</td>
<td>50,8 ja 49,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

3.2.5. Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ekspordiga ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Ettetõtetest 16% määrus, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 74%, et osaliselt ja 10%, et ei täitunud üldse.

Keskmised ja suurettevõtted hindasid oma plaanide täitumist positiivsemalt kui väike- ja mikroettevõtted. Kauem ekspordiga tegelenud ettevõtted andsid hinnangu tegevuskavade

Lähemal viiel aastal ootavad eksportivad ettevõtted olulist kasvu nii ekspordi- ja kõrgehulguse arvus. Tervelt 93% ettevõtetest plaanib 5 aasta jooksul suurendada ekspordikäivet, 2/3 ettevõttest tuua uusi tooteid ja teenuseid turule ning suurendada välislasturgude arvu (tabel 3.2.4.). Võrdväärsest on neid ettevõtteid, kes plaanivad ja ei plaani laiendada sortimenti.

Strateegiaid ja ambitsioone ettevõtte suuruse järgi vaadates, tuleb välja, et suurettevõtted soovivad oluliselt rohkem laiendada sortimenti ja tuua turule uusi tooteid (vastavalt 79% ja 89% vastanud ettevõttest). Lähemal viiel aastal on kõige konservatiivsema tuleviku väljaavaatega mikroettevõtted.

Ekspordiga kauem tegelenud eksportöörid soovivad tuleva 5 aasta jooksul rohkem laiendada sortimenti kui ekspordiga vähem tegelenud ettevõtted. Kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtetest soovib 97% suurendada ekspordikäivet lähemas tulevikus.

Eesti kapitali enamusega ettevõtted tahavad suuremal määral suurendada lähema 5 aasta jooksul eksporditurgude arvu kui väliskapitali enamusega ettevõtted. 80% Eesti kapitalil põhinevatest ettevõtetest kavatseb minna lähiaastatel uutele välislasturgudele.

Tabel 3.2.4. Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>plaanin</th>
<th>ei plaani</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurendada ekspordikäivet</td>
<td>96,1</td>
<td>3,9</td>
</tr>
<tr>
<td>suurendada välislasturgude arvu</td>
<td>76,2</td>
<td>23,8</td>
</tr>
<tr>
<td>uute toodete, teenuste turule tootmine</td>
<td>72,8</td>
<td>27,2</td>
</tr>
<tr>
<td>laiendada sortimenti</td>
<td>51,1</td>
<td>48,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3. Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordivööimekust võivad kahandada mitmed tegud. Uurimistöö käigus analüüsiti ettevõtjate enesehinnangu kaudu ekspordiprobleemide olulisust ja seda, milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud. Probleemid olid jaotatud järgnevalt:

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääride kohta puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
7. Mittetariifsete barjääride kohta puutumine eksportimisel
8. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust skaalal suur probleem-mõnevõrra probleem-ei ole probleem. Analüüsil viisime lisaks protsentanalüüsile antud skaala üle ka punktide süsteemile (suur probleem=3 punkti, mõnevõrra probleem=2 punkti, ei ole probleem=1 punkt).

31 probleemi sai jaotada 4 probleemide grupp: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ja välisturgudest tulenevad probleemid.

Võib öelda, et Eesti ettevõtjad ei ole väga hädas ekspordi piirangutega ja kõigi probleemigruppide keskmised hinnangud jäid skaala kesktsoonii. Enam muretekitavad ettevõtjate jaoks olid teadmiste ja ostuste välisturgudest esinevad probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt tootmise/teenindamisega (joonis 3.3.1.).

Joonis 3.3.1.

![Joonis 3.3.1.](image-url)
Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks muremahaks on tugev turukonkurents (keskmise hinde 2,35) (joonis 3.3.2.). Teiseks väga suureks probleemiks on kvalifitseeritud tööjõu puudus (hinne 1,99) (ja seda olukorras, kus Eestis on ligi 100 tuh. töötajat). Kolmandana nimetati ekspordi takistajana seda, et välismaal ei omata piisavat ärikontaktide võrgustikku. Takistab veel oluliselt kääbevahendite nappus (hinne 1,86) ja tunnistatakse ka müügialase kompetentsi vähesust.

Joonis 3.3.2.

10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>1</th>
<th>1,5</th>
<th>2</th>
<th>2,5</th>
<th>3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tugev konkurents</td>
<td>2,35</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>1,99</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
<td>1,96</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kääbevahendite puudus</td>
<td>1,93</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Müügialane kompetentsus</td>
<td>1,86</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Probleemid turunduskanalite juurdepääsul</td>
<td>1,86</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pankade krediidipoliitika</td>
<td>1,83</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>1,81</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>1,80</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Bürokraatia</td>
<td>1,80</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõttjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7 gruppis: sihtriigi majanduskeskkonna tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustööliste esinemine sihtriigis. Uuringust ilmnes, et kõige suuremateks probleemidegrupiks, millega ettevõttjad on kokku puutunud, olid sihtriigi majanduskeskkonna tulenevad probleemid (tabel 3.3.1.).
Tabel 3.3.1. Probleemide grupid, millega ettevõtete on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide grupid</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>26.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi hangetest ja konkurentsingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>15.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>13.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuluvalt riikidega</td>
<td>8.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud takistused seoses isikutega, kaupade ja kapitali liikumisega</td>
<td>7.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Mitteriirsete barjääridega kokku puutumine</td>
<td>6.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud probleemid &quot;tehnilise&quot; kaubandustöökete vallas</td>
<td>5.6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Konkreetsetest probleemidest on enam kokku puututud sihtriigi majandusliku ebastabiilsusega (seda nimetas 51% eksportijatest), tarbijate madala ostujõuga (37% ettevõtjatest), erineva ärikultuuri ja tavadega (36%), kodumaiste ettevõtete eelistamisega (30%) (joonis 3.3.3.).

Joonis 3.3.3.

3.3.1. Etevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Etevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega, ning probleemid tootmise, toodete ja teenuste jaoks.

Teadmiste ja oskustega seotud takistustest ekspordi arengul on kõige suuremaks mureks kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja mütügialane kompetentsus (joonis 3.3.4. ja 3.3.5.).
Kõige vähem nähakse probleemi keeleoskuses ja ettevõtlikkuse puudumises.

**Joonis 3.3.4.**

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel - teadmised ja oskused
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- kitsas kontaktvörgustik välismaal: 1,96
- müügialane kompetentsus: 1,86
- olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus: 1,79
- madal innovaatilisus: 1,73
- vähene rahusvaheline kogemus: 1,73
- keeleoskus: 1,66
- ettevõtlikkuse puudus: 1,58

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem

**Joonis 3.3.5.**

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel - teadmised ja oskused
(% vastanud ettevõtetest)

- kitsas kontaktvörgustik välismaal: 25,8% on suur probleem, 44,5% on mõnevõrra probleem, 29,7% ei ole probleem
- müügialane kompetentsus: 17,6% on suur probleem, 50,5% on mõnevõrra probleem, 31,8% ei ole probleem
- vähene rahusvaheline kogemus: 16,5% on suur probleem, 39,9% on mõnevõrra probleem, 43,6% ei ole probleem
- olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus: 13,4% on suur probleem, 51,8% on mõnevõrra probleem, 34,8% ei ole probleem
- madal innovaatilisus: 11,1% on suur probleem, 50,8% on mõnevõrra probleem, 38,1% ei ole probleem
- keeleoskus: 11,1% on suur probleem, 43,8% on mõnevõrra probleem, 45,1% ei ole probleem
- ettevõtlikkuse puudus: 10,7% on suur probleem, 36,9% on mõnevõrra probleem, 52,4% ei ole probleem
Ettevõtte suuruse järgi hindavad suurettévõtted (rohkem kui 250 töötajat) teadmiste ja oskustega seotud probleeme vähem murettetikavaks kui väike- ja mikroettevõtted (1-49 töötajat) (joonis 3.3.6.).

Näiteks olemasolevate töötajate vähem erialast kompetentsi hindavad suureks probleemiks 10% suurettévõttetest ja 19% väikeettevõttetest (tabel 3.3.2.). Oluline erinevus on ka kitsas kontaktvõrgustikus välismaal, kus tervelt 28% vastanud mikro- ja väikeettevõttetest on leidnud, et tegemist on suure probleemiga ja suurettevõttetest oli see probleemiks 15%-le vastajatele.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte suuruse järgi - teadmised ja oskused (pallide keskmine)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
</tr>
<tr>
<td>müügialane kompetents</td>
</tr>
<tr>
<td>olemasolevate töötajate vähene erialane kompetents</td>
</tr>
<tr>
<td>vähene rahusvaheline kogemus</td>
</tr>
<tr>
<td>madal inovaatilisus</td>
</tr>
<tr>
<td>keeleoskus</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtluskuse puudus</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 3.3.6.
Ekspordi kogemuse järgi on ekspordiga alles alustanud (kuni 2 aastat eksportinud) ettevõtted hinnanud teadmisi ja oskusi oluliselt suurema probleemina. Suurimad vahed kogemustega ettevõtetele on väheses rahvusvahelises kompetentsis, keeleoskuses ja kitsas kontaktvõrkvastikus välismaal (joonis 3.3.7.). Viimast on 45% eksporti alustanud ettevõtetest hinnanud suureks probleemiks. Vähem ettevõtluskusse puudust ja madalam innovaatilisust hindavad eksporti alustanud ettevõtet vähem probleemsema. Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtet (rohkem kui 5 aastat eksportinud) hindavad suurimaks teadmiste ja oskuste seotud probleemiks kitsast kontaktvõrkvastikku välismaal. Seevastu vähene rahvusvaheline kogemus ei ole neile takistuseks.

Joonis 3.3.7.
Väliskapitalil põhinevad (100% väliskapitali struktuuriga) ja väliskapitali enamusega (51%-99% väliskapitali struktuuriga) ettevõtted näevad näevad teadmiste ja oskustega seotud probleeme väiksem takistusena ekspordi arengul (joonis 3.3.8.). Olulised hinnangute vahed võrreldes kodumaise kapitaliga ettevõttega oli hinnangutes müügialasele kompetentsile, vähesele rahvusvahelises kogemusele ja kitsale kontaktvõrgustikule välismaal. Viimast on välisosaluse ülekaaluga ettevõtted hinnanud 6% juhtudel suureks probleemiks (Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted 36% vastanudtest).

Joonis 3.3.8.
Tabel 3.3.2. Eesti ettevõtete probleemid ekspordi arendamisel kriteeriumite järgi *teadmised ja oskused* (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>on suur probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Olemasolevate töötajate vähene erialane kompetents</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>13,4</td>
<td>51,8</td>
<td>34,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>10,0</td>
<td>50,0</td>
<td>40,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>17,6</td>
<td>46,3</td>
<td>36,1</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>18,7</td>
<td>52,0</td>
<td>29,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>6,0</td>
<td>43,3</td>
<td>50,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,0</td>
<td>45,0</td>
<td>35,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>11,5</td>
<td>38,5</td>
<td>42,3</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>15,6</td>
<td>54,8</td>
<td>29,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>12,8</td>
<td>51,1</td>
<td>36,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>11,5</td>
<td>55,7</td>
<td>32,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>22,2</td>
<td>52,8</td>
<td>25,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Müügialane kompetents</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>17,6</td>
<td>50,5</td>
<td>31,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>5,0</td>
<td>55,0</td>
<td>40,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>28,0</td>
<td>44,0</td>
<td>28,0</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>9,6</td>
<td>45,8</td>
<td>44,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>10,6</td>
<td>43,9</td>
<td>45,5</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
<td>52,9</td>
<td>41,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>28,0</td>
<td>44,0</td>
<td>28,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>19,0</td>
<td>52,8</td>
<td>28,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>17,3</td>
<td>52,2</td>
<td>30,6</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>14,8</td>
<td>45,9</td>
<td>39,3</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>23,7</td>
<td>47,4</td>
<td>28,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Keeleoskus</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>11,1</td>
<td>43,8</td>
<td>45,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>5,0</td>
<td>30,0</td>
<td>65,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>11,0</td>
<td>39,4</td>
<td>49,5</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>11,7</td>
<td>46,7</td>
<td>41,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

43
<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>on suur probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>3,0</td>
<td>32,8</td>
<td>64,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
<td>29,4</td>
<td>70,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>8,0</td>
<td>40,0</td>
<td>52,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>13,9</td>
<td>47,6</td>
<td>38,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>9,5</td>
<td>43,0</td>
<td>47,5</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>11,5</td>
<td>44,3</td>
<td>44,3</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>23,7</td>
<td>52,6</td>
<td>23,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtlikkuse puudus</th>
<th>Kokku</th>
<th>10,7</th>
<th>36,9</th>
<th>52,4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td>suurettevõtted</td>
<td>15,0</td>
<td>30,0</td>
<td>55,0</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>11,3</td>
<td>37,7</td>
<td>50,9</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>10,1</td>
<td>37,1</td>
<td>52,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>100% välisosalusega ettevõtted</th>
<th>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</th>
<th>välisosaluse vähemusega ettevõtted</th>
<th>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>9,0</td>
<td>5,6</td>
<td>6,3</td>
<td>11,0</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>31,3</td>
<td>36,1</td>
<td>18,8</td>
<td>39,4</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>59,7</td>
<td>58,3</td>
<td>75,0</td>
<td>49,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>11,6</td>
<td>10,2</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>39,5</td>
<td>23,7</td>
<td>36,1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>48,9</td>
<td>66,1</td>
<td>58,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Vähene rahvusvaheline kogemus</th>
<th>Kokku</th>
<th>16,5</th>
<th>39,9</th>
<th>43,6</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td>suurettevõtted</td>
<td>20,0</td>
<td>25,0</td>
<td>55,0</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>14,8</td>
<td>34,3</td>
<td>50,9</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>17,0</td>
<td>43,5</td>
<td>39,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>100% välisosalusega ettevõtted</th>
<th>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</th>
<th>välisosaluse vähemusega ettevõtted</th>
<th>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>9,0</td>
<td>5,9</td>
<td>20,0</td>
<td>18,6</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>25,4</td>
<td>23,5</td>
<td>44,0</td>
<td>44,6</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>65,7</td>
<td>70,6</td>
<td>36,0</td>
<td>36,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>12,9</td>
<td>21,7</td>
<td>36,8</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>34,6</td>
<td>51,7</td>
<td>57,9</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>52,5</td>
<td>26,7</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
<td>on suur probleem</td>
<td>on mõnevõrra probleem</td>
<td>ei ole probleem</td>
</tr>
<tr>
<td>-----------------------------------</td>
<td>------------------</td>
<td>------------------------</td>
<td>-----------------</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
<td>25,8</td>
<td>44,5</td>
<td>29,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>15,0</td>
<td>40,0</td>
<td>45,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>22,4</td>
<td>45,8</td>
<td>31,8</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>28,1</td>
<td>44,3</td>
<td>27,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>7,5</td>
<td>44,8</td>
<td>47,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
<td>35,3</td>
<td>58,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>36,0</td>
<td>28,0</td>
<td>36,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>30,6</td>
<td>46,6</td>
<td>22,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>23,7</td>
<td>43,2</td>
<td>33,1</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>23,0</td>
<td>47,5</td>
<td>29,5</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>44,7</td>
<td>47,4</td>
<td>7,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Madal innovaatilus</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
<td>11,1</td>
<td>50,8</td>
<td>38,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>5,0</td>
<td>45,0</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>10,5</td>
<td>57,1</td>
<td>32,4</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>11,8</td>
<td>48,6</td>
<td>39,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>10,4</td>
<td>43,3</td>
<td>46,3</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
<td>47,1</td>
<td>47,1</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>16,0</td>
<td>40,0</td>
<td>44,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>11,2</td>
<td>54,4</td>
<td>34,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>12,8</td>
<td>52,9</td>
<td>34,3</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>5,2</td>
<td>44,8</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>8,6</td>
<td>42,9</td>
<td>48,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest on kõige probleemsemad käibevahendite puudus ja töö efektiivsus (joonis 3.3.9.).

Vastavalt 31% ja 15% ettevõtjatest leidis, et tegemist on suurte probleemidega (joonis 3.3.10.). Kõige väiksema takistusena ekspordi arengul on nähtud toodete ja teenuste kehva disaini ja madalat kvaliteeti (3/4-u vastanud ettevõte poolt).

Probleemide olulisus ekspordi arengul- tootmine ja tooted, teenused (aritmeetiline pallide keskmine)

- käibevahendite puudus 1,93
- töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus 1,81
- toodangu, teenuste kõrge omahind 1,80
- ettevõtte väiksus 1,73
- vananenud seadmed ja tehnoloogia 1,66
- tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika) 1,57
- toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus 1,32
- toodete, teenuste madal kvaliteet 1,31

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- tootmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõtetest)

- käibevahendite puudus 31,2%
- töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus 14,5%
- ettevõtte väiksus 14,5%
- vananenud seadmed ja tehnoloogia 14,2%
- toodangu, teenuste kõrge omahind 13,3%
- tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika) 7,5%
- toodete, teenuste madal kvaliteet 5,9%
- toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus 5,7%
Ettevõtte suuruse järgi tunnetavad vastajad probleeme erinevalt. Suuretettevõtetest ei olnud toodete ja teenuste kehv disain ning kvaliteet ühelegi vastajale suur probleem (tabel 3.4.3.). 7% mikro- ja väikeettevõtetest on tajunud neid muresid suurte probleemidena. Suurettevõtete jaoks on siin suurimateks ekspordialasteeks takistusteks toodangu, teenuste kõrge omahind ja töö efektiivsus (joonis 3.3.11.). Mikro- ja väikeettevõtted seevastu näevad suurima takistusena käibevahendite puudust.

Joonis 3.3.11.
Eksporti alustanud ettevõtete jaoks on suurimateks probleemideks käibeavahendite puudus (58% vastanud ettevõtetele) ja ettevõtte väiksemad (tabel 3.4.3.). Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted näevad suurimaid takistusi lisaks käibeavahendite puudusele töö efektiivsus ja toodangu, teenuste kõrges omahinnas (joonis 3.3.12.).

Joonis 3.3.12.

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte ekspordikogemuse järgi- tootmine ja tooted, teenused

(palliide keskmine)

- Käibeavahendite puudus: 1,86 (kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted), 1,98 (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted)
- Töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus: 1,84 (kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted), 1,75 (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted)
- Toodangu, teenuste kõrge omahind: 1,83 (kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted), 1,73 (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted)
- Vanenud seadmed ja tehnoloogia: 1,68 (kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted), 1,61 (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted), 1,59
- Ettevõtte väiksemad: 1,65 (kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted), 1,92 (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted)
- Tooraine ja valmistatud toodete lao juhtimine (logistika): 1,59 (kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted), 1,49 (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted), 1,51
- Toodete, teenuste kehva disain ja atraktiivsus: 1,31 (kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted), 1,30 (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted), 1,43
- Toodete, teenuste madal kvaliteet: 1,31 (kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted), 1,33 (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted), 1,24
Välisosaluse struktuuri järgi hindasid Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted tootmisega seotud probleeme rohkem muret tekitavaks (joonis 3.3.13.). Kui Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted näevad suurt probleemi käibevahendite puuduses ja ettevõtte väiksuses vastavalt 37%-l ja 18%-l juhtudel, siis väiliskapitali enamusega ettevõtted hindavad nimetatud probleeme suureks 11% ja 3% vastanute poolt (tabel 3.4.3.)

![Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte kapitalistruktuuri järgi](image)

1. käibevahendite puudus
   - 100% Eesti kapitali põhinevad ettevõtted 1,78
   - Välisosaluse vähemusega ettevõtted 1,60
   - Välisosaluse enamusega ettevõtted 1,59
   - 100% välisosalusega ettevõtted 1,40

2. töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus
   - 100% Eesti kapitali põhinevad ettevõtted 2,00
   - Välisosaluse vähemusega ettevõtted 1,82
   - Välisosaluse enamusega ettevõtted 1,76
   - 100% välisosalusega ettevõtted 1,69

3. toodangu, teenuste kõrge omahind
   - 100% Eesti kapitali põhinevad ettevõtted 1,83
   - Välisosaluse vähemusega ettevõtted 1,71
   - Välisosaluse enamusega ettevõtted 1,74
   - 100% välisosalusega ettevõtted 1,73

4. ettevõtte väiksus
   - 100% Eesti kapitali põhinevad ettevõtted 1,88
   - Välisosaluse vähemusega ettevõtted 1,65
   - Välisosaluse enamusega ettevõtted 1,65
   - 100% välisosalusega ettevõtted 1,63

5. vananenud seadmed ja tehnoloogia
   - 100% Eesti kapitali põhinevad ettevõtted 1,76
   - Välisosaluse vähemusega ettevõtted 1,76
   - Välisosaluse enamusega ettevõtted 1,76
   - 100% välisosalusega ettevõtted 1,59

6. tooraine ja valmistoode lao juhtimine (logistika)
   - 100% Eesti kapitali põhinevad ettevõtted 1,52
   - Välisosaluse vähemusega ettevõtted 1,53
   - Välisosaluse enamusega ettevõtted 1,59
   - 100% välisosalusega ettevõtted 1,62

7. toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus
   - 100% Eesti kapitali põhinevad ettevõtted 1,40
   - Välisosaluse vähemusega ettevõtted 1,24
   - Välisosaluse enamusega ettevõtted 1,21
   - 100% välisosalusega ettevõtted 1,35

8. toodete, teenuste madal kvaliteet
   - 100% Eesti kapitali põhinevad ettevõtted 1,30
   - Välisosaluse vähemusega ettevõtted 1,19
   - Välisosaluse enamusega ettevõtted 1,28
   - 100% välisosalusega ettevõtted 1,32
Tabel 3.4.3. Eesti ettevõtete probleemid ekspordi arendamisel kriteeriumite järgi
tootmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtte väiksus</th>
<th>on suru probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>14,5</td>
<td>43,8</td>
<td>41,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtised suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettetevõtted</td>
<td>10,5</td>
<td>26,3</td>
<td>63,2</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>5,5</td>
<td>35,8</td>
<td>58,7</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>18,7</td>
<td>48,6</td>
<td>32,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtised väliskapitalk struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>3,0</td>
<td>30,3</td>
<td>66,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
<td>52,9</td>
<td>41,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>20,0</td>
<td>48,0</td>
<td>32,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>17,5</td>
<td>45,5</td>
<td>36,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,8</td>
<td>43,7</td>
<td>45,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>24,2</td>
<td>43,5</td>
<td>32,3</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>27,0</td>
<td>43,2</td>
<td>29,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Vananenud seadmed ja tehnoloogia

| Kokku             | 14,2            | 37,5                 | 48,3            |
| Ettevõtised suuruse järgi |                     |                      |                 |
| suurettetevõtted  | 25,0            | 35,0                 | 40,0            |
| keskmised ettevõtted | 10,3           | 36,4                 | 53,3            |
| mikro- ja väikeettevõtted | 15,1          | 38,1                 | 46,8            |
| Ettevõtised väliskapitalk struktuuri järgi |                     |                      |                 |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 10,3           | 38,2                 | 51,5            |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 17,6           | 41,2                 | 41,2            |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0           | 36,0                 | 44,0            |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 14,3           | 37,0                 | 48,7            |
| Eksportimise kogemuse järgi |                     |                      |                 |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 14,6           | 38,9                 | 46,4            |
| 2…5 aastat ekspordiga tegelenud | 15,3           | 30,5                 | 54,2            |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 10,8           | 37,8                 | 51,4            |

Töö efektiivsus, tootmisprosessi korraldus, sujuvus

| Kokku             | 14,6            | 51,6                 | 33,9            |
| Ettevõtised suuruse järgi |                     |                      |                 |
| suurettetevõtted  | 10,0            | 65,0                 | 25,0            |
| keskmised ettevõtted | 10,4           | 56,6                 | 33,0            |
| mikro- ja väikeettevõtted | 16,7          | 48,4                 | 34,9            |
### Tooraine ja valmidoodete lao juhtimine (logistika)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kogu</th>
<th>7,5</th>
<th>41,9</th>
<th>50,5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Ettévötted suuruse järgi</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuret ettevõtted</td>
<td>10,0</td>
<td>40,0</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>6,7</td>
<td>47,1</td>
<td>46,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>7,7</td>
<td>39,9</td>
<td>52,4</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ettévötted väliskapitali struktuuri järgi</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>9,2</td>
<td>43,1</td>
<td>47,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>11,8</td>
<td>29,4</td>
<td>58,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>8,0</td>
<td>36,0</td>
<td>56,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>6,9</td>
<td>43,1</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Eksportimise kogemuse järgi</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>14,7</td>
<td>54,3</td>
<td>30,9</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>20,0</td>
<td>35,0</td>
<td>45,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>5,4</td>
<td>62,2</td>
<td>32,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Toodete, teenuste madal kvaliteet

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kogu</th>
<th>5,9</th>
<th>18,9</th>
<th>75,2</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Ettévötted suuruse järgi</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuret ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
<td>30,0</td>
<td>70,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>3,9</td>
<td>20,4</td>
<td>75,7</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>7,3</td>
<td>17,3</td>
<td>75,4</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ettévötted väliskapitali struktuuri järgi</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>3,0</td>
<td>23,9</td>
<td>73,1</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>6,3</td>
<td>6,3</td>
<td>87,5</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>8,0</td>
<td>12,0</td>
<td>80,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>6,5</td>
<td>18,8</td>
<td>74,6</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Eksportimise kogemuse järgi</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>6,3</td>
<td>18,8</td>
<td>74,9</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>6,7</td>
<td>20,0</td>
<td>73,3</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>2,7</td>
<td>18,9</td>
<td>78,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Song: Toodete, teenuste keh diskin ja atraktiivsus</td>
<td>on suur probleem</td>
<td>on mõnevõrra probleem</td>
<td>ei ole probleem</td>
</tr>
<tr>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>5,7</td>
<td>20,8</td>
<td>73,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurretevõttes</td>
<td>0,0</td>
<td>15,0</td>
<td>85,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõttes</td>
<td>3,9</td>
<td>24,3</td>
<td>71,8</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõttes</td>
<td>6,9</td>
<td>19,8</td>
<td>73,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõttes</td>
<td>1,5</td>
<td>18,2</td>
<td>80,3</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõttes</td>
<td>5,9</td>
<td>11,8</td>
<td>82,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõttes</td>
<td>8,0</td>
<td>24,0</td>
<td>68,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõttes</td>
<td>6,5</td>
<td>21,5</td>
<td>71,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat eksordiga tegelenud</td>
<td>5,6</td>
<td>20,4</td>
<td>74,1</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat eksordiga tegelenud</td>
<td>6,6</td>
<td>16,4</td>
<td>77,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat eksordiga tegelenud</td>
<td>5,4</td>
<td>32,4</td>
<td>62,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Song: Toodangu, teenuste kõrge omahind</th>
<th>on suur probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>13,3</td>
<td>53,5</td>
<td>33,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurretevõttes</td>
<td>20,0</td>
<td>60,0</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõttes</td>
<td>9,5</td>
<td>61,0</td>
<td>29,5</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõttes</td>
<td>14,3</td>
<td>49,8</td>
<td>35,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõttes</td>
<td>9,1</td>
<td>56,1</td>
<td>34,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõttes</td>
<td>5,9</td>
<td>58,8</td>
<td>35,3</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõttes</td>
<td>16,0</td>
<td>44,0</td>
<td>40,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõttes</td>
<td>14,7</td>
<td>53,6</td>
<td>31,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat eksordiga tegelenud</td>
<td>13,0</td>
<td>56,9</td>
<td>30,1</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat eksordiga tegelenud</td>
<td>15,0</td>
<td>43,3</td>
<td>41,7</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat eksordiga tegelenud</td>
<td>13,5</td>
<td>43,2</td>
<td>43,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Song: Käibevahendite puudus</th>
<th>on suur probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>31,2</td>
<td>30,6</td>
<td>38,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurretevõttes</td>
<td>10,5</td>
<td>31,6</td>
<td>57,9</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõttes</td>
<td>20,6</td>
<td>28,4</td>
<td>51,0</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõttes</td>
<td>37,1</td>
<td>31,5</td>
<td>31,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõttes</td>
<td>10,8</td>
<td>18,5</td>
<td>70,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõttes</td>
<td>17,6</td>
<td>23,5</td>
<td>58,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>34,8</td>
<td>8,7</td>
<td>56,5</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>37,1</td>
<td>35,6</td>
<td>27,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.2. Eesti majanduseskonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduseskonna mitmed aspektid mõjutavad ettevõtjaid oluliselt. Suurimaks mureks ettevõtjatele on kvalifitseeritud tööjõu puudus (ja seda nii kõrge töötuse taseme juures) (joonis 3.3.14.).

Pankade krediidipoliitikat ja kvalifitseeritud tööjõu puudust on vastavalt 26% ja 24% vastanud ettevõtetest hinnanud suureks probleemiks (joonis 3.3.15.). Seevastu topeltmaksustamise lepingute vähesust, halba transpordiühendust teiste riikidega ja kindlustusfirmade käitumist ei ole ettevõttes näinud kui majanduseskonna negatiivse mõjuna ekspordi arengule (üle 60% vastajatest ei näe probleemi).

Suurettevõttes näevad suurt takistust ekspordi arengule kvalifitseeritud tööjõu puuduses ja maksusüsteemis (vastavalt 35% ja 15% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.16.). Viimase puhul peab märkima, et ettevõttjate hinnangud siin lahknevad, tervelt 65% suurettettevõttest ei näe maksusüsteemis probleemi. Mikro- ja võikeettevõttes aga tajuvad suurimat probleemi pankade krediidipoliitikas (üle veerandi vastajatest).
**Joonis 3.3.15.**

**Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule** (% vastanud ettevõtetest)

- **Pankade krediidipoliitika**: 26,1% on suur probleem, 30,9% on mõnevõrra probleem, 43,1% ei ole probleem
- **Kvalifitseeritud tööjõu puudus**: 23,5% on suur probleem, 51,5% on mõnevõrra probleem, 25,1% ei ole probleem
- **Bürookraatia**: 18,3% on suur probleem, 43,4% on mõnevõrra probleem, 38,3% ei ole probleem
- **Maksusüsteem**: 15,1% on suur probleem, 36,4% on mõnevõrra probleem, 48,5% ei ole probleem
- **Kindlustusfirmade käitumine**: 13,6% on suur probleem, 26,4% on mõnevõrra probleem, 59,9% ei ole probleem
- **Halb transpordiuühendus teiste riikidega**: 11,1% on suur probleem, 27,4% on mõnevõrra probleem, 61,4% ei ole probleem
- **Topeltmaksustamise lepingute vähesus**: 5,9% on suur probleem, 21,2% on mõnevõrra probleem, 72,9% ei ole probleem

**Joonis 3.3.16.**

**Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte suuruse järgi- Eesti majanduskeskkond** (pallide keskmine)

- **Kvalifitseeritud tööjõu puudus**: suurettevõtted 2,10, keskmised ettevõtted 1,70, väikeettevõtted 1,50, mikroettevõtted 1,40
- **Bürookraatia**: suurettevõtted 1,78, keskmised ettevõtted 1,81, väikeettevõtted 1,61, mikroettevõtted 1,50
- **Halb transpordiuühendus teiste riikidega**: suurettevõtted 1,50, keskmised ettevõtted 1,67, väikeettevõtted 1,61, mikroettevõtted 1,35
- **Maksusüsteem**: suurettevõtted 1,50, keskmised ettevõtted 1,75, väikeettevõtted 1,60, mikroettevõtted 1,40
- **Pankade krediidipoliitika**: suurettevõtted 1,35, keskmised ettevõtted 1,28, väikeettevõtted 1,30, mikroettevõtted 1,28
- **Topeltmaksustamise lepingute vähesus**: suurettevõtted 1,87, keskmised ettevõtted 1,92, väikeettevõtted 1,68, mikroettevõtted 1,58
- **Kindlustusfirmade käitumine**: suurettevõtted 1,29, keskmised ettevõtted 1,58, väikeettevõtted 1,68, mikroettevõtted 1,58
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted tajuvad majanduskeskkonna pärssivat mõju ekspordi arengule vähem (joonis 3.3.17.). Kõige suurem erinevus võrreldes eksporti alustanud ettevõtetega seisneb maksumisüsteemi probleemide hindamises. Alustanud ettevõtetest veerand näeb maksumisüsteemis suurt probleemi (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetest 15%).

Joonis 3.3.17.
Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted hindavad Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule negatiivsemalt (joonis 3.3.18.). Suured erinevused on pankade krediidipoliitika hindamisel. 100%-il väliskapitalil baseeruvad ettevõtted näevad seda suure probleemina 9% juhtudel, täielikult Eesti kapitali omanduses olevatele ettevõtetele on see probleemiks kolmandikule.

Joonis 3.3.18.
Tabel 3.3.4. Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule kriteeriumite lõikes (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>on suur probleem</th>
<th>on mõnevörra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Pankade krediidipoliitika</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>26,1</td>
<td>30,9</td>
<td>43,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suureettevõtted</td>
<td>10,0</td>
<td>20,0</td>
<td>70,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>27,6</td>
<td>31,4</td>
<td>41,0</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>26,7</td>
<td>31,5</td>
<td>41,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>9,2</td>
<td>21,5</td>
<td>69,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>17,6</td>
<td>29,4</td>
<td>52,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>20,0</td>
<td>28,0</td>
<td>52,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitall põhinevad ettevõtted</td>
<td>31,6</td>
<td>32,7</td>
<td>35,7</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Eksportimise kogemuse järgi</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>25,5</td>
<td>29,5</td>
<td>45,1</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>22,6</td>
<td>40,3</td>
<td>37,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>38,9</td>
<td>27,8</td>
<td>33,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| **Kindlustusfirmade käitumine** |                  |                       |                 |
| Kokku                   | 13,6             | 26,4                  | 59,9            |
| Ettevõtted suuruse järgi|                  |                       |                 |
| suurettevõtted          | 5,0              | 20,0                  | 75,0            |
| keskmised ettevõtted     | 22,1             | 25,0                  | 52,9            |
| mikro- ja väikeettevõtted | 10,7             | 27,6                  | 61,7            |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi |                  |                       |                 |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 4,6              | 18,5                  | 76,9            |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 11,8           | 29,4                  | 58,8            |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0            | 24,0                  | 68,0            |
| 100% Eesti kapitall põhinevad ettevõtted | 16,7          | 28,0                  | 55,3            |
| **Eksportimise kogemuse järgi** |                  |                       |                 |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 14,9         | 27,6                  | 57,5            |
| 2…5 aastat ekspordiga tegelenud | 7,0           | 22,8                  | 70,2            |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 15,2          | 24,2                  | 60,6            |

<p>| <strong>Bürokratia</strong> |                  |                       |                 |
| Kokku                   | 18,3             | 43,4                  | 38,3            |
| Ettevõtted suuruse järgi|                  |                       |                 |
| suurettevõtted          | 10,0             | 50,0                  | 40,0            |
| keskmised ettevõtted     | 15,4             | 48,1                  | 36,5            |
| mikro- ja väikeettevõtted | 20,2             | 40,9                  | 38,9            |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>100% välisosalusega ettevõtted</th>
<th>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</th>
<th>välisosaluse vähemusega ettevõtted</th>
<th>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>on suur probleem</td>
<td>on mõnevõrra probleem</td>
<td>ei ole probleem</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>12,3</td>
<td>50,8</td>
<td>36,9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>11,8</td>
<td>41,2</td>
<td>47,1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>12,0</td>
<td>36,0</td>
<td>52,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>21,1</td>
<td>41,8</td>
<td>37,2</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Eksportimise kogemuse järgi            |                                |                                 |                               |                                    |
|                                        | rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 18,2                             | 42,7                          | 39,1                             |
|                                        | 2…5 aastat ekspordiga tegelenud        | 16,9                             | 45,8                          | 37,3                             |
|                                        | kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud     | 22,9                             | 45,7                          | 31,4                             |

| Maksusüsteem                           |                                |                                 |                               |                                    |
|                                        | Kokku                          | 15,1                             | 36,4                          | 48,5                             |
|                                        | Etttevõtted suuruse järgi       | 15,0                             | 20,0                          | 65,0                             |
|                                        | suurettevõtted                  | 11,4                             | 33,3                          | 55,2                             |
|                                        | keskmised ettevõtted            | 16,7                             | 39,0                          | 44,3                             |
|                                        | mikro- ja väikeettevõtted        | 12,3                             | 29,2                          | 58,5                             |
|                                        | välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9                              | 29,4                          | 64,7                             |
|                                        | välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0                             | 32,0                          | 56,0                             |
|                                        | 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 16,5                             | 38,8                          | 44,6                             |
|                                        | Eksportimise kogemuse järgi      | 14,7                             | 38,5                          | 46,9                             |
|                                        | rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,9                             | 25,4                          | 62,7                             |
|                                        | 2…5 aastat ekspordiga tegelenud   | 25,0                             | 38,9                          | 36,1                             |

<p>| Kvalifitseeritud tööjõu puudus         |                                |                                 |                               |                                    |
|                                        | Kokku                          | 23,5                             | 51,5                          | 25,1                             |
|                                        | Etttevõtted suuruse järgi       | 35,0                             | 40,0                          | 25,0                             |
|                                        | suurettevõtted                  | 27,1                             | 49,5                          | 23,4                             |
|                                        | keskmised ettevõtted            | 23,5                             | 53,4                          | 23,1                             |
|                                        | Etttevõtted väliskapitali struktuuri järgi | 16,7                             | 47,0                          | 36,4                             |
|                                        | 100% välisosalusega ettevõtted   | 35,3                             | 41,2                          | 23,5                             |
|                                        | välisosaluse ülekaaluga ettevõttet | 20,0                             | 56,0                          | 24,0                             |
|                                        | 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 24,7                             | 53,2                          | 22,1                             |
|                                        | Eksportimise kogemuse järgi      | 24,3                             | 51,8                          | 23,9                             |
|                                        | rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 20,3                             | 50,8                          | 28,8                             |
|                                        | 2…5 aastat ekspordiga tegelenud  | 24,3                             | 51,4                          | 24,3                             |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>on suur probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Halb transpordiühendus teiste riikidega</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>11,1</td>
<td>27,4</td>
<td>61,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suureettevõtted</td>
<td>10,0</td>
<td>30,0</td>
<td>60,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>14,3</td>
<td>31,4</td>
<td>54,3</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>9,9</td>
<td>25,5</td>
<td>64,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>12,3</td>
<td>27,7</td>
<td>60,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
<td>17,6</td>
<td>82,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>8,3</td>
<td>33,3</td>
<td>58,3</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>12,0</td>
<td>27,8</td>
<td>60,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>11,3</td>
<td>25,9</td>
<td>62,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,7</td>
<td>30,4</td>
<td>58,9</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>11,4</td>
<td>34,3</td>
<td>54,3</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Topeltmaksustamise lepingute vähesus</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>5,9</td>
<td>21,2</td>
<td>72,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suureettevõtted</td>
<td>10,0</td>
<td>15,0</td>
<td>75,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>4,9</td>
<td>21,6</td>
<td>73,5</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>5,9</td>
<td>21,6</td>
<td>72,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted välikapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>4,6</td>
<td>20,0</td>
<td>75,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
<td>11,8</td>
<td>88,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
<td>21,7</td>
<td>78,3</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>7,2</td>
<td>21,9</td>
<td>70,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>4,9</td>
<td>19,9</td>
<td>75,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>5,5</td>
<td>29,1</td>
<td>65,5</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>14,7</td>
<td>17,6</td>
<td>67,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.3. Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgude takistustest on kõige suuremad probleemid tugev konkurents, juurdepääs turunduskanalitele ja kohalik bürokraatia (joonis 3.3.19).

Tugev konkurents oli suureks probleemiks 45%-le vastanud ettevõtetele (joonis 3.3.20). Vähem takistavad ettevõtteid tolliprotseduurid ja piirijärjekordad ning korruptsioon.
Suurettevõtetest 65% ning mikro- ja väikeettevõtetest 40% hindasid suurimaks välisturgude probleemiks tugevat konkurentsi (joonis 3.3.21.) (tabel 3.3.5.). Suurettevõtete puhul ei märkinud ükski ettevõte suureks takistuseks sertifikaatide ja standardite kõrgeid nõudmisi, suuri erinevusi erinevate riikide tarbijate eelistustes ega lepingute sõlmimise keerukust. Mikro- ja väikeettevõtted hindasid seevastu lepingute sõlmimise keerukust 12% juhtudel probleemseks.

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte suuruse järgi - välisturud (pallide keskmine)

Joonis 3.3.21.
Ekspordi kogemuse järgi oli suurim erinevus välisturgudest tulenevate takistuste hindamisel seoses turunduskanalitele juurdepääsuga (joonis 3.3.22.). Ekspordi alustanud ettevõtted hindasid eelmainitud suureks probleemiks 43% juhtudel, pikaajalise kogemusega ettevõttest seevastu 13% vastanutele. Kogenud eksportöörid pidasid suurimaks probleemiks tugevat konkurentsi. Probleemi lepingute sõlmimise keerukusega oli 8%-l pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetel ja 24%-l eksportiga paar aastat tegelenutel.

Joonis 3.3.22.

![Diagram showing the importance of problems in export development based on export experience - differences between export markets (pallide keskmise)]]
Joonis 3.3.23.

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte kapitalistruktuuri järgi - välisturud (pallide keskmine)

- Tugev konkurents
- Probleemid turunduskanalite juurdepääsul
- Kohalik bürookraatia
- Protektionism
- Suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes
- Sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded
- Lepingute sõlmimise keerukus
- Tolliprotseduurid ja piirjärjekorrad
- Korrupsioon

100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted
Välisosaluse vähemusega ettevõtted
Välisosaluse enamusega ettevõtted
100% välisosalusega ettevõtted
<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabel 3.3.5. Välisturgude takistused ekspordi arengul kriteeriumite lõikes (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tugev konkurents</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted välkapitali struktuuri järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitail põhinevad ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>Sertifikaatide ja standardite kõrget nõuded</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted välkapitali struktuuri järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitail põhinevad ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>Lepingute sõlmimise keerukus</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>----------------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>7,6</td>
<td>35,8</td>
<td>57,7</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,2</td>
<td>32,2</td>
<td>57,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>23,7</td>
<td>54,3</td>
<td>28,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tolliprotseduurid ja piirijärjekordad</th>
<th>Kokku</th>
<th>15,8</th>
<th>20,8</th>
<th>63,3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>20,0</td>
<td>30,0</td>
<td>50,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>18,7</td>
<td>19,6</td>
<td>61,7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>14,3</td>
<td>20,6</td>
<td>65,1</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted välimatkapitali struktuuri järgi</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>21,2</td>
<td>24,2</td>
<td>54,5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>17,6</td>
<td>11,8</td>
<td>70,6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>16,0</td>
<td>20,0</td>
<td>64,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>13,9</td>
<td>21,0</td>
<td>65,2</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>17,1</td>
<td>22,3</td>
<td>62,6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>13,3</td>
<td>22,0</td>
<td>66,1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>8,3</td>
<td>11,1</td>
<td>80,6</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes</th>
<th>Kokku</th>
<th>7,6</th>
<th>46,2</th>
<th>46,2</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td>0,0</td>
<td>45,0</td>
<td>55,0</td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td></td>
<td>10,3</td>
<td>38,3</td>
<td>51,4</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td></td>
<td>7,1</td>
<td>49,6</td>
<td>43,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted välimatkapitali struktuuri järgi</th>
<th></th>
<th>3,0</th>
<th>39,4</th>
<th>57,6</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td></td>
<td>0,0</td>
<td>41,2</td>
<td>58,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td></td>
<td>12,0</td>
<td>60,0</td>
<td>28,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td></td>
<td>8,5</td>
<td>47,4</td>
<td>44,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>6,8</td>
<td>43,2</td>
<td>49,6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>11,3</td>
<td>52,5</td>
<td>38,7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>8,1</td>
<td>59,5</td>
<td>32,4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>on suur probleem</td>
<td>on mõnevõrra probleem</td>
<td>ei ole probleem</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>-----------------------</td>
<td>------------------</td>
<td>------------------------</td>
<td>-----------------</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Probleemid turunduskanalite juurdepääsul</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>18,0</td>
<td>49,5</td>
<td>32,5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suureettevõtted</td>
<td>5,0</td>
<td>45,0</td>
<td>50,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kskmised ettevõtted</td>
<td>10,6</td>
<td>49,0</td>
<td>40,4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>22,2</td>
<td>50,0</td>
<td>27,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisalusega ettevõtted</td>
<td>4,6</td>
<td>44,6</td>
<td>50,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
<td>52,9</td>
<td>47,1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>24,0</td>
<td>48,0</td>
<td>28,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>21,8</td>
<td>51,1</td>
<td>27,1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>13,3</td>
<td>50,7</td>
<td>34,7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>21,0</td>
<td>53,6</td>
<td>33,9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>43,2</td>
<td>40,0</td>
<td>20,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Proteksionism</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>15,9</td>
<td>45,3</td>
<td>38,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>15,0</td>
<td>40,0</td>
<td>45,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kskmised ettevõtted</td>
<td>16,0</td>
<td>45,3</td>
<td>38,7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>15,9</td>
<td>45,7</td>
<td>38,4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisalusega ettevõtted</td>
<td>13,6</td>
<td>39,4</td>
<td>47,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>6,3</td>
<td>50,0</td>
<td>43,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>16,0</td>
<td>44,0</td>
<td>40,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>17,2</td>
<td>46,7</td>
<td>36,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>14,7</td>
<td>46,2</td>
<td>41,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>15,0</td>
<td>49,1</td>
<td>43,6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>27,8</td>
<td>44,1</td>
<td>32,4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kohalik bürokratia</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>16,9</td>
<td>46,0</td>
<td>37,1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>10,0</td>
<td>65,0</td>
<td>25,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kskmised ettevõtted</td>
<td>16,5</td>
<td>43,7</td>
<td>39,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>17,7</td>
<td>45,4</td>
<td>36,9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisalusega ettevõtted</td>
<td>12,1</td>
<td>47,0</td>
<td>40,9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
<td>41,2</td>
<td>52,9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>12,0</td>
<td>52,0</td>
<td>36,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td>on suur probleem</td>
<td>on mõnevörra probleem</td>
<td>ei ole probleem</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>----------------------------</td>
<td>------------------</td>
<td>------------------------</td>
<td>-----------------</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>19,5</td>
<td>45,2</td>
<td>35,2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>15,1</td>
<td>48,2</td>
<td>36,1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiäega tegelenud</td>
<td>21,3</td>
<td>46,4</td>
<td>39,3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>25,0</td>
<td>37,1</td>
<td>40,0</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Korrupsioon</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettov Anne suuruse järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>suuret ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettov Anne väliskapitali struktuuri järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.4. Kokkuvõte probleemide olulisusest eksportööride jaoks kriteeriumite lõikes

Probleemid ettevõtte suuruse järgi

Ettevõtte suurusest lähtuvalt on hinnatud erinevalt teadmiste, oskustega, toodete, Eesti majanduskeskkonna ja välisturgudega seotud probleeme. Suurettevõtted on hinnanud probleeme ekspordiarengule kokkuvõttes leebemalt kui mikro- ja väikeettevõtted (joonised 3.3.24. - 3.3.27.). Mikroettevõtete jaoks on suurimad probleemid seotud teadmiste ja oskustega, suurettevõtete jaoks aga välisturgudega seonduv.

Joonis 3.3.24.

![Diagram 3.3.24: Probleemide olulisus eksporti arengul - mikroettevõtted](image)

Joonis 3.3.25.

![Diagram 3.3.25: Probleemide olulisus eksporti arengul - väikeettevõtted](image)

68
Joonis 3.3.26.

Probleemide olulisus ekspordi arengul - keskmised ettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- Teadmisest ja oskustest tulenevad probleemid: 1,74
- Välisturgudest tulenevad probleemid: 1,70
- Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid: 1,70
- Tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid: 1,56

Joonis 3.3.27.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- suurettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- Välisturgudest tulenevad probleemid: 1,64
- Teadmisest ja oskustest tulenevad probleemid: 1,61
- Tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid: 1,59
- Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid: 1,55
Mikroettevõtetele on olulised probleemid lisaks tuvevale konkurentsile ja kvalifitseeritud tööjõu puudusele käibevahendite puudus ja ettevõtte väiksus, suuremete puudused seevastu tunnetavad oluliste probleemidena toodangu, teenuste kõrget omahinda ja kohalikku bürokraatiat (joonisid 3.3.28. - 3.3.31.).

Joonis 3.3.28.

<table>
<thead>
<tr>
<th>10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel - mikroettevõtted</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</td>
</tr>
<tr>
<td>tugev konkurents</td>
</tr>
<tr>
<td>käibevahendite puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus</td>
</tr>
<tr>
<td>kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
</tr>
<tr>
<td>müügialane kompetents</td>
</tr>
<tr>
<td>probleemid turunduskanalite juurdepääsu</td>
</tr>
<tr>
<td>bürokraatia</td>
</tr>
<tr>
<td>vähene rahusvaheline kogemus</td>
</tr>
<tr>
<td>pankade krediidipoliitika</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 3.3.29.

<table>
<thead>
<tr>
<th>10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel - väikeettevõtted</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</td>
</tr>
<tr>
<td>tugev konkurents</td>
</tr>
<tr>
<td>kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
</tr>
<tr>
<td>kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>käibevahendite puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>probleemid turunduskanalite juurdepääsul</td>
</tr>
<tr>
<td>pankade krediidipoliitika</td>
</tr>
<tr>
<td>müügialane kompetents</td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrget omahind</td>
</tr>
<tr>
<td>töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
</tr>
<tr>
<td>kohalik bürokraatia</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Joonis 3.3.30

10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel - keskmised ettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- Tugev konkurents
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus
- Kitsas kontaktvõrgustik välismaal
- Pankade krediidipoliitika
- Müügialane kompetents
- Toodangu, teenuste kõrge omahind
- Olemasolevate töötajate vähene erialane kompetents
- Protektsionism
- Madal innovaatilisus
- Bürokraatia

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem

Joonis 3.3.31.

10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel - suurettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- Tugev konkurents
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus
- Toodangu, teenuste kõrge omahind
- Kohalik bürokraatia
- Töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus
- Vananenud seadmed ja tehnoloogia
- Protektsionism
- Tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad
- Bürokraatia
- Kitsas kontaktvõrgustik välismaal

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem
Probleemid ekspordikogemuse järgi

Pikaajalise ekspordikogemusega (rohkem kui 5 aastat eksportinud) ja eksporti alles alustanud (kuni 2 aastase ekspordikogemusega) ettevõtete puhul on probleemide järjestus sama (joonised 3.3.32. - 3.3.34.). Kõige suuremaks on probleeme hinnatud teadmiste ja oskustega seotud valdkonnas. Oluline vahe on probleemide tõsiduse hindamisel. Mida kauem on ekspordiga tegeletud, seda vähem probleemsem oma hinnangutes ollakse.

Joonis 3.3.32.

Probleemide olulisus ekspordi arengul - pikajalise ekspordikogemusega ettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem

Joonis 3.3.33.

Probleemide olulisus ekspordi arengul - 2 kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtete jaoks on suuremad probleemid seotud tugeva konkurentsi ja kvalifitseeritud tööjõu puudusega. Eksporti alles alustanud ettevõtted hindavad kõige probleemsemaks seestu käibevahendite puudust ja kitsast kontaktvõrgustikku välismaal (joonised 3.3.35. - 3.3.37.). 2-5 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtted on suure probleemina välja toonud juurdepääsu turunduskanalitele.
10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel -
2 kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- Tugev konkurents: 2,42
- Probleemid turunduskanalite juurdepääsul: 2,04
- Käibevahendite puudus: 1,98
- Kohalik bürokraatia: 1,96
- Vähene rahvusvaheline kogemus: 1,95
- Kitsas kontaktvõrgustik välismaal: 1,93
- Ettevõtte väiksus: 1,92
- Kvalifiteeritud tööjõu puudus: 1,92
- Protektsionism: 1,87
- Pankade krediidipoliitika: 1,85

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem

10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel -
lühiajalise ekspordikogemusega ettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- Käibevahendite puudus: 2,37
- Kitsas kontaktvõrgustik välismaal: 2,37
- Tugev konkurents: 2,32
- Vähene rahvusvaheline kogemus: 2,32
- Probleemid turunduskanalite juurdepääsul: 2,30
- Lepingute sõlmimise keerukus: 2,08
- Pankade krediidipoliitika: 2,06
- Protektsionism: 2,04
- Sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded: 2,02
- Kvalifiteeritud tööjõu puudus: 2,00

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem
Probleemid välisosaluse järgi

Eesti kapitali enamusega ettevõtted hindavad takistusi ekspordiarengule suurema probleemina. 100% välisosalusega ettevõtted hindavad ekspordiarengule probleemsemaks välisturgudest tulenevaid probleeme. Tootmisest ja toodetest ning teenustest tulenevad probleemid on väliskapitalil baseeruvate ettevõtete hinnangul kõige vähem probleemsed. 100% Eesti kapitalil põhinevatele ettevõtetele on kõige suuremaks takistuseks ekspordi arengul teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid (joonis 3.3.38.-3.3.41.).

Joonis 3.3.38.

Probleemide olulisus ekspordi arengul - 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

Joonis 3.3.39.

Probleemide olulisus ekspordi arengul - välisosaluse vähemusega ettevõtted (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)
Välisturgudest tulenevad probleemid

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem

Probleemide olulisus ekspordi arengul - välisosaluse ülekaaluga ettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

Joonis 3.3.40.

Probleemide olulisus ekspordi arengul - 100% välisosalusega ettevõtted
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

Joonis 3.3.41.
Välisosaluse ülekaaluga ja Eesti kapitali enamusega ettevõtted hindavad ühiselt suurimaks probleemiks tugevat konkurentsi. Lisaks on suureks probleemiks välisosaluse ülekaaluga ettevõtete jaoks kvalifitseeritud tööjõu puudus ja toodangu/teenuste kõrge omahind (joonised 3.3.42. - 3.3.43.). Eesti kapitali ülekaaluga ettevõtted on suurimate probleemidena välja toonud käibevahendite ja kvalifitseeritud tööjõu puuduse.

Joonis 3.3.42.

10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel - välisosaluse ülekaaluga ettevõtted (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>1 - ei ole probleem</th>
<th>2 - mõnevõrra probleem</th>
<th>3 - suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tugev konkurents</td>
<td></td>
<td></td>
<td>2,31</td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,87</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,73</td>
</tr>
<tr>
<td>Bürookraatia</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,73</td>
</tr>
<tr>
<td>Töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus,</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,71</td>
</tr>
<tr>
<td>Sujuvus</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,67</td>
</tr>
<tr>
<td>Kohalik bürookraatia</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,66</td>
</tr>
<tr>
<td>Proteksionism</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,65</td>
</tr>
<tr>
<td>Müügialane kompetents</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,63</td>
</tr>
<tr>
<td>Madal innovaatilisuse</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,63</td>
</tr>
<tr>
<td>Tolliprotseduurid ja piirijärjekordad</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,63</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 3.3.43.

10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel - välisosaluse vähemusega ettevõtted (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>1 - ei ole probleem</th>
<th>2 - mõnevõrra probleem</th>
<th>3 - suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tugev konkurents</td>
<td></td>
<td></td>
<td>2,35</td>
</tr>
<tr>
<td>Käibevahendite puudus</td>
<td></td>
<td></td>
<td>2,07</td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td></td>
<td></td>
<td>2,02</td>
</tr>
<tr>
<td>Probleemid turunduskanalite juurdepääsul</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,95</td>
</tr>
<tr>
<td>Pankade krediidipoliitika</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,93</td>
</tr>
<tr>
<td>Töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus,</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,84</td>
</tr>
<tr>
<td>Sujuvus</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,84</td>
</tr>
<tr>
<td>Kohalik bürookraatia</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,84</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,82</td>
</tr>
<tr>
<td>Bürookraatia</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,82</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtte väiksus</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,81</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.5. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidest on ettevõtted enim kokku puutunud majandusliku ebastabiilsuse, madala ostujõu ning ärikultuuri ja- tavadega. Ekspordi arengut on üle poolte ettevõtete puhul takistanud majanduslik ebastabiilsus (joonis 3.3.44.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidest on ettevõtted vähem kokku puutunud korrupsiooni ja sihtriigis kvalifitseeritud tööjõu puudusega.

![Diagram](diagram.png)
Ettevõtte suuruse järgi on sihtriigi majandusliku ebastabiilsuse ja madala ostujõuga enam kokkupuuteid suurettevõtetel (65% juhtudel) ning vähem mikro- ja väikeettevõtetel (49%) (joonis 3.3.45.) (tabel 3.3.6.). Madalat ostujõudu sihtriigis on eksportimise takistusena tajunud 45% suurettevõtetest, mikro- ja väikeettevõtted seevastu 35%. Põhjuseks on siin ilmselt see, et suurettevõtted müüvad oma tooteid enam lõpptarbijale ja väikeettevõtete tegutsemise määrab enam ära välispartner ja konkreetne allhanke leping. Ärikultuuri ja –tavad näevad suurema probleemina just mikro- ja väikeettevõtted.

Joonis 3.3.45.
Eksportimise kogemus mõjutab ettevõte hinnanguid. Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtteid häirib sihtriigi majanduslik ebastabiilsus enam (nimetas seda 53% ettevõtetest) kui “rohelisi” eksportijaid (nimetas 26% vastajatest) (joonis 3.3.46.). Eksporti alustanud ettevõtted on rohkem kokku puutunud muretega ärikultuuri ja –tava ning info saamisega turu kohta (vastavalt 10%-punkti ja 11%-punkti rohkem kui pikaajalise kogemusega ettevõtted).

Joonis 3.3.46.

![Diagram](image)

**Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine ettevõtte ekspordikogemuse järgi (% vastanud ettevõtetest)**

- majanduslik ebastabiilsus
- madal ostujõud
- ärikultuur ja -tavad
- info saamine turu kohta
- poliitiline ebastabiilsus
- kvalifitseeritud tööjõu puudus
- korruptsioon
- pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted
- kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted
- lühiajalise ekspordikogemusega ettevõtted

% vastanud ettevõtetest:
- majanduslik ebastabiilsus: 57,6%
- madal ostujõud: 43,9%
- ärikultuur ja -tavad: 44,7%
- info saamine turu kohta: 36,9%
- poliitiline ebastabiilsus: 24,2%
- kvalifitseeritud tööjõu puudus: 9,0%
- korruptsioon: 22,7%

Joonis 3.3.46.
Väliskapitalil baseeruvad ettevõtted on majandusliku ebastabiilsusega rohkem kokku puutunud kui Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted (joonis 3.3.47.). Eesti kapitali enamusega ettevõtted on seevastu rohkem kokku puutunud probleemidega info saamisega turu kohta ning sihtriigi poliitilise ebastabiilsusega (vastavalt 22%-punkti ja 10%-punkti rohkem kui väliskapitali enamusega ettevõtted).

Joonis 3.3.47.

![Diagram](image-url)

**Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine ettevõtte kapitalisturktuuri järgi (% vastanud ettevõtetest)**

- **Majanduslik ebastabiilsus**: 60,0 (100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted), 58,8 (välisosaluse vähemusega ettevõtted), 57,4 (välisosaluse ülekaaluga ettevõtted), 47,9 (100% välisosalusega ettevõtted)
- **Madal ostjõud**: 41,2 (välisosaluse vähemusega ettevõtted), 40,0 (välisosaluse ülekaaluga ettevõtted), 39,7 (välisosalusega ettevõtted)
- **Ärikultuur ja -tavad**: 39,7 (välisosaluse vähemusega ettevõtted), 39,7 (välisosaluse ülekaaluga ettevõtted), 38,8 (välisosalusega ettevõtted)
- **Info saamine turu kohta**: 40,0 (välisosaluse vähemusega ettevõtted), 39,7 (välisosaluse ülekaaluga ettevõtted), 38,8 (välisosalusega ettevõtted)
- **Poliitiline ebastabiilsus**: 16,0 (välisosaluse vähemusega ettevõtted), 15,9 (välisosaluse ülekaaluga ettevõtted), 14,9 (välisosalusega ettevõtted)
- **Korruptsioon**: 14,7 (välisosaluse vähemusega ettevõtted), 13,8 (välisosaluse ülekaaluga ettevõtted), 13,3 (välisosalusega ettevõtted)
- **Kvalifitseeritud tööjõu puudus**: 12,0 (välisosaluse vähemusega ettevõtted), 11,9 (välisosaluse ülekaaluga ettevõtted), 7,4 (välisosalusega ettevõtted)

81
Tabel 3.3.6. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid eksportimisel kriteeriumite järgi (% vastanud ettevõtted)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Majanduslik ebastabiilsus</th>
<th>Kokku 51,0</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>65,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>52,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>49,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>57,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>58,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>60,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>47,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>52,6</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>57,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>26,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Poliitiline ebastabiilsus</th>
<th>Kokku 13,9</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>14,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>13,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>16,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>14,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>24,2</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>13,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Madal ostujõud</th>
<th>Kokku 37,1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>45,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>39,8</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>35,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku puutunud</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>----------------</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>41,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>29,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>40,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>36,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Korruptsioon</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Info saamine turu kohta

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>27,5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>30,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>24,8</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>28,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>17,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>17,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>40,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>29,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>25,6</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>30,3</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>36,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Ärikultuur ja -tavad

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>36,1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>30,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>38,9</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>35,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>39,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>17,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>44,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>35,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>34,9</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>36,4</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>44,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.6. Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemide mõju

Sihtriigi seadusandlusest tulenevatest probleemidest on ettevõtted rohkem negatiivselt kokku puutunud bürokraatia, sihtriigi rahvuslikude õigusaktide ja maksusüsteemiga (joonis 3.3.48.). Murekohaks ei ole ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimused ja piirangud äriühingute asutamisele.

Joonis 3.3.48.

**Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine**

(% vastanud ettevõtetest)

- bürokraatia: 27%
- sihtriigi rahvuslikud õigusaktid: 21%
- maksusüsteem: 17%
- EL regulatsioonid (direktiivid, määrused jms): 10%
- töölepingutega ja töötingimustega seotud: 10%
- ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimused: 6%
- piirangud äriühingute asutamisele: 3%
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad erinevused EL regulatsioonide, töölepingute ja töötingimustega seonduva ning sihtriigi rahvusliku seadusaktidega tekkivate takistustega (joonis 3.3.49.). (tabel 3.3.7.). Kui suurettevõtted ei ole EL regulatsioonidest tulenevate probleemidega kokku puutunud üldse, siis mikro- ja väikeettevõtetest 10%-l on tulnud sellega tegeleda. Töölepingute ja töötingimuste takistusi on eksportimisel tajunud 15% suurettevõtetest, mikro- ja väikeettevõtted seevastu 8%. Sihtriigi rahvuslikest õigusaktidest tulenevate probleemidega eksportimisel on suurettevõtted 22%-punkti võrra rohkem kokku puutunud.

Joonis 3.3.49.

**Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutunine ettevõtte suuruse järgi (%) vastanud ettevõtetest**

- Sihtriigi rahvuslik õigusaktid
  - juhtimine
  - bürokratia
  - töölepingute ja töötingimustega seonduv
- ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimised
- maksusüsteem
- piirangud õigusaktidest
toimimisele
- EL regulatsioonid (direktiivid, määrused jms)
Bürohraatiaga on kokku puutunud 28% pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetest ja 18% eksporti alustanud ettevõtetest (joonis 3.3.50.). Kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted on rohkem kokku puutunud piirangutega äriühingute asutamisele ja töölepingute ning töötingimustega seonduvaga.

Joonis 3.3.50.
Enim ehk 36% uuringule vastanud välisosaluse vähemusega ettevõttetest on olnud raskustes bürokratia läbimisel (joonis 3.3.51.). Väliskapitali ülekaaluga ettevõtted ei ole kokku puutunud sihtriigi maksusüsteemist tulenevate probleemidega, Eesti kapitali enamusega ettevõtted seevastu 18%-il tuli sellega tegeleda (joonis 3.3.51.). 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted on vähem kokku puutunud probleemidega bürokratia ja sihtriigi rahvuslike õigusaktidega.

Joonis 3.3.51.
Tabel 3.3.7. Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine kriteeriumite järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Piirangud äriühingute asutamisele</th>
<th>Kokku</th>
<th>2,8</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettévõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>5,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>1,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>3,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettévõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>1,5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitail põhinevad ettevõtted</td>
<td>3,5</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Eksportimise kogemuse järgi          |       |     |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegened | 2,4 |     |
| 2…5 aastat ekspordiga tegened        | 3,0   |     |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegened     | 5,3   |     |

<table>
<thead>
<tr>
<th>EL regulatsioonid (direktiivid, määrused jms)</th>
<th>Kokku</th>
<th>10,4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettévõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>0,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>12,4</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>10,3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettévõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>14,7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>16,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitail põhinevad ettevõtted</td>
<td>9,2</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Eksportimise kogemuse järgi                 |       |     |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegened      | 11,1  |     |
| 2…5 aastat ekspordiga tegened               | 9,1   |     |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegened            | 7,9   |     |

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigi rahvuslikud õigusaktid</th>
<th>Kokku</th>
<th>20,7</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettévõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>40,0</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>24,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>17,5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettévõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>22,1</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

89
### Eksportimise kogemuse järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku puutunud</th>
<th>23,5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõttes</td>
<td>24,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõttes</td>
<td>20,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### Ettevõtted suuruse järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>16,9</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurettevõttes</td>
<td>10,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõttes</td>
<td>23,9</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõttes</td>
<td>14,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi

| 100% välisosalusega ettevõttes | 20,6 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõttes | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõttes | 12,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõttes | 17,7 |

#### Ettevõtted võtmise põhjust järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>27,3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurettevõttes</td>
<td>25,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõttes</td>
<td>31,9</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõttes</td>
<td>25,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### Bürokraatia

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>5,8</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurettevõttes</td>
<td>10,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

#### Maksusüsteem

- **Kokku**: 16,9
  - suurettevõttes: 10,0
  - keskmised ettevõttes: 23,9
  - mikro- ja väikeettevõttes: 14,4

#### Eksportimise kogemuse järgi

- 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõttes: 25,9
- Mikro- ja väikeettevõtted: 25,5
- Keskmine ettevõttes: 31,9
- Suureettevõttes: 10,0

#### Bürokraatia

- 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõttes: 25,9
- Mikro- ja väikeettevõtted: 25,5
- Keskmine ettevõttes: 31,9
- Suureettevõttes: 10,0
<table>
<thead>
<tr>
<th>Klassifitatsioon</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>9,7</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>3,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kapitali põhistumisega</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>7,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>5,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eksportimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse kate</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>6,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>6,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>2,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Töölepingutega ja töötamisvaatamisega seonduv**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sisu</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>10,1</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ettevõtted suuruse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Suurtevõtted</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suureettevõtted</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>14,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>8,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kapitali põhistumisega</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>8,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>11,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eksportimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse kate</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>9,7</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>13,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.7. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest on ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel ja informatsiooni kätesaadavusega. Esimese puhul leiab 30% ettevõtetest, et see on probleem (joonis 3.3.52). Vähem on kokku puututud konkurentsi moonutavate toetustega kohalikele ettevõttele ja puuduliku konkurentsioigusega.

Joonis 3.3.52.

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>otsing</th>
<th>puutumine (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td>informatsiooni kätesaadavus</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>kohalikud kartellid, monopoolsed ettevõtted</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>raskused hangetel osalemisel</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsi moonutavad toetused kohalikele ettevõttele</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>puudulik konkurentsioigus</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad vahed puuduliku konkurentsioiguse vallas, kodumaiste ettevõtete eelistamise hangetel ja kohalike kartellide ning monopoolsete ettevõtete olemasolu (joonis 3.3.53.). Kui suureteevõtted ei ole puuduliku konkurentsioigusega kokku puutunud ühegi vastanud ettevõtte puhul, siis 5%-l mikro- ja väikeettevõtetel ikkagi on olnud probleemid (tabel 3.3.8.). Kodumaiste ettevõtete eelistamist hangetel on eksportimise takistusena tajunud 40% suurettevõtteid ning 28% mikro- ja väikeettevõtteid. Kohalike kartellide ja monopoolsete ettevõtete kokku puutumine suurettevõtetel samuti 7%-punkti vörre suurem.

Joonis 3.3.53.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine ettevõtte suuruse järgi (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>kohalikud kartellid, monopoolsed ettevõtted</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>informatsiooni käiteseadus</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>konkurentsioon moodustavad toetused kohalikele ettevõtetele</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>raskused hangetel osalemisel</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>puudulik konkurentsioigus</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

![Diagram](image-url)
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted on hangetel osalemise raskustega pidanud tegelema oluliselt vähem kui kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted (vastavalt 8% ja 24% ettevõtetest) (joonis 3.3.54.). Eksporti alustanud ettevõtted on rohkem kokku puutunud puuduliku konkurentsioõiguse ja informatsiooni kättesaadavusega (vastavalt 6%-punkti ja 9%-punkti rohkem kui pikaajalise kogemusega ettevõtted). Kõige vähem on kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted kokku puutunud konkurentsi moonutavate toetustega kohalikele ettevõttele.

Joonis 3.3.54.
Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted on informatsiooni kätesaamisega rohkem pidanud vaeva nägema kui 100% väliskapitalil põhinevad ettevõtted (vastavalt 21% ja 16% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.55.). Konkurentsi moonutavate toetustega kohalikele ettevõtetele on seevastu väliskapitalil baseeruvad ettevõtted 5%-punkti vörre rohkem kokku puutunud.

Joonis 3.3.55.
Tabel 3.3.8. Sihtriigi hanetes ja konkurentsitingimustes probleemidega kokku puutumine kriteeriumide järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Informatsiooni kättesaadavus</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
<td>19,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>16,8</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>20,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>16,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>24,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>21,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>17,3</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>25,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>26,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Puudulik konkurentsioogis</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
<td>5,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>2,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>5,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kodumaiste ettevõtete eelistamine hanetel</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
<td>29,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>40,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>32,7</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>27,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>26,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Kokku puutunud

| Välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 29,4 |
| Välisosaluse vähemusega ettevõtted | 40,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 29,4 |

Eksportimise kogemuse järgi

| Rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 30,1 |
| 2…5 aastat ekspordiga tegelenud | 27,3 |
| Kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 34,2 |

**Raskused hangetel osalemisel**

| Kokku | 12,4 |

Ettévõtted suuruse järgi

| Suurettevõtted | 10,0 |
| Keskmised ettevõtted | 11,5 |
| Mikro- ja väikeettevõtted | 12,9 |

Ettévõtted väliskapitali struktuuri järgi

| 100% välisosalusega ettevõtted | 8,8 |
| Välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| Välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 12,8 |

Eksportimise kogemuse järgi

| Rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 8,3 |
| 2…5 aastat ekspordiga tegelenud | 24,2 |
| Kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 23,7 |

**Konkurentsii moonutavad toetused kohalikele ettevõtetele**

| Kokku | 10,1 |

Ettévõtted suuruse järgi

| Suurettevõtted | 10,0 |
| Keskmised ettevõtted | 13,3 |
| Mikro- ja väikeettevõtted | 8,7 |

Ettévõtted väliskapitali struktuuri järgi

| 100% välisosalusega ettevõtted | 13,2 |
| Välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 17,6 |
| Välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 8,2 |

Eksportimise kogemuse järgi

| Rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,1 |
| 2…5 aastat ekspordiga tegelenud | 7,6 |
| Kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 7,9 |

**Kohalikud kartellid, monopoolsed ettevõtted**

| Kokku | 13,4 |

Ettévõtted suuruse järgi

<p>| Suurettevõtted | 20,0 |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>13,3</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>12,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>16,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>17,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>12,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>12,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ekspordimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ekspordimise kogemuse järgi</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>19,7</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.8. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Takistustest sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega olid ettevõtted viimasel ajal rohkem kokku puutunud maksete tegemise sujuvuse ja kaubandus ning edasimüügikanalite võrgustikkudest tekkivate probleemidega (joonis 3.3.56.). Ettevõtted on vähe kokku puutunud takistustega, mis hõlmavad isikuid, kaupasid ja kapitali liikumist. Ainult 2% ettevõtetest on näinud takistust elamislubade saamisel.

Joonis 3.3.56.

Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega (% vastanud ettevõtetest)

- maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus: 17%
- kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud: 14%
- nõuded kvalifikatsioonile: 7%
- töölubade saamine: 4%
- viisade saamine: 4%
- kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljaviimine: 3%
- elamislubade saamine: 2%
Etevõtte suuruse järgi on suuremad erinevused viisade saamise, nõuete kvalifikatsiooni kohta ja kaubandus ning edasimüügikanalite võrgustikega seoses tekkinud takistustel (joonis 3.3.57.). Kui suurte ettevõtted ei ole nõuetega kvalifikatsioonile kokku puutunud ühegi vastanud ettevõtte puhul, siis keskmisel ettevõtetel on 12%-l ning mikro- ja väikeettevõtetel 6%-l juhtudel tulnud tegeleda probleemiga (tabel 3.3.9). Viisade saamist ja kaubandus ning edasimüügikanalite võrgustikega seotud probleeme on takistusena tajunud suurettevõttes vastavalt 15%-l ja 25%-l juhtudel, mikro- ja väikeettevõttes seevastu 2% ja 13% vastanud ettevõtetest. Mikro- ja väikeettevõttes on suurima takistusena seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega näinud maksete tegemise sujuvust.

Joonis 3.3.57.

**Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega ettevõtte suuruse järgi (%) vastanud ettevõtetest**

- **kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud**: suurettevõtted - 14,2%, keskmised ettevõtted - 12,5%, mikro- ja väikeettevõtted - 20,0%
- **maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus**: suurettevõtted - 18,6%, keskmised ettevõtted - 16,7%, mikro- ja väikeettevõtted - 12,4%
- **viisade saamine**: suurettevõtted - 2,3%, keskmised ettevõtted - 4,4%, mikro- ja väikeettevõtted - 5,0%
- **kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljaviimine**: suurettevõtted - 6,2%, keskmised ettevõtted - 1,9%, mikro- ja väikeettevõtted - 5,0%
- **töölubade saamine**: suurettevõtted - 4,2%, keskmised ettevõtted - 4,4%, mikro- ja väikeettevõtted - 5,0%
- **nõuded kvalifikatsioonile**: suurettevõtted - 5,7%, keskmised ettevõtted - 12,4%, mikro- ja väikeettevõtted - 0,0%
- **elamislubade saamine**: suurettevõtted - 1,1%, keskmised ettevõtted - 2,7%, mikro- ja väikeettevõtted - 0,0%
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted on nõuetega kvalifikatsioonile kokku puutunud oluliselt vähem kui kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted (vastavalt 5% ja 18% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.58.). Eksporti alustanud ettevõtted on rohkem pidanud tegelemaa takistuste ületamisega, mis puudutavad kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikku sisenemist (10%-punkti rohkem kui pikaajalise kogemusega ettevõtted). Aastaid eksportiga tegelenud ettevõtted on kõige rohkem kokku põrkunud maksete tegemise probleemidega.

Joonis 3.3.58.
Eesti kapitali enamusega ettevõtted on töölubade saamisega rohkem kokku puutunud kui väliskapitali enamusega ettevõtted (vastavalt 12% ja 6% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.59.). Maksete tegemisel on takistust kogened 18% Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted ja 13% täielikult väliskapitali omanduses olevad ettevõtted.

Joonis 3.3.59.
Tabel 3.3.9. Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega kriteeriumite lõikes (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku puutunud</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
</table>

**Tõölbade saamine**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>4,3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>4,4</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>4,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 2,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 |

| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 3,9 |

**Ekspordimise kogemuse järgi**

| rohkem kui 5 aastat eksportida tegened | 4,2 |
| 2…5 aastat eksportida tegened | 6,1 |
| kuni 2 aastat eksportida tegened | 2,6 |

**Elamislubade saamine**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>1,5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>2,7</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>1,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 2,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |

| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 0,7 |

**Ekspordimise kogemuse järgi**

| rohkem kui 5 aastat eksportida tegened | 1,0 |
| 2…5 aastat eksportida tegened | 3,0 |
| kuni 2 aastat eksportida tegened | 2,6 |

**Viisade saamine**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>3,5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>4,4</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>2,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<p>| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 5,9 |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooriad</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>2,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eksportimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooriad</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>3,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>2,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Nõuded kvalifikatsioonile**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>7,3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suurse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>12,4</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>5,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooriad</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>4,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>8,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eksportimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooriad</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>5,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>18,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>13,6</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suurse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>25,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>14,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>12,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooriad</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>13,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>16,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>13,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eksportimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooriad</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>11,4</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>19,7</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>21,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljaviimine**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>3,3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suurse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td>Kokku puutunud</td>
</tr>
<tr>
<td>--------------------------</td>
<td>----------------</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>6,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>1,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisalusega ettevõtted</td>
<td>2,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>3,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>3,1</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>2,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus</td>
<td>17,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted suuruse järgi</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>18,6</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>16,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisalusega ettevõtted</td>
<td>13,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>18,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>16,3</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>25,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.9. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsetest barjääridest, kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega, on pea iga neljas eksportöör kokku puutunud kolmandate riikide kõrge tollimaksuga ja soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendidega (joonis 3.3.60.). Vähem on probleeme olnud dumpinguvastaste ja tasakaalustus tollimaksude ning ekspordilitsentsi AGREX-iga.

Joonis 3.3.60.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kolmandate riikide kõrge tollimaks</td>
</tr>
<tr>
<td>soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid</td>
</tr>
<tr>
<td>tolltarifikvooidid</td>
</tr>
<tr>
<td>dumpinguvastased ja tasakaalustus tollimaksud</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordilitsents AGREX</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad vahed tariifsete barjääridega kokku puutumisel tollitariifikvootide ja kolmandate riikide kõrge tollimaksu osas (joonis 3.3.61.). Tollitariifikvootidega on kokku puutunud 15% vastanud suurettevõtetest ja 9% mikro- ja väikeettevõtetest (tabel 3.3.10.). Kolmandate riikide kõrget tollimaksu on takistusena kogunud 25% suurettevõtteid ning 34% mikro- ja väikeettevõtteid. Soodustollimaksumääradega seotud päritolutoendite probleemidega tegelemine on suurettevõtetel aga 4%-punti võrra suurem.

Joonis 3.3.61.

![Diagram](image-url)
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted on kolmandate riikide kõrge tollimaksuga kokku puutunud 23% juhtudel, eksporti alustanud ettevõtted aga 13% (joonis 3.3.62). Teine oluline erinevus ekspordimise kogemuse järgi on soodustollimaksumääradega seotud päritolutõenditega kokku puutumisel. Eksporti alustanud ettevõtted ei ole kogenud takistusena äsjamainitud ühegi ettevõtte puhul, kuid pikaajalise ekspordimise kogemusega ettevõtetest 7% märkisid ära probleemi.

Joonis 3.3.62

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuluuluvate riikidega ettevõtte ekspordikogemuse järgi (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kolmandate riikide kõrge tollimaks</td>
</tr>
<tr>
<td>Soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid</td>
</tr>
<tr>
<td>Tollitariifkoodid</td>
</tr>
<tr>
<td>Dumpinguvastased ja tasakaalustus tollimaksud</td>
</tr>
<tr>
<td>Ekspondilitsents AGREX</td>
</tr>
</tbody>
</table>

![Diagram showing the percentage of exporters with different export experience according to the agreed export share and the level of tariffs in third countries.](image)
Väliskapitalil baseeruvad ettevõtted on tollitariifvoo tidega rohkem kokku puutunud kui Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted (joonis 3.3.63.). Samuti on 100% väliskapitalil baseeruvad ettevõtted, vörreldes 100% Eesti kapitalile kuuluvate ettevõteteega, olnud rohkem sunnitud tegelema takistustega, mis puudutavad soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendeid (vastavalt 13% ja 6% vastanud ettevõtetest).

Joonis 3.3.63.
Tabel 3.3.10. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega kriteeriumite järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Kolmandate riikide kõrge tollimaks</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>22,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suureettevõtted</td>
<td>25,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>25,7</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>34,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>26,5</td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>17,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>22,7</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Eksportimise kogemuse järgi</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>22,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>25,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>13,2</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Soodustollimaksumääradega seotud päritolutoendid</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>7,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>10,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>13,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>6,0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Eksportimise kogemuse järgi</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>6,6</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>12,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tolitariiflikvooodid</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>5,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>7,1</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>8,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>10,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>


<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ekspordimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Dumpinguvastased ja tasakaalustus tollimaksud**

| Kokku puutunud                                      | 4,3 |
|----------------------------------------------------|
| Ettevõtted suuruse järgi                            |  
| suureettevõtted                                    | 10,0|
| keskmised ettevõtted                               | 5,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted                            | 6,5 |

**Ekspordilitsents AGREX**

| Kokku puutunud                                      | 0,8 |
|----------------------------------------------------|
| Ettevõtted suuruse järgi                            |  
| suureettevõtted                                    | 0,0 |
| keskmised ettevõtted                               | 0,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted                            | 1,1 |

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ekspordimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.10. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsete barjääridega eksportimisel on enim kokku puutud sihtrigis nõuetele vastavussertifikaatide saamise, kvaliteedisertifikaatide ja toodete ohutusnõuetega (vastavalt 14%, 13% ja 9% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.6.4.). Vähem on eksportimisel kokku puututud sõjalise kasutusega kaupadega ja kahe kasutusega kaupadega (mõlemad 1% vastajatest).

Joonis 3.3.6.4.
Suurettevõtetest 20% on enim kokku puutunud kvaliteedisertifikaatide saamise probleemidega (joonis 3.3.65.) (tabel 3.3.11.). Mikro- ja väikeettevõtted on seevastu kõige rohkem pidanud jõudu kulutama sihtriigis nõuetele vastavussertifikaatide saamisega (12% vastanutest). Mittetariifsete barjääridega kokku puutumisel olid suurimad erinevused kvaliteedisertifikaatide saamise ja toodete ohutusnõuete täitmise vallas (suurettevõttes kokku puutunud rohkem vastavalt 10%-punkti ja 8%-punkti kui mikro- ja väikeettevõttes). Lisaks võib välja tuua, et 5% vastanud suurettevõtetest on tegelenud probleemidega, mis on seotud sõjalise kasutusega kaupadega.

Joonis 3.3.65.
Ekspordi kogemuse järgi oli suurim erinevus mitteta riifsete barjääridega kokku puutumisel seoses ohutusnõuetega toodetele ja sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamisega (joonis 3.3.66.). Vastavalt 3% ja 5% ekspordi alustanud ettevõtteid hindas eelmainitud suureks probleemiks (suuretevõtted 10% ja 13% vastanutest). Eksporti alustanud ettevõtetel on tulnud eksportimisel enim kokku puutuda kvaliteedisertifikaatidega. Seevastu tervishoiusertifikaatide, kahe kasutusega kaupade ja sõjalise kasutusega kaupadega ei ole kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted üldse kokku puutunud.

Joonis 3.3.66.
Väliskapitalil baseeruvad ettevõtted on vörreldes Eesti kapitali enamuse ettevõtetega rohkem kokku puutunud kvaliteedisertifikaatidega (joonis 3.3.67.). Ohutusnõuetega toodetele on seevastu Eesti kapitali enamusega ettevõtted kokku puutunud 6%-punkti vőrre enam kui välisosaluse ülekaaluga ettevõtted. Valdavalt on väliskapitalil baseeruvad ettevõtted mittetariifsete barjääridega rohkem kokku puutunud kui Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted.

![Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel ettevõtte kapitalistruktuuri järgi (% vastanud ettevõtetest)](image)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigis nõuele vastavussertifikaadi saamine</th>
<th>13,8</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kvaliteedisertifikaat</td>
<td>17,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Toote ohutusnõuded</td>
<td>13,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Koguselised piirangud</td>
<td>12,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Tervishoiusertifikaat</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ekspordikeelud</td>
<td>11,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Kahese kasutusega kaubad</td>
<td>10,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Sõjalise kasutusega kaubad</td>
<td>5,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 3.3.67.
Tabel 3.3.11. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel kriteeriumite järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Koguselised piirangud</th>
<th>Kokku puutunud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>4,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekalaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>6,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>4,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>7,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>2,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Toote ohutusnõudet</td>
<td>9,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>13,3</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>7,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>13,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekalaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>12,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>8,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,4</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>7,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>2,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Sõjalise kasutusega kaubad</td>
<td>1,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>1,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekalaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Kahese kasutusega kaubad

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>1,3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>0,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>1,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Eksportimise kogemuse järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Suuruse järgi</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>0,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>1,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Suuruse järgi</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>0,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>1,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Eksportimise kogemuse järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Suuruse järgi</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>0,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>1,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Eksportikeelud

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>1,5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>0,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>1,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Suuruse järgi</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>1,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Eksportimise kogemuse järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Suuruse järgi</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>0,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>1,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Suuruse järgi</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>2,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamine

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>13,9</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>18,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>11,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Suuruse järgi</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suuretevötud</td>
<td>14,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>18,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevötud</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Kokku puutunud</td>
</tr>
<tr>
<td>--------------------------</td>
<td>----------------</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>12,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>13,8</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Eksportimise kogemuse järgi</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>12,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>25,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kvaliteedisertifikaat</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
<td>12,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>16,8</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>10,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>17,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>12,8</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Eksportimise kogemuse järgi</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>12,1</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>13,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>13,2</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tervishoiusertifikaat</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
<td>3,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>4,4</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>8,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Eksportimise kogemuse järgi</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>3,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>7,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.11. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Tehnilistest kaubandustõketest sihtriigis on eksportivatel ettevõtetel viimasel ajal esinenud probleeme kõige rohkem sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega ja piirangutega transpordi kättesaadavusele (vastavalt 12% ja 7% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.68.). Vähem on ettevõtted kokku puutunud probleemidega kaubamärkide, patentide ja autorioiguste vallas ning toidukaupade puhul sihtriigis vastava ametkonna poolt ettevõtte tunnustamisega.

Joonis 3.3.68.

**Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas (% vastanud ettevõtetest)**

- sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid: 12%
- piirangud transpordi kättesaadavusele: 7%
- nõuded kaubal olevale etiketile: 6%
- nõuded pakendile: 5%
- nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes: 4%
- kaubamärgid, patendid ja autorioigused: 3%
- toidukaupade puhul ettevõtte tunnustamise nõue: 2%
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad vahed sihtriigis “tehniliste” kaubandustõketega seotud probleemidega kokku puutumisel nõuetega kaubal olevale etiketile, sihtriigis vastuvõetud tehniliste normide ja nõuetega pakendile osas (joonis 3.3.69.). Nõuetega kaubal olevale etiketile on kokku puutunud 20% vastanud suurreteevõtetest, ning 5% mikro- ja väikeettevõtetest (tabel 3.3.12.). Väiksemad ettevõtted on probleemidest rohkem kokku puutunud piirangutega transpordi kättesaadavusele ja nõuetega rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes.

Joonis 3.3.69.
Sihtriigis vastuvõetud tehniliste normide probleemidega on kokku puutunud 12% pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetest 8% ja eksporti alustanud ettevõtetest 8% (joonis 3.3.70.). Teine oluline erinevus eksportimise kogemuse järgi on piirangutega transpordi kättesaadavuse ja nõuetega rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes. Eksporti alustanud ettevõtted ei ole kogenud takistusena äsjamainituid ühegi ettevõtte puhul, kuid pikka aega eksportinud ettevõtted vastavalt 8% ja 5% vastanutele on saanud tegeleda nimetatud takistustega.

Joonis 3.3.70.
Väliskapitalil baseeruvad ettevõtted on nõuetega kaubal olevale etikile rohkem kokku puutunud kui Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted (vastavalt 13% ja 5% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.71.). Väliskapitali enamusega ettevõtted ei ole seevastu ühelgi korral tegelenud sihtriigis vastuvõetud tehniliste normide probleemidega. Küll aga on tarvis olud nendega tegeleda 20%-l Eesti kapitali enamusega ettevõtetel.

### Joonis 3.3.71.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigis esinenud &quot;tehniliste&quot; probleemidega kokku puutumine ettevõtte kapitalistruktuuri järgi (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis vastuvõtetud tehnilised normid</td>
</tr>
<tr>
<td>Piirangud transporti kättesaadavusele</td>
</tr>
<tr>
<td>Nõuded kaubal olevale etikatele</td>
</tr>
<tr>
<td>Nõuded pakendide</td>
</tr>
<tr>
<td>Nõuded rahaliste tehingute kasutatava valuuta suhtes</td>
</tr>
<tr>
<td>Kaubamärgid, patendid ja autoriõigused</td>
</tr>
<tr>
<td>Toidukaupade puhul ettevõttete tunnustamise nõue</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Toidukaupade puhul ettevõttete tunnustamise nõue:**
- rõhk: 2,1

**Sihtriigis vastuvõtetud tehnilised normid:**
- rõhk: 12,1

**Piirangud transporti kättesaadavusele:**
- rõhk: 4,0

**Nõuded kaubal olevale etikatele:**
- rõhk: 4,0

**Nõuded pakendide:**
- rõhk: 4,0

**Nõuded rahaliste tehingute kasutatava valuuta suhtes:**
- rõhk: 3,5

**Kaubamärgid, patendid ja autoriõigused:**
- rõhk: 2,5

**Toidukaupade puhul ettevõttete tunnustamise nõue:**
- rõhk: 2,1

**100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted:**
- rõhk: 12,1

**välisosaluse vähemusega ettevõtted:**
- rõhk: 20,0

**välisosaluse üleknaaluga ettevõtted:**
- rõhk: 13,2

**100% välisosalusega ettevõtted:**
- rõhk: 13,2

**0 5 10 15 20 25**
Tabel 3.3.12. Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustöökete vallas kriteeriumite järgi (\% vastanud ettevõtetest)

### Sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>12,1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>15,9</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>10,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väilskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>13,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>12,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat eksportiga tegelenud</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat eksportiga tegelenud</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat eksportiga tegelenud</td>
<td>7,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Toidukaupade puhul ettevõtte tunnustamise nõue

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>2,0</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>2,7</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>1,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väilskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>2,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>2,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat eksportiga tegelenud</td>
<td>1,7</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat eksportiga tegelenud</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat eksportiga tegelenud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Nõuded kaubal olevale etiketile

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>6,3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>7,1</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>4,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väilskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>13,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Kokku puutunud

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooria</th>
<th>Protsent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>5,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Eksportimise kogemuse järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooria</th>
<th>Protsent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>4,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>12,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>5,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Nõuded pakendile

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooria</th>
<th>Protsent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>5,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>10,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>4,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>5,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooria</th>
<th>Protsent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>3,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmised ettevõtted</td>
<td>3,5</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>4,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>3,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Eksportimise kogemuse järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooria</th>
<th>Protsent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>4,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>1,5</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>0,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Kaubamärgid, patendid ja autoriõigused

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooria</th>
<th>Protsent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>3,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3.12. Kokkuvõte probleemidest, millega eksportööridel on tulnud kokku puutuda kriteeriumite järgi

Probleemid ettevõtte suuruse järgi

Olenemata ettevõtte suurusest on Eesti ettevõtted eksportöörid enim kokku puutunud majandusliku ebastabiilsusega. Mikroettevõtted on probleemidega eksportimisel kokku puutunud vähem kui suurettevõtted (joonised 3.3.72. - 3.3.75.).
Joonis 3.3.72

10 olulisemat probleemi, millega ollakse eksportimisel kokku puutunud-mikroettevõttes (% vastanud ettevõttest)

- majanduslik ebastabilsus: 42%
- madal ostujõud: 34%
- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 31%
- ärikultuur ja -tavad: 31%
- info saamine turu kohta: 31%
- bürokratia: 23%
- kolmandate riikide kõrge tollimaks: 19%
- maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus: 19%
- sihtriigi rahvuslikid õigusaktid: 19%
- raskused hangetel osalemisel: 17%

Joonis 3.3.73.

10 olulisemat probleemi, millega ollakse eksportimisel kokku puutunud-välkeettevõttes (% vastanud ettevõttest)

- majanduslik ebastabilsus: 54%
- ärikultuur ja -tavad: 38%
- madal ostujõud: 36%
- bürokratia: 27%
- info saamine turu kohta: 27%
- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 26%
- informatsiooni kättesaadavus: 23%
- kolmandate riikide kõrge tollimaks: 23%
- sihtriigi rahvuslikid õigusaktid: 17%
- kohalikud kartellid, monopoolsed ettevõtted: 16%
10 olulisemat probleemi, millega ollakse eksportimisel kokku puutunud-
keskmised ettevõtted (% vastanud ettevõtetest)

- Majanduslik ebastabiilsus: 52%
- Madal ostujõud: 40%
- Ärikultuur ja -tavad: 39%
- Kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 33%
- Bürokratia: 32%
- Kolmandate riikide kõrge tollimaks: 26%
- Sihtriigi rahvuslikid õigusaktid: 25%
- Info saamine turu kohta: 25%
- Maksusüsteem: 24%
- Sihtrigis nõuetele vastavussertifikaadi saamine: 19%

Joonis 3.3.74.

10 olulisemat probleemi, millega ollakse eksportimisel kokku puutunud-
suurettevõtted (% vastanud ettevõtetest)

- Majanduslik ebastabiilsus: 65%
- Madal ostujõud: 45%
- Kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 40%
- Sihtriigi rahvuslikid õigusaktid: 40%
- Ärikultuur ja -tavad: 30%
- Info saamine turu kohta: 30%
- Kolmandate riikide kõrge tollimaks: 25%
- Kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud: 25%
- Bürokratia: 25%
- Nõuded kaubal olevale etiketile: 20%

Joonis 3.3.75.
Probleemid ekspordikogemuse järgi

Ekspordikogemuse järgi on ettevõtted probleemidega eksportimisel kokku puutunud sarnaselt. Esimesed kolm probleemi sõltumata ekspordiga tegelemise kestusest on majanduslik ebastabiilsus, madal ostujõud ning ärikultuurist ja –tavadest tekkivad takistused (joonised 3.3.76. - 3.3.78.).

Joonis 3.3.76.

**10 olulisemat probleemi, millega ollakse eksportimisel kokku puutunud-pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted (% vastanud ettevõtetest)**

- majanduslik ebastabiilsus: 53%
- madal ostujõud: 37%
- ärikultuur ja -tavad: 35%
- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 30%
- bürokratia: 28%
- info saamine turu kohta: 26%
- kolmandate riikide kõrge tollimaks: 23%
- sihtriigi rahvuslikud õigusaktid: 19%
- informatsiooni kättesaadavus: 17%
- maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus: 16%

Joonis 3.3.77.

**10 olulisemat probleemi, millega ollakse eksportimisel kokku puutunud- 2 kuni 5 aastase ekspordikogemusega ettevõtted (% vastanud ettevõtetest)**

- majanduslik ebastabiilsus: 58%
- madal ostujõud: 44%
- ärikultuur ja -tavad: 36%
- bürokratia: 32%
- info saamine turu kohta: 30%
- sihtriigi rahvuslikud õigusaktid: 29%
- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 27%
- sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamine: 26%
- kolmandate riikide kõrge tollimaks: 26%
- maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus: 26%
Joonis 3.3.78.

10 olulisemat probleemi, millega ollakse eksportimisel kokku puutunud-lühiajalise eksportdikogemusega ettevõtted (% vastanud ettevõtetest)

- ärikultuur ja -tavad: 45%
- info saamine turu kohta: 37%
- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 34%
- informatsiooni kättesaadavus: 26%
- majanduslik ebastabiilsus: 26%
- raskused hangetel osalemisel: 24%
- kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud: 21%
- sihtriigi rahvuslikud õigusaktid: 21%
- nõuded kvalifikatsioonile: 18%
- bürokratia: 18%
Probleemid välisosaluse järgi

Vaatamata välisosalusele, on ettevõtted probleemidega eksportimisel kokku puutunud ühtemoodi. Nii välisosaluse enamusega kui ka välisosoluse vähemusega ettevõtted on kõige rohkem kokku puutunud majandusliku ebasambaolukse, madala ostujõu ning ärikultuurist ja–tavadest tulenevate probleemidega (joonised 3.3.78. - 3.3.79.). Eesti kapitali enamusega ettevõtted on rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel.

Joonis 3.3.78.

**10 olulisemat probleemi, millega ollakse eksportimisel kokku puutunud-välisosaluse enamusega ettevõtted (% vastanud ettevõtetest)**

- majanduslik ebasambaolukse: 58%
- madal ostujõud: 39%
- ärikultuur ja -tavad: 35%
- bürokratia: 28%
- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 27%
- kolmandate riikide kõrge tollimaks: 25%
- sihtriigi rahuslikud õigusaktid: 22%
- info saamine turu kohta: 18%
- kohalikud kartellid, monopoolsed ettevõtted: 16%
- maksusuisteem: 16%

Joonis 3.3.79.

**10 olulisemat probleemi, millega ollakse eksportimisel kokku puutunud-välisosaluse vähemusega ettevõtted (% vastanud ettevõtetest)**

- majanduslik ebasambaolukse: 49%
- madal ostujõud: 37%
- ärikultuur ja -tavad: 36%
- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 30%
- info saamine turu kohta: 30%
- bürokratia: 27%
- kolmandate riikide kõrge tollimaks: 22%
- informatsiooni kättesaadavus: 21%
- sihtriigi rahuslikud õigusaktid: 21%
- maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus: 19%
3.3.13. Ettevõtete ekspordiarengut takistavate probleemide hinnang tegevusalade lõikes

Ettevõtete probleemid võib jaotada nelja rühma: teadmistest ja oskustest, tootmisest ja toodetest (teenustest). Eesti majanduskeskkonnast ning välisturgudest tulenevad probleemid.

Teadmistest ja oskustest tulenevate probleemidega on rohkem hädas olnud metalli ja metallitoodete ning masinate ja seadmete tootmise ettevõtted (joonis 3.3.80). Vähem on probleeme olnud puidutöötlemise, puittoodete- ja mööblitootmise ettevõtetel.

Joonis 3.3.80.

Tootmise ja toodete, teenustega seotud probleemidega on enam kokku puutunud metalli ja metallitoodete tootmise ettevõtted ning toiduaineet ja joogitootmise ettevõtted (joonis 3.3.81.).

Joonis 3.3.81.
Eesti majanduskeskkonnast tulenevaid takistusi on suurema probleemina hinnanud puidutöötlemise ja puittoodete- ning mööblitootmisettevõtted (joonis 3.3.82.). Infotehnoloogia ning masinate ja seadmete tootmisettevõtted ei ole majanduskeskkonnas näinud suurt probleemi ekspordi arengule.

**Joonis 3.3.82.**

Probleemide olulisus ekspordi arengul tegevusalade lõikes- Eesti majanduskeskkond (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

Välisturgudest tulenevad probleemid on suuremaks takistuseks ehitusmaterjalide tootjate ning toiduainete ja joogitootmisettevõtetele (joonis 3.3.83.).

**Joonis 3.3.83.**

Probleemide olulisus ekspordi arengul tegevusalade lõikes- välisturud (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)
Kolm olulisemat probleemi, mida ettevõtted on probleemilisemalt hinnanud, on tugev konkurents, kvalifitseeritud tööjõu puudus ja kitsas kontaktvärgustik välismaal. Esimest on toiduainete ja joogitootmisettevõtted ning ehitusmaterjalide tootjad teistest tegevusaladest suurema probleemina hinnanud. Kvalifitseeritud tööjõu puudus vaevab kõige enam metalli ja metalltoodete tootmisettevõtteid. Kitsas kontaktvärgustikuga välismaal ei ole seevastu probleeme puidutöötlmise, puittoodete ja mööblitootmisettevõtetel.

Joonis 3.3.84.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Oluliseimate probleemide hinnang tegevusalade lõikes</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevusalade keskmine</th>
<th>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</th>
<th>Tugev konkurents</th>
<th>Masinate ja seadmete tootmine</th>
<th>Infotehnoloogia</th>
<th>Tekstiili- ja rõivatoitude tootmine</th>
<th>Toiduainete ja joogitootmine</th>
<th>Ehitusmaterjalide tootmine</th>
<th>Metalli ja metalltoodete tootmine</th>
<th>Puidutöötlemine, puittootete- ja mööblitootmine</th>
<th>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</th>
<th>Toiduainete ja joogitootmine</th>
<th>Ehitusmaterjalide tootmine</th>
<th>Metalli ja metalltoodete tootmine</th>
<th>Masinate ja seadmete tootmine</th>
<th>Puidutöötlemine, puittootete- ja mööblitootmine</th>
<th>Tekstiili- ja rõivatoitude tootmine</th>
<th>Infotehnoloogia</th>
<th>Tuiduainete ja joogitootmine</th>
<th>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</th>
<th>Toiduainete ja joogitootmine</th>
<th>Ehitusmaterjalide tootmine</th>
<th>Metalli ja metalltoodete tootmine</th>
<th>Masinate ja seadmete tootmine</th>
<th>Puidutöötlemine, puittootete- ja mööblitootmine</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2,50</td>
<td>2,05</td>
<td>2,50</td>
<td>2,22</td>
<td>1,85</td>
<td>2,11</td>
<td>2,46</td>
<td>2,45</td>
<td>2,50</td>
<td>2,07</td>
<td>1,88</td>
<td>1,85</td>
<td>2,00</td>
<td>2,00</td>
<td>2,00</td>
<td>2,00</td>
<td>1,79</td>
<td>1,75</td>
<td>1,61</td>
<td>2,00</td>
<td>2,00</td>
<td>2,00</td>
<td>2,00</td>
<td>1,79</td>
<td>1,75</td>
</tr>
</tbody>
</table>

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem
Erinevate eksporti takistavate probleemidega on rohkem kokku puutunud ehitusmaterjalide- ja toiduainetööstusettevõtted ning infotehnoloogia ettevõtted (joonisid 3.3.85.- 3.3.91.).

Joonis 3.3.85.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevusalat</th>
<th>Keskmised puutumised ettevõtetest (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Keskmine</td>
<td>27,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Toiduainete ja joogitootmine</td>
<td>32,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Infotehnoloogia</td>
<td>32,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitusmaterjalide tootmine</td>
<td>31,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine</td>
<td>27,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Metalli ja metalltoodete tootmine</td>
<td>20,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Masinate ja seadmete tootmine</td>
<td>18,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Tekstiili- ja rõivatootmine</td>
<td>17,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 3.3.86.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevusalat</th>
<th>Keskmised puutumised ettevõtetest (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Keskmine</td>
<td>16,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitusmaterjalide tootmine</td>
<td>24,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Infotehnoloogia</td>
<td>24,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Toiduainete ja joogitootmine</td>
<td>16,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Metalli ja metalltoodete tootmine</td>
<td>16,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine</td>
<td>13,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Masinate ja seadmete tootmine</td>
<td>8,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Tekstiili- ja rõivatootmine</td>
<td>3,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Joonis 3.3.87.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Keskmise (%)</th>
<th>Infotehnoloogia (%)</th>
<th>Masinate ja seadmete tootmine (%)</th>
<th>Ehitusmaterjaliide tootmine (%)</th>
<th>Tekstiili- ja rõivatootmine (%)</th>
<th>Toiduainete ja joogitootmine (%)</th>
<th>Metalli ja metalltoodete tootmine (%)</th>
<th>Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine tegevusalati (% vastanud ettevõtetest)</td>
<td>15,5</td>
<td>23,8</td>
<td>17,9</td>
<td>17,9</td>
<td>14,8</td>
<td>14,2</td>
<td>11,8</td>
<td>11,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Joonis 3.3.88.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Keskmise (%)</th>
<th>Infotehnoloogia (%)</th>
<th>Masinate ja seadmete tootmine (%)</th>
<th>Ehitusmaterjaliide tootmine (%)</th>
<th>Tekstiili- ja rõivatootmine (%)</th>
<th>Toiduainete ja joogitootmine (%)</th>
<th>Metalli ja metalltoodete tootmine (%)</th>
<th>Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud takistused tegevusalati seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega (% vastanud ettevõtetest)</td>
<td>9,1</td>
<td>16,3</td>
<td>14,3</td>
<td>10,9</td>
<td>9,5</td>
<td>7,1</td>
<td>3,3</td>
<td>1,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Joonis 3.3.89.

Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL mittekuuluvate riikidega tegevusalati (% vastanud ettevõtetest)

Keskmine 9,9
Tekstiili- ja röivatootmine 17,8
Toiduainete ja joogitootmine 16,3
Ehitusmaterjalide tootmine 12,9
Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine 10,0
Metalli ja metallitoodete tootmine 7,1
Masinate ja seadmete tootmine 4,6
Infotehnoloogia 0,0

Joonis 3.3.90.

Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel tegevusalati (% vastanud ettevõtetest)

Keskmine 7,7
Ehitusmaterjalide tootmine 12,5
Toiduainete ja joogitootmine 10,6
Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine 10,0
Metalli ja metallitoodete tootmine 8,8
Tekstiili- ja röivatootmine 1,4
Masinate ja seadmete tootmine 1,0
Infotehnoloogia 0,0
Sihtriigis esinevad probleemid "tehniliste" kaubandustöökete vallas tegevusalatil (% vastanud ettevõtetest)

- Keskkonnas
- Teedainete ja joogitootmine
- Ehitusmaterjali tootmine
- Puidutöötlemine, puit- ja mööblitootmine
- Tekstiili- ja rõivatoitmine
- Metalli ja metalltoodete tootmine
- Infotehnoloogia
- Masinate ja seadmete tootmine

Keskmine väärtus: 6,6
Toiduainete ja joogitootmine: 11,1
Ehitusmaterjali tootmine: 9,2
Puidutöötlemine, puit- ja mööblitootmine: 6,7
Tekstiili- ja rõivatoitmine: 4,8
Metalli ja metalltoodete tootmine: 4,2
Infotehnoloogia: 4,1
Masinate ja seadmete tootmine: 2,2
3.4. Riigipooled meetmed ja ekspordialane abi

Enamik maailma arenenud riike toetab oma ettevõtjaid ekspordi arendamisel ja ka Eestis on riiklike toetusmeetmete üks prioriteete olnud ettevõtete ekspordivõimekuse suurendamine. Käesolevas peatükis analüüsitakse kuivõrd efektiivne senine toetusskeem on olnud ja mida oodatakse riigilt tulevikus. Analüüsitakse järgnevaid probleeme:

1. Milline osa ettevõtjatest on riigi poole pöördunud ekspordialase abi saamiseks.
2. Milline osa abi otsinud ettevõtetest on ekspordiabi saanud.
3. Institutsioonid, kellelt on eksportöörid abi olnud (sh saanud “väga head” abi) ja kelle abi on vähem tõhus.
4. Millist riigipoolset meedet meedet ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel hindavad uuringu küsimustikule vastajad kõige olulisemaks.
5. EAS-i ja KredEx-i poolsete tegevuste olulisus ettevõtted jaoks.
6. Milline ettevõtjate organisatsioonide poolne tegevus on kõige suuremaks abiks ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel.
8. Eksportööride poolt Eesti ettevõtete ekspordivõimekuse suurendamiseks antud soovitused.

3.4.1. Pöördumine ekspordiabi saamiseks

Uuringust ilmnes, et eksporтивateст ettevõtетest 37% oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Mida suurem oli ettevõte, seda rohkem oli abi otsitud. Suuretettovõtetest oli abi saamiseks pöördunud 50%, keskmise suurusega ettevõtetest oli pöördujaid 40%, väike- ja mikroettevõtete puhul 35% vastajatest (tabel 3.4.1.).

Välisosaluse enamusega ettevõtted olid olid ekspordiabi saamisel aktiivseimad. Ka 100% Eesti kapitali omanduses olevad ettevõtted otsisid abi enam kui välisosaluse vähemusega ettevõtted või 100% välisosalusega ettevõtted.

Kõige enam olid ekspordiabi saamiseks pöördunud väiksema ekspordikogemusega (alla 2 aasta) ettevõtted (58% vastajatest).

Tegevusharuti olid aktiivsemad ekspordiabi otsijad olid Ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest toodete tööstusettevõtted (55% antud grupis vastanustest) ja ehitisettevõtted (53% vastajatest).
3.4.1. Ettevõtte tüüpide järgi jaotus riigi poole pöördumisel ekspordialase abi saamiseks (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tüüp</th>
<th>Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)</th>
<th>Keskmise suurusega ettevõtted (50-249 töötajat)</th>
<th>Mikro- ja väikeettevõtted (kuni 49 töötajat)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>On pöördunud</td>
<td>50</td>
<td>40</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Ei ole pöördunud</td>
<td>50</td>
<td>60</td>
<td>65</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tüüp</th>
<th>100%</th>
<th>51%-99%</th>
<th>1%-50%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)</td>
<td>19</td>
<td>50</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmise suurusega ettevõtted (50-249 töötajat)</td>
<td>54</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevõtted (kuni 49 töötajat)</td>
<td>81</td>
<td>50</td>
<td>65</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tüüp</th>
<th>0% (so Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted)</th>
<th>1%-50%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)</td>
<td>42</td>
<td>55</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmise suurusega ettevõtted (50-249 töötajat)</td>
<td>71</td>
<td>65</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikro- ja väikeettevõtted (kuni 49 töötajat)</td>
<td>66</td>
<td>42</td>
</tr>
</tbody>
</table>

3.4.2. Ekspordiabi saamine

Uuringust selgus, et ekspordiabi saamiseks pöördunustest suur osa (70%) oli ka abi saanud. Ettevõtetest oli kõige enam abi saanud keskmise suurusega ettevõtted (72% pöördunustest, tabel 3.4.1.).

Enim olid ekspordiabi saanud kahe kuni viieaastase ekspordikogemusega ettevõtted (79% pöördunustest). Ekspordiga paar aastat tagasi alustanud ettevõtetest, kes olid ekspordiabi otsinud, said abi üle pooled (55% pöördunustest).

Uuringu tegevusalade lõikes oli kõige rohkem abi saanud infotehnoloogia ettevõtted (86% pöördunustest) ja ehitusettevõtted (80%, tabel 3.4.2.).

Tabel 3.4.2. Ekspordiabi saamine tegevusalade lõikes (% pöördunud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevusalad</th>
<th>% pöördunutest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Infotehnoloogia</td>
<td>86</td>
</tr>
<tr>
<td>ehitus</td>
<td>80</td>
</tr>
<tr>
<td>Puidutöötlemine, puitoodete- ja mõõblioitootmine</td>
<td>73</td>
</tr>
<tr>
<td>Metalli ja metalltooedete tootmine</td>
<td>70</td>
</tr>
<tr>
<td>Toiduainete ja joogitoitmine</td>
<td>70</td>
</tr>
<tr>
<td>Tekstiili- ja rõivatoitmine</td>
<td>67</td>
</tr>
<tr>
<td>Ehitusmaterjalide tootmine</td>
<td>56</td>
</tr>
<tr>
<td>Masinate ja seadmete tootmine</td>
<td>54</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.4.3. Rahulolu abi kvaliteediga

Suur osa küsitlusele vastanud ettevõtetest (2/3) oli ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 3.4.1.). Üle poole ekspordööridest küsidis abi ja informatsiooni EKTK-st ja erialaliitustest. Teiste ekspordiabi pakkuva institutsioonide poole oli pöördutud vähem.

Kõige enam olid küsitletud eksportöörid rahul ekspordiabiga, mida nad olid saanud EAS-ist, EKTK-st, erialaliitustest ja KredEx-ist (joonis 3.4.2). Halvima hinnangu andsid eksportöörid Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ekspordialasele abile.

Kogemust omavate ettevõtete hinnang erinevat ekspordiabi pakkuva institutsioonidele (punktides, 5 - "väga hea", 1 - "olematu")

<table>
<thead>
<tr>
<th>Institutsioon</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EAS</td>
<td>3.4</td>
<td>3.2</td>
<td>3.0</td>
<td>3.0</td>
<td>2.6</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti Kaubandus-Tööstuskoda</td>
<td>3.2</td>
<td>3.0</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtete erialaliitused</td>
<td>3.0</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.5</td>
</tr>
<tr>
<td>KredEx</td>
<td>3.0</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisministeerium</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksu- ja Tolliamet</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.5</td>
</tr>
<tr>
<td>PRIA</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.6</td>
<td>2.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium</td>
<td>2.5</td>
<td>2.5</td>
<td>2.5</td>
<td>2.5</td>
<td>2.5</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.4.4. Eesti riigi poolsed abimeetmed

Eesti ettevõtjad pidasid kõige olulisemaks riigi poolseks eksporti toetavaks meetmeks Eesti tutvustamist välismaal (nii hindas 2/3 uuringu küsimustikule vastajatest, joonis 3.4.3.). Pea sama paljude vastajate jaoks oli äärmiselt oluline ka eksportijate abistamine välis- ja kaubandusesindustes kaudu.

Suurema ekspordikogemusega ettevõttest (64% vastajatest) hindas kõige rohkem abistamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu (tabel 3.4.3.). Kahe kuni viieaastase ekspordikogemusega ettevõttest (74% vastajatest) soovisid kõige rohkem Eesti tuntuse suurendamist maailmas. Ettevõttest enim vajasid kuni kaks aastat eksportiga tegelenud ettevõtted turukonjunktuurialase informatsiooniga varustamist (2/3 vastajatest) ning välis- ja kaubandusesinduste poolset abi ja toetamist (3/4 vastajatest).

Joonis 3.4.3.

Tabel 3.4.3. Etttevõtte tüüpid järgi hinnangute jaotus riigipoolsete meetmete (% vastanud ettevõttest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportiabamise välismaal</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eesti tutvustamine välismaal</td>
<td>67</td>
<td>26</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>eksportiabamise välis- ja kaubandusesinduste kaudu</td>
<td>65</td>
<td>31</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>kaubandust toetavate lepingute sõlmimine</td>
<td>60</td>
<td>33</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>eksportiabamise turukonjunktuurialase infoga</td>
<td>54</td>
<td>39</td>
<td>7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 3.4.3.

Tabel 3.4.3. Etttevõtte tüüpine järgi hinnangute jaotus riigipoolsete meetmetele (% vastanud ettevõttest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportiabamise turukonjunktuurialase infoga</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>54,1</td>
<td>38,9</td>
<td>7,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Etttevõttes suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suureettevõtted</td>
<td>38,9</td>
<td>50,0</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine suurusega ettevõtted</td>
<td>56,3</td>
<td>39,8</td>
<td>3,9</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja vääkeettevõtted</td>
<td>54,2</td>
<td>37,7</td>
<td>8,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Etttevõttes väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>51,6</td>
<td>40,6</td>
<td>7,8</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>väga oluline</td>
<td>mõnevõrra oluline</td>
<td>ei ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>-------------------------</td>
<td>--------------</td>
<td>------------------</td>
<td>---------------</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>42,9</td>
<td>57,1</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>64,0</td>
<td>36,0</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>54,6</td>
<td>37,5</td>
<td>8,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eksportimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>vainikud</th>
<th>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>100% välisosalusega ettevõtted</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>51,0</td>
<td>41,8</td>
<td>7,2</td>
<td>51,0</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>61,8</td>
<td>29,1</td>
<td>9,1</td>
<td>60,7</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>66,7</td>
<td>30,6</td>
<td>2,8</td>
<td>65,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Kaubandust toetavate lepingute sõlmimine**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>kokku</th>
<th>60,7</th>
<th>33,3</th>
<th>6,7</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>61,1</td>
<td>33,3</td>
<td>5,6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>65,0</td>
<td>27,2</td>
<td>7,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>57,6</td>
<td>36,0</td>
<td>6,4</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eksportimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>vainikud</th>
<th>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>100% välisosalusega ettevõtted</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>51,0</td>
<td>41,8</td>
<td>7,2</td>
<td>51,0</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>61,8</td>
<td>29,1</td>
<td>9,1</td>
<td>60,7</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>66,7</td>
<td>30,6</td>
<td>2,8</td>
<td>65,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eksportijate abistamine välis- ja kaubandusesinduste kaudu**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Kokku</th>
<th>64,5</th>
<th>30,9</th>
<th>4,7</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>61,1</td>
<td>33,3</td>
<td>5,6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>70,9</td>
<td>26,2</td>
<td>2,9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>62,0</td>
<td>32,6</td>
<td>5,4</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eksportimise kogemuse järgi**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>vainikud</th>
<th>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</th>
<th>100% välisosalusega ettevõtted</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>61,1</td>
<td>35,4</td>
<td>4,6</td>
<td>60,0</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>57,9</td>
<td>35,1</td>
<td>7,0</td>
<td>57,9</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>78,4</td>
<td>21,6</td>
<td>0,0</td>
<td>78,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eesti tutvustamine välismaal**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Kokku</th>
<th>65,8</th>
<th>26,6</th>
<th>7,6</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>61,1</td>
<td>27,8</td>
<td>11,1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>73,6</td>
<td>21,7</td>
<td>4,7</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.4.5. EAS-i ja KredEx-i pooled tegevused

EAS-i poolt pakutavatest toetustest hinnati kõige olulisemateks toetusteks eksporditurunduse ja tootearendustoetust (73% ja 70% vastajatest, joonis 3.4.4.). Tähtis tugi oli samuti välismessitoetuse andmine ja KredEx-ist ekspordigarantiide vältjastamine. Kõige vähem oluliseks toetuse liigiks pidasid eksportöörid arendustöötaja kaasamise toetust. Joonis 3.4.4.
Enamusele keskmise suurusega ettevõtetele (77% vastajatest) olid ekspordigarantiid köige tähtsamaks toetuseks (tabel 3.4.4.). Mikro- ja väikeettevõtete (74%-le vastajatest) ning suurettevõtete (68%) jaoks oli enim oluline eksporditurunduse toetus.

EAS-i poolt pakutavat abi välismessitoetuse, teadmiste ja oskuste arendamise toetuse ning eksporditurunduse näol hindas enim välisosaluse ülekaaluga (väliskapitali osakaaluga 51%-99%) ettevõtted (üle 80% vastajatest). Välisosaluse vähemusega (1%-50%) ettevõtted said enim tuge tootearendustootusest ja ekspordigarantiidest (vastavalt 84% ja 80% vastajatest). 100% välisosalusega ettevõtete seas oli köige populaarsem teadmiste ja oskuste arendamise toetus ning tootearendustootus. Enamik 100% Eesti kapitalil põhinevat ettevõtetest (3/4) hindas aga köige sagedamini väga olulisteks eksporditurunduse toetust ja välismessitoetust.

Suur osa enam kui viieaastase eksportimise kogemuse ettevõtetest (71%) hindas ekspordigarantiisid enim väga oluliseks. Nii kahe kuni viieaastase ekspordikogemusega ettevõtete kui ka kuni kaks aastat eksportimisega tegelenud ettevõtete jaoks olid kaheks köige olulisemaks toetuse liikiks eksporditurunduse toetus (vastavalt 86% ja 87% vastajatest) ning tootearendustootus (78% ja 81% vastajatest).

Tabel 3.4.4. Ettevõtete tüüpide järgi hinnangute jaotus EAS-i ja KredEx-i tegevustele ekspordivõimenduse tõstmiseks (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Arendustöötaja kaasamise toetused</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
<td>47,2</td>
<td>39,3</td>
<td>13,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>29,4</td>
<td>58,8</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>50,5</td>
<td>34,7</td>
<td>14,7</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>47,2</td>
<td>39,7</td>
<td>13,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>49,2</td>
<td>42,4</td>
<td>8,5</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>50,0</td>
<td>42,9</td>
<td>7,1</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>60,0</td>
<td>24,0</td>
<td>16,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>45,0</td>
<td>40,0</td>
<td>15,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>44,1</td>
<td>41,7</td>
<td>14,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>46,3</td>
<td>38,9</td>
<td>14,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>70,3</td>
<td>24,3</td>
<td>5,4</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ühisturundustootused</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kokku</strong></td>
<td>49,3</td>
<td>41,1</td>
<td>9,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>35,3</td>
<td>41,2</td>
<td>23,5</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>50,0</td>
<td>40,8</td>
<td>9,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>50,0</td>
<td>41,2</td>
<td>8,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Käib- ja investeerimislaenu käendamised</td>
<td>Kokku</td>
<td>59,1</td>
<td>29,4</td>
</tr>
<tr>
<td>----------------------------------------</td>
<td>--------</td>
<td>------</td>
<td>------</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>55,6</td>
<td>16,7</td>
<td>27,8</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>57,1</td>
<td>31,6</td>
<td>11,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>60,2</td>
<td>29,4</td>
<td>10,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väilitskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>43,5</td>
<td>40,3</td>
<td>16,1</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>42,9</td>
<td>28,6</td>
<td>28,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>73,9</td>
<td>17,4</td>
<td>8,7</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>62,0</td>
<td>28,2</td>
<td>9,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>56,9</td>
<td>31,2</td>
<td>11,9</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>64,3</td>
<td>21,4</td>
<td>14,3</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>66,7</td>
<td>27,8</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Teadmiste ja oskuste arendamise toetused</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>65,8</td>
<td>29,6</td>
<td>4,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>50,0</td>
<td>50,0</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>66,7</td>
<td>31,3</td>
<td>2,1</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>66,7</td>
<td>27,4</td>
<td>6,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väilitskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>69,5</td>
<td>27,1</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>86,7</td>
<td>13,3</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>75,0</td>
<td>20,8</td>
<td>4,2</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>62,3</td>
<td>32,4</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>63,6</td>
<td>31,6</td>
<td>4,7</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>71,4</td>
<td>21,4</td>
<td>7,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>69,4</td>
<td>30,6</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ekspsordigarantti</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>69,7</td>
<td>24,6</td>
<td>5,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>55,6</td>
<td>33,3</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td>väga oluline</td>
<td>mõnevõrra oluline</td>
<td>ei ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>------------------------------------------</td>
<td>-------------</td>
<td>-----------------</td>
<td>--------------</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>77,2</td>
<td>18,8</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>67,5</td>
<td>26,4</td>
<td>6,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>62,9</td>
<td>30,6</td>
<td>6,5</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>71,4</td>
<td>28,6</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>80,0</td>
<td>12,0</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>70,2</td>
<td>24,1</td>
<td>5,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>71,6</td>
<td>22,6</td>
<td>5,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>61,1</td>
<td>33,3</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>67,6</td>
<td>27,0</td>
<td>5,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Välismessitoetused

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>55,6</td>
<td>33,3</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>71,3</td>
<td>23,8</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>70,3</td>
<td>24,3</td>
<td>5,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>59,7</td>
<td>32,3</td>
<td>8,1</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>86,7</td>
<td>13,3</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>68,0</td>
<td>24,0</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>71,0</td>
<td>23,8</td>
<td>5,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>68,8</td>
<td>25,0</td>
<td>6,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>72,4</td>
<td>20,7</td>
<td>6,9</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>73,0</td>
<td>27,0</td>
<td>0,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Tootearendustoetused

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kokku</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>50,0</td>
<td>44,4</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>68,7</td>
<td>26,3</td>
<td>5,1</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>72,0</td>
<td>22,9</td>
<td>5,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>66,1</td>
<td>30,6</td>
<td>3,2</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>78,6</td>
<td>21,4</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>84,0</td>
<td>8,0</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>68,7</td>
<td>25,7</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>67,1</td>
<td>27,5</td>
<td>5,4</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>78,2</td>
<td>14,5</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>81,1</td>
<td>18,9</td>
<td>0,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Eksporditurunduse toetused
3.4.6. Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

Kõige suurem abi, mida ettevõtlusorganisatsioonidelt oodatakse, on ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel. Nimetatud hinnangu andsid 62% käsitlusele vastanute test (joonis 3.4.5.). Ettevõtlusorganisatsioonide poolsetest tegevustest hindasid ettevõtted-ekspordöörid uuringu tegevusalast sõltumata esmatähtsaks ettevõtjate seisukohtade ja arvamuste ärakuulamist ning edastamist riiklikele struktuurile. Teiste tegevuste puhul sõltus ettevõtlusorganisatsioonist, millisele tegevusele pööratakse enam tähelepanu ja mis tegevus on vähem olulisem.

Joonis 3.4.5.
Suurettevõtted (2/3 vastajatest) olid kõige enam huvitatud ettevõtlusorganisatsioonide poolt ettevõtete huvide esindamisest (tabel 3.4.5). Samas ei olnud neile nii oluline ühiste turunduskanalite loomine ja ka kataloogide koostamist hindasid kõige vähem suurettevõtted. Mikroettevõtete hinnangul oli neile kõige rohkem oluline nende huvide esindamine majandusprotsesside suunnamisel ja enim ebaoluline ettevõtete vahelise koostöö korraldamine. Viienda keskmise suurusega ettevõtetest pidas ebaoluliste tegevuste teostamiseks tegevusteks koostöö korraldamist ja kataloogide koostamist.

Kõige rohkem hindasid ettevõttete huvide esindamist välisosaluse vähemusega (1%-50%) ettevõtted (72% vastajatest). Näitustel osalenemise korral hindasid samal mitmest 100% välisosalusega ettevõtted (72% vastajatest). Kõige vähem hindasid ettevõtted 100% välisosalusega ettevõtted. Vähemoluliselt ettevõtlusorganisatsioonide tegevusteks pididasid kõige vähem olulise ettevõtted ka koostöö korraldamist, ühiste turunduskanalite loomist, kataloogide koostamist ja näitustel osalenemise korraldamist. 100% Eesti kapitalil põhinevate ettevõtted, kii rühmas 100% välisosalusega ettevõtted, hindasid kõige vähem väga olulise tegevuseks tegevuseks koostöö korraldamine/klastrate moodustamine.

Kuni kahekaastase ekspordikogemusega ettevõtted hindasid enimmärkset ettevõtjate huvide esindamist majanduspoliitika kujundamisel (68% vastajatest) ja ühiste turunduskanalite loomist (64% vastajatest). Üle kahekaastase ekspordivõimeks aga hindasid 100% Eesti kapitalil põhinevate ettevõtted kõige vähem väga oluliseks tegevuseks koostöö korraldamine.

Tabel 3.4.5. Ettevõtete tüüpi järgi otustama ettevõtlusorganisatsioonide tegevustele ekspordiühiskondlikkuse tõstmiseks (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtete koostöö korraldamine/ klastrate moodustamine</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>34,1</td>
<td>45</td>
<td>20,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suureettevõtted</td>
<td>29,4</td>
<td>52,9</td>
<td>17,6</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>27,6</td>
<td>53,1</td>
<td>19,4</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>37,2</td>
<td>41,0</td>
<td>21,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>27,9</td>
<td>41,0</td>
<td>31,1</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>38,5</td>
<td>46,2</td>
<td>15,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>36,0</td>
<td>56,0</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>35,2</td>
<td>44,5</td>
<td>20,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat eksordiga tegelenud</td>
<td>32,0</td>
<td>45,7</td>
<td>22,3</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat eksordiga tegelenud</td>
<td>35,2</td>
<td>48,1</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat eksordiga tegelenud</td>
<td>47,2</td>
<td>33,3</td>
<td>19,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturute puudutava infoga

| Kokku                                                  | 34,6         | 45,4             | 20,0          |


<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted suuruse järgi</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurettedevõtted</td>
<td>29,4</td>
<td>41,2</td>
<td>29,4</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>30,4</td>
<td>48,0</td>
<td>21,6</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>36,9</td>
<td>44,5</td>
<td>18,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>25,0</td>
<td>45,0</td>
<td>30,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>21,4</td>
<td>57,1</td>
<td>21,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>32,0</td>
<td>64,0</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>37,7</td>
<td>42,9</td>
<td>19,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkim kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>32,7</td>
<td>46,8</td>
<td>20,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>35,2</td>
<td>44,4</td>
<td>20,4</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>45,7</td>
<td>37,1</td>
<td>17,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõjtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>62,2</td>
<td>29,3</td>
<td>8,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted suuruse järgi</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurettedevõtted</td>
<td>66,7</td>
<td>33,3</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>65,3</td>
<td>29,5</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>60,7</td>
<td>28,9</td>
<td>10,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>54,2</td>
<td>33,9</td>
<td>11,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>66,7</td>
<td>26,7</td>
<td>6,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>72,0</td>
<td>28,0</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>63,1</td>
<td>28,1</td>
<td>8,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkim kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>62,2</td>
<td>29,3</td>
<td>8,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>57,1</td>
<td>33,9</td>
<td>8,9</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>67,6</td>
<td>23,5</td>
<td>8,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>41,3</td>
<td>39,9</td>
<td>18,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted suuruse järgi</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurettedevõtted</td>
<td>37,5</td>
<td>31,3</td>
<td>31,3</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>39,4</td>
<td>42,4</td>
<td>18,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>42,4</td>
<td>39,4</td>
<td>18,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>35,6</td>
<td>33,9</td>
<td>30,5</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>42,9</td>
<td>35,7</td>
<td>21,4</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>33,3</td>
<td>50,0</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>43,4</td>
<td>40,2</td>
<td>16,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksportimise kogemuse järgi</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rohkim kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>38,4</td>
<td>41,9</td>
<td>19,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2…5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>38,9</td>
<td>38,9</td>
<td>22,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.4.7. Koolitused

Eesti eksportöörid soovisid kõige enam osaleda koolitustel, kus teised ettevõtted annavad edasi oma ekspordipraktikas edukaks osutunud teadmisi ja kogemusi (joonis 3.4.6.). Lisaks elulistele näpunäidetele oldi väga huvitatud turunduse- ja müügikoolitustest ning ekspordiga seotud õigusalastest koolitustest. Kolmandik vastajatest pidas ebaoluliseks tolliformaalsustega seotud teiste eksportijate kogemusi.

Joonis 3.4.6.
Mikro- ja väikeettevõtete poolt (mõlemad 44% vastajatest) oli kõige hinnatumateks koolitusteks turundus- ja müügikoolitused ning ekspordi kogemusi jagavad koolitused (tabel 3.4.6.). Keskmise suurusega ettevõtted ja suurettevõtted hindasad neile esmatähtsaks koolituseks eksportööride kogemuskoolitusi. Oluline on ära märkida, et suurettevõtted (44% vastajatest) pidasis pikaajalist tasemeöpet kõrgkoolides kõige enam väga oluliseks. Välisosaluse enamusega ettevõtted hindasad koolitustest enim turundus- ja müügikoolitusi (64% vastajatest) ja pikaajalist tasemeöpet kõrgharidust andvates õppeasutustes (60% vastajatest). Ekspordikogemuste edasiandmise koolitusi pidasad kõige rohkem olulisemat välisosalusega ettevõtted (52% vastajatest). 100% välisosalusega ettevõttete jaoks oli kõige olulisemaks koolituseks õiguskoolitused. 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted ekspordi vähem aastat eeldatud ja on juba üheksa aasta ekspordi tegelevad (58% vastajatest).

Teiste ekspordijate kogemusi jagavad koolitused olid palju rohkem olulisemad nõ “noortele eksportööridele” (57% vastajatest).

**Tabel 3.4.6.** Ettevõtete tüüpide järgi hinnangute jaotus koolitustele ekspordivõimeliseks tööstmiseks (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tolliformaalsustega seonduvad koolitused</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>22,8</td>
<td>43,5</td>
<td>33,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>33,3</td>
<td>44,4</td>
<td>22,2</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>18,3</td>
<td>52,9</td>
<td>28,8</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>24,1</td>
<td>39,2</td>
<td>36,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosaluse ettevõtted</td>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>25,0</td>
<td>46,9</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaalu ettevõtted</td>
<td>21,4</td>
<td>50,0</td>
<td>28,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>37,5</td>
<td>29,2</td>
<td>33,3</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>20,6</td>
<td>44,3</td>
<td>35,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportimise kogemuse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem, kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>23,2</td>
<td>42,6</td>
<td>34,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>27,3</td>
<td>43,6</td>
<td>29,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>10,5</td>
<td>50,0</td>
<td>39,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pikaajaline tasemeöpe kõrgharidust andvates õppeasutuses</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kokku</td>
<td>24,0</td>
<td>53,4</td>
<td>22,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes suuruse järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suurettevõtted</td>
<td>44,4</td>
<td>44,4</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>24,2</td>
<td>57,6</td>
<td>18,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>22,4</td>
<td>52,3</td>
<td>25,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõttes väliskapitali struktuuri järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>24,6</td>
<td>52,5</td>
<td>23,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaalu ettevõtted</td>
<td>60,0</td>
<td>33,3</td>
<td>6,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>36,0</td>
<td>44,0</td>
<td>20,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eksportimise kogumise järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>25,4</td>
<td>51,9</td>
<td>22,7</td>
</tr>
<tr>
<td>2...5 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>20,0</td>
<td>60,0</td>
<td>20,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud</td>
<td>19,4</td>
<td>52,8</td>
<td>27,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Maksunduse ja finantseerimisega seotud koolitused

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>kokku</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eksportimise kogumise järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>11,8</td>
<td>76,5</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>30,8</td>
<td>56,7</td>
<td>12,5</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>33,1</td>
<td>52,5</td>
<td>14,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Sihtriike tutvustavad äriseminarid

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>kokku</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eksportimise kogumise järgi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>35,3</td>
<td>41,2</td>
<td>23,5</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>29,1</td>
<td>57,3</td>
<td>13,6</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>36,0</td>
<td>48,2</td>
<td>15,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Eksportimise kogumise järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>kokku</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>28,6</td>
<td>44,4</td>
<td>27,0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>14,3</td>
<td>78,6</td>
<td>7,1</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>44,0</td>
<td>52,0</td>
<td>4,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Eksportimise kogumise järgi

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>kokku</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>31,3</td>
<td>50,9</td>
<td>17,7</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>41,0</td>
<td>50,8</td>
<td>8,2</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>42,1</td>
<td>44,7</td>
<td>13,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ekspordiga seotud õigusalased koolitused

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>kokku</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suuretevõtted</td>
<td>23,5</td>
<td>58,8</td>
<td>17,6</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise suurusega ettevõtted</td>
<td>37,5</td>
<td>52,9</td>
<td>9,6</td>
</tr>
<tr>
<td>mikro- ja väikeettevõtted</td>
<td>39,3</td>
<td>48,8</td>
<td>11,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosalusega ettevõtted</td>
<td>Väga oluline</td>
<td>Mõnevõrra oluline</td>
<td>EI ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>-----------------------------------------------</td>
<td>-------------</td>
<td>------------------</td>
<td>---------------</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>35,9</td>
<td>50,0</td>
<td>14,1</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse ülekaaluga ettevõtted</td>
<td>28,6</td>
<td>64,3</td>
<td>7,1</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>41,7</td>
<td>58,3</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>38,2</td>
<td>49,4</td>
<td>12,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Eksportimise kogemuse järgi                    |             |                  |               |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud       | 35,0        | 51,9             | 13,2          |
| 2…5 aastat ekspordiga tegelenud                | 43,1        | 50,0             | 6,9           |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud             | 50,0        | 42,1             | 7,9           |

| Turundus- ja müügikoolitused                  |             |                  |               |
| Kokku                                         | 40,5        | 46,3             | 13,2          |
| Ettevõtted suuruse järgi                       |             |                  |               |
| suurettevõtted                                 | 35,3        | 41,2             | 23,5          |
| keskmise suurusega ettevõtted                  | 33,0        | 57,3             | 9,7           |
| mikro- ja väikeettevõtted                       | 44,1        | 42,0             | 13,9          |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi      |             |                  |               |
| 100% välisosalusega ettevõtted                  | 29,0        | 54,8             | 16,1          |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted              | 64,3        | 28,6             | 7,1           |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted              | 56,0        | 36,0             | 8,0           |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted       | 40,4        | 46,5             | 13,1          |

| Eksportimise kogemuse järgi                    |             |                  |               |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud       | 37,7        | 47,9             | 14,3          |
| 2…5 aastat ekspordiga tegelenud                | 45,8        | 44,1             | 10,2          |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud             | 50,0        | 39,5             | 10,5          |

| Teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused|             |                  |               |
| Kokku                                         | 42,2        | 47,7             | 10,1          |
| Ettevõtted suuruse järgi                       |             |                  |               |
| suurettevõtted                                 | 44,4        | 33,3             | 22,2          |
| keskmise suurusega ettevõtted                  | 38,6        | 51,5             | 9,9           |
| mikro- ja väikeettevõtted                       | 43,5        | 47,2             | 9,3           |

| Eksportimise kogemuse järgi                    |             |                  |               |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud       | 31,3        | 56,3             | 12,5          |
| 2…5 aastat ekspordiga tegelenud                | 26,7        | 66,7             | 6,7           |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud             | 52,0        | 44,0             | 4,0           |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted       | 44,6        | 45,0             | 10,4          |

| Eksportimise kogemuse järgi                    |             |                  |               |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud       | 38,2        | 49,4             | 12,4          |
| 2…5 aastat ekspordiga tegelenud                | 49,2        | 47,5             | 3,4           |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud             | 57,9        | 36,8             | 5,3           |
3.4.8. Eksportööride soovitused ekspordivõimekuse tõstmiseks

Käesoleva uuringu raames oli ettevõtjail võimalik väljendada ka vabas vormis oma ettepanekuid Eesti ettevõtete ekspordivõimekuse suurendamiseks. Soovitati järjnevaid meetmeid*:

1. Suurendada riiklike struktuuride tuge ekspordi arendamisel.
   • Toetada läbi oma esindajate ja esinduste Eesti majanduse suundi (Välisministeerium).
   • Püstitada inseneriharidus riikliku hariduse prioriteediks (riiklikud kõrghariduse õppeasutused).
   • Viia läbi välisriikide turgudel Eesti ettevõtete toodangu konkurentsivõime ja nõudluse uuringuid (teadusasutused).

2. Suunata riiklike institutsioonide (EAS ja KredEx) vahendeid ja võimekust reaalselt eksportivate ettevõtete toetamisele, vähendada bürokraatia ja omakulusid ning lihtsustada ja kiirendada otsustamisprotsesse, -ka aruandluse mahtu.
   2.1. EAS
      • Tagada taotlejatele võrdsed tingimused (erinevad konsultandid annavad erinevat informatsiooni).
      • Taasorganiseerida välismessidel osalemist ja külastamist.
   2.2. KredEx
      • Panna tegelikult toimima ekspordigarantiid.
      • Laieneda ka kalandussektorile.

3. Arendada ekspordi ühisturundust (nõ “panna seljad kokku välisturgudel”).


5. Konkreetne ekspordialane abi eksportivatele ettevõtetele
   5.1. Toetuste andmine.
      • Toetada ka väikeettevõtteid.
      • Anda igale Eestist pärit ja välismaal registreeritud firmale riiklikku tagastamatu tagastot (ca 500 000.00 EEK-i ulatuses sõltuvuses projektist).
      • Anda välisriigi arendustöötaja toetust.
      • Anda enam reklaamitoetusi.
   5.2. Ekspordialase informatsiooni kättesaadavuse tagamine.
      • Luua internetikeskkond iga välisriigi kohta. Tutvustada sihtriike lähtudes valdkonnast (nt info ja otsekontaktid Läti ja Leedu IT firmadega, -Venemaal, Soome ja Rootsi ehitusfirmadega).
      • Luua eksportturugu distribuutorite (turustajate) andmebaas.
      • Teha kättesaadavaks välisklientide krediidiinfo.
      • Levitada turukonjunktuurialaseid infokirju.
   5.3. Koolitamine.
      • Viia läbi internetiturunduse koolitusi (so nt “Kuidas alustada internetiturundust vōras riigis?”).
      • Tutvustada sihtriike lähtudes kaubagruppidest.

---

* ettevõtjate soovitused on retsenseerimata kujul
3.4.9. Erialaliitudega kokku puutumine tegevusalade lõikes

Erialaliitudega oli keskmiselt kokku puutunud iga teine vastanud ettevõte. Kõige rohkem olid erialaliitudega kokku puutunud toiduainete ja joogitootmisettevõtted ning puidutööstus ja puitoodete ning mööblitootmisettevõtted (joonis 3.4.7.). Kogemust omavate ettevõtete hinnang oli tegevusalade lõikes väga erinev. Kui toiduainete ja joogitootmisettevõtted hindasid oma erialaliitu 3,70 punktiga, siis masinate ja seadmete tootjad ainult 2,17 punktiga (joonis 3.4.8.).

Joonis 3.4.7.

Joonis 3.4.8.
4. EKSPORDIPROBLEEMIDE UURINGU TULEMUSED TEGEVUSALADE LÕIKES
4.1. Toiduainetööstusettevõtted

4.1.1. Toiduainetööstusettevõtete ekspordi statistika lühiülevaade


Joonis 4.1.1.

Kahe toiduainete tööstusharu ettevõtete, so piima- ja kalatöötlemisettevõtete, ekspordi müügitulu osakaalud moodustasid toiduainetööstuse kogueksportist 2008. aastal kokku pea poole. Ülejäänud ettevõtete (lihatööstus, pagaritööstus, teraviljatöötlejad, joogitööstus) ekspordikäivete osatähtsused olid väiksemad.

Piima ja piimatooteid eksportis 18 piimatööstusettevõtet (58% piimatööstusettevõtete koguarvust). Peamised eksporditud piimatooted olid naturaalne juust kui ka piim ja röösk koor. Eesti piima ja piimatoodete ekspordi sihtturud olid põhiliselt Soome, Venemaa, Läti, Leedu ja Saksamaa.

4.1.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs: toiduainetööstusettevõtted

Ettevõtete üldiseloomustus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 50 ehk iga kaheksas eksportöör tegutses toiduainete ja joogitootmise tegevusaladel. Küsitletud eksportivat est toiduainetööstusettevõtet oli kõige enam keskmisi- ja väikeettevõtteid (42% ja 34%, tabel 4.1.1.).

Tabel 4.1.1. Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

| Mikroettevõtted (1-9 töötajat) | 12 |
| Väikeettevõtted (10-49 töötajat) | 34 |
| Keskmised ettevõtted (50-249 töötajat) | 42 |
| Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat) | 12 |

2/3-l eksportijatel olid ainult Eesti omanikud (tabel 4.1.2.). Neljandikul eksportööridest oli 100% välisosalus.

Tabel 4.1.2. Ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 67 |
| Välisosaluse vähemusega ettevõtted | 6 |
| Välisosaluse enamusega ettevõtted | 2 |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 25 |

80%-l välisosalusega eksportööril võttis välisosanik osa ekspordistrateeegia loomisest ja ta tegi seda enamasti suurel määral. Eksporditegevust puudutavad otsused hinnapoliitika, sihtturgude jne kohta võeti nt 100% välisosalusega toiduainetööstusettevõtetes vastu peamiselt kas Eestis (58% vastajatest) või osaliselt väljaspool Eestit (33%).

Ligikaudu pooltel vastanud eksportööridest moodustas ekspordi müügitulu kogumüügitulust kuni veerandi (tabel 4.1.3.). Pea igal neljandal toiduainetööstuse eksportööril oli ekspordi osatähtsus müügitulust üle 75%.

Tabel 4.1.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

| kuni 25% | 47 |
| 26%-50% | 20 |
| 51%-75% | 10 |
| 76%-100% | 23 |
Küsitletud toiduainetööstusettevõtetest 55% oli eksportida tegelenud viis ja rohkem aastat (tabel 4.1.4.). Iga kümnes eksportöör oli eksportimist alustanud paar aastat tagasi.

Tabel 4.1.4. Eksportida tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kuts</th>
<th>Eksportida kestus (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kuni 2 aastat</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>55</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Eksportööridest üle 2/3-l oli märgitud eksporti sihtriikide arvuks kaks kuni viis välisriiki (tabel 4.1.5.). Ligikaudu iga neljas ettevõte eksportis kuude või enammasse välisriiki. Üle poolte käsitletutest (60%) nimetas ka peamise sihtriigi (eksportitulu järgi). Eksporti põhiliseks sihtriigiks oli 31%-le vastanutele Soome ja 24%-le Läti. Teistest peamistest eksportd sihtturgudest mainisid toiduainetööstusettevõtted Leedut, Ukrainat, Venemaa Föderatsiooni ja Šveitsi.

Tabel 4.1.5. Eksporti sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sisemine arv</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriik</td>
<td>69</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriik</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriik</td>
<td>8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pea kõik toiduainetööstusettevõtted (96% vastajatest) eksportisid kaupu (tabel 4.1.6.). Suurel osal kaupade eksportööridel (83%) oli tegemist valmistus- ja teenustevõtte toimetamisega.

Tabel 4.1.6. Ettetevote ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Arv</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ainult kaubad</td>
<td>96</td>
</tr>
<tr>
<td>Nii kaubad kui teenused</td>
<td>4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kõige rohkem eksportööre (üle 3/4-u vastanute) müüs eksporttoodangu lõpptarbijale läbi vahendaja (tabel 4.1.7.). Lisaks müüs kolmandik vastajatest oma tooteid välismaisele tootmisettevõtte. Iga neljas ettevõte toimest kauba otse lõpptarbijale.

Tabel 4.1.7. Eksporttoote(-teenuse) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eksporttoote(-teenuse)</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Müük otse lõpptarbijale</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük lõpptarbijale läbi vahendaja</td>
<td>76</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük välismaisele tootmis (-teenindus) ettevõttele</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük emaetevõttele välismaal</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis</td>
<td>4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Eksportööride seas oli igas kolmandas ettevõttes vähemalt üks täiskohaga töötaja, kes tegeles eksporttoodete turustamisega. Uuringu ankeedi ühes küsimuses paluti ka informatsiooni
eksordiala tegelevate töötajate võõrkeelete oskuste kohta. 2/3-u vastajate eksportdispetsialistid kõnelesid kolmes või enamas võõrkeeles. Inglise keele oskust nimetasid kõik eksportöörid, suur osa valdas vene keelt (86%), osati ka soome keelt (57%), harvemini toodi esile saksa keele oskust (18%), samuti lāti, leedu, ukraina ja prantsuse keele oskemist.

Oma peamiste eksporttoodete hinna-kvaliteedi suhet hinnates andsid eksportöörid kvaliteedile kõrge (49% juhtudel) või keskmise (43%) hinnangu, oma teenuste (toodete) hinda peeti valdavalt keskmiseks (72%-l juhtudel), mõnedel juhtudel ka kõrgeks (22%) või madalaks (6%) (tabel 4.1.8.).

**Tabel 4.1.8. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>6</th>
<th>12</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kõrge</td>
<td>4</td>
<td>6</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmise</td>
<td>4</td>
<td>37</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>madal</th>
<th>keskmise</th>
<th>kõrge</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kvaliteet</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Toiduainetööstusettevõtete konkurentsivöime

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivöime. Uurimistöö käigus analüüsiti järgnevaid probleeme:

1. Milline on ettevõtjate konkurentsivöime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ja kuidas see viimastel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivöime tõstmiseks
4. Millised on eksordiala tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

### Toiduainetööstusettevõtete konkurentsivöime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga


162
Tabel 4.1.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud samaks</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>18,8</td>
<td>68,8</td>
<td>10,4</td>
<td>2,1</td>
<td>8,4</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>27,7</td>
<td>57,4</td>
<td>10,6</td>
<td>4,3</td>
<td>17,1</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-i</td>
<td>20,9</td>
<td>53,5</td>
<td>7,0</td>
<td>18,6</td>
<td>13,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

Ettevõtete konkurentsieelitest loetleti ankeedis üles 16 tegrit, lisaks said ettevõtted lisada oma ettevõtte tugevusi.

Kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisturgudel pidasid toiduainete ja joogitoomise ettevõtted kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (85% vastanutest) (tabel 4.1.10.). Vajalike tootmisvõimsuse ja oskuste olemasolu mainis eelisena ligi 80% vastanutest. Toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti pidas eeliseks 76% vastanutest. Eeliseena toodi välja ka pikaajalist töö ja kaasaegset kogemust välismaal ning isiklike kontaktide ja laia tutvusringkonna olemasolu. Eraldi toodi konkurentsieelisedet välja veel toodete head hinna ja kvaliteedi suhet ning toodete unikaalsust. Ettevõtted nimetasid peamise konkurentsieelisena ka toodangu eelmise, moodustades konkurentsivõime võrreldes.

Seevastu kaasaegse tehnoloogia ning tarkvara tase ei pidanud eeliseks üle poolte vastanutest. Eeliseks ei peetud ka välisosaluse olemasolu, intellektualset omandit ning head turundusoskust.

Tabel 4.1.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (%) vastanud ettevõtetest</th>
<th>jah, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele</td>
<td>84,8</td>
<td>15,2</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>vajalike tootmisvõimsuste olemasolu</td>
<td>79,1</td>
<td>18,6</td>
<td>2,3</td>
</tr>
<tr>
<td>vajaliku oskuste olemasolu</td>
<td>78,0</td>
<td>19,5</td>
<td>2,4</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>76,2</td>
<td>23,8</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline koostöökogemus välismaal</td>
<td>72,5</td>
<td>22,5</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond</td>
<td>71,1</td>
<td>28,9</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>madalam tootmise kulutuse</td>
<td>65,1</td>
<td>32,6</td>
<td>2,3</td>
</tr>
<tr>
<td>innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>64,1</td>
<td>25,6</td>
<td>10,3</td>
</tr>
<tr>
<td>tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus</td>
<td>63,6</td>
<td>31,8</td>
<td>4,5</td>
</tr>
<tr>
<td>välisturgudel, -tarbijate eelistuste hea tundmine</td>
<td>63,4</td>
<td>31,7</td>
<td>4,9</td>
</tr>
<tr>
<td>hea keeleoskus</td>
<td>62,5</td>
<td>32,5</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga</td>
<td>56,8</td>
<td>36,4</td>
<td>6,8</td>
</tr>
<tr>
<td>hea turundusoskus</td>
<td>52,4</td>
<td>38,1</td>
<td>9,5</td>
</tr>
<tr>
<td>intellektuaalne omand</td>
<td>48,8</td>
<td>39,0</td>
<td>12,2</td>
</tr>
<tr>
<td>kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase</td>
<td>37,5</td>
<td>52,5</td>
<td>10,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse olemasolu</td>
<td>29,3</td>
<td>39,0</td>
<td>31,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe
Ettėvõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõttes viimasel ajal investeerinud tootmis-, tehnoloogi- ja tootearendusse, mida nimetas üle 80% vastanutest (joonis 4.1.2.). Oluliseks peeti ka sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmist ning üle 60% vastanutest tegeleb omaühinna alandumist. Vähem olid tegeletud ekspordispetsialisti kasutamise ning omandisuhete muutmisega.

Joonis 4.1.2.

| Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks ettevõttes viimasel ajal (% vastanud ettevõtetest) |
|-----------------------------------------------|------------------|
| investeerimine tootmis-, tehnoloogi- ja -tehnoloogiasses | ja 86,4% | ei 13,6% |
| tootearendus | ja 83,0% | ei 17,0% |
| sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmine | ja 78,6% | ei 21,4% |
| toodangu omahinna alandumine | ja 63,0% | ei 37,0% |
| ekspordiplaani koostamine | ja 55,8% | ei 44,2% |
| liikumine tooteahelas kõrgemale (enam valmistooteid) | ja 33,3% | ei 66,7% |
| omandisuhete muutused (ühinemine, konkurentide üleostmine, ettevõtte müük) | ja 28,2% | ei 71,8% |
| ekspordispetsialisti(-de) kasutamine | ja 26,3% | ei 73,7% |

Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgas olnud väga populaarne. Ligi kolmandik ettevõtetest oli laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõttjaid ühendava liiduga oli liitunud iga neljas ettevõte.

Ligi 70% ettevõtjatest oli konkurentsivõime tõstmiseks välisturul tutvustanud oma tooteid ja teenuseid turundusüritustel ning messidel (joonis 4.1.3.). Samuti oli üle 60% vastanud ettevõtjatest otsinud turunduskanalitele juurdepääsu ning uurinud tarbijate nõudlust. 60% nendest oli ka sisenedud uuele välisturule.
Eksposdiaalaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Eksportivad ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Etttevõtetest 16% märkis, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 76%, et osaliselt ja 8%, et ei täitunud üldse.

Lähemal viiel aastal plaanib enamik ettevõtteid (94% vastanutest) suurendada ekspordikäivet. Üle 80% vastanud ettevõtetest soovib turule tuua uusi tooteid ning suurendada välisturgude arvu (tabel 4.1.11.). Sortimenti kavatseb laiendada kaks kolmandikku ettevõtetest.

**Tabel 4.1.11. Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Plaan</th>
<th>Suurendada ekspordikäivet</th>
<th>Uute toodete, teenuste turule toominemine</th>
<th>Suurendada välisturgude arvu</th>
<th>Laiendada sortimenti</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Plaanik</td>
<td>93,8</td>
<td>6,3</td>
<td>86,0</td>
<td>14,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid**

Etttevõtete ekspordivõimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsitakse ettevõtjate enesehinnangu kaudu järgnevaid ekspordiprobleemide olulisust nende ja seda, milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud.

1. **Ettevõtte siseseid probleemid**
2. **Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid**
3. **Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid**
4. **Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid**
5. **Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega**
Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide gruppide: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduseskonnast tulenevad probleemid; väliturgudest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust skaalal suur probleem-mõnevõrra probleem- ei ole probleem.

Analüüsili viisime lisaks protsentanalüüsile antud skaala üle ka punktid süsteemile (suur probleem=3 punkti, mõnevõrra probleem=2 punkti, ei ole probleem=1 punkt).

Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted hinnangu, mis neid eksportimisel on enim takistanud.

Võib öelda, et toiduainetööstus- ja joogitootmismeettetevõtted olid keskmisest teiste harude ettevõtete vastanute tulemustest rohkem hädas ekspordi piirangutega. Enam muretekitavad ettevõtjate jaoks olid väliturgudega seotud probleemid, kõige vähem muresid seostuks otseselt Eesti majanduskeskkonnaga (joonis 4.1.4.).

![Probleemide olulisus ekspordi arengul](image)

Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks oli tugev turukonkurents (keskmine hinne 2,58) (joonis 4.1.5.). Teiseks väga suureks probleemiks oli kitsas kontaktvõrgustik välismaal (hinne 1,98). Ekspordi arengut takistas veel oluliselt olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus (hinne 1,98) ja suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes.
10 olulisemat probleemi ekspordi arendamisel 
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>probleem</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>keskmine</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
<td>1,98</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Olemasolevate töötajate</td>
<td>1,96</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vähene erialane kompetentsus</td>
<td>1,94</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Suured erinevused erinevate riikide seadmete ja tehnoloogia</td>
<td>1,93</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
<td>1,93</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Bürokratia</td>
<td>1,93</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Probleemid turunduskanalite juurdepääsul</td>
<td>1,92</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Käibevahendite puudus</td>
<td>1,92</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>1,89</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>1,89</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tugev konkurents</td>
<td>2,58</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimikirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7–sse grupp: sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis.

Uuringust ilmnes, et kõige suuremaks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad olid kokku puutunud, oli sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid (tabel 4.1.12.). Ka tariifsete barjääridega olid toiduainetööstus- ja joogitootmisettevõttes keskmisest rohkem kokku puutunud.

Tabel 4.1.12. Probleemide grupid, millega ettevõtetel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>probleem</th>
<th>keskmine</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>31,4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>16,6%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega</td>
<td>16,4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>12,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud probleemid &quot;tehniliste&quot; kaubandustõkete vallas</td>
<td>12,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine</td>
<td>11,4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega</td>
<td>8%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Konkreetsetest probleemidest oldi enam kokku puututud majandusliku ebastabiilsuse (sedanimetas 60% eksportijatest), madala ostujõu (50% ettevõtjatest), kolmandate riikide kõrge tollimaksu (42%) ja erineva ärikultuuriga (38%) (joonis 4.1.6.).

Joonis 4.1.6.

<table>
<thead>
<tr>
<th>10 olulisemat probleemi eksportimisel, millega ettevõtted on kokku puutunud (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>majanduslik ebastabiilsus</td>
</tr>
<tr>
<td>madal ostujõud</td>
</tr>
<tr>
<td>kolmandate riikide kõrge tollimaks</td>
</tr>
<tr>
<td>ärikultuur ja -tavad</td>
</tr>
<tr>
<td>sihtriigi rahuslikud õigusaktid</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded kaubal olevale etiketile</td>
</tr>
<tr>
<td>bürookraatia</td>
</tr>
<tr>
<td>poliitiline ebastabiilsus</td>
</tr>
<tr>
<td>kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud</td>
</tr>
<tr>
<td>sihtrigis nõuetele vastavussertifikaadi saamine</td>
</tr>
</tbody>
</table>

![Graph showing the most critical problems in export development](image)

Joonis 4.1.7.

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega ning probleemid tootmise, toodete ja teenuste.

Teadmise ja oskustega seotud takistustest eksporti arengul oli kõige suuremaks mureks kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus (joonisid 4.1.7. ja 4.1.8.).

Joonis 4.1.7.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus eksporti arengul- teadmised ja oskused</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine</td>
</tr>
<tr>
<td>kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
</tr>
<tr>
<td>olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus</td>
</tr>
<tr>
<td>müügialane kompetentsus</td>
</tr>
<tr>
<td>madal innovaatilisus</td>
</tr>
<tr>
<td>vähene rahusvaheline kogemus</td>
</tr>
<tr>
<td>keeleoskus</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtluskuse puudus</td>
</tr>
</tbody>
</table>

![Graph showing the importance of internal problems in export development](image)
Ettvõtetest veerand oli näinud suurt probleemi kitsas kontaktvörgustikus välismaal. Viendik vastanustest tõi suure probleemina välja olemasolevate töötajate vähene erialase kompetentsuse, müügialase kompetentsuse ning vähese rahvusvahelise kogemuse. Üldiselt hindasid ettevõtted teadmiste ja oskustega seotud probleeme suhteliselt positiivselt, näiteks üle poolte ettevõttest oli vastanud, et ettevõttlikkuse puudus ei ole neile probleem. Samuti ülejäänute ankeedis hinnata palutud probleemide puhul oli rohkem neid, kes arvasid, et see ei ole probleem vörreldes nendega, kes arvasid, et antud valdkond on ettevõttete probleemiks.

Joonis 4.1.8.

### Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- teadmised ja oskused (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>On suur probleem</th>
<th>Mõnevõrra probleem</th>
<th>Ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kitsas kontaktvörgustik välismaal</td>
<td>26,1</td>
<td>45,7</td>
<td>28,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Olemasolevate töötajate vähene erialase kompetentsus</td>
<td>19,6</td>
<td>56,5</td>
<td>23,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Müügialase kompetentsus</td>
<td>19,6</td>
<td>43,5</td>
<td>37,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Vähene rahvusvaheline kogemus</td>
<td>19,6</td>
<td>39,1</td>
<td>41,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettvõttlikkuse puudus</td>
<td>15,6</td>
<td>28,9</td>
<td>55,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Keeleoskus</td>
<td>13,0</td>
<td>39,1</td>
<td>47,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Madal innovaatilisus</td>
<td>11,4</td>
<td>56,8</td>
<td>31,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest olid kõige probleemsemad vananenud seadmed ja tehnoloogia ning käibevahendite puudus (joonis 4.1.9.).

Joonis 4.1.9.

### Probleemide olulisus ekspordi arengul- tootmine ja tooted, teenused (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>1- ei ole probleem</th>
<th>2- mõnevõrra probleem</th>
<th>3- suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
<td>1,93</td>
<td>1,91</td>
<td>1,89</td>
</tr>
<tr>
<td>Käibevahendite puudus</td>
<td>1,91</td>
<td>1,89</td>
<td>1,89</td>
</tr>
<tr>
<td>Töö efektiivsus, toomisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>1,89</td>
<td>1,89</td>
<td>1,89</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>1,89</td>
<td>1,89</td>
<td>1,89</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettvõttte väiksus</td>
<td>1,74</td>
<td>1,73</td>
<td>1,49</td>
</tr>
<tr>
<td>Tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)</td>
<td>1,73</td>
<td>1,49</td>
<td>1,40</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodete, teenuste kehva disain ja atraktiivsus</td>
<td>1,49</td>
<td>1,40</td>
<td>1,40</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
<td>1,40</td>
<td>1,40</td>
<td>1,40</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Nimetatud valdkondi tõid suure probleemina välja üle 30% vastanutest (joonis 4.1.10.). Ekspordi arengul probleeme ei nähtud toodete ja teenuste madalas kvaliteedis (67% vastanutest) ja kehvas disainis (58% vastanutest). Mõnevõrra probleemseks peeti toodangu ja teenuste kõrget omahinda (62% pidasid seda mõnevõrra probleemseks ning 13% suureks probleemiks).

Joonis 4.1.10.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- tootmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõttest)</th>
<th>on suur probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>käibevahendite puudus</td>
<td>31,0</td>
<td>28,6</td>
<td>40,5</td>
</tr>
<tr>
<td>vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
<td>30,4</td>
<td>32,6</td>
<td>37,0</td>
</tr>
<tr>
<td>töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>21,7</td>
<td>45,7</td>
<td>32,6</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus</td>
<td>19,8</td>
<td>34,8</td>
<td>45,7</td>
</tr>
<tr>
<td>tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)</td>
<td>17,8</td>
<td>37,8</td>
<td>44,4</td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>13,3</td>
<td>62,2</td>
<td>24,4</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
<td>7,4</td>
<td>25,6</td>
<td>67,4</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus</td>
<td>6,7</td>
<td>35,6</td>
<td>57,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule oli ettevõtjate jaoks kõige vähem problemaatilisem. Siiski suurimateks muredeks ettevõtjatele olid bürokraatia ja kvalifitseeritud tööjõu puudus (joonis 4.1.11.). Vähem probleemseteks hindasid toiduainetööstusettevõtted halba transpordiühendust teiste riikidega ja topeltmaksustamise lepingute vähesust.

Joonis 4.1.11.
Suurteks probleemideks pidas 27% vastanutele pankade krediidipoliitikat ja 22% bürookraatia (joonis 4.1.12.). Kvalifitseeritud tööjõu puudus oli suur probleem 17%-il ning mõnevõrra probleem 54%-i vastanute arvates. Seevastu halba transpordiühendust teiste riikidega ja topeltmaksustamise lepingute vähemdust, maksusüsteemi ning kindlustusfirmade käitumist ei ole enam kui pooled ettevõtted tunnetanud majanduskeskkonna negatiivsete mõjude kohta ekspordi arengule.

Joonis 4.1.12.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>on suur probleem</td>
</tr>
<tr>
<td>-----------------</td>
</tr>
<tr>
<td>pankade krediidipoliitika</td>
</tr>
<tr>
<td>bürookraatia</td>
</tr>
<tr>
<td>kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>kindlustusfirmade käitumine</td>
</tr>
<tr>
<td>maksusüsteem</td>
</tr>
<tr>
<td>topeltmaksustamise lepingute vähemus</td>
</tr>
<tr>
<td>halb transpordiühendus teiste riikidega</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgude takistustest olid kõige suuremad probleemid tugeva konkurentsi ja suurte erinevustega erinevate riikide tarbijate eelistustes (joonis 4.1.13.).

Joonis 4.1.13.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- välisturud

(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- tugev konkurents | 2,58 |
- suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes | 1,94 |
- probleem turunduskanalite juurdepääsul | 1,92 |
- protektionism | 1,85 |
- kohalik bürookraatia | 1,85 |
- tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad | 1,85 |
- sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded | 1,65 |
- korruptsiion | 1,59 |
- lepingute sõlmimise keerukus | 1,59 |
Esimest hindas 63% ettevõtteid olevat suur probleem nende ekspordi arengul (joonis 4.1.14.). Veerandile vastanutele olid tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad suurteks probleemideks. Takistust ei näinud ettevõtted keerukuses sõlmida lepinguid ning korruptsiooni puhul (üle poole vastanud ettevõtetest).


<table>
<thead>
<tr>
<th>Välisturgude takistused ekspordi arengul (% vastanud ettevõtetest)</th>
<th>on suur probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>tugev konkurents</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad</td>
<td>25,7%</td>
<td>31,1%</td>
<td>42,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>probleemid turunduskanalite juurdepääsullool</td>
<td>21,3%</td>
<td>48,9%</td>
<td>29,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>protektsionism</td>
<td>19,6%</td>
<td>45,7%</td>
<td>34,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes</td>
<td>18,8%</td>
<td>56,3%</td>
<td>25,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>kohalik bürokraatia</td>
<td>17,4%</td>
<td>50,0%</td>
<td>32,6%</td>
</tr>
<tr>
<td>lepingute sõlmimise keerukus</td>
<td>13,6%</td>
<td>31,8%</td>
<td>54,5%</td>
</tr>
<tr>
<td>korruptsioon</td>
<td>1,4%</td>
<td>36,4%</td>
<td>52,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded</td>
<td>5,7%</td>
<td>47,8%</td>
<td>43,5%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõtted enim kokku puutunud majandusliku ebastabiilsusega (60% vastanustest), madala ostujõuga (50% vastanustest) ja ärikultuuri ning- tavadega (38% vastanustest) (joonis 4.1.15.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõtted vähem kokku puutunud kvalifitseeritud tööjõu puudusega ja korruptsiooniga.

Joonis 4.1.15.
Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevatest probleemidest oli üle kolmandiku ettevõtteid kokku puutunud sihtriigi rahvuslike õigusaktide ja bürokratiaga (joonis 4.1.16.). Kõige vähem (alla 10% vastanutest) oldi kokku puututud töölepingute ja töötamis- ja töötingimustega seonduvaga, piirangutega äriühingute asutamisele ning ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimustega.

Joonis 4.1.16.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigi rahvuslikud õigusaktid</td>
</tr>
<tr>
<td>bürokratia</td>
</tr>
<tr>
<td>maksusüsteem</td>
</tr>
<tr>
<td>EL-i regulatsioonid (direktiivid, määrused jms)</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte juriidiline staatusega seotud küsimused</td>
</tr>
<tr>
<td>piirangud äriühingute asutamisele</td>
</tr>
<tr>
<td>töölepingutega ja töötingimustega seonduv</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest olid ettevõtted kõige rohkem pidanud tegelema probleemidega, mis olid seotud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel (22% vastanutest) ja informatsiooni käitseavusega (16% vastanutest) (joonis 4.1.17.). Vähem oldi kokku puututud konkurentsi moonutavate toetustega kohalikele ettevõtetele ja puuduliku konkurentsioigusega.

Joonis 4.1.17.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel</td>
</tr>
<tr>
<td>informatsiooni käitseavus</td>
</tr>
<tr>
<td>kohalikud kartellid, monopoolsed ettevõteted</td>
</tr>
<tr>
<td>raskused hangetel osalemisel</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsi moonutavad toetused kohalikele ettevõttele</td>
</tr>
<tr>
<td>puudulik konkurentsioigus</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Kõige enam oli ettevõtetel sihtriigis takistusi esinenud kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikega, mida tõi välja 28% vastanutele (joonis 4.1.18.). Teine suurem valdkond esinenud takistuste osas oli maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus, mida mainis 16% vastanutele. Takistusi ei esinenud elamislubade taotlemisel 2%-% ettevõtetel oli samas probleeme töölubade ja viisade saamisega.

Joonis 4.1.18.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Takistuste osa</th>
<th>% vastanud ettevõtetele</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud</td>
<td>28%</td>
</tr>
<tr>
<td>maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus</td>
<td>16%</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded kvalifikatsioonile</td>
<td>6%</td>
</tr>
<tr>
<td>kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljaviimine</td>
<td>4%</td>
</tr>
<tr>
<td>viisade saamine</td>
<td>2%</td>
</tr>
<tr>
<td>töölubade saamine</td>
<td>2%</td>
</tr>
<tr>
<td>elamislubade saamine</td>
<td>0%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsetest barjääridest kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega mainis 22% vastanud ettevõtetest kolmandate riikide kõrget tollimaksu ning 16% vastanutest tollitariifikvoote (joonis 4.1.19.). Probleeme dumpinguvastaste ja tasakaalustus tollimaksudega mainis 11% eksportijatest.

Joonis 4.1.19.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kolmandate riikide kõrge tollimaks</td>
</tr>
<tr>
<td>soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid</td>
</tr>
<tr>
<td>dumpinguvastased ja tasakaalustus tollimaksud</td>
</tr>
<tr>
<td>tollitariifikvooidid</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordilitsents AGREX</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Ligi veerand ettevõtjatest oli sihtriigis kokku puutunud nõuetele vastavussertifikaadi saamisega ning üle viiendiku ettevõtjatest kvaliteedisertifikaadi saamisega (joonis 4.1.20.). Ligikaudu kümnendik ettevõtjatest märksära probleeme kauba koguseliste piirangutega, toote ohutusnõuetega ja tervishoiusertifikaatidega.

Joonis 4.1.20.
Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis


Joonis 4.1.21.

**Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas (% vastanud ettevõtetest)**

- nõuded kaubal olevate etiketile: 34%
- nõuded pakendile: 12%
- piirangud transpordi kätesaadavusele: 10%
- sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid: 8%
- kaubamärkid, patendid ja autoriõigused: 6%
- nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes: 0%

**Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi toiduainetööstusettevõttele**

Uuringule vastanud eksportivatest toiduainetööstusettevõtetest 49% oli pöördunud **erinevate institutsioonide poole ekspordialase abi saamiseks**. Pöördunutest suur osa (70%) sai abi.

Põhiline osa küsitlusele vastanud toiduainetööstusettevõttele (2/3) oli ekspordiabi saamiseks pöördunud erialaliidu poole (joonis 4.1.22.). EAS-ist otsis abi 63% vastanitest. Kõige vähem vastanutest oli ekspordialase abi saamiseks pöördunud Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi (33% vastajatest) ning Välisministeeriumi (37% vastajatest) poole.
Ekspordiabi küsinud olid kõige enam rahul erialaliidu ja EAS-i poolse ekspordialase abiga (joonis 4.1.23.). Toiduainete ja jookide eksportöör hindasid madalaimalt abi, mida pakuti Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumist ning Maksu- ja Tolliametist.

Joonis 4.1.22.

Joonis 4.1.23.
Eesti riigi poolsed abimeetmed

Enamik vastanud Eesti toiduainetööstusettevõtetest (81%) hindas kõige olulisemaks riigi poolseks eksporti toetavaks meetmeks eksportijate abistamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu (joonis 4.1.24.). 3/4-le vastajatele oli ülioluline Eesti tutvustamine välismaal. 65% vastajatest tunnistas väga tähtsaks vajaduse varustada eksportijaid turukonjunktuurialase informatsiooniga.

Joonis 4.1.24.
EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolt pakutavatest toetustest hinnatati kõige olulisemaks toetuseks eksporditurunduse toetust (77% vastanutest), millele järgnes KredEx-i ekspordigaranntii (73% vastanutest) (joonis 4.1.25.). Oluline tugi oli vastanutele samuti välismessitoetuse andmine ja tootearendustoetused. Kõige rohkem mitteoluliseks toetuse liigiks pidasid eksportöörid arendustoötaja kaasamise toetust (30% vastanutest).

Joonis 4.1.25.
Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

Ettevõtlusorganisatsioonidel ootavad ettevõtted eelkõige nende huvide esindamist majanduspoliitika kujundamisel (70% vastanutest) ja näitustel osalemise korraldamist (60% vastanutest) (joonis 4.1.26.). Ligi pooltele vastanud ettevõtetele oli väga oluline ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine. Kõige vähem oluliseks peeti kataloogide koostamist ja ettevõtete varustamist välisturge puudutava infoga.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevusegeonide olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
<th>Väga oluline</th>
<th>Mõnevõrra oluline</th>
<th>Ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ettetõjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel</td>
<td>70</td>
<td>22</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Näitustel osalemise korraldamine</td>
<td>60</td>
<td>25</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>Ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine</td>
<td>49</td>
<td>32</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettetõtete koostöö korraldamine/klasstrite moodustamine</td>
<td>37</td>
<td>46</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturge puudutava infoga</td>
<td>33</td>
<td>50</td>
<td>17</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Koolitused

Üle poole eksportivate toiduainete ja joogi tootmisettevõtetest peavad ekspordivõimekuse tõstmisel väga oluliseks koolitusi, kus teised ekspordijad jagavad oma kogemusi ja teadmisi ekspordipraktika kohta. Üle 40% vastanud ettevõtjatest hindasid väga oluliseks ka ekspordiga seotud õigusalased koolitused (joonis 4.1.27.). Ettevõtjate hinnangul oli samuti turundus- ja müügikoolitused ning sihtriike tutvustavad ärismiseeritud üliolulised. Kõige enam pidades toiduainete ja jookide eksportöörid (30% vastanustest) ebaoluliseks pikaajalise kõrghariduse andvates õppeasutustes.

![Joonis 4.1.27.](image_url)

**Koolituste olulisus toiduainetööstuse ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõtetest)**

- Teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused: 51% väga oluline, 44% mõnevõrra oluline, 5% ei ole oluline
- Eksportiga seotud õigusalased koolitused: 43% väga oluline, 48% mõnevõrra oluline, 9% ei ole oluline
- Turundus- ja müügikoolitused: 35% väga oluline, 48% mõnevõrra oluline, 17% ei ole oluline
- Sihtriike tutvustavad ärismineeralid: 29% väga oluline, 56% mõnevõrra oluline, 15% ei ole oluline
- Maksunduse ja finantseerimise konfektiooni seotud koolitused: 28% väga oluline, 61% mõnevõrra oluline, 11% ei ole oluline
- Tolliformaalsustega seotud koolitused: 25% väga oluline, 51% mõnevõrra oluline, 24% ei ole oluline
- Pikaajaline tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutustes: 14% väga oluline, 56% mõnevõrra oluline, 30% ei ole oluline
4.1.3. Toiduainetööstusettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.1.13.

Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:
- Soome x 9
- Läti x 7
- Ukraina x 5
- Venemaa x 4
- Leedu x 2
- Rootsi
- Šveits
Tabel 4.1.14.

Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel *

- Siseturu ostuvõime langenud, strateegiliste toorainete hinnad tõusnud EL-i ostuvõime sektoris tõusnud.
- Hinnakonkurent on olnud väga tugev.
- Turusituatsioon.
- Ettevõtte isemine efektiivsus on kasvanud.
- Eelistatakse kohalikku või odavat asenduskaupa.
- Majanduslanguse tingimustes on suurtel ettevõttetel eeliseid nii rahaliste vahendite kui mastaabiefekti osas.
- Oleme suutnud toota efektiivsemalt.
- Krediidikindlustused on võrreldes konkurentidega oluliselt väiksemad, sest Eesti on endiselt HELL riikide nimekirjas.
- Ettevõtte püsikulud on vähenedenud ja seetõttu suudame madalamat ning konkurentsivõimetsemat hinda.
- Toöjaotuse ümberkorraldus, uued kontaktid messidelt.
- Ekspordi mahu kasv.
- Müügid on toenus.
- Kasumi suurenemine on võimaldanud teha suuremaid investeeringuid.
- Läti mühik on langenud.
- Kuna toodame nii sise- kui välisinturgudel *Private label* tooteid, siis kohaliku turu edasimüüja langus mõjutab otse seda meid. Välisinturgudel oleme ise aktiivsemalt otsimas uusi kontaktide ja võimalusi.
- Välisinturg otsib uusi tooteid, enne väikesed tootjad välismaa võimalusi eriti nii hea. Eesti turu on võimalik olla käitumisi kasutada väikses määras.

* Vastused on antud retsenseerimata kujul
Tabl 4.1.15.

**Ettevõtte (toote, teenuse) köige olulisem konkurentsieelis välisturgudel**

- Kvaliteedi ja hinna suhe, pikaajalised sidemed.
- Meie toodete naturaalsus.
- Kvaliteedi ja hinna suhe.
- Kõrge kvaliteet, usaldusvääärne kaubamärk.
- Kõrge kvaliteet, paindlikkus ja vajalik oskusteave.
- Hea toode suhteliselt soodsas hinnaga.
- Parima võimaliku kvaliteediga toote õigeaegne tarne.
- Kvaliteet.
- Stabiilne kvaliteet ja hind.
- Ilmselt hinna ja kvaliteedi suhe on hea.
- Kvaliteetne toode madalama hinnaga, välisturgudel eristuv toode.
- Kvaliteedi-hinna suhe.
- Toodame seda, mida nõutakse.
- Vana Tallinn on unikaalne toode enda olemuse ja pakendi osas.
- Toote unikaalsus st puudub analoogne konkurenttoode turul.
- Suudame olla paindlikud ja reageerida turu vajadustele kiiremini.
- Hea hinna ja kvaliteedi suhe, mis on saavutatud tänul kulubaasi vähendamisele.
- Kvaliteetsem pakendamine, toodangu pesemine enne pakendamist.
- Kõrge kvaliteet, soodne hind
- Hind.
- Toorme kättesaadavus, operatiivsus tellimuste täitmisel, paindlikkus.
- Kõrge kvaliteet.
- Stabiilselt kõrge toote kvaliteet võrreldes turul tegutsevate konkurentide pakutava kaubaga.
- Brändi nimi on juba tuntud.
- Erinevates riikides asuvad mõõgikontorid, tugev **bränd**, lai tootevalik.
- Kvaliteet.
- Hea tervislik toode, väga möistliku hinnaga.
- Üritame leida tooteid, mis on uuenduslikud ning keerukamad, kuid mille mahud on meie mõistes korralikud.
- Uudusus, kvaliteet, hind, pakend.
- Kaasaegne tehnoloogia, automatiseeritus, **efektiivsus**.
- Eriline toode.
- Kvaliteet.
- Toote hind, innovaatiline toode, pakend.
Table 4.1.16.

**Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel**

- Investeeringud tootmis- ja -tehnoloogiasse. Sertifikaatide ja standardite nõuetest täitmise.
- Kvaliteedi sertifikaatide elluviimine.
- Tootemärgide kasvatamine.
- *Efektiivsemate* külmutusagregaatide kasutamine.
- Omandisuhete muutmine - põhitoorained tarnijale osa aktsiate müük.
- Stabiilse kvaliteedi tagamine.
- Investeeringud seadmetesse.
- Pidevalt toimub investeeringimine seadmetesse ja samas püüame omaühinda mitte suurendada.
- Toodangu omahinna alandamine.
- Kaasaegsete tootmis- ja muretsemine.
- Tootmise koondamine ühe tehasesse.
- Tootmehandling ja investeeringud nii efektiivsuse tõstmiseks kui uute toodete turuletoomiseks.
- Ekspordiplaani koostamine.
- Kõige olulisemaks on kulude vähendamine.
- Paigaldatud uus tootmisliin.
- Investeerimine tootmis- ja -tehnoloogiasse.
- Investeerimine seadmetesse, tootearendus.
- Ekspordispetsialisti kasutamine.
- Tootmehandling seadmetesse.
- Investeeringud uutesse tootmis- ja seadmetesse.
- Investeerimine tootmis- ja seadmetesse.
- Investeerimine tootmis- ja seadmetesse.
- Investeeringud spetsialiseerunud seadmetesse.
- On investeeringud uutesse tehnoloogiatesse, mis on võimaldanud turule tulla, kas täiesti uute toodetega või parandada oluliselt vanade toodete kvaliteeti.
- Oma logistika- ja jaotussüsteemi loomine.
- Investeerimine uutesse tootmis- ja seadmetesse.
Tabel 4.1.17.

**Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõõme tõstmiseks**

- Läbirääkimised ettevõtetega, et hoida välisturul minimaal hinda.
- Teinud koostööd konkurentidega.
- Liitumine Toiduliiduga.
- Osalemine erialamessil Euroopas.
- Struktureeritud turustamise korraldamine, tütarettevõtted Venemaal ja Ukrainas. Partnerite valimine Euroopas.
- Tegevused valmistoodetega välisturgudele sisenemiseks.
- Eestis kolisime kliendile lähemale, selleks, et mõista tema ja lõpptarbija vajadusi. Ekspordi puhul on uute klientide otsimine, nendega koostöö arendamine.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabel 4.1.18. Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisurul konkurentsivõime tõstmisel</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Oleme põhjalikult uurinud sihtturgusid.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Stabiilsus nii kvaliteedis kui hindades.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Toodete tutvustamine koos degustatsioonide läbiviimisega.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Toodete vastavusse viimine(sisu osas) Aasia turul.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Edukalt on konkureeritud Lääne-Euroopa ja Skandinaavia turul.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Uurinud tarbijate nõudlust.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Messidel osalemine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• ANUGA 2009 messil osalemine enda stendiga.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Käinud messidel ja otsinud uusi turge.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Oleme osalenud suurtel Euroopas toimunud toidumessidel.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Osalemine erialamessil Euroopa.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Oleme viimasel 1,5 aastal osalenud 4 välismessil.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tabl 4.1.19.

**Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjused**

- Majanduslangus turgudel.
- Konkurents ja madalad hinnad.
- Põhjuseid võib olla mitmeid, üks nende seast edasimüüja mitte kõige korrektsem käitumine.
- Hiljuti ei ole olnud sellist olukorda, aga kui suure mahuga olemasolevad eksportturud muudavad seadusandlust, mis puudutavad toote vormistust või sertifitseerimist vastaval turul, siis selline olukord toob kaasa mitmekuulise saamata jäänud müügitulu ja kaupa turul ei ole teatud perioodi jooksul.
- Majanduslangus sihtturgudel.
- Baltikumis vähenedud nõudlus. Tõusnud toorainehinnad.
- Tihe konkurents antud segmendis.
- Tooraine kehv kvaliteet ja ebastabiilsus tooraine kohaletoimetamisel.
- Rahapuudus.
- Turgude langus Venemaal ja Ukrainas.
Tabel 4.1.20.

**Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid**

- Vananenud seadmed ja tehnoloogia.
- Venemaa suunal piiri ja tolliprobleemid.
- Ettevõtte väiksus.
- Kohati liigne koduturule keskendumine.
- Töö efektiivsus, vananenud seadmed ja tehnoloogia.
- Põhitoorme hinnatõus maailmaturul.
- Väiksus, vahendite nappus.
- Vähene rahvusvaheline kogemus.
- Erinevad eksporditoetuste süsteemid tootjatele ja eksportijatele riigiti EL-is ja väljaspool EL-i.
- Käibevahendite nappus, kuna makseajad on läinud oluliselt pikemaks.
- Käibevahendite puudus.
- Kontaktide keeruline leidmine välisvahendel. Kompetentsete tootetehnoloogide puudumine Eestis.
- Käibekapitali puudus, kõrge toodangu omahind, sõltuvus tooraine tootjatest.
- Vananenud seadmed, keeleoskus.
**Tabel 4.1.21.**

**Eesti majanduskeskkonna probleemid**

- Kvaliteetse küimalogistika puudumine.
- Riigi bürokraatia otsib sageli takistusi mitte lahendusi.
- Kuna eksport antud ajahetkel on ikka marginalne, ei oska siinkohal midagi konkreetset esile tuua.
- Tootmise efektiivsus uute tehnoloogiate puudumine.
- Pankade krediidipoliitika.
- Vähene rahvusvaheline kogemus.
- Välisriikide krediidiasutuste usaldamatus Eesti ettevõtete suhtes.
- Tooraine piisav kätesaadavus.
- Ekspordisubsideerimise puudumine.
- Madal riigireiting- seoses sellega krediitide puudumine.
- Pankade jäik krediidipoliitika.
- Riiklike toetuste saamise bürokraatia ning tingimused.
Tabel 4.1.22.

Välisturgude probleemid

- Venemaa tooliprotseduuridel räime ja heeringa võrdsustamine läbipääsu hinnas.
- Sõltume tihti hankijatest (paberi, aroomitootjate, klaasitööstuste) nende hinnapoliitikast, miinimum kogustest jne.
- Tugev konkurents.
- Vähene rahvusvaheline kogemus.
- Tolliprotseduurid ja korruptsioon.
- Poliitilised probleemid.
- Paljude kaubakettide väga ahistav ühepoolne surumine lepingute ja tarnete osas.
- Venemaa tolliprotseduuridel räime ja heeringa võrdsustamine läbipääsu hinnas.
- Sõltume tihti hankijatest (paberi, aroomitootjate, klaasitööstuste) nende hinnapoliitikast, miinimum kogustest jne.
Tabel 4.1.23.

**Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine**

- Läti on äärmiselt madal ärikulutuur ja keeruline saada partneritelt pangagarantiisid.
- Venemaa
- Monopoliseeritud alkoholi müügivõrgustikuga riigid näiteks Rootsi ja Norra.
- Läti
- Leedu
- Ostjaskonna madal ostujõud Venemaal.
- Ida poolsed riigid-politiiline ebastabiilsus.
- Läti ostujõud on tunduvalt langenud.
- Läti majandusliku ebastabiilsuse tõttu lopetatud projekt.
- Ukraina poolt maksmata jätmine.
4.2. Tekstiili- ja röivatööstusettevõtted

4.2.1. Tekstiili- ja röivatööstusettevõtete ekspordistatistika lülhiülavaade

Tekstiilitööstusettevõtted


Joonis 4.2.1.

Röivatööstusettevõtted


Allikad: Statistikaamet; EKI
4.2.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted

Ettevõtete üldiseloomustus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 37 ehk iga üheteistkümnes eksportöör tegutses tekstiili- ja rõivatoomise tegevusaladel. Küsitletud tekstiili- ja rõivatööstusettevõttest olid pea pooled väikeettevõtted (tabel 4.2.1.).

Tabel 4.2.1. Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

| Mikroettevõtted (1-9 töötajat) | 27 |
| Väikeettevõtted (10-49 töötajat) | 49 |
| Keskmised ettevõtted (50-249 töötajat) | 19 |
| Suureettevõtted (250 ja rohkem töötajat) | 5 |

71%-l eksportijatel olid ainult Eesti omanikud (tabel 4.2.2.). Neljandikul eksportööridest oli 100% välisosalus.

Tabel 4.2.2. Ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 71 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 5 |
| välisosaluse enamusega ettevõtted | 5 |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 19 |

73%-l välisosalusega eksportööril võttis välisosanik osa ekspordistrateegia loomisest ja ta osales selle koostamisel enamasti suurel määral. Eksporditegevust puudutavad otsused hinnapolitika, sihtturgude jne kohta võeti nt 100% välisosalusega tekstiili- ja rõivatööstusettevõtetes vastu peamiselt kas Eestis (50%-l vastajatel) või osaliselt väljaspool Eestit (33%).

Pooltel eksportööridest moodustas ekspordi müügitulu osakaal kogumüügitulust üle 75% (tabel 4.2.3.). Iga seitsmenda eksportööri ekspordi osatähtsus kogumüügist ulatus veerandini.

Tabel 4.2.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

| kuni 25% | 14 |
| 26%-50% | 25 |
| 51%-75% | 11 |
| 76%-100% | 50 |

86% küsitlusele vastanud tekstiili- ja rõivatööstusettevõtetest olid ekspordiga tegelenud viis ja rohkem aastat (tabel 4.2.4.). Iga kümnenda eksportööri ekspordikogemus ei olnud väga pikk – välisturgudele oli toodete müümist alustatud kaks aastat tagasi.
Tabel 4.2.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

| kuni 2 aastat | 11 |
| 2-5 aastat | 3 |
| 5 aastat ja rohkem | 86 |

Ekspordöörist oli pooltel vastajatel kaks kuni viis ekspordi sihtriiki (tabel 4.2.5.). Ligikaudu kolmandik ettevõtetest ekspordis kuude või enamasse välisriiki. Üle poolte küsitletutest (60%) nimetas ära eksporditulu järgi oma tähisaima välisriigi, kuhu ekspordis toodangut. Vastanutest oli 43%-le Rootsi ja 38%-le Soome peamisteks eksporditurgudeks viimasel ajal olnud. Lisaks nimetatud riikidele oli põhilise eksporituruna paaril korral ära märgitud ka Saksamaad, Norrat ja Austriat.

Tabel 4.2.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

| 1 välisriik | 19 |
| 2-5 välisriiki | 49 |
| 6-10 välisriiki | 19 |
| 10 ja enam välisriiki | 13 |

Uuringus osalenud tekstiili- ja rõivatööstusettevõtetest 60% eksportis kaupu. Iga kümnes ekspordöör tegeles ainult teenuste väljaveoga (tabel 4.2.6.). Pea kõik eksportöörid (95%) viisid välisturgudele valmistoodangut.

Tabel 4.2.6. Eettevõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

| Eksportis nii kaupu kui teenuseid | 31 |
| Eksportis ainult kaupu | 57 |
| Eksportis ainult teenuseid | 12 |

Enim vastanud eksportööridest (63%) müüs oma toodangut lõpptarbijale läbi vahendaja (tabel 4.2.7.). Kolmandiku ettevõtete toodang müüdi välismaistele tootmisettevõtetele. Ligikaudu sama paljude ettevõtete poolt teostati müüki otse lõpptarbijale.

Tabel 4.2.7. Eksporttoote(-teenuse) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

| müük lõpptarbijale | 31 |
| müük lõpptarbijale läbi vahendaja | 63 |
| müük välismaisele tootmise (teenindus) ettevõttele | 34 |
| müük emaettevõttele välismaal | 14 |
| müük eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis | 3 |

Küsitletud eksportööridest iga kolmas märkis, et vähemalt üks täiskohaga töötaja tegeles ettevõttes eksporttoodete turustamisega. Täiendavalt uuriti küsimustiku ühes küsimuses, mis keeli valdab see ekspordiga tegelev töötaja. 2/3-u vastajate ekspordispetsialistid rääkisid kolmes või enamas vöörkeeles. Inglise keele valdamist nimetas 90% eksportööridest. Vene ja soome keelt oskas 2/3 vastanutest. Saksa keelest kõnedi 17% vastanute poolt.
Üle poole tekstiili- ja rõivatööstuseettevõtetest ekspordib keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut (tabel 4.2.8.). 30% eksportööridest tegeleb keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete ekspordiga.

Tabel 4.2.8. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>keskmine</th>
<th>madal</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kõrge</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>2</td>
<td>30</td>
<td>54</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete konkurentsivõime

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takista vaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivõime. Uurimistöö käigus analüüsiti läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid probleeme:
1. Milline on ettevõtjate konkurentsivõime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ja kuidas see viimastel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välismelande
3. Mida on tehtud konkurentsivõime tõstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Üle poolte ettevõtetest hindas, et nende konkurentsivõime Eesti siseturul võrreldes majanduslanguse eelse ajaga ei ole muutunud. Kuuendik ettevõtjate leidis, et nende konkurentsivõime on tõusnud ning veerand, et langenud (tabel 4.2.9.). Oma konkurentsivõimet Euroopa Liidu turul hindasid ettevõtet positiivsemalt. Üle viiendiku ettevõtetest leidis, et konkurentsivõime on tõusnud võrreldes majanduslanguse eelse ajaga, konkurentsivõime on langenud samuti viiendikul ettevõtetest. Konkurentsivõime kogemus väljaspool EL-i puudus peaaegu pooltel ettevõtetele. Võrreldes majanduslanguse eelse ajaga oli konkurentsivõime väljaspool EL-i jäänud samaks veerandil ning tõusnud 9% ettevõtetel. Konkurentsivõime langust kolmandate riikide välislanguse koges iga kuues vastanud ettevõte. Ettevõtjad, kelle hinnangul nende konkurentsivõime välisturgudel tõusis, põhjendasid edu tänu uute võimaluste tekkimisele majanduslanguse käigus, sest konkurente jäi vähemaks ning uute tootesertifikaatide kasutuselevõtt, mis tähendas konkurentsivõime tõusu väljaspool EL-i.
Tabel 4.2.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud samaks</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>16,7</td>
<td>52,8</td>
<td>25,0</td>
<td>5,6</td>
<td>-8,3</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>21,6</td>
<td>48,6</td>
<td>21,6</td>
<td>8,1</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-i</td>
<td>9,4</td>
<td>28,1</td>
<td>15,6</td>
<td>46,9</td>
<td>-6,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

Ettevõtete konkurentsieelistest loetleti ankeedis üles 16 tegurit, lisaks said ettevõtted lisada oma ettevõtte tugevusi.

Kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisturgudel pidasid tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (89% vastanustest) (tabel 4.2.10.). Toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti ning tööjõu kõrget kvaliteeti ja professionaalsust mainis eelisena vastavalt 87% ja 78% vastanustest. Vajaliku oskusteabase olemasolu pidas eelises 3/4 vastanustest. Eraldi toodi konkurentsieelisena välja veel kõrget kvaliteeti, uuenduslikku disaini, kuid ka näiteks pikajalalist koostöökogemust välismaal. Ettevõtted nimetasid peamise konkurentsieelisena kiirust ja paindlikust.

Seevastu head turundusoskust ning isiklikke kontakte ja laia tutvusringkonda ei pidanud eelises vastavalt pooled ja 42% vastajatest. Kogemuse puudust tunnistasid ettevõtted enim välisosaluse olemasoluga ja välisest eelistustingi osas.

Tabel 4.2.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>jah, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele</td>
<td>88,9</td>
<td>8,3</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>86,5</td>
<td>10,8</td>
<td>2,7</td>
</tr>
<tr>
<td>tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus</td>
<td>77,8</td>
<td>13,9</td>
<td>8,3</td>
</tr>
<tr>
<td>vajaliku oskusteabase olemasolu</td>
<td>73,5</td>
<td>17,6</td>
<td>8,8</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline koostöökogemus välismaal</td>
<td>67,6</td>
<td>18,9</td>
<td>13,5</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga</td>
<td>66,7</td>
<td>25,0</td>
<td>8,3</td>
</tr>
<tr>
<td>vajalike tootmisvõimsuste olemasolu</td>
<td>64,7</td>
<td>26,5</td>
<td>8,8</td>
</tr>
<tr>
<td>madalam tootmise kulutase</td>
<td>61,1</td>
<td>33,3</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>hea keeleoskus</td>
<td>57,1</td>
<td>34,3</td>
<td>8,6</td>
</tr>
<tr>
<td>isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond</td>
<td>52,8</td>
<td>41,7</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>52,8</td>
<td>30,6</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisest, -tarbijate eelistust hea tundmine</td>
<td>48,6</td>
<td>34,3</td>
<td>17,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase</td>
<td>48,5</td>
<td>36,4</td>
<td>15,2</td>
</tr>
<tr>
<td>intellektuaalne omand</td>
<td>45,5</td>
<td>36,4</td>
<td>18,2</td>
</tr>
<tr>
<td>hea turundusoskus</td>
<td>33,3</td>
<td>50,0</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse olemasolu</td>
<td>24,2</td>
<td>33,3</td>
<td>42,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe
Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõttes viimasel ajal tegelenud tootearenduse ja toodangu omahinna alandamisega, mida nimetas vastavalt 81% ja 71% vastanutest (joonis 4.2.2.). Oluliseks peeti ka investeerimist tootmis- ja -tehnoloogiasse ning pooled vastanutest sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmist. Vähem oldi tegeletud ekspordispetsialisti kasutamise ning omandisuhete muutumisega.

Joonis 4.2.2.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks ettevõttes viimasel ajal (% vastanud ettevõttest)</th>
<th>jah</th>
<th>ei</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>tootearendus</td>
<td>81,1</td>
<td>18,9</td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu omahinna alandamine</td>
<td>70,6</td>
<td>29,4</td>
</tr>
<tr>
<td>investeerimine tootmis- ja -tehnoloogiasse</td>
<td>55,9</td>
<td>44,1</td>
</tr>
<tr>
<td>sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmine</td>
<td>50,0</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>liikumine tooteahelas kõrgemale (enam valmistooteid)</td>
<td>47,1</td>
<td>52,9</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordiplaani koostamine</td>
<td>29,4</td>
<td>70,6</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordispetsialisti(-de) kasutamine</td>
<td>14,7</td>
<td>85,3</td>
</tr>
<tr>
<td>omandisuhete muutused (ühinemine, konkurentide üleostmine, ettevõtte müük)</td>
<td>3,8</td>
<td>96,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgas olnud väga populaarne. Kolmandik ettevõttest oli laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Teetvõtjaid ühendava liiduga oli liitunud iga seitsemes ettevõte (joonis 4.2.3.).

Üle poolte ettevõttest oli oma konkurentsivõime tõstmises välisturul uurinud tarbijate nõudlust ja otsinud turunduskanalitele juurdepääsu. Alla poolte ettevõtjatest oli tutvustanud oma tooteid messidel ja sisenenud uuele turule. Lisaks olid ettevõtted konkurentsivõime tõstmiseks toonud välja esinduse avamist naaberriigis, toodete esitlusi edasimüüjatele ja uute kontaktide leidmist läbi Eesti Väliskaubanduse Liidu.
Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ekspordialad teevõttes hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimases ajal erinevalt. Ettevõtetest 14% märkus, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 73% osaliselt ja 13%, et ei täitunud üldse.

Lähemal viiel aastal plaanivad peaaegu kõik ettevõtted suurendada ekspordikäivet (92% vastanud ettevõtetest) (joonis 4.2.11.). Kolmveerand vastanud ettevõtetest plaanib turule tuua uusi tooteid ning 72% suurendada välisturgude arvu. Sortimendi kavatseb laiendada üle poolte ettevõtetest.

Tabel 4.2.11. Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Plaaninuba</th>
<th>plaanin</th>
<th>ei plaani</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurendada ekspordikäivet</td>
<td>91,7</td>
<td>8,3</td>
</tr>
<tr>
<td>uute toodete, teenuste turule tomine</td>
<td>76,5</td>
<td>23,5</td>
</tr>
<tr>
<td>suurendada välisturgude arvu</td>
<td>71,9</td>
<td>28,1</td>
</tr>
<tr>
<td>laiendada sortimendi</td>
<td>54,5</td>
<td>45,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordivõimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsiid ettevõtjate enesehinnangu kaudu järgnevatatud ekspordiprobleemide olulisust nende ja seda, milliseid probleeme on viimases ajal sedadani esinenud.

1. Ettevõtte siseseid probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
Uuringus palutti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide gruupi: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; välisturgudest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust skaalal suur probleem-mõnevõrra probleem- ei ole probleem. Analüüsil viisime lisaks protsentanalüüside antud skala üle ka punktide süsteemile (suur probleem=3 punkti, mõnevõrra probleem=2 punkti, ei ole probleem=1 punkt).

Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted hinnangu, mis neid eksportimisel on enim takistanud.

Võib öelda, et tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete hinnangud ekspordi piirangutele varieerusid keskmisest teiste harude ettevõtete vastanute tulemusest rohkem. Rohkem oldi hädas teadmiste ja oskustega seotud probleemidega, vähem tajuti majanduskeskkonnast tulenevaid takistusi (joonis 4.2.4.).

![Joonis 4.2.4. Probleemide olulisus ekspordi arengul (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)](attachment:image.png)

Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgas, et ettevõtjate jaoks kõige suurema mureks muremahaks oli tugev turukonkurents (keskmine hinne 2,25) (joonis 4.2.5.). Teiseks väga suureks probleemiks oli kitsas kontaktvõrgustik välismaal (hinne 2,14). Ekspordi arengut takistas veel oluliselt toodangu, teenuste körge omahind (hinne 2,03) ja probleemid turunduskanalitele juurdepääsul.
Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega olid ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimetirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppi: sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis sees osakesi, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuluuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustöödete esinemine sihtriigis.

Uuringust ilmnes, et kõige suuremaks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad olid kokku puutunud, oli sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid (tabel 4.2.12.). Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted olid keskmisest oluliselt rohkem kokku puutunud tariifsete barjääridega.

Tabel 4.2.12. Probleemide grupid, millega ettevõtjatel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine, %)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Grupp</th>
<th>Keskmise (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>19.7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuluuluvate riikidega</td>
<td>11.4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>11.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>5.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud probleemid &quot;tehniliste&quot; kaubandustöödete vallas</td>
<td>4.6%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine</td>
<td>3.0%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud takistused seesos isikute, kaupade ja kapitali liikumisega</td>
<td>2.7%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Konkreetsetest probleemidest oldi enam kokku puutud majandusliku ebastabiilsusega (neid nimetas 46% eksportijatest), madala ostujõuga (32% ettevõtjatest), info saamisega turu kohta (27%), kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel (24%) (joonis 4.2.6.).
Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega, ning probleemid tootmise, toodete ja teenustega. **Teadmiste ja oskustega seotud takistustest** ekspordi arengul olid kõige suuremateks muredeks kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja müügialane kompetentsus (joonis 4.2.7. ja 4.2.8.).

**Joonis 4.2.6.**

**Joonis 4.2.7.**

**Probleemide olulisus ekspordi arengul - teadmised ja oskused**

(kitsast kontaktvõrgustik välismaal, üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- teadmised ja oskused
  - kitsas kontaktvõrgustik välismaal: 2,14
  - müügialane kompetentsus: 1,95
  - olemasolevate töötajate vähenemine erialane kompetentsus: 1,84
  - keeleoskus: 1,76
  - madal innovaatilisus: 1,72
  - vähene rahusvaheline kogemus: 1,70
  - ettevõtluskuse puudus: 1,64

Teadmistest ja oskustest olid enim suure probleemina maininud tekstiili- ja röivatööstuse ettevõttes kitsast kontaktvõrgustikku välismaal ja olemasolevate töötajate vähemest erialast kompetentsi (vastavalt kolmandik ja veerand vastanustest). Vastanustest 17% tõi suure
probleemina välja vähest rahvusvahelist kogemust (joonis 4.2.8.). Pooled ettevõtted olid näinud keeleoskuses mõningast probleemi. Ettevõtlikkuse puudust ei tajunud probleemina pea pooled ettevõtted.

Joonis 4.2.8.

**Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- teadmised ja oskused**

(% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>probleem</th>
<th>on suur probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
<td>37,1%</td>
<td>40,0%</td>
<td>22,9%</td>
</tr>
<tr>
<td>olemasolevate töötajate</td>
<td>24,3%</td>
<td>35,1%</td>
<td>40,5%</td>
</tr>
<tr>
<td>vähene erialane kompetentsus</td>
<td>21,6%</td>
<td>51,4%</td>
<td>27,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>müügilane kompetentsus</td>
<td>16,7%</td>
<td>36,1%</td>
<td>47,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>vähene rahvusvaheline kogemus</td>
<td>13,5%</td>
<td>48,6%</td>
<td>37,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>keeleoskus</td>
<td>11,1%</td>
<td>41,7%</td>
<td>47,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtlikkuse puudus</td>
<td>2,9%</td>
<td>65,7%</td>
<td>31,4%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Probleemide olulisus ekspordi arengul- tootmine ja tooted, teenused**

(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>probleem</th>
<th>1- ei ole probleem</th>
<th>2- mõnevõrra probleem</th>
<th>3- suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>2,03</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>käibevahendite puudus</td>
<td>1,92</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>1,75</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
<td>1,72</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus</td>
<td>1,64</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)</td>
<td>1,57</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste kehva disain ja atraktiivsus</td>
<td>1,41</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
<td>1,26</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Vastavalt 24% ja 33% ettevõtjatest leidis, et tegemist on suure probleemiga (joonis 4.2.10.). Kõige väiksemate takistustena ekspordi arengul oli nähtud toodete ja teenuste kehva disaini ning madalat kvaliteeti (vähemalt 2/3 vastanutest).
Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule oli tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtetele vähem probleemilise. Siiski suurimateks muredeks oli kvalifitseeritud tööjõu puudus ja maksusüsteem (joonis 4.2.11.). Vähem probleemseteks 29% hindavad ettevõtjad halba transpordiühendust teiste riikidega ja topeltmaksustamise lepingute vähensust.

Joonis 4.2.11.

Lisaks pidadesid 12% ja 11% vastajatest suurteks probleemideks kindlustusfirmade käitumist bürokraatia (joonis 4.2.12). Seeavastu topeltmaksustamise lepingute vähensust ja halba transpordiühendust teiste riikidega ei ole rohkem kui kolmveerand vastanud ettevõtetest tunnetanud majanduskeskkonna negatiivse mõjuna ekspordi arengule.
Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgude takistustest olid kõige suuremad probleemid tugev konkurents ja turunduskanalitele juurdepääs (joonis 4.2.13.).

Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtetest 39% oli hinnanud tugevat konkurentsi suureks probleemiks ning kolmandik ettevõtetest oli näinud turunduskanalitele juurdepääsu suurt takistust ekspordi arengule (joonis 4.2.14.). Seevastu sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded ja korrupsiooni ei ole probleemidena näinud kolmveerand vastanutest.
Joonis 4.2.14.

Välisturgude takistused ekspordi arengul (% vastanud ettevõtetest)

- Tugev konkurents
- Probleemid turunduskanalite juurdepääsul
- Tolliprotseduurid ja piirijärjekordad
- Kohalik bürokratia
- Suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes
- Protektsionism
- Lepingute sõlmimise keerukus
- Korruptsioon
- Sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded

0% 20% 40% 60% 80% 100%
Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõtted enim kokku puutunud majandusliku ebastabiilsusega (46% vastanutest), madala ostujõu ning info saamisega turu kohta (vastavalt 32% ja 27%) (joonis 4.2.15.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõtted vähem kokku puutunud korrutsiooni ja poliitilise ebastabiilsusega.

Joonis 4.2.15.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)

- majanduslik ebastabiilsus: 46%
- madal ostujõud: 32%
- info saamine turu kohta: 27%
- ärikultuur ja -tavad: 22%
- kvalifitseeritud tööjõu puudus: 5%
- korrutsioon: 3%
- poliitiline ebastabiilsus: 3%
Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega oli 22% ettevõtetest kokku puutunud bürokratia ja 8% EL-i regulatsioonidega (joonis 4.2.16.). Ükski vastanud ettevõte ei olnud pidanud tegelema ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimuste ning maksusüsteemist tulenevate takistuste ületamisega.

Joonis 4.2.16.
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest olid ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel ja üldse hangetel osalemise raskustega (vastavalt 25% ja 14% vastanutest) (joonis 4.2.17.). Vähem mainiti probleeme puuduliku konkurentsioigusega ja kohalike kartellide ning monopoolsete ettevõteteega.

Joonis 4.2.17.
Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Sihtriigis esinenud takistustega, mis on seotud isikute, kaupade ja kapitali liikumisega, ei ole tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted oluliselt kokku puutunud (joonis 4.2.18.). Siiski enam olid ettevõtetel sihtriigis takistusi esinenud kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikkude ning maksete tegemise sujuvusega, mida tõi välja vastavalt 11% ja 8% vastanuten. Ülejäänud isikute, kaupade ja kapitaliga seotud probleemidega ei ole ettevõtjad kokku puutunud.

Joonis 4.2.18.
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsete barjääridega kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega olid tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted rohkem kokku puutunud võrreldes vastuste keskmisega. Vastanud ettevõtetest 22% mainis kolmandate riikide kõrget tollimaksu ning 16% soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid (joonis 4.2.19.).

Joonis 4.2.19.

![Diagram showing percentage of respondents affected by different factors related to imports from non-EU countries](image-url)
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsete barjääridega ei ole tekstiili- ja röivatööstusettevõtted oluliselt kokku puutunud. Vastanutest oli toodete ohutusnõuete ja sihtriigis nõuetele vastavuspäritusid saamisega kokku puutunud 11% vastajatest (joonis 4.2.20.). Koguselisi piiranguid oli takistusena kogenud 3% ettevõtjatest.

Joonis 4.2.20.
Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Tehnilistest kaubandustõketest kõige enam ehk 11%-l vastajatel esines probleem nõuetega kaubal olevale etiketile. Kaubamärkide, patendid ja autoriõigustega oli kokku puutunud 8% ettevõtetest (joonis 4.2.21.). Vastanute 3% oli ekspordi takistustena kogunud piiranguid transpordi kättesaadavusele, sihtriigis vastuvõetud tehnilisi norme ja nõudeid pakendile.

Joonis 4.2.21.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigis esinenud probleemid &quot;tehniliste&quot; kaubandustõkete vallas (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>nõuded kaubal olevale etiketile</td>
</tr>
<tr>
<td>kaubamärgid, patendid ja autoriõigused</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes</td>
</tr>
<tr>
<td>piirangud transpordi kättesaadavusele</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded pakendile</td>
</tr>
<tr>
<td>sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi tekstiili- ja rõivatööstusettevõttele

Kõige enam valmistas eksportööridele rahulolu ekspordiabi, mida olid küsinud EKTK-st ja EAS-ist (joonis 4.2.23.). Halvimad hinnangud andsid tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted-eksportöörid Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ning Maksu- ja Tolliameti ekspordialasele abile.

Joonis 4.2.23.
Eesti riigi poolsed abimeetmed

Suur osa küsitlusele vastanud Eesti tekstiili- ja rõivatööstuseettevõtetest (70%) hindas kõige olulisemaks riigi poolseks eksporti toetavaks meetmeks eksportijate abistamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu (joonis 4.2.24.). 2/3 vastajatest pidas pea sama tähtsaks Eesti tutvustamist välismaal.

Joonis 4.2.24.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eesti riigi poolsete meetemete olulisus tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>eksportijate abistamine välis- ja kaubandusesinduste kaudu</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti tutvustamine välismaal</td>
</tr>
<tr>
<td>eksportijate varustamine turukonjunktuurialase infoga</td>
</tr>
<tr>
<td>kaubandust toetavate lepingute sõlmimine</td>
</tr>
<tr>
<td>Väga oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>70</td>
</tr>
<tr>
<td>67</td>
</tr>
<tr>
<td>58</td>
</tr>
<tr>
<td>55</td>
</tr>
</tbody>
</table>
EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolsetest toetustest hinnati kõige olulisemaks välismessi- (78% vastajatest) ja tootearendustootest (3/4 vastajatest, joonis 4.2.25.). Paljud said tuge ja kindlust KredEx-i poolt väljastatud ekspordigarantiiidest (2/3 vastajatest) ning käibe- ja investeerimislaenu käendusest (56% vastajatest). Kõige enam mitteoluliseks toetuse liigiks pidas iga seitsmes tekstiili- ja rõivatööstusettevõtte-eksportöör arendustöötaja kaasamise toetust.

Joonis 4.2.25.

<table>
<thead>
<tr>
<th>EAS-i ja KredEx-i tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>väga oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>välismessitoetused</td>
</tr>
<tr>
<td>tootearendustoetused</td>
</tr>
<tr>
<td>eksporditundusteetused</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordigarantiid</td>
</tr>
<tr>
<td>teadmiste ja oskuste arendamise toetused</td>
</tr>
<tr>
<td>käibe- ja investeerimislaenu käendamised</td>
</tr>
<tr>
<td>ühistundustoetused</td>
</tr>
<tr>
<td>arendustöötaja kaasamise toetused</td>
</tr>
</tbody>
</table>

0 20 40 60 80 100
**Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused**

Ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel oli esmatähtis 44% küsitlusele vastanud tekstiili- ja rõivatööstusettevõttele (joonis 4.2.26.). Väga oluliseks tegevuseks peeti ka kataloogide koostamist (37% vastajatest). Ettevõtete vahelise koostöö loomisele, sh klastrite moodustamisele, omistas 40% vastanud ettevõtetest hinnangu kui mitteoluline ettevõtlusorganisatsioonide tegevus.

**Joonis 4.2.26.**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtlusorganisatsioonide tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel</td>
</tr>
<tr>
<td>kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturge puudutava infoega</td>
</tr>
<tr>
<td>näitustel osalemise korralamine</td>
</tr>
<tr>
<td>ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtete koostöö korraldamine/klastrite moodustamine</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Koolitused

Uuringus osalenud tekstili- ja rõivatööstusettevõtete eksportööride põhisoooviks koolituste osas oli kohtumine teiste eksportijatega koolitustel, kus edastatakse informatsiooni välisturgude kohta ja jagatakse vastastikku ekspordialaseid praktilisi kogemusi (joonis 4.2.27.). Lisaks huvituti väga sihtriike tutvustavate äriseminaridest (40% vastanutest) ning turundus- ja müügikoolitustest (liigi 40% vastanutest). Tolliformaalsustega seotud koolitusi pidas mitteoluliseks 37% vastanud eksportööridest.

Joonis 4.2.27.
4.2.3. Tekstiili- ja röivatööstusettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.2.13.

**Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:**

- Rootsi x 8
- Soome x 7
- Saksamaa x 2
- Austria
- Norra
- Venemaa
Tabel 4.2.14.

Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel

- Tootarenduse teostus.
- Uusi võimalusi on rohkem, sest nii mõnigi konkurent pankrotistus majanduslanguse käigus.
- Ettevõte on muutunud efektiivsemaks.
- Investeeringud tootearendusse ja uude tehnoloogiasse võimaldavad unikaalse tootega leida turul oma nišši.
- Siseturul on hinnatase väga palju langenud, seetõttu vaatamata meiepoolse hinnalangetamisele on osad meie tööstusharu firmad suutnud hinda enam kärpida.
- Meie tellijad otsivad odavamaid tootjaid, et rõivast odavalt müüa. Paljud on läinud tootma Türki ja muidugi Hiina, Indiasse, jne. Inimestel on ostuvõim e langenud ja soovitakse aina odavamaid tooteid.
- Tänul uutele tootesertifikaatidele konkurentsivõime tõus väljaspool EL-i.
- Nõudluse puudumine.
- Osa õmblusfirmadest on lõpetanud oma eksistentsi.
- Meie toodete algmaterjal valik ei ole enam nii hea kui varem, seoses tarnijate vahetusega ning tootmisvõimsuse vähenemine.
- Klientide halb maksevõime.
- Müügitulemused.
- Kulutused tootmisele on jäänud samaks, eestlaste ostujõud langenud ja turiste vähemaks jäänud.

* Vastused on antud retsenseerimata kujul
### Tabel 4.2.15.

**Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel**

- Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga, kiirus, paindlikkus.
- Pikaajaline koostöökogemus välismaal, paindlikkus kliendi nõudmiste suhtes.
- Tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus.
- Madalam hind ja kõrge kvaliteet, mis saavutatakse üldkulude madala tasemega, mitte madala tootmise kulu tasemega. Aga töö käib selle viimase kallal!
- Kõrge tootekvaliteet; piisavalt väike ja paindlik tootmistsükkel (sh logistikateenus).
- Paindlikkus ja kiirus toodete valmistamisel.
- Uudsus ja ainulaadsus.
- Kiire, paindlik reageerimine kliendi soovidele, toodete hea kvaliteet, omanäoline disain (sisseostetud).
- Kiire ja paindlik reageerimine turu nõudlustele, lühikesed tarne ajad.
- Toodete kõrge kvaliteet ja paindlikkus.
- Kiired tarneajad, soodne hind.
- Disaini ja tarnekindlus - Eesti, Läti, Leedu muu - tarnekindlus ja paindlikkus.
- Uuenduslikum disain kõrge kvaliteedi ja mõistlikku hinnaga.
- Meie konstruktorid ja õmblejad on väga suurte kogemusteega ja valmistoothed on kõrge kvaliteediga.
- Kõrge kvaliteet, innovatiivsus.
- Paindlikkus suhtlemises, kiirus, kvaliteet.
- Vajaliku tootmisvõimsuse olemasolu.
- Toodete testimine enne turule laskmist ning nende vastavus standarditele. Laovarude olemasolu ning hea kvaliteediga teenindus.
- Kõrge kvaliteet, madalamad tootmiskulud.
- Pakume täisteenus tootearendusele rõivatööstuses.
- Välisosaluse olemasolu ja kvaliteetne töö ning tähtaegadest kinnipidamine.
- Naturaalsus.
- Kvaliteet.
- Kõrge kvaliteet ja madalam hind.
- Materjali naturaalsus ja pisidetailide variatsioonid.
- Ökoloogiliselt puhas toode.
Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel

- Sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmine.
- Püüame kasutada võimalikult häid uusi materjale, täiendame masinaparki.
- Omahinna alandamine ja liikumine tooteahelas kõrgemale.
- Toote müügiteenuse kiiremaks ja paindlikumaks muutmise.
- Omahinna alandamiseks vaadati üle kõik kulupositsioonid, suurema paindlikkuse saavutamiseks reorganiseeriti ettevõtte struktuur.
- Uuenduslikkus läbi tootearenduse ja kaasaegse tehnoloogia.
- Enam valmistrooteid otse lõpptarbijatele ja kõrgema lisaväärtusega teenused.
- Tootearendus.
- Vajalikud uued seadmed ja omahinna alandamine.
- Kõik tooted on sertifitseeritud ÖkoTex 100 sertifitseerimissüsteemi poolt.
- Investeerimine uude tootmiskompleksi 2008, mis andis suurema tootmisvõimsuse.
- Tootearendus.
- Toodangu omahinna alandamine.
- Tootearendus ja innovaatilisus.
- See kõik ei sõltu meist.
- Tootmine vastavalt standarditele ja oma toodete testimine, millele toetudes on meie kliendid kindlad meie toodete kvaliteedist. Tootmiseeadmete ja -tehnoloogia kaasajastamine aitab kiiremini ja kvaliteetsetat toodangut viia klientideni.
- Kvaliteet, tellimuste täitmise kiirus ja materjalide sujuv kättesaamine.
- Vanade masinate väljavahetamine uute vastu, madalama tootmise kulutaseme hoidmine.
- Messidel osalemine.
- Omahinna alandamine.
- Müügihinna alandamine.
- Algmaterjali valik.
- Otseturundus sihtturgudel.
Tabel 4.2.17.

Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks

- Tegevuse efektiivistamine, kulude alandamine.
- Liitunud ettevõtjaid ühendava liiduga.
- Tegeleme süvendatult erinevate niššitoodete arendusega. Hangime uute omadustega kaasaegseid kangaid.
- Koostöö teiste ettevõtetega välismaal.
- Valmistatavate toodete nomenklatuuri suurendamine.
- Koostöö teiste ettevõtetega.
- Kasutanud ühisteegevusest tekkivat sünergiat.
- Oleme ammu ERTL-i liige.
- Kasutades allhankeid võimaldab meil kliente teenindada piisavalt kiiresti.
- ISO sertifikaadi taotlemine.
- Osalemine messidel
- Turustava partneriga läbirääkimised tootegrupi laiendamiseks.
Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisturul konkurentsivõime tõstmisel

- Uued kontaktid läbi Eesti Väliskaubanduse Liidu.
- Uurinud tarbijate nõudlust.
- Nii Eesti kui välisturu konkurentsivõimet saame tõsta samadel alustel - tootearendus, uued materjalid, lai toodete valik.
- Uued turud/kliendid.
- Oleme sisenemas uutele turgudele läbi uute turustuskanalite.
- Uute turunduskanalite otsing välismaal.
- Töötajate koolitamine.
- Osalemine regulaarselt suurimatel EU valdkonna messidel ning sisendite hinna alandamine.
- Toodete esitlused edasimüüjatele, reklaam materjali väljatöötamine, uue toote toomine ja sellele eelnud küsimustiku koostamine, et näha, mida oodatakse.
- Otsinud turunduskanalitele juurdepääsu agendi kaudu.
- Meid leitaks ise kliendi poolt üles.
- Teeme pidevalt oma toodete õigesti kasutamise koolituse otse klientide juures ning tutvustanud uusi tooteid. Omame müügiesindajaid mitmes välisriigis, kes esindavad meid messidel.
- Emaettevõte on käinud messidel, sisenenud uutele välisturgudele, tutvustanud uusi tooteid.
- Agentuuri avamine naaberrigis.
- Innovaatilisuse suurendamine.
Tabel 4.2.19.

Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjusted

- Läheb lihtsalt veel vähe aega ehk arendustöö on jäänud hiljaks.
- Masu mõju.
- Tarbimise madalseis ekspordi sihtriikides.
- Majandussurutis.
- Konkurentsivõime langus.
- Nõudluse langus.
- Peamiselt riikliku ekspordikrediidikindlustuse puudumine, toorainehindade volatiilsus maailmaturul, USD tugevnenemine EURO suhtes.
- Majanduskiis.
- Tellimused olid planeeritud väiksemad.
- Globaalne maj. langus.
- Välisriikide majanduslangus.
- Üldine langus EL-is, sellest tulenevalt koguste ja mahu langus meie klientidel.
- Mõned suurkiendid ei taha tehakse kauba eest, väikeettevõtted on ohtlik selliseid riske enda peale võtta. Kindlustusfirmad ei tee maksekindlustust.
- Tihe konkurents, nõrk müügitöö.
- Ülemaailmse majanduskiisi kaudse mõjude.
- Majanduslangus sihtturgudel.
Tabel 4.2.20.

**Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid**

- Vähene kontaktide võrgustik välismaal.
- Toorainelo juhtimine (logistika).
- Kontakte vähene, ettevõttes ei ole inimest, kes sellega osaks eesmärgikindlalt tegeleda. Puuduvad teadmised. Kuna oleme väikefirma, siis meelsasti osades valdkondades kasutame vahendajat, aga samas tõstab see hinda.
- Töötajate vähene kompetentsus.
- Vaja oleks rohkem isiklikke kontakte ekspordi sõhitriikides.
- Kitsas kontaktvõrgustik, vähene kogemus.
- Kõrge omahind.
- Kitsas kontaktvõrgustik ja tagasihoidlik müügioskus.
- Laenuandjate konservatiivsus laenude andmisel ja pikendamisel.
- Käibevahendite puudus.
- Vähene toetus v toetuse puudus innovaatiliste süsteemide soetamisel (eelkõige seadmed, tehnoloogia).
- Napib käibevahendeid.
- Õigete hankijate leidmine idaturult pidurdab ekspordi arengut.
- On probleemiks noorte asjatundlike õmblejate puudus.
- Käibevahendite puudus. Kaubatarnijad tahavad tooraine eest ettemaksu, aga kliendid nõuavad maksetähtaja pikendust.
- Välisturgudel müügikanalite puudumine, vajaliku tarkvara ja tootmisadmete puudumine.
### Eesti majanduskeskkonna probleemid

- Bürokratie ekspordi toetuste taotlemisel.
- Meil ei ole vajadust laenuraha järele, samas on probleemiks väga kõrge maksutase.
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus, eriti insenerid.
- Eestist on raske leida hääd müüginimesi, kes suudaks müüa ka Euroopasse.
- Heade spetsialistide puudus.
- Kõrged tööjöumaksud.
- Pankade krediidipoliitika.
- Tööjõud.
- Maksusüsteem võiks olla ettevõtja sõbralikum.
- Tootmishoonele laienduse tegemine.
- Keerulised projektid toetuste saamisel ja kvalifitseeritud tööjõu puudus.
Tabel 4.2.22.

**Välisturgude probleemid**

- Uute kontaktide leidmine keeruline.
- Tolliprotsedurid ja piirijärjekorrad.
- Keerukas on leida turgu.
- Konkurents, mis tänā mõnevõrra vähenenud.
- Erinevused riikide tarbijate eelistustes ja ka tugev konkurents.
- Tugev konkurents.
- Turgude sulatus.
- Hiina masstoodang.
- Välisriikide tellimused.
- Müügivõrgu puudumine välisturgudel, tolliprotsedurid.
Tabel 4.2.23.

**Sihttöö majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine**

- Sotsiaalne ärakasutamine - Rootsi.
- Kõikjal majanduslik seisak - Läti, Leedu, Taani.
- Poliitiline ja majanduslik ebastabiilsus Ukrainas.
- Soome-mõõdunud aasta ebastabiilne.
- Majanduslik ebastabiilsus Venemaal, Lätis, Leedus.
- Madal ostujõud - Soome ja Rootsi.
- Arvete maksmine tellitud töö eest - Taani.
- Tolliprotseduurid, sertifikaat Venemaal.
- Lätis, Leedus - maksuvõimetus.
- Eurotsooniga arveldades on pankadevaheliste ülekannete tasud väikesele ettevõtjale suhteliselt liiga kõrged.
4.3. Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mööblitööstuse ettevõtted

4.3.1. Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtete ning mööblitööstusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade

Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted


![Diagram](image)

Allikad: Statistikaamet; EKI

Puidutööstusetoottmisettevõtete eksordi kogumüügitulu oli 2008. aastal **37%** puittoodete tootmisettevõtete eksordi müügitulu ja **63%** puidutööstuse ettevõtete (sae-, höövli- ja plaaditööstuse ettevõtted) eksordi müügitulu.

2008. aastal oli **puittoodete** tootmisettevõtete eksordi kogumüügitulu 3,89 mld krooni. **Puittoodete eksordi osakaal** kogumüügitulu oli **65%**. Peamise osa puittoodete eksordist moodustasid liimipuidust tisleri- ja puusepatooted (953 mln krooni väärteses), uksed ja ukseraamid (776 mln), puidust kärgpaneelid (387 mln), puitalused (290 mln), okaspuidust aknad ja raamid (280 mln) ning puidust pakk-kastid ja karbid (189 mln). Nimetatud kuue puittoote eksordi kogumüügitulu andis puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtete eksordi kogumüügitulust 27%.
Eesti kokku kuue puittoote (liimpuidust tisleri- ja puusepatooted, uksed ja ukseraamid, puidust kärıpaneelid, puitalused, okaspuidust aknad ja raamid ning puidust pakk-kastid ja karbid) ekspordi sihtriigis Rootsi osatähtsust oli 22%. Teisteks puittoodete ekspordi põhilisteks sihtturgudeks olid Soome (15% nende puittoodete ekspordist), Taani (14%), Norra (13%), Saksamaa (4%), Läti (2%) ja Ühendkuningriigid (2%). Nimetatud sihtriikide (Rootsi, Soome, Taani, Norra, Saksamaa, Läti ja Ühendkuningriigid) ekspordi osatähtsust kokku kuue puittoote kõikidest ekspordi sihtturgudest oli 76%.

2008. aastal suundus Rootsi 59% Eesti puidust pack-kastide ja karpide ekspordist, 37% puitaluste ekspordist, 36% puidust kärıpaneelide ekspordist ja 17% okaspuidust uste ja ukseraamide ekspordist.

Lisaks Rootside eksporditi okaspuidust uksi ja ukseraamite ekspordist ja Soome (25%). Ka viidi Soome puitaluseid (üle poole puitaluste ekspordist) ja puidust pack-kaste ja karpe (27%). Puidust kärıpaneelide eksporditurgudeks olid peale Rootsi veel Norra (22% puidust kärıpaneelide ekspordist) ja Taani (15%). 14% Eesti liimpuidust tisleri- ja puusepatoodetest viidi 2008. aastal Norra. Teiseks tähtsaks selle kaubagrupi ekspordi sihtturuks oli veel Saksamaa (11% liimpuidust tisleri- ja puusepatoodete ekspordist).

Puidutööstuse ettevõtete ekspordi müügitulu oli 2008. aastal 6,75 mld krooni. Sae-, höövi- ja plaaditööstustoodete ekspordi osatähtsus kogumüügitulust oli 50%. Peamised puidutööstuse ekspordiartiklid olid pikikaldu saetud või lõhestatud puit (2,1 mld krooni väärtuses), töötlemata puit (1,5 mld), puit pidevprofiiliga (763 mln), puitlaastplaadid (607 mln), saepuru (515 mln), puitlaastud ja -pilpad okaspuidust (407 mln), vineer ja spoonitud plaadid (368 mln) ning spoon vineerimiseks (318 mln). Nimetatud kaheksa puidutööstuse ekspordiartikli kogumüügitulu andis puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtete ekspordi kogumüügitulust 61%.

Eesti kaheksa peamise puidutööstuse ekspordiartikli (pikikaldu saetud või lõhestatud puit, töötlemata puit, puit pidevprofiiliga, puitlaastplaadid, saepuru, puitlaastud ja -pilpad okaspuidust, vineer ja spoonitud plaadid ning spoon vineerimiseks) ekspordi osatähtsust Soome osatähtsust olis 23%. Teisteks puittoodete ekspordi põhilisteks sihtturgudeks olid Rootsi (18% nende puittoodete ekspordist), Taani (8%), Saksamaa (8%), Ühendkuningriigid (8%), Läti (4%) ja Norra (3%). Nimetatud sihtriikide (Soome, Rootsi, Taani, Saksamaa, Ühendkuningriigid, Läti, Norra) ekspordi osatähtsust kokku kaheksa puidutööstuse kaubagrupi kõikidest ekspordi sihtturgudest oli 72%.

2008. aastal suundus Soome 90% Eesti okaspuidust puitlaastude ja -pilbaste ekspordist, 41% töötlemata puidu ekspordist, 24% pidevprofiiliga puidu ekspordist ja 16% puitlaastplaadide ekspordist.

Lisaks Soomele eksporditi puitlaastplaatate Rootsi (14% puitlaastplaatide ekspordist) ja Lätti (4%). Ka viidi Rootsi töötlemata puitu (üle poole töötlemata puidu ekspordist) ja saepuru
(12%). Saepuru eksporditurgudeks olid peale Rootsi veel Taani (61% saepuru ekspordist) ja Läti (13%). 19% Eesti pikkilaudu saetud või lõhestatud puidust viidi 2008. aastal Ühendkuningriikidesse. Teiseks tähtsaks selle kaubagrupi ekspordi sihtturuks oli veel Soome (9% pikkilaudu saetud või lõhestatud puidu ekspordist). Spooni suurim ekspordi sihtturg oli Saksamaa (52% spooni vineerimise ekspordist).

Mööblitööstusettevõtted

Eestis oli 2008. aastal Statistikaameti andmetel 516 mööblitööstuse ettevõtet ja neist 189 tegelesid ekspordiga (so 37% mööblitööstuse ettevõtete koguarvust Eestis). Mööblitööstuse ekspordi osakaal kogumüügitulus oli 2008. aastal 58%.

Ettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal kokku 3,51 mld krooni (+0,4% kui 2007. aastal, joonis 4.3.1.), moodustades 4,8% töötleva tööstuse ettevõtete ekspordi kogumüügitulust. Mööblit eksporditava ettevõtte keskmise ekspordi müügitulu oli 18,5 miljonit krooni.


Peamised eksporditavad kaubagrupid olid mööbel (54% mööblitööstuse eksporttoodangust), istmed (39%) ja madratsialused/madratsid (7%). 2008. aastal eksporditi 1,16 mld krooni väärtuses polsterdatud puitkarkassiga istmed (76% eksporditud istmetest), 1,28 mld krooni eest puidust mööblit (63% eksporditud mööblist) ja vedrumadratsid (151 mln). Puidust mööblist veeti välisturgudele söögi- ja elutoamööblit (340 mln krooni väärtuses), köögimööblit (260 mln) ja magamistoa mööblit (242 mln).

2008. aastal eksporditi Soome 43% Eesti mööblitoodangust (eelnevalt nimetatud viie mööbliartikli järgi). Mööblit teisteks peamiseks ekspordi sihtturgudeks olid Rootsi (18% nende viie mööbliartikli ekspordist), Norra (9%), Saksamaa (5%), Prantsusmaa ja Taani (mõlemad 3%) ja Ühendkuningriigid (1%).

Eesti vedrumadratsite eksport Soome moodustas 2008. aastal 87%. Soome mööbliturule veeti veel puidust söögitoa- ja elutoamööblit (54% Eesti puidust söögitoa- ja elutoamööblit koguekspordist), polsterdatud puitkarkassiga istmed (38% Eesti polsterdatud puitkarkassiga istmete ekspordist), puidust köögi- ja magamistoamööblit (35% Eesti köögi- ja magamistoamööblite ekspordist). Lisaks Soomele eksporditi puidust magamistoa mööblit Prantsusmaale (25% Eesti puidust magamistoa mööblit ekspordist) ja Saksamaale (15%). Ka viidi Saksamaale puidust söögitoa- ja elutoamööblit (pea viiendik Eesti puidust söögitoa- ja elutoamööblite ekspordist) ja köögimööblit (3%). Puidust köögimööblit Eesti sihtturgudeks olid peale Saksamaa ja Soome veel Norra (5% Eesti köögimööblite ekspordist), Rootsi (4%) ja Ameerika Ühendriigid (4%). 29% Eestis valmistatud polsterdatud puitkarkassiga istmetest viidi 2008. aastal Rootsi. Istmete oluliseks ekspordi sihtturuks oli veel Norra, kuhu läks 15% Eesti polsterdatud puitkarkassiga istmete ekspordist.
4.3.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mööblitööstusettevõtted

Ettevõtete üldiseloomustus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 78 ehk iga viies eksportöör tegutses puidu töötlemise ning puittoodete- ja mööblitootmise tegevusaladel. Eksportivatest puidutööstuse (sae-, höövli- ja plaaditööstusettevõtted), puittoodete- ja mööblitootmise ettevõtetest oli kõige rohkem väikeettevõtteid ja keskmise suurusega ettevõtteid (41% ja 35%, tabel 4.3.1.).

Tabel 4.3.1. Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Mootorjõud</th>
<th>Eksportööride osakaal (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mikroettevõtted (1-9 töötajat)</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>Väikeettevõtted (10-49 töötajat)</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted (50-249 töötajat)</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)</td>
<td>4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

3/4 eksportööre olid 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted (tabel 4.3.2.). Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtete ning mööblitööstusettevõtete seas oli 100% välisosalust 15%-l vastanutest.

Tabel 4.3.2. Ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Väliskapitali osaluse</th>
<th>Eksportööride osakaal (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>76</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse enamusega ettevõtted</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>15</td>
</tr>
</tbody>
</table>

2/3-l välisosalusega eksportööril osales välisosanik ekspordistrateegia koostamisel. Tema panus selle loomisse oli enamasti suur. 100% välisosalusega ettevõtetest 42% langetas eksporditegevust puudutavad otsused osaliselt Eestist väljaspool ja kolmandik tegid seda täiesti väljaspool Eestit.

Üle pooltel eksportööridest moodustas ekspordi müügitulu osakaal kogumüügitulu enam kui 76% (tabel 4.3.3.). Igal viiendal vastanul oli ekspordikäibe osatahtsus kogukäibest kuni veerand.

Tabel 4.3.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Müügitulukogu (%)</th>
<th>Eksportööride osakaal (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kuni 25%</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>26%-50%</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>51%-75%</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>76%-100%</td>
<td>52</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Väga suur osa (83%) küsitlusele vastanud puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtetest ning mööblitööstusettevõtetest olid kogenud ekspordöörid (tabel 4.3.4.). Iga kümnes ekspordöör oli hakanud ekspordiga tegelema paar aastat tagasi.

Tabel 4.3.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Keskise kestuse aastaed</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kuni 2 aastat</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>83</td>
</tr>
</tbody>
</table>

44% ekspordööride poolt toimetati eksporttoodangut kahte kuni viite välisriiki (tabel 4.3.5.). Sama paljude ekspordijate kauba väljaveedu toimus kuuele kuni kümnele ja isegi enamale turule. 60% küsitletute test nimetas ka peamise ekspordi sihtriig. 29%-le ettevõttele oli Soome põhiliseks ekspordi sihtriigiks (eksporditulu järgi). Iga viienda Eesti puidu, puittoodete ja mööbli ekspordöör peamine välisturg oli kas Saksamaa või Norra. Esimese ekspordituruna mainiti mõne vastaja poolt lisaks veel Taanit, Rootsit, Suurbritanniat, Iirimaad, Prantsusmaaad, Hispaania, Tšehhit, Rumeeniat, Ameerika Ühendriike ja Kanadat.

Tabel 4.3.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Säiliterühmad</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriik</td>
<td>44</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriik</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriik</td>
<td>20</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Enamus vastajaid (86%) toimetas ainult kauba väljavõetud (tabel 4.3.6.). Kuid oli ka teenuste ekspordijaid. Põhiosa ekspordijatest (3/4) tegeles valmistoodangu välisriikide turgudele viimisega.

Tabel 4.3.6. Ettvõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Arv</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ainult kaubad</td>
<td>86</td>
</tr>
<tr>
<td>Nii kaubad kui teenused</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>Ainult teenused</td>
<td>1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Levinum viis puidu, puittoodete ja mööbli jõudmisel välisturgudele oli vahendajate kaasabil müümine (70%-l vastajatel, tabel 4.3.7.). Kolmandik ekspordööre realiseeris kauba kas otse lõpptarbijale või osteti tooted ära välismaiste tootmisettevõtete poolt.

Tabel 4.3.7. Eksporttoodete (-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Arv</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mõõk otse lõpptarbijale</td>
<td>34</td>
</tr>
<tr>
<td>Mõõk lõpptarbijale lõbi vahendaja</td>
<td>70</td>
</tr>
<tr>
<td>Mõõk välismaisele tootmise (-teenindus) ettevõttele</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>Mõõk emaettevõttele välismaal</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Mõõk eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis</td>
<td>12</td>
</tr>
</tbody>
</table>
40% eksportööre andis teada, et nende ettevõttes töötas vähemalt üks täistöökohaga ekspordispetsialist, kes tegeles eksporttoodete turuustamisega. Ankeet sisaldas ka küsimust ekspordiga tegelevate töötajate keeleoskuse kohta. 60% vastajatest nimetas vähemalt kolme vöörkeele valdamist. Enamjaolt räägiti inglise keele (88% vastajaid) ning soome ja vene keele (55% ja 68% vastajaid). Eksportöörid mainisid välispartneritega suhtlemist samuti saksa, rootsi, norra, prantsuse, hispaania, itaalia, ukraina, korea ja jaapani keeles.

42% puidutööstus-, puittoodete- ja mööblitööstusettevõtetest eksportis keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut (tabel 4.3.8.). Vastanud eksportööridest ligikaudu sama paljud (39%) tegelesid keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete väljaveoga.

**Tabel 4.3.8.. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>keskmine</th>
<th>madal</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kõrge</td>
<td>0</td>
<td>3</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>1</td>
<td>39</td>
<td>42</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtete ning mööblitööstusettevõtete konkurentsivõime

Ettevõtjate eksporti edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivõime. Uurimistöö käigus analüüsiti läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid probleeme:

1. Milline on ettevõtjate konkurentsivõime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ja kuidas see viimastel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivõime tõstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtete ning mööblitööstusettevõtete konkurentsivõime vörreldes majanduslanguse eelse ajaga

Poolset ettevõtetest hindasid, et nende konkurentsivõime Eesti siseturul vörreldes majanduslanguse eelse ajaga ei ole muutunud. 16% ettevõtjatest leidis, et nende konkurentsivõime on tõusnud ning veerand, et langenud (tabel 4.3.9.). Oma konkurentsivõimet Euroopa Liidu turul hindasid ettevõtted positiivsemalt. Ettevõtetest 28% oli arvamusel, et konkurentsivõime on tõusnud vörreldes majanduslanguse eelse ajaga, konkurentsivõime on langenud igal kuundal. Konkurentsivõime kogemus väljaspool EL-i puudus 27% ettevõtetest. Vörreldes majanduslanguse eelse ajaga on konkurentsivõime väljaspool EL-i jäänud samaks

Tabel 4.3.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõttest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud samaks</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>15,8</td>
<td>50,0</td>
<td>26,3</td>
<td>7,9</td>
<td>-10,5</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>28,0</td>
<td>50,7</td>
<td>16,0</td>
<td>5,3</td>
<td>12,0</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-i</td>
<td>12,9</td>
<td>42,9</td>
<td>17,1</td>
<td>27,1</td>
<td>-4,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

Ettevõtete konkurentsieelistest loetleti ankeedis üles 16 tegurit, lisaks said ettevõtted lisada oma ettevõtte tugevusi.

Kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisturgudel pidasid puidutööstuse- ja puittoodete ning mööblitööstuse ettevõtted kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutmisele (95% vastanutes) (tabel 4.3.10.). Toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti ning vajaliku oskusteabade olulasu mainis eelisena 77% vastanutes. Pikaajalist koostöökogemust välismaal pidas eelises 77% vastanutes. Eralditi toodi konkurentsieelisena välja veel palju peamiselt ühe ja sama kõigi ettevõtete puhul- kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga. Lisaks mainiti eelistest veel toote eripära ja pikaajalist koostöö kogemust välismaal.

Seevastu intellektuaalset omandit ning vajalike tootmisvõimsuste olemasolu ei pidanud eelises üle 40% vastajatest. Kogemuse puudust tunnistasid ettevõtted enim välisosaluse olemasolu osas.

Tabel 4.3.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõttest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eelis</th>
<th>jah, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutmisele</td>
<td>94,7</td>
<td>5,3</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrget kvaliteet</td>
<td>91,7</td>
<td>8,3</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>vajaliku oskusteabe olemasolu</td>
<td>82,9</td>
<td>10,5</td>
<td>6,6</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline koostöökogemus välismaal</td>
<td>76,7</td>
<td>16,4</td>
<td>6,8</td>
</tr>
<tr>
<td>tõöjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus</td>
<td>71,2</td>
<td>24,7</td>
<td>4,1</td>
</tr>
<tr>
<td>hea keeleoskus</td>
<td>70,8</td>
<td>27,8</td>
<td>1,4</td>
</tr>
<tr>
<td>isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond</td>
<td>70,7</td>
<td>20,0</td>
<td>9,3</td>
</tr>
<tr>
<td>innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>64,8</td>
<td>29,6</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>madalam tootmise kulutase</td>
<td>63,5</td>
<td>33,8</td>
<td>2,7</td>
</tr>
<tr>
<td>välisturgude, -tarbijate eelistehe tundmine</td>
<td>59,5</td>
<td>25,7</td>
<td>14,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe
Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Konkurentsivõime tõstmiseks on ettevõtted viimasel ajal tegelenud tootearenduse ja toodangu omahinna alandamisega, mida nimetas üle 3/4 vastanutest (joonis 4.3.2.). Oluliseks peeti ka investeerimist tootmisadmetesse ja -tehnoloogiasse ning üle poolte vastanutest sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmist. Vähem on tegeletud ekspordispetsialisti kasutamise ning omandisuhete muutumisega.

Joonis 4.3.2.

Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgas olunud väga populaarne. Kolmandik ettevõtetest on laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjaid ühendava liiduga on liitunud 15% ettevõtetest.

Ettevõtetest pea 2/3 on oma konkurentsivõime tõstmiseks välisturul otsinud turunduskalanitele juurdepääsu (joonis 4.3.3.). Samuti on üle poolte vastanutest ettevõtjatest sisenenud uuele välisturule ja uurinud tarbijate nõudlust. Vähem ettevõtjaid on tutvustanud oma tooteid ja teenuseid messidel.

Tegevustest välisturgudel konkurentsivõime tõstmiseks on ettevõttes märkinud veel reklaamimahaite mitmekordistamist ja lepingulise turundaja palkamist välisriigis.
Ekspordialastete tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ekspordivad ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Ettevõtete test 17% määrab, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 68%, et osaliselt ja 14%, et ei täitunud üldse.

Lähemal viiel aastal plaanivad pea kõik ettevõtted suurendada ekspordikäivet (99% vastanud ettevõtete) (tabel 4.3.11.). Kolmveerand vastanud ettevõtete plaanib suurendada välisturgude arvu ning tuua turule uusi tooteid, teenuseid. Sortimenti kavatseb laiendada alla poolte ettevõtetest.

Tabel 4.3.11. Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Plaanin</th>
<th>Ei plaani</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suurendada ekspordikäivet</td>
<td>98,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Suurendada välisturgude arvu</td>
<td>77,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Uute toodete, teenuste turule toomine</td>
<td>71,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Laiendada sortimenti</td>
<td>46,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordivöimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsid ettevõtjate enesehinnangu kaudu järgnevad ekspordiprobleemide olulisust nende ja seda, milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud.

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

240
6. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuluuvate riikidega
7. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel
8. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide grungi: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid toodmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; välisturgudest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust kaalul suur probleem-mõnevõrra probleem-ei ole probleem. Analüüsilt viisime lisaks protsentanalüüsile punktide süsteemile (suur probleem=3 punkti, mõnevõrra probleem=2 punkti, ei ole probleem=1 punkt). Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted hinnangu, mis neid eksportimisel on enim takistanud.

Võib öelda, et puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mööblitööstuse ettevõtted on keskmise teiste harude ettevõtete vastanute tulemustega võrdselt häads ekspordi piirangutega. Enam murettekitavad ettevõtjate jaoks olid Eesti majanduskeskkonnaga seotud probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt tootmise/teenindamisega (joonis 4.3.4.).

**Joonis 4.3.4.**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arengul</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisturgudest tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Teadmisest ja oskustest tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgas, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks on tugev turukonkurents (keskmine hinne 2,37) (joonis 4.3.5.). Teiseks väga suureks probleemiks on pankade krediidipoliitika (hinne 2,11). Eksordi arengut takistab veel oluliselt käibevahendite puudus (hinne 2,03) ja kvalifitseeritud tööjõu puudus.
Uuringu käigus selgitati ka välja, millistest konkreetsetest probleemidega olid ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimetirjesas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppis: sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigises seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine ekspordimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis.

Uuringust ilmnes, et kõige suuremateks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad olid kokku puutunud, olid sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid (tabel 4.3.12.).

Tabel 4.3.12. Probleemide grupid, millega ettevõtjad on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Grup</th>
<th>Stiimuli esinemine</th>
<th>Keskmise</th>
<th>Protsents</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemidega kokku puutumine</td>
<td>23.8%</td>
<td>23.8%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemidega kokku puutumine</td>
<td>11.5%</td>
<td>11.5%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>10.5%</td>
<td>10.5%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega</td>
<td>6.9%</td>
<td>6.9%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine</td>
<td>6.6%</td>
<td>6.6%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega</td>
<td>6.2%</td>
<td>6.2%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud probleemid &quot;tehniliste&quot; kaubandustõkete vallas</td>
<td>4.8%</td>
<td>4.8%</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Konkreetsetest probleemidest olid enam kokku puututud majandusliku ebastabiilsuse (sedanimetas 56% ekspordijatest), madala ostujuõu (36% ettevõtjatest), erineva ärikultuuri ja -tavadega (32%), kolmandate riikide kõrge tollimaksuga (24%) (joonis 4.3.6.).

Joonis 4.3.5.
Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega ning probleemid tootmise, toodete ja teenustega.

**Teadmiste ja oskustega seotud takistustest** ekspordi arengul olid kõige suuremateks muredeks müügialane kompetents ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal (joonis 4.3.7. ja 4.3.8.).

![Joonis 4.3.6.](image)

**Joonis 4.3.6.**

10 olulisemat probleemi eksportimisel, millega ettevõtted on kokku puutunud (% vastanud ettevõtetest)

- majanduslik ebastabilisus:
- madal ostujõud:
- ärikultuur ja -tavad:
- kolmandate riikide kõrge tollimaks:
- info saamine turu kohta:
- bürokraatia:
- maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus:
- sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid:
- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel:
- sihtriigi rahvuslikud õigusaktid:

![Joonis 4.3.7.](image)

**Joonis 4.3.7.**

**Probleemide olulisus ekspordi arengul - teadmised ja oskused** (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- müügialane kompetents: 1,84
- kitsas kontaktvõrgustik välismaal: 1,82
- olemasolevate töötajate vähene erialane kompetents: 1,68
- madal innovaatilisus: 1,65
- vähene rahvusvaheline kogemus: 1,64
- keeleoskus: 1,56
- ettevõttelikkuse puudus: 1,54

Müügialast kompetentsi oli suure probleemina tajunud 18% vastanutest. Ettevõtetest 16% töi suurte probleemidena veel välja kitsast kontaktvõrgustikku välismaal ja vähem rahvusvahelisest kogemust (joonis 4.3.8.). Olemasolevate töötajate vähem erialast kompetentsi olid pooled...
ettevõtjad märkinud mõnevõrra probleemseks. Ettevõtluskuse puudust tunnetanud probleemina üle pooled ettevõtted.

Joonis 4.3.8.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>suur probleem</th>
<th>probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Müügialane kompetentsus</td>
<td>17,6%</td>
<td>48,6%</td>
<td>33,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
<td>16,2%</td>
<td>50,0%</td>
<td>33,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Vähene rahusvaheline kogemus</td>
<td>16,0%</td>
<td>32,0%</td>
<td>52,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtluskuse puudus</td>
<td>12,5%</td>
<td>29,2%</td>
<td>58,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Keeleoskus</td>
<td>10,7%</td>
<td>34,7%</td>
<td>54,7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Madal innovaatilisus</td>
<td>9,7%</td>
<td>45,8%</td>
<td>44,4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Vähene erialane kompetentsus</td>
<td>9,3%</td>
<td>49,3%</td>
<td>41,3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel teadmised ja oskused (% vastanud ettevõtetest)

Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest olid kõige probleemsemad käibevahendite puudus ja toodangu kõrge omahind. (joonis 4.3.9.).

Joonis 4.3.9.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>1- ei ole probleem</th>
<th>2- mõnevõrra probleem</th>
<th>3- suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Käibevahendite puudus</td>
<td>2,03</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>1,84</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>1,81</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ettévõtte väiksus</td>
<td>1,69</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
<td>1,68</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)</td>
<td>1,68</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Toodete, teenuste khev disain ja atraktiivsus</td>
<td>1,32</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
<td>1,30</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Probleemide olulisus ekspordi arengul tootmine ja tootud, teenused (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

Vastavalt 34% ja 9% ettevõtjatest leidis, et tegemist on suurte probleemidega (joonis 4.3.10.). Kõige väiksima takistusena ekspordi arengul oli nähtud toodete ja teenuste khev disaini ning madalat kvaliteeti (3/4 vastanustest).
**Probleemide olulisus ekspordi arendamisel-toodmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõttest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Väikebevahendite puudus</th>
<th>33,8</th>
<th>35,1</th>
<th>31,1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>12,9</td>
<td>57,3</td>
<td>30,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettovõte väiksus</td>
<td>40,8</td>
<td>47,3</td>
<td>19,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
<td>10,7</td>
<td>46,7</td>
<td>42,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>3,3</td>
<td>65,3</td>
<td>25,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)</td>
<td>4,0</td>
<td>52,0</td>
<td>40,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodete, teenuste kehvdisain ja atraktiivsus</td>
<td>1,3</td>
<td>23,3</td>
<td>72,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
<td>4,1</td>
<td>21,6</td>
<td>74,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

0% 20% 40% 60% 80% 100%

Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduskeskkonna teguritest oli suurimateks muredeks ettevõtjatele pankade krediidipoliitika ja kvalifitseeritud tööjõu puudus (joonis 4.3.11.). Vähem probleemseteks hindasid puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mööblitööstuse ettevõtted halba transpordiühendust teiste riikidega ja topeltmaksustamise lepingute vähesust.

Joonis 4.3.11.

**Probleemide olulisus ekspordi arengul-Eesti majanduskeskkond**

(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Problème</th>
<th>1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pankade krediidipoliitika</td>
<td>2,11</td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>1,97</td>
</tr>
<tr>
<td>Bürookraatia</td>
<td>1,87</td>
</tr>
<tr>
<td>Kindlustusfirmade käitumine</td>
<td>1,75</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksusüsteem</td>
<td>1,67</td>
</tr>
<tr>
<td>Halb transpordiühendus teiste riikidega</td>
<td>1,56</td>
</tr>
<tr>
<td>Topeltmaksustamise lepingute vähesus</td>
<td>1,29</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Lisaks pidasid 21% vastanutele suureks probleemiks bürookraatia ja 18% kindlustusfirmade käitumist (joonis 4.3.12.). Maksusüsteemi hindas mõnevõrra probleemseks kolmandik vastanute. Seevastu topeltmaksustamise lepingute vähesust ei ole 3/4 ettevõtetest tunnetanud majanduskeskkonna negatiivse mõjuna ekspordi arengule.

245
Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgude takistustest olid kõige suuremad probleemid tugeva konkurentsiga ja probleemidega turunduskanalite juurdepääsul (joonis 4.3.13.).

Puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõttetest ning mööblitööstuse ettevõttetest oli 40% hinnanud tugevat konkurentsi suureks probleemiks ning viiendik ettevõtetest oli näinud kohalikus bürokraatias suurt takistust ekspordi arengule (joonis 4.3.14.). Seevastu korrupsiooni ei ole probleemina näinud 3/4 vastanutest.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- välisturud

(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- tugev konkurents: 2,37
- probleemid turunduskanalite juurdepääsul: 1,92
- kohalik bürokraatia: 1,86
- proteksionism: 1,75
- sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded: 1,63
- suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes: 1,61
- lepingute sõlmimise keerukus: 1,60
- tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad: 1,37
- korrupsioon: 1,32

Joonis 4.3.12.

Joonis 4.3.13.
Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõttele enam kokku puutunud majandusliku ebastabiilused (56% vastanute test), madala ostujõu (36% vastanute test) ja erineva ärikultuuriga (32% vastanute test) (joonis 4.3.15.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest ei ole ettevõttele muret kvalifitseeritud tööjõu puuduse ja korruptsiooniga.

\[247\]
Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevatest probleemidest oli 22% ettevõtteid kokku puutunud bürokratiaga ja 18% sihtriigi rahvuslike õigusaktidega (4.3.16.). Kõige vähem (vastavalt 1% ja 5% vastanute) oli tulnud tegeleda piirangutega äriühingute asutamisele ning ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimustega.

Joonis 4.3.16.

Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)

- bürokratia
- sihtriigi rahvuslikud õigusaktid
- maksusüsteem
- töölepingutega ja töötingimustega seonduv maksusüsteem
- EL-i regulatsioonid (direktiivid, määrused jms)
- ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimused
- piirangud äriühingute asutamisele

0% 5% 10% 15% 20% 25%
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest olid ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel (ligi viiendik vastanutest) ja informatsiooni kättesaadavusega (15% vastanutest) (joonis 4.3.17.). Puuduliku konkurentsioiguse ja probleemide kohalike kartellide ning monopoolsete ettevõtetega oli tegeletud vähem.

![Diagram showing the distribution of problems related to Sihtriigi hangetest and competitive conditions.](image_url)

Joonis 4.3.17.
Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Kõige enam on ettevõtetel esinenud sihtriigis takistusi seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega maksete tegemise ja nende tegemise sujuvusega, mida tõi välja viiendik vastanutest (joonis 4.3.18.). Teine suurem valdkond esinenud takistuste osas oli kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustik (9% vastanutest). Ühegi vastanud ettevõtte puhul ei ole takistusi olgu seoses kapitali ümberpaigutamise ja kasumi väljaviimisega.

Joonis 4.3.18.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega (%) vastanud ettevõtetest</th>
<th>0%</th>
<th>4%</th>
<th>8%</th>
<th>12%</th>
<th>16%</th>
<th>20%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus</td>
<td>19%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustik</td>
<td>9%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded kvalifikatsioonile</td>
<td>6%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>töölubade saamine</td>
<td>5%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>visade saamine</td>
<td>3%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>elamislubade saamine</td>
<td>1%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljaviimine</td>
<td>0%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsete barjääridega kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega olid puidu- ja puittoodete tootmisettevõtted ning mööblitööstuse ettevõtted kokku puutunud vähesel määral. Vastanud ettevõtetest 24% mainis kolmandate riikide kõrget tollimaksu ning 5% probleeme soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendite hankimisega (joonis 4.3.19.)

Joonis 4.3.19.
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsetest barjäärendest olid ettevõtjad enim kokku pörkunud probleemidega kvaliteedisertifikaatide saamisel ja mis seondsid toodete ohutusnõuete täitmisega (15% vastanutest). Sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamisega olid eksportimisel kokku puutunud 12% ettevõtetest (joonis 4.3.20.).

Joonis 4.3.20.
Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Kõige enam ehk viiendikul vastanutest esines probleeme sihtriigis vastuvõetud tehniliste normide teadasamisega. Nõuetega pakendile esines takistusi 6%-l uuringule vastanud ettevõtetel ning 4%-l oli probleem rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes (joonis 4.3.21.).

![Diagram](image)

**Joonis 4.3.21.**

**Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas** (% vastanud ettevõtetest)

- sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid: 18%
- nõuded pakendile: 6%
- nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes: 4%
- piirangud transpordi kättesaadavusele: 3%
- kaubamärgid, patendid ja autoriõigused: 1%
- nõuded kaubal olevale etiketile: 1%

Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi puidutööstuse- ja puittoodete tootmisettevõtetele ning mööblitööstuse ettevõtetele

Uuringule vastanud eksportivatest puidutööstuse- ja puittoodete ja mööblitööstuse-ettevõtetest ligi pooled (45%) olid pöördunud erinevate institutsioonide poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest suur osa (73%) sai abi.

EAS-ist ja EKTK-st saadud ekspordialast abi hinnati kõige enam (joonis 4.3.23.). Puidu töötlemis-, puittoodete- ja mööblitööstusettevõtted ei olnud alati rahul Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ning PRIA ekspordialase abiga ja andsid neile halvimad hinnangud.

Joonis 4.3.23.
Eesti riigi poolsed abimeetmed

Suur osa küsitlusele vastanud puidu töötlemis-, puittoodete- ja mööblitööstusettevõtetest (2/3) hindas kõige olulisemaks riigi poolseks eksporti toetavaks meetmeks välisriikides Eesti tutvustamist ja tuntuse avaramist (joonis 4.3.24.). Ligi sama paljudele vastajatele oli ülioluline ka eksportijate abistamine välis- ja kaubandusesinduste kaudu. Üle pooled vastajad (56%) avaldasid arvamust, et turukonjunktuurialase inforamtiooniga varustatus on samuti üks edu aluseid tegutsemisel eri ekspordi sihtturgudel.

Joonis 4.3.24.
EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused


Joonis 4.3.25.
Ettovõtlusorganisatsioonide tegevused

64% küsitlusele vastanud puidu töötlemis-, puittoodete- ja mööblitööstusettevõtete hinnangutel oli ettevõttjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel ettevõtlusorganisatsioonide peamine tegevus, millele suurema osa ajast keskenduda (joonis 4.3.26.). Suure abi ja toetusena nägid pooled vastanud ka näitustel osalemise korral dustegevust. Ettovõtete vahelise koostöö loomisele, sh klastrite moodustamisele, andis 12% vastanud ettevõtetest hinnangu kui mitteoluline ettevõtlusorganisatsioonide tegevus.

![Diagram](image)

**Ettevõtlusorganisatsioonide tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)**

- **ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel**: 64% vastanud (väga oluline - 26%, mõnevõrra oluline - 10%, ei ole oluline - 0%)
- **näitustel osalemise korral**: 50% vastanud (väga oluline - 43%, mõnevõrra oluline - 7%, ei ole oluline - 0%)
- **ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine**: 47% vastanud (väga oluline - 35%, mõnevõrra oluline - 18%, ei ole oluline - 0%)
- **kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturge puudutava infoga**: 36% vastanud (väga oluline - 52%, mõnevõrra oluline - 12%, ei ole oluline - 0%)
- **ettevõtete koostöö korraldamine/klastrite moodustamine**: 35% vastanud (väga oluline - 53%, mõnevõrra oluline - 12%, ei ole oluline - 0%)
Koolitused

Ligi pooled puidu töötlemis-, puittoodete- ja mööblitööstusettevõtted eksportöörid olid valinud turundus- ja müügikoolitused ning ekspordiga seotud õigusalased koolitused teistest koolituseemadest olulisemateks (joonis 4.3.27.). Pisut üle kolmandikule vastanutele pakkus väga suurt huvi teiste eksportijate kogemuskoolitused. Tolliformaalsustega seotud koolitusi pidades ebaoluliseks 35% vastanud eksportööridest.

Joonis 4.3.27.

Koolituste olulisus ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Koolitust</th>
<th>Väga oluline</th>
<th>Mõnevõrra oluline</th>
<th>EI ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Turundus- ja müügikoolitused</td>
<td>47</td>
<td>45</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Ekspordiga seotud õigusalased koolitused</td>
<td>42</td>
<td>51</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused</td>
<td>36</td>
<td>56</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriike tutvustavad õriseminarid</td>
<td>30</td>
<td>62</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksunduse ja finantserimisega seotud koolitused</td>
<td>28</td>
<td>60</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>Pikaajaline tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutuses</td>
<td>24</td>
<td>64</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>Tolliformaalsustega seonduvad koolitused</td>
<td>16</td>
<td>49</td>
<td>35</td>
</tr>
</tbody>
</table>
4.3.3. Puidutööstuse- ja puitoodete tootmisettevõtete ning mööblitööstusettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.3.13.  
Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:  

- Soome x 13  
- Norra x 8  
- Saksamaa x 8  
- Rootsi x 3  
- Suurbritannia x 3  
- Jaapan x 2  
- Taani x 2  
- EU  
- Hispaania  
- Iirimaa  
- Kanada  
- Prantsusmaa  
- Rumeenia  
- Tšehhi  
- USA  
- Venemaa
Tabel 4.3.14.

Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel

- Rahvusvaluutade langus euro vastu, mis on tõstnud meie toodangu hinda. Uldine ehitusturu langus sihtturgudel, mis teeb konkurentsis pealejaäämise keerulisemaks. Väga suur hinnasurve.
- Krediidivõimalused klientidel puuduvad.
- Nõudlus on langenud, tugev hinnasurve.
- Langenud on nõudlus Eesti siseturul.
- Tänur turule toodud uutele toodetele on suurenenud käive ja kasum.
- Seoses väiksemate kuludega oleme võrreldes Skandinaaviaga hinnana ja kvaliteedi suhtes paremalt seisus. Ja kuna ka seal on rasked ajad, siis sunnib see sealseid tegijaid rohkem meie käest ostma.
- Finantskriisi toimel on Põhja-Ameerika turult tekkinud aeglasem ja ettevaatlikum.
- Siseturu müük on vähese, välisturul on kaua suurendanud assortimenti.
- Kiirem ja adekvaatsem reaktsioon turumuutustele.
- Meie kaubad on muutunud kallimaks tänu euro kursi muutumisele.
- Müügi maht on tunduvalt vähenenud.
- Me ei ole konkurentsivõimalised Hiina tootjate odava müüginähtäv sõltuvalt... Riigi poolt pole mingit tuge ollagi, enamki veel - valitsuse käesolev poliitika ida-aafrika tegevus pleitsema hakkama hakkada sellest meie koostööle ida-poolsete partneritega!!!!
- Eesti ehitusturg madalseisus, ostetakse hinge. Kulu de kärpimine on parandanud konkurentsivõimet euroga mitmetunnistud riikides.
- Ostetakse madala kvaliteediga toodet.
- Siseturul ei suuda ettevõte konkureerida valdavalt ümbrikupalka maksvate konkurentidega.
- Konkurendite arv on vähenenud.
- Viimasel aastal oleme leidnud konkreetselt Saksamaa EL-i (Jaapan, USA, Šveits).
- Nõudlus on suurenenud kuna pakume hea kvaliteedi ja mõistliku hinnaga tooted.
- Toodud neil on konkreetsivõimaluse, et saata kvaliteetset toodet, laiendada Emilu poolt valmistatud toodete seadusega ja lihtsustada toodete kasutamist.
- Üldine nõudlus on langenud, seetõttu on ettevõtte toodetega tõenäoline keskmisest maabus võõrandamisest vähenenud.
- Valuutakursid on langenud, eelisest tõenäoline keskmisest vähenenud.
- Valuutakursid on langenud, eelisest tõenäoline keskmisest vähenenud.
- Valuutakursid on langenud, eelisest tõenäoline keskmisest vähenenud.
- Tootevalik ja toodmisvõimsused on kasvanud tänanäolise erinevate investeerimisplogikate.
- Konkurente on madalmaht.
- Toorme hinnad on vähenenud.
- Põhiline langus jäi 2009. aastase aastasse (klientide arv vähenenud ja firma käive langes ligi 3 korda). 2010 a. näitab taas käive kasvu, tellimusi on võrreldes eelmise aastaga ikka tunduvalt rohkem.
- Toodangu maht on kasvanud.
- Pakkujate arv siseturul on langenud.

* Vastused on antud retsenseerimata kujul
**Ettévőtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel**

- Krediidikindlustused ettevõttele oluliselt vähenedud, kuna kuulume koos Lätiga ja Leeduga nn. kõrge riskigrupiga maade hulka.
- Oleme teinud tihedat koostööd ostjatega; otsinud tooteid, mis oleksid innovaatilised ja jätitud tootmisest välja tooted, mida on raske müüa (tiheda konkurentsipärast jne.).
- 2008. toimus drastiline tootmismuutused vähememise lähitiikides ja ka Eestis ning seetõttu on tegijaid hetkel vähem.
- Majanduslanguse eelse ajaga võrreldes on uue majanduskasvu lävel võimalus tootjad leida kliente ettevõtete hulgast, kes varem omasid kindlat ja kõigutamatut hankelogistikat.
- Hind.
- Kuna oleme headel aegadel kõvasti kokku hoidnud, siis on tänata võimalik kõvasti panustada nii turundusse kui uute koostööpartnerite otsimisse.
- Meie toode on spetsiifiline ja sõltub rohkem aastate järeli kui majandussituatsioonist. Tänä külmale talvele õnnestus meil turgu laiendada.
- Hinnatase.
- Oleme suutnud oma käivet kasvatada (vääristurgudel). Sisseturu oli käibe langus.
- Lisaks kauba tarnetele ostja ladudele oleme pakunud logistikat kuni lõpptarbijani. See on omakorda suurendanud nõudlust.
- Ettévőtte on läbi teinud strukturuudest muutused, tootmine on muutunud efektiivsemaaks, paljud konkurendid ei elanud majanduslangust üle.
### Tabel 4.3.15. Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Majakomplektide paindlik komplekstustasem ja eritellimisel projekteeritud hooned.
- Kiire ja paindlik reageerimine.
- Hea kvaliteet normaalse hinnaga. Suur paindlikkus.
- Toote viimistlemine täiuslikuks, innovatiivliseks, professionaalseks.
- Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga.
- Pikaajaline kogemus 16 a. Ühe palkmaja püstitamine toob hulga uusi huvilisi, nende hulgast mõned küsivad hinnapakkumist ja 1-2 tellivad meilt. Kuna on tegemist käsitööga, siis on välja kujunenud oma käekiri ehk stiil, mille järgi meie maju nainud inimene meid ära tunneb.
- Puidu osas on tooted siiski väga sarnased ning oluliselt erinevust nendes ei ole.
- Turule toodus ThermoLog Ecomajad kontseptsiooni ei paku hetkel ükski teine Eesti ega Skandinaavia majatootja.
- Kvaliteed ja hinnu suhe ning tootearendusvõimekus. Järgmisena hea tehnikapark ja juhtimissüsteem Axapta koos ISOega.
- Tööjõu professionaalsus ja sellest tulenev kõrge kvaliteediga toode paraku madalama hinnaga.
- Tüüplause iseloomustamaks Estonia klaverite müügiedu: "The best value for that money."
- Hind.
- Kvaliteetne ja saadaval nii suurte kui ka väikeste partiidena, paindliku hinnaga.
- Hea kvaliteet mõistliku hinnaga.
- Madalama hinnaga kuid sama kvaliteediga.
- Kiire tarneaeg (3-4 nädalat), erilahendused projektidele, lai tootevalik (erinevad aknatumblid, erinevate lõppviimistluste valik).
- Trendikas outlook, moodlase aksessuaaride kasutamine, stabilne/hea kvaliteet, paindlikkus/vajadusel erimõõdus mõõbl võimaldamine.
- Spetsiaalsed väikesed partid, paindlikud tarneajad.
- Hind on odavam kui konkurenditel.
- Parimate tootjate tasemel kvaliteet nendest madalama hinnaga...
- Kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutmisele.
- Kvaliteetne toode, soodne hind.
- Väga hea helipidavusega soojapidavad aknad.
- Kõrge kvaliteet.
- Kõrge kvaliteediga paindlik toode, mis vastab täpselt kliendi ootustele ning kohalikele normidele ja tavadele.
- Kasutame naturaalset puitu, loodussõbralikke peitse, praktiilis, hea disain ja kvaliteet.
- Suudame tagada kõrge kvaliteedi mõistliku hinnataseme juures.
- Oleme võimetud sisse toota sisustuse erilahendusi, erinevaid materjalikäsitlusi.
- Hea kliendisuhete hoidmine, paindlikud tingimused.
- Kõrge kvaliteediga toode on madalama hinnaga kui konkurenditel.
- Mõistlik kõrgekvaliteediliist pehmet mõõblit, kõrranotses ja hoolekande suhe on normaalne. Mõistlik
Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel tarneaeg.

- Tarnekindlus ja toote kvaliteet, väga oluline on ka tootebränd.
- Paindlik tarne, kõrge kvaliteediga soodne toode.
- Kõrge kvaliteediga materjalid, tootedisain, tootearendus.
- Kvaliteetne eritellimusel valmiv toode madalama hinnaga.
- Tarnime kokkulepitud kauba kokkulepitud ajal ja hinnaga.
- Tootmise efektiivsus.
- Rõhume eelkõige toote kvaliteedile ja kliendi rahulolule (parim reklaam on toodanguga rahul olev klient).
- Kõrge kvaliteediga toode madala hinnaga.
Tabel 4.3.16.

Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Tihtipeale tooted ei eristugi üksteisest, pigem soo vivad ostjad osta sama tootja kaupa kuna nii ollakse harjunud. Siia lisandub korrektne lepingute ja kokkulepete täitmine, õigeaegne informeerimine probleemide olemasolul.
- Ei eristugi, vaadatakse hinda, kui pakume soodsamat hinda kui konkurendid, ostetakse meilt, kui ei paku, siis ei osteta.
- Püüame olla uuenduslikud ja vältida turul juba müüdavate toodete kopeerimist. Me ei konkureerii odavas masstoodangu sektoris koos Poola ja Läti/Leedu firmadega, sest nendes riikides on tööjõud ja tooraine odavam. Teeme tihedat koostööd professionaalsete disaineritega omanäoliste ja innovatiivsete toodete väljatöötamiseks.
- Kvaliteetne toode, täpne tarne.
- Toode pakub kõrge kvaliteedi ja turuhinna kõrval saab ikkuna mitmekeelset ning empaatilist teenindust. Teenindus on paindlik, st võimalik on dünaamika tootevaliku ja tarneaegade kohta pealt.
- Kiire ja paindlik reageerimine.
- Hea hinna ja kvaliteedi suhe.
- Soodne turuhind.
- Lai ja läbimõeldud toodete nomenklatuur, interneti turundusalased teadmised ja müügioskus.
- Kõrge kvaliteet.
- Kvaliteedi ja tarnekindlus.
- Kvaliteed.
- Kõrge kvaliteet, paindlikud erinevate lahenduste leidmisel ning materjali kasutamisel, innovaatilisus, unikaalus.
- Mõõbli paigaldajatena kasutame kõrge kvalifikatsiooniga tislereid, kes omavad töökemast ka eritellimisel mõõbli valmistamisel -st, et töölised on võimalised objektil käsitöörüstade ka mõõbli ümber tegema, ilma kvaliteetiti kahjustamata. Tavaliselt kasutatakse paigaldustööd meidel madalamalt kvalifikiteeritud tööjõudu, kelle oskused piirduvad pigem ehituse ja transporti valdkonnas omandatuga.
- Kiire ja paindlik reageerimine noudluse muutumisele.
- Toomaterjali töötlemise tase, pikaajaline kogemus.
- Toodet on looduslahedased, omapärased ja turundussõnum on mõjuv (igal asjul on hing).
- Toote ainulaadsus ja keskkonnasõbralikus.
Tabel 4.3.17.

**Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel**

- Topeltseinaga palkmajade arendus.
- Kulude vähendamine.
- Kaasaegsed seadmed ja tarkvara.
- Investeerimine seadmetesse.
- Tootearendus.
- Alandasime toodangu omahinda, mida võimaldas tõõjõukulude alandamine.
- Tootmisseadmete ja tehnoloogia pidev täiustamine.
- Turukülastused, järjepidev töö klientidega.
- Ekspordiplaani elluviimine lähiturgudel koostöös EAS-i abiga. Leidsime mitmeid väliskliente, kelle nüüd juba toodame.
- Tootearendus.
- Pidev kvaliteedi tõstmine ja tootearendus.
- Tõusvatel turgudel tõotamine, enese mittesidumine ühe-kahe turuga.
- Kvaliteedikontrolli juurutamine.
- Professionaalse müügpersonali värbamine ekspordi sihti riides.
- Tootlikkuse tõstmine ja omahinna alandamine.
- Uute toodete valmistamine.
- Tootearendus...
- Tootearendus ja tootmisseadmete ja tehnoloogia arendus.
- Konkreetne tegevuskava aita saunata energiat ning kasvatada tulu.
- Paindlik kulude haldamine ja tootmine.
- Investeerimine seadmetesse ja oskus teabesse.
- Senisest täisulikuma toote pakkumine ning oma protsesside ja toodete sertifitseerimine.
- Suurt rõhku oleme panustanud disainile.
- Uue tootmisliini avamine, s.t kaubale lisaväärtuse andmine.
- Efektivsuse suurendamine ja uute partnerite otsing.
- Viimasel kahel aastal põhiostjatele hinna langetamine ja samas tarnijatelt soodushinna kauplemine. Teeninduspaketi täiendamine-kliendile "rohkem valmis".
- Hakkasime pakkuma lisatooteid ehk lisaks oma põhitoodangule - graniidist köögitakse ja segisteid.
- Tootevaliku kasvatamine.
- Investeerimine tehnoloogia arengusse, et püsida tehnoloogia käiguga kaasas.
- Agressiivne müügistrateegia, st ostjate tihe külastamine.
- Uued tõöpingid, et valmistada kiiremini ja kvaliteetsemalt toodangut.
- Toodete omahinna alandamine läbi pideva efektiivsuse kasvu.
Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel

- Kvaliteet, stabiilsus, hinna kontroll. Ekspordi puhul peame konkureerima kõigi pakkujatega, meie toode ei saa olla kallim konkurentide omast ja kvaliteet mitte kehvim.
- Paindlikkus, kiire mudelivahetus ja lühikesed tarnetähtajad.
- Hetkel osalemme EAS-i ekspordiarendamise programmis ja soovime investeerida lähiajal uutesse tootmisseadmetesse.
- Töötajaskonna väljaõpe, et tagada hea kvaliteet, tarnekindlus ning õigeaegne tarne.
- Pakutavate toodete väga hea kvaliteedi saavutamine.
- Uusi majamudeleid on arendatud, lähtudes eelkõige turu vajadustest.
- Investeerimine tootmisadmetesse.
- Kasutame väga kogenud ekspordispetsialiste.
- Hinna ja toote paindlikkus.
- Innovaatilisust, toodete unikaalsust, tooted toovad reaalselt kasu lastele, mitte ega näha tegud.
- Eksportdiplaan ja sertifitseerimine.
- Toote omahinna langetamine (tootmise efektiivsemaks muutmise), tootearendus.
- Käib tootmise planeerimise protsess, mis võimaldaks kasvatada tootmismehtusid, lahendada toormaterjali probleeme. Loomisel on kontaktid ekspordi sihtmaa Soomega.
Liitumine Eesti Puitmaju eksportivate ettevõtete klastriga.

Selekteerinud partnereid, täiustanud toodet, uuendanud suheid välispartneritega.

Kuulume Puitmajaliitu, kus hakatakse ellu viima klastriprogrammi, mis on keskendunud ühisturundusele.

Allhanke sisseostmine teatud toote/sortimendi osas.

Hindade alandamine taluvuse piirile...

Parem teenindus.


Lisaväärtuse andmine puidule seoses uue tootmisliiniga ja seega ka uue kliendibaasi tekkimine.

Kvalifitseeritud töötajate värbamise.

Allhanked teistele mööblitootjatele.

Paindlikkus, kiire mudelivahetus ja lühikesed tarmetähtad, kvaliteet.

Teeme koostööd alltöövõtjatega, et tagada suurtellimuste täitmine õigeaegselt ja olla paindlik klientide soovide täitmisel.

www.palkmajainfo.ee blog is saa tehtud koos teiste sama valdkonna ettevõtetega.

Investeerimine tootmiseadmetesse.

Toote ja hinna paindlikkus.


Laiendanud sidemeid teiste Eesti ettevõtete ja leidnud meie toodete edasimüügiks ettevõtjaid ka väljaspool Eestit.

Tihedam koostöö teiste ettevõteteega Eesti Puitmajalidus.

Koostöö (info vahetamine teiste käsitööettevõtjatega).
**Tabel 4.3.19.**

**Ettevõtte kõige olulisem tegevus välislistul konkurentsivõime tõstmisel**

- Messid, internet, isiklikud sidemed.
- Osalenud välismessidel, koolitanud välisesindajaid, investeerinud püsiväljapanekutesse välismaal.
- Otsekülastused potentsiaalsete klientide juurde, firma esitlus ja hinnapakkumiste tegemine koos prototüüpidega.
- Osalemine messidel.
- Rahvusvaheliste mööblit ja puidutehnoloogia messide külalastamine, osalemine mõõblimessidel.
- Kohtumine potentsiaalsete klientidega...
- Erialamessidel osalemine eksponendina.
- Rahvusvahelistel sisustusmessidel osalemine on meie jaoks väga oluline. Mille läbi leiame uusi kliente ja sihtturge.
- Klientide külalastamine, et võimalikult täpselt tunnida nende vajadusi.
- Uutel turgudel edasimüüjate otsimine.
- Oleme mitmekordistanud reklaamimahtusid avalikus meedias.
- Kliendivajaduste täpsem kaardistamine.
- Turgude ümberhindamine.
- Uutele turgudele sisenemine müügiagentuuride abil.
- Loonud sidemed Soomes tegutseva disainistuudioga.
- Alustasime head agendisuhet Itaalias ning oleme kahekordistanud müügimahu 1 a jooksul.
- Plaanne minna Norrasse ehitusmessile 2011. a kevadel, teha uue tootekataloogi.
- Paindlikkus, kiire mudelivahetus ja lühikesed tarnetähtajad, kvaliteet.
- Oleme külalastud SPOGA ja GLEE messe ja tutvustanud oma ettevõtte toodangu nendeta messeid omakorda. Oleme otsinud uusi kontakti prantsuse turul ja alustada seal müüki 2011. a hooajal.
- Intensiivne suhtlus isiklikul tasandil klientidega välisturgudel klientide emakeeles, sh klientide keeleoskuse omandamine (korea keel).
- Tegelenud interneti turundusega.
- Osalemine välismessil.
- Oleme tugisid Rootsi turgule.
- Otsinud uusi esindajaid.
- Osalemine messidel.
- Osalemine messidel.
- Osalemine messidel.
- Lõime uue koostöös teiste tootmisettevõtetega uue müügitevõtte arendamaks oma toodete müüki uutel turgudel.
Tabl 4.3.20.

**Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjusted**

- Krediidi puudumine klientidel.
- Elu ei ole nii lihtne.
- Majanduslik ja poliitiline olukord piiri taga, käibevahendite nappus Eestis.
- Madal nõudlus.
- Raha.
- Globaalne kriis ja meie valitsuse saamatus ning riigi poolne täielik osavõtmatus aitamaks tootmisettevõteteid raskel ajal. Riigi osa piirdub maksude korjamise ja igal võimalusel trahvide tegemisega...
- Tellimuste vähenemine.
- Hindasime inimesi üle.
- Spetsiifilises valdkonnas väga olulisel määral ajutiselt vähenenud nõudlus meie toote järgi.
- Tellijad lükkasid tellimusi edasi.
- Toorme nappus.
- Väljakujunenud edasimüüjate ärarangemine seoses "masuga".
- Üks müügiesindajad ei saavutanud oodatud tulemusi.
- Tootismahu kasvatamine uuendatud tehnoloogiaga on võtnud soovitust kauem aega.
- Uued turud ei ole andnud planeeritud käibekasvu.
- Ebapiisav inimressurss.
- 2009. oli majanduslanguse tõttu väga vilets, kuid 2010 on asjad tunduvalt paranenud.
- Tarbimine on jätkuvalt madal.
- Masu.
- Asjad ei liigu nii kiiresti kui olime arvanud.
- Välispartnerite finantsraskused.
- Nõudluse vähenemine.
- Takistas osaliselt majanduslangus. Mõne sihtturu piires oli aga just 2009. edukas aasta.
- Idee on, innovaatilisus on, positiivne tagasiside on, raha pole.
- Toote kvaliteet ei olnud päris hea.
- Ostjate pikaajalised koostööd olemasolevate tarnijatega.
- Hüplev turg.
- Olemme tegutsenud 1 aasta ning siseturu m üük ei ole lăinud prognooside kohaselt. Ettevötel on käibevahendite nappus, mis segab laienemist ning ka välisturule sisenemist.
Tabel 4.3.21.

**Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid**

- Turundusoskused.
- Käibevahendite puudumine.
- Meie toore tuleb 99% RMK-lt. RMK tõstab hindu alates 01.07.10. 20% ja nimetab asja lähirääkimistega pakkumiseks. Tegelikult on seis võta või jäta. Nõudlus ei ole veel taastunud, aga sisendid juba kallinevad.
- Aeg tootmisvahendeid uuendada 20% osas saavutamaks uut läbimurret uutel turgudel, materjal varumise perioodilisus, suured laoseisud tulenevalt materjali varumise perioodilisusest, käibevahendite nappus.
- Kitsas kontaktvõrgustik välismaal.
- Käibevahendite nappus on hetkel üsna raske probleem.
- Seadmete vananemine.
- Suuresti põhitoorme/saematerjali hinnast ja selle madalast väljatulekust tingitud toodete kõrge omahind.
- Käibevahendite puudus - ostjate maksetähtaeg 30 päeva, kuid tarnijad soovivad materjali eest tasu 100% ette.
- Lepingud on lühiajalised. Teame ette ainult ühe kuu, mida ekspordime. Enne masu oli ette teada pool aastat kindlasti.
- Väga kõrged tööjõuga seotud maksud ja sellest tulenevalt toodete kõrge omahind!
- Tootmisprotsessi korraldus.
- Kvalifitseeritud müügipersonali nappus.
- Rahvusvahelise müügikogemusega ja hea keeleoskusega personali nappus.
- Oleks huvi mahtu suurendada aga kümne või pärast toorme nappus. Samuti on seadmed vananenud.
- Toote omahind (mõjutatuna toorme kõrgetest hinnatasesemest ja madalast tootmisefektiivsusest) on tõusnud tasemele, kus sel hinnaeelist enam ei ole. Tootearendus on seoses nn. heade aastatega hiljaks jäänud uuendusvormistusseotud tooted väljaarendamisel.
- Vananenud tooted ja müügistrateegia.
- Puudub piisav tööjõud. Ei jätke vähendade turundusega tegeleva tööjõu palkamiseks.
- Krediidikindlustused ettevõttete oluliselt vähenedud, kuna kuulumine koos Läti ja Leeduga nn. kõrge riskigrupiga maade hulka.
- Üsna suur probleem on käibevahendite nappus kevadel kõrghooajal, sest tarnijad küsivad kiiret makset ja ostjad tahavad maksega min. 60 päeva.
- Krediidikindlustuse kire saamine.
- Toormelogistika ning tootmisprotsessi korraldus.
- Kontaktvõrgustiku puudumine.
- Suurtele turgudele sisenemisel jääb finantse puudu.

270
Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid

- Kitsas kontaktvõrgustik välismaal.
- Käibevahendite puudus.
- Raha ei ole isegi tootearenduseks. Kuid ideed olemas ning head.
- Kuna tegemist on väikeettevõttega, siis on puudus eelkõige käibevahenditest. See on ka üks põhilisi takistusi oma toodete ja teenuste reklaamimisel, tutvustamisel välisturgudel.
- Käibevahendite puudus.
- Omakapitali väiksus, et forsseerida müüki uutel turgudel.
- Finantsvahendite nappus ja eksporditurundaja puudumine.
- Keeleoskus.
Tabel 4.3.22.

**Eesti majanduskeskkonna probleemid**

- Eesti interneti keskkonnast andmete leidmise algelisus ja puudumine.
- Kindlustusfirmade boikott, puiduettevõtete vastu, pankade mõtlematu ja mõistmatu tegevus, kõikivõimalike regulaarsioonide ja nõuete enneaegne ning mõtlematu vastuvõtt.
- mitigation soovitused toote areng selles kinni, kui EAS-i enda poolt realiseeritav ekspordi toetuse projekt sisaldab suurel määral formaalsust ja bürokraatiat, mille vabanduseks vihjatakse Brüsselisse ja Euroopa Liidu direktiividele. Eesti ekspord toimub vastavalt kohalikele oludele ja selleks vajalikud tingimused ei saa olla dikteeritud Brüsselisse. Tean, et see märkus ei ole vastus esitatud küsimusele.
- Kvalifitseeritud erialaspetsialistide/puidutehnoloogide puudus mõjutab mingil määral tootearenduse kvaliteeti.
- Ebastabiilne majandusolukord pikemaajaliste investe eringute tegemiseks ekspordimahu suurendamiseks.
- Riik ei peaks segama eetevõttelust.
- Kvalifitseeritud müügirühmad ja arendustingimised.
- Toorme hankimise keerukus RMK süsteemist.
- Pankade krediidipoliitika. Isegi juhul kui laenunahked on maksud alati tähtajaks, ei anna pangad uusi laene juhul kui ettevõtte kasvöö ajasertselt on sattunud kahjumisse.
- Omahinnaks kiire tõus kõrgemaks kui mujal EL-is, suuresti tänu kaudsetele maksudele. Logistikaturu väikseks.
- Eksport SRÜ riikides liigset kallis.
- Logistikaprobleemid. Mõnel ajal aastas on väga keeruline leida transpordivöimalusi Euroopasse.
- Tööjõu maksutamine on kõrge.
- Swedpangaga tekis probleem nende krediidipoliitika pärast (probleemjaht nii saada klientidele ettemaksu kohta pangagarantiid). Läksime üle Nordea Panka ja probleem lahenes.
- Olematud suhted Venemaaga, takistavad toorme ostu. Raudteed ei toimi ja autotransport on kallis.
- Lepingupartneri poolt nõutud pikad maksetähtajad - kuni 90 päeva.
- bürokraatia, mis tuleneb meie seadusandlusest ja ebakompetentsed ametnikud.
- Pankade krediidipoliitika.
- Puuduvad inimesed, kes omavad pikaajalist kogemust välisturgudega tegelemisel just meie valdokonnas.
- Partnerite vähesus.
- Sadamate, eriti Pärnu sadama, laevatatavus talvekuudel. Probleem riigipoolse suutmatusega
Eesti majanduskeskkonna probleemid

kindlustada sadamaid jäälõhkujatega.

- Kuna pahatihti läbirääkimised teenuse osutamiseks võtavad suhteliselt palju aega ja välistellija võib otsustada teenuse ostmise vahetult enne teenuse osutamist, siis vajalike dokumentide (vorm E101 jne.) meie tellimine ja saamine riigiametitest on pikk ja vaevanõudev protsess!
- Pankade krediidipoliitika.
- Tootmisvajaduse suurenedes hakkab nappima korralikku tööjõudu.
- Müügijuhi puudus jne.
- Peale finantskriisi algust on pangad muutunud haiglaselt umbusklikuks. Krediit (arvelduskrediit; lühiajalist laenu, faktooringu limiiti) on väga raske saada.
Tabel 4.3.23.

Välisturgude probleemid

- Suur konkurents ja hinnasurve.
- Tolliprotseduurid.
- Sertifikaadid ja standardid, mis pole eluga kooskõlas.
- Kuna nõudlus on madal, siis konkurents on tihenenud. Kohalikud tootjad on oma hindadega ka
tugevalt alla tulnud ja kui hinnariskeerukus ei ole suur, siis eelistatakse alati kohalikku tootjat.
- Odavama kvaliteetse mööbli pakkumine endistest idabloki riikides.
- Suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes.
- Klientide usaldamatus Eestist tuleva toote kohta.
- Suurim probleem ongi, erinevate sihtturgude tarbijaeelistustes.
- Suured riigitoetused nt Saksa kohalikele mööblitootjatele.
- Madal nõudlus.
- Lepingupartneri poolt nõutud pikad maksetähtajad - kuni 90 päeva.
- Meil ei ole õnnestunud siseneda Soome turule suurematesse kaubanduskettidesse, kuna toimib nn.
onupojapoliitika.
- Tugev konkurents.
- Kuna tegeleme Venemaal, siis korruptsioon on põhiline raskus.
- Tugev konkurents.
- Suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistuses.
- Suurenenud bürokraatia ning ajakulu sihtturul ehituslubade taotlemisel ja tellijal pangalaenude
saamisel.
- Probleemid turunduskanalitele juurdepääsul. Ei ole kontakte Soomes, kus meie toodetel oleks
potentsiaalne turg. Soomlased on umbusklikud ja usaldus tekitab aeglasealt.
### Tabel 4.3.24.

**Sihtriigi majanduskeskkonnaval tulenevate probleemidega kokku puutumine**

- UK majanduslik ebastabiilus.
- Majanduslik ebastabiilus - Läti.
- Mitmete oluliste eksporditurgude praktiline kokkuvarisemine - Kreeka, Hispaania, liirimaa, Ukraina.
- Meie sihtriigid on kõik Skandinaavia riigid. Ostujõud ei ole seal madal, aga üldine maailmamajanduse olukord tingib madala nõudluse.
- Soome kliendi pankrotistumine.
- Elanikkonna ostujõud on vähenenud üleüldisest majanduspoliitilisest situatsioonist tingituna. (Saksamaa/Austria)
- Läti
- Läti, Soome, Rootsi
- Raskel ajal ei osteta eriti mööblit.
- Lätis altkäemaksu otsene küsimine.
- Island
- Eks majanduslik ebastabiilus on räsinud kogu maailma. Ja meie toodang ei kuulu just nn esmatarbecaupadade nimistusse, pigem mõjutatud emotsioonidest ja võimalustest.
- Keeruline müüa turuhindadega näiteks Läti, Leedu, Ungari jne. Soovivad saada kaupa alla omahinnat.
- Rootsi ja Soome
- Suurbritannia devalveeris oma valuutat ja sellest tulenevalt meie kaubad kallinesid.
- Rootsi majanduse ebastabiilus ja madal ostujõud (20% käibest).
- Puudub info erinevate riikide sisenõudluse kohta. Näit Inglismaa.
- Lepingupartneri poolt nõutud pikad maksetähtajad - kuni 90 päeva. UK.
- Soome
- Info saamine turu kohta Soomes.
- Poliitika- ja majanduslik situatsioon. Palju käib Venemaal just althõlma.
- Majanduslik ebastabiilsus, Taani.
- Itaalias on ajast aega olud probleeme maksedistsipliini ja pehmelt õeldes helmusega.
- Ungari
- Ärikultuur Lõuna-Euroopas (Hispaania, Itaalia) erineb oluliselt Kesk-Euroopa omast.
- Norra: suvilate turg.
4.4. Ehitusmaterjalide ja muude mittemetalsetest materjalidest toodete tööstusettevõtted

4.4.1. Ehitusmaterjalide ja muude mittemetalsetest materjalidest toodete tööstusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade

2008. aastal oli Eestis Statistikaameti andmetel 226 ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest toodete tootmisettevõtet ja neist 84 eksportisid oma toodangu (37% Eesti ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest tööstusettevõtete koguarvust). Ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest toodete tootmisettevõtete ekspordi kogumüügitulu oli 2008. aastal 2,87 mld krooni ja eksordi osakaal kogumüügitulus oli 38%.

46. ettevõtte töötajaskond oli 20 ja enam töötajat. Sellise töötajaskonnaga ettevõtted andsid 97% ehitusmaterjalide tööstusettevõtete ekspordi müügitulus. Nimetatud töötajate arvuga ettevõtte keskmine ekspordikäive oli 2008. aastal 73,1 mln krooni.

Ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest toodete tööstusettevõtete ekspordimüügitulu oli 2008. aastal 2,87 mld krooni (+12% kui 2007.a., joonis 4.4.1.), moodustades 4% töötleva tööstuse ettevõtete ekspordi kogumüügitulus.

Joonis 4.4.1.

### Ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest toodete tööstusettevõtete ekspord

<table>
<thead>
<tr>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1,66</td>
<td>2,08</td>
<td>2,56</td>
<td>2,87</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Allikad: Statistikaamet; EKI

Ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest valmistatud toodetest eksporditi Statistikaameti väliskaubanduse andmetel 2008. aastal enam portlandtsementi (390 mln krooni väärtuses), tsemendiklinkreid (360 mln), kergbetoonist ehitusblokke ja telliseid (333 mln), keraamilisi sanitaarseadmeid portselanist (valamud, vannid jne, 160 mln), betoonist ehitusdetaile (põrandaga ja lae komponendid, 152 mln), keraamilisi ehitustelliseid (107 mln), karastatud kildumatut lehtklaasi (93 mln), mitmekihilisi klaasisolaatoreid (84 mln), pae- ja lubjakivist ning dolomiidist ehitusmaterjale (59 mln), graniiti (45 mln), keraamilisi katusekive (43 mln) jne. Nimetatud 11 ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest valmistatud toodete ekspordi osakaal oli ekspordiga tegelevate tööstusettevõtete ekspordist pea 2/3.
Ehitusmaterjalide ja –toodete ekspordi olulisemateks sihti reikideks olid põhiliselt Vene Föderatsioon, Soome, Läti, Leedu, Rootsi ja Saksamaa. 2008. aastal suundus Venemaale 84% Eesti betoonist ehitusdetailide ekspordist, 72% keraamiliste sanitaarseadmete ekspordist, 68% keraamiliste ehitustelliste ekspordist, 58% tsemendiklinkrite ekspordist, 56% kergbetoonist ehitusblokkide ja telliste ekspordist, 47% keraamiliste katusekivide ekspordist ja 39% portlandtsemendi ekspordist.

Lisaks Venemaale veeti portlandtsemeti Lätisse (42% portlandtsemendi ekspordist) ja Soome (18%). Ka viidi Lätisse kergbetoonist ehitusblokke ja telliseid (pea neljandik kergbetoonist ehitusblokkide ja telliste ekspordist). Kergbetoonist ehitusblokkide ja telliste eksporditurgudeks olid peale Venemaa ja Läti veel Leedu (12% kergbetoonist ehitusblokkide ja telliste ekspordist) ja Rootsi (7%). Portlandtsementi eksporditi samuti Soome (18% portlandtsemendi ekspordist). Üle poole Eesti karastatud kuldumatu lehtklaasi ja mitmekihiliste klaasisolaatorite ekspordist suundus 2008. aastal Soome. Eelnimetatud sihti reikid veel kolmandik Eesti pae-, lubjakivist ja dolomiidist ehitusmaterjalide ning samuti kolmandik graniidi- ja neljandik tsemendiklinkrite ekspordist. Tsemendiklinkreid veeti välja veel Brasiiliasse, Norrasse, Rootsi ja Sierra Leonesse.

26% keraamiliste ehitustelliste- ja 22% keraamiliste katusekivide ekspordist moodustas müük Leetu. Ka eksporditi Leetu 12% Eesti kergbetoonist ehitusblokkide ja telliste ekspordist.

Eesti mitmekihiliste klaasisolaatorite ja graniidi ekspordi sihti riigi Rootsile osakaalud olid vastavalt 22% ja 20%. Lisaks kuulus Rootsile 7% Eesti kergbetoonist ehitusblokkide ja telliste ekspordist.

Eesti pae- ja lubjakivi ning dolomiidist ehitusmaterjalide 2008. aasta ekspordist oli ligi pool (46%) eksport Saksamaale.
4.4.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- ehitusmaterjalide tootmis- ettevõtted

Ettevõtete üldiseloomustus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 29 ehk iga neljateistkümnes eksportöör tegutses ehitusmaterjalide tootmise tegevusalal. Eksportivate ehitusmaterjalide tootmisettevõtete seas oli enim keskmisi ja väikeettevõtteid (45% ja 35% vastanuten, tabel 4.4.1.).

Tabel 4.4.1. Eksportööride jagunemine töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kogukond</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mikroettevõtted (1-9 töötajat)</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Väikeettevõtted (10-49 töötajat)</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted (50-249 töötajat)</td>
<td>45</td>
</tr>
<tr>
<td>Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

2/3 haru eksportööridest olid kodumaise kapitaliga ettevõtted (tabel 4.4.2.). Välisosalusega ettevõtetest, keda oli kokku kolmandik, oli peamine osa täielikult välisomanduses.

Tabel 4.4.2. Ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Määra (%)</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>68</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse enamusega ettevõtted</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>25</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kõrge välisosaluse määra tõttu oli emafirmadel ka oluline roll ettevõtete ekspordistrateegia kujundamisel – 63%-l välisosalusega ettevõtetest osalesid omanikud suurel määral ekspordistrateegia koostamisel. Seetõttu langetati ka konkreetset eksporditegevust puudutavat osuse (hinnad, sihtturgude probleemid, lepingute kinnitamine) 14%-l ettevõtetest Eesti siseselt. Enamikul juhtudel tehti vastavaid otsuseid siiski osaliselt Eestist väljas (71%-l ettevõtetest), vaid harva täiesti väljaspool Eestit.

Enamikul eksportööridel (72%-l) andis eksporditulu alla poole müügitulu (tabel 4.4.3.), vaid seitsmendikul firmadest ulatus eksporditulu üle 76%.

Tabel 4.4.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Määra (%)</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kuni 25%</td>
<td>45</td>
</tr>
<tr>
<td>26%-50%</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>51%-75%</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>76%-100%</td>
<td>14</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ehitusmaterjalide tööstusettevõtted-ekspordöörid olid pikaajalise ekspordikogemusega. Neist 72% oli tooteid välisturule müünud üle viie aasta (tabel 4.4.4.). Viimasel kahel aastal alustajaid oli välisturgude madalseisu tõttu olnud vähe, kõigest 7% vastanud eksportööridest.
Tabel 4.4.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kestus</th>
<th>Prosent (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kuni 2 aastat</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>72</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Sihtturgude hulka kuulus enamasti kaks kuni viis välisriiki (69%-l eksportööridel, tabel 4.4.5.). Üle poole küsitletute (55%) töi esile ka peamise sihtriigi. Nendest oli esikohal Soome (33% juhtudel), järgnes Venemaa (22%). Muude riikide (Rootsi, Saksamaa, Lät, Leedu, Norra) osakaalud olid väiksemad, jäädes 10% lähedale. Põhjamaad (Soome, Rootsi, Norra) moodustasid kokku 50% peamistest sihtturgudest.

Tabel 4.4.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Välisriik</th>
<th>Prosent (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriiki</td>
<td>69</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriiki</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriiki</td>
<td>10</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ligi kolmandik ehitusmaterjalide tootjateks ekspordööridest eksportis lisaks kaupadele ka teenuseid (tabel 4.4.6.). Ainult kaupu eksportis 71% uuringule vastajatest. Põhiliselt viidi välja valmistoodangut (86% ettevõtete poolt), aga ka pooltooteid (14% ettevõtete poolt), näiteks betoonoodete osas.

Tabel 4.4.6. Ettrevõtete ekspondiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Artikkel</th>
<th>Prosent (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ainult kaubad</td>
<td>71</td>
</tr>
<tr>
<td>Nii kaubad kui teenused</td>
<td>29</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tooted jõudsid välistarbijateni enamasti läbi vahendaja (62%-l firmadel) või otsemüügi teel (41%-l, tabel 4.4.7.). Levinud oli ka müük välismaisele tootmis- või ehitusettevõttele (31%-l). Ehitusmaterjalide viidi välisturgudele ka eestimaiste vahendajate kaudu. Harvemini toimus realiseerimine otse emaattevõttele välismaal. Ligi 40% tootjateks kasutas mitut eelmainitud müügikanalit. Lisaks toimus müük ekspordiürikides asuvate sõsarfirmade (grupi ettevõtete), samuti enda ütarettevõtete kaudu.

Tabel 4.4.7. Eksporttoodete (-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtgrupp</th>
<th>Prosent (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Müük otse lõpptarbijale</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük lõpptarbijale läbi vahendaja</td>
<td>62</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük välismaisele tootmise (teenindus-) ettevõttele</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük emaattevõttele välismaal</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis</td>
<td>24</td>
</tr>
</tbody>
</table>

40%-l ettevõtetel töötas vähemalt üks ekspordiprobleemidega tegelev täiskohaga töötaja. Uuringu ankeedis oli küsimus ka ekspordiga tegelevate töötajate keeleoskuse kohta. Suure osa ettevõtete (ligi 80%) vastavad spetsialistid valdasid kolme või enamat võörkeelt. Inglise keele
oskust märkisid kõik ettevõtted, peaaegu kõik valdasid ka vene keelt (96%), enamasti osati ka soome keelt (78%), harvemini mainiti saksa keelt (25%), rootsi ja norra keelt.

Oma peamiste eksportoodete hinna-kvaliteedi suhet hinnates andsid ettevõtted kvaliteedile kõrge (55% juhtudel) või keskmise (45%) hinnangu, oma teenuste (toodete) hinda peeti valdavalt keskmiseks (80%–l juhtudel), mõnedel juhtudel ka kõrgeks (14%) või madalaks (6%) (tabel 4.4.8.). Seega sarnanes ehitusmaterjalitootjate hinnang suures osas teiste valdkondade arvamusega.

Tabel 4.4.8. Eksportoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>keskmine</th>
<th>madal</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>madal</td>
<td>14</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>0</td>
<td>42</td>
<td>38</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>14</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eesti ehitusmaterjalitööstuse ettevõtete konkurentsivõime**

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistamist tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivõime. Uurimistöö käigus analüüsid läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevad probleemid:

1. Milline on ettevõtjate konkurentsivõime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ja kuidas see viimastel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivõime tõstmiseks
4. Millised on ekspordialastete tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

**Konkurentsivõime vörreldes majanduslanguse eelse ajaga**

Suuremal osal (62%–l) küsitlusele vastanud ehitusmaterjalide tööstuse ettevõtetel konkurentsivõime Eesti turul vörreldes majanduslanguse eelse ajaga ei muutunud (vt tabel 4.4.9.). Vörselt ligikaudu viiendikul ettevõtetel oli konkurentsivõime siseturul kas langenud (17%–l) või tõusnud (21%–l). Euroopa Liidu turugudel ettevõtete konkurentsivõime pigem tõusis kui langes (tõusis 38%–l, langes 21%–l), sama trendi on võis märgata kolmandate riikide turugudel.

Konkurentsivõime tõusule aitasid ettevõtete hinnangul kaasa tooraine ja tööjõu odavnemine, omahinna alandamine, suurenud tootevalik, täpsem orienteerumine erinevatele sihttgruppidele ja täpsem erinevatel turugudel toodetele esitatavate nõudmiste tundmine, kompetentsi suurendamine eksportmüügis, konkurentide arvu vähememine, tehtud investeeringud, aktiivne turundustegevus, nõudluse suurenemine teatud toodetele, komplekslahenduste pakkumine kliendile.
Konkurentsivõime languse põhjustena märkisid ettevõtted tellimuste vähenemist, hinnakonkurentsii tiheistemist, sh siseturu hinna langust kuni 50%, samuti hinnalangetuskampaaniatega mitte kaasa minemist, raudteetranspordi kallinemist ja asjaolu, et toodete omahind on Venemaa turu jaoks liiga kalli.

Tabel 4.4.9. Ehitusmaterjalitootjate konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud samaks</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>21,0</td>
<td>62,0</td>
<td>17,0</td>
<td>0,0</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>38,0</td>
<td>41,0</td>
<td>21,0</td>
<td>0,0</td>
<td>17,0</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-i</td>
<td>20,0</td>
<td>32,0</td>
<td>16,0</td>
<td>32,0</td>
<td>4,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

Ettevõtete konkurentsieeliste esiletoomiseks välisturgudel oli ankeedis loetletud 16 tegurit. Neist kõige sagedamini märkisid ehitusmaterjalide tootjad oma konkurentsieelistena toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti, kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutustele, oskusteabe olmasolu, tööjõu kõrget kvaliteeti ja professionaalsust – kõiki neid omadusi märkis üle 80% ettevõtetest (vt tabel 4.4.10.). 2/3 ehitusmaterjalitootjate konkurentsieelisteks on piisavalt madal tootmiskulude tase ning seejuures kõrge kvaliteet, samuti vajalike tootmisvõimsuste olmasolu. Olulisteeks eelisteks on ka pikaajalised koostöökogemused välismaal (75%-l ettevõtetel), isiklikud kontaktid ja lai tutvusring kond (64%-l) ning hea keeleoskus (62%-l). Välisturgude head tundmist, innovaatilisust ja tootearendust pidasid oma eelisteks ligikaudu pooled ettevõttes. Samas ei ole turundusoskus, tootmistehnoloogiline tase ja intellektuaalse omandi olmasolu ehitusmaterjalitootjate kõige tugevamaiks külgedeks. Ka välisosaluse olmasolu ei andnud olulist konkurentsieelist.

*Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe
Tabel 4.4.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategooria</th>
<th>Jah, on eelis</th>
<th>Ei ole eelis</th>
<th>Puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>93,1</td>
<td>3,4</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Kõrre ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele</td>
<td>86,2</td>
<td>10,3</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Vajaliku oskustabe olemasolu</td>
<td>82,8</td>
<td>13,8</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus</td>
<td>82,8</td>
<td>17,2</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Pikaajaline koostöökoosemus välismaal</td>
<td>75,0</td>
<td>14,3</td>
<td>10,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Madalam tootmise kulutuse</td>
<td>69,0</td>
<td>24,1</td>
<td>6,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga</td>
<td>65,0</td>
<td>27,6</td>
<td>6,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Vajalike tootmisvõimsuste olemasolu</td>
<td>65,0</td>
<td>34,5</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond</td>
<td>64,3</td>
<td>25,0</td>
<td>10,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Hea keeleoskus</td>
<td>62,1</td>
<td>34,5</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>55,2</td>
<td>34,5</td>
<td>10,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisturgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine</td>
<td>48,3</td>
<td>37,9</td>
<td>13,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Hea turundusoskus</td>
<td>39,3</td>
<td>47,0</td>
<td>14,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase</td>
<td>34,5</td>
<td>55,2</td>
<td>10,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Intellektuaalne omand</td>
<td>28,6</td>
<td>46,4</td>
<td>25,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse olemasolu</td>
<td>14,3</td>
<td>39,3</td>
<td>47,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>


**Ettevõttesseised tegevused konkurentsivõime tõstmiseks**

Uuring näitas, et enda konkurentsivõime tõstmiseks viimasel ajal arendatud tegevustest on tähtsal kohal olnud sertifikaatide ja standardite nõute täitmine, toodangu omahinna alandamine ja tootearendus (joonis 4.4.2.). 2/3 ettevõtteid on investeerinud tootmisseadmetesse ja tehnoloogiatesse ning koostanud ekspordiplaane. Kolmandik ettevõtteid on senisest rohkem orienteerunud valmistoodete tootmisele ja neljandik on kasutanud ekspordispetsialiste. Omandisuhetes muutusi ei tehtud.
Ettevõtetele paluti ka välja tuua kõige olulisemad tegurid konkurentsivõime tõstmisel. Selleks olid ekspordispetsialistide kasutamine, investeerimine, kulude kokkuhoid, tootmise sertifitseerimine, uued sertifitseeritud tooted, tootearendus ja toodete nomenklatuuri laiendamine, integreeritud juhtimissüsteemide rakendamine, oskustööliste osakaalu suurendamine, tootearendus koostöös TÜ-ga jm.

**Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks**


Enamik eksportivatest ehitusmaterjalitootjatest (2/3 neist) oli viimasel ajal otsinud juurdepääsu uutele turunduskanalitele ning uurinud tarbijate nõudlust. Enam kui pooled olid sisenud uutele välisturgudele. Pooled ettevõtted olid tutvustanud oma tooteid messidel vm turundusüritustel (joonis 4.4.3.). Messidest nimetatud näiteks Nordbyggi Stockholmis.
Lisaks märgiti, et konkurentsivõimet oli tõstnud näiteks kodulehekülje täiendamine uute keeltega, täiendav reklama erinevates portaalides.

**Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja lähema aja plaanid**

Kümnendik ehitusmaterjalitööstuse eksportööridele täitusid tehtud plaanid täiel määral. Enamikul eksportööride (83%-l) täitusid plaanid osaliselt, 7%-l ei täitunud aga üldse.

Lähemal viiel aastal plaanivad peaaegu kõik ettevõtted ekspordikäivet suurendada (tabel 4.4.11.). Ligi 80% kavatseb minna uutele välisriikudele ja 75%-l on kavas tuua turule uusi tooteid. Plaanide täitumist peaks soodustama oodata ehitusturgude aktiviseerumine välisriikides.

**Tabel 4.4.11. Ettevõtete plaanid ekspordi alal lähemaks viieks aastaks (% vastanud ettevõtetest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>plaanin</th>
<th>ei plaani</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurendada ekspordikäivet</td>
<td>96</td>
</tr>
<tr>
<td>suurendada välisriikude arvu</td>
<td>79</td>
</tr>
<tr>
<td>tuua turule uusi tooteid, teenuseid</td>
<td>75</td>
</tr>
<tr>
<td>laiendada sortimenti</td>
<td>43</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid**

Ettetevõtete ekspordivõimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsit ettevõtjate enesehinnangu kaudu järgnevat ekspordiprobleemide olulisust nende jaoks ja seda, milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud.

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
7. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel
8. Tehniliste kaubandustöökete esinemine sihtriigis


Erinevatest probleemide gruppidest on ehitusmaterjale eksportivatele ettevõttetele kõige olulisemad välisturgudest tulenevad probleemid (sh tõhe konkurents ja protektsionism) ning Eesti majanduskeskkonna probleemid, eelkõige pankade krediidipoliitika (joonis 4.4.4.). Tootmise ja toodetega seotud probleemistik on ekspordile märksa väiksemaks takistuseks.

Joonis 4.4.4.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Prohooitud probleemid olulisus eksporti arengul</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisturgudest tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Teadmisest ja oskustest tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks on suurimaks probleemiks tugev turukonkurents, mis on suureks probleemiks enam kui pooltele ettevõttetele (keskmine hinne 2,52; joonis 4.4.5.). Ehitusmaterjalitootjaid mõjutavad negatiivselt protektsionism osal sihtturgudel ning krediidi saamise raskused. Käibevahendite puudus ja kohalik bürokraatia on eksporti arengule olulisteks takistusteks.
Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimetajas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppi: sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemisel; sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid (tabel 4.4.12.), millega seonduvad hangete, konkurentsitingimustest ning seadusandluse probleemid sihtriikides. Tariifsete ja mittetariifsete barjääridega ning “tehniliste” kaubandustõketega on kokkupuuteid vähem.

Tabel 4.4.12. Probleemide grupid, millega ettevõtted on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)

| Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid | 28.6% |
| Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid | 23.0% |
| Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid | 20.7% |
| Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega | 14.3% |
| Mittetariifsete barjäärid | 12.1% |
| Tariifseted barjäärid kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega | 10.3% |
| Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas | 7.9% |

Konkreetsetest probleemidest on ettevõtted viimasel ajal kõige sagedamini kokku puutunud majandusliku ebastabiilsusega sihtturgudel (66% vastanutest) (joonis 4.4.6.). Ehitusmahtude
vähemine ja ehitusmaterjalide vajaduse vähemine puudutas enamikku sihtturgudest, eriti terav oli nõudluse langus Lätis. Majanduslangusega seondub madala ostijõu probleem, millega oli kokku puutunud 41% vastanud firmadest. Välisturgude teatava kokkutöömbumisega on sagenenud omamaiste ettevõtete eelistamine hangetel, millega oli kokku puutunud 45% ettevõtetest. Kullaltki sageli on puututud kokku bürokratlike probleemidega, liisanõudmistega sertifikaatidele, sihtriigi turuliidrite mõjulõega, maksete sujuvusega jms negatiivsete teguritega, mis sageli suurendavad ekspordile tehtavaid kulutusi.

Joonis 4.4.6.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Olulised probleemid ekspordimisel, millega ettevõtted on kokku puutunud (% vastanud ettevõttest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Majanduslik ebastabilius</td>
</tr>
<tr>
<td>Kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel</td>
</tr>
<tr>
<td>Madal ostujõud</td>
</tr>
<tr>
<td>Külgkultuur ja -tavad</td>
</tr>
<tr>
<td>Kaubandus-ja edasimüügikanalite võrgustikud</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi nõuetele vastavuse sertifikaadi saamine</td>
</tr>
<tr>
<td>Kolmandate riikide kõrge tollimaks</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksete tegemine ja selle sujuvus</td>
</tr>
<tr>
<td>Kohalikud kartellid, monopooled ettevõtted</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 4.4.6.

Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega ning probleemid tootmise, toodete ja teenustega.

Teadmiste ja oskustega seotud takistustest ekspordi arengul on ehitusmaterjalitootjatele kõige suuremaks mureks kitsas kontaktvõrgustik välismaal (joonis 4.4.7. ja 4.4.8.). Sagelisesinevaiks probleemideks on ka müügialane kompetentsus, vähese rahvusvahelisest kogemusest ja vähene keeleoskus.
Kitsas kontaktvõrgustik välismaal on suureks probleemiks viiendikule eksportööridele ja mõnevõrra vähem oluliseks probleemiks 2/5-le (joonis 4.4.8.). Kitsas kontaktvõrgustik välismaal on olulisimaks probleemiks kogu ettevõttele. Ebapiisav müügialane kompetentsus ja keeleoskus tekitavad probleeme 2/3 ettevõtetele. Lühemaajalise kogemusega eksportööre mõjutab kogemuste väheses. Ettevõtlikkuse puudus ekspordi arendamisel eriti takistuseks ei ole.

Joonis 4.4.8.
Tootmisega seotud probleemidest on ehitusmaterjalitootjatele kõige olulisemaks käibevahendite puudus, mis avaldab mõju ligi 70%-le vastanud ettevõttele, kellest poolle on see suureks probleemiks (joonis 4.4.9. ja 4.4.10.). Tootmisprotsessi korraldusega ja omahinnaga seotud probleemid mõjutavad paljudid ettevõtted, kuid enamasti mitte suurel määral ja on kergemini ületatavad. Ettevõtte väiksus on suureks probleemiks viiendikule ettevõttele, vananenud seadmed ja tehnoloogia seitseendikule. Kvaliteediga on vähem probleeme – neid esineb vaid neljandikul ettevõtetal.

Joonis 4.4.9.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- tootmine ja tooted, teenused (%) vastanud ettevõttest</th>
<th>1- ei ole probleem</th>
<th>2- mõnevõrra probleem</th>
<th>3- suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>käibevahendite puudus</td>
<td>33,8</td>
<td>35,1</td>
<td>31,1</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus</td>
<td>20,7</td>
<td>37,9</td>
<td>41,4</td>
</tr>
<tr>
<td>vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
<td>14,3</td>
<td>42,9</td>
<td>42,9</td>
</tr>
<tr>
<td>töö vähene efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>6,1</td>
<td>57,1</td>
<td>35,7</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
<td>7,1</td>
<td>17,9</td>
<td>75,0</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus</td>
<td>11,1</td>
<td>85,7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>6</td>
<td>71,4</td>
<td>25,0</td>
</tr>
<tr>
<td>tooraine ja valmistooodete lao juhtimine (logistika)</td>
<td>7,6</td>
<td>39,3</td>
<td>57,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 4.4.10.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arengul- tootmine ja tooted, teenused (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>käibevahendite puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus</td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
</tr>
<tr>
<td>vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
</tr>
<tr>
<td>töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
</tr>
<tr>
<td>tooraine ja valmistooodete lao juhtimine (logistika)</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Lisaks märkisid ettevõtted probleemidena näiteks sertifikaatide puudumist toodangule, tootmisvõimsuste ebapiisavust, raskusi kaadri leidmisel, eriti samaaegselt nii keelteoskusega
kui ka müügialaselt kompetentsete töötajate vähesust. Probleemid olid ka heade äritavadega
undmisega ja EL-i regulatsioonidega mitte kooskõlas olevate turukaitsemeetmetega
Skandinaaviamaades.

**Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul**

Praeguses majandussituatsioonis on ehitusmaterjalitööstuse ekspordile tõsiks piduriks
pankade karmistunud krediidipoliitika. Enam kui kolmandikule eksportööridele on krediidi
hankimine suureks probleemiks, kolmandikule mõnevõrra vähem oluliseks probleemiks
(joonised 4.4.11. ja 4.4.12.). Maksusüsteem põhjustab omajagu probleeme ligi 2/3 ettevõtetele,
60%-l on probleeme kindlustusfirmadega ja bürokratia üldiselt. Puudub topeltmaksustamise
vältimise leping Venemaaga. Eksportööre mõjutab negatiivselt ka halb transpordiühendus.

![Diagram 4.4.11.](image)

![Diagram 4.4.12.](image)
Konkreetsemalt toodi esile ostjariski kindlustuse garantiide puudumist; piiriületuse probleeme ja tolliformaalsusi Venemaa piiril, mis põhjustab omahina paratamatut kallinemist logistika arvelt.

**Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul**


![Joonis 4.4.13. Probleemide olulisus ekspordi arengul-välisturud (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)](image-url)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arengul-välisturud (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</th>
<th>1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>tugev konkurents</td>
<td>2,52</td>
</tr>
<tr>
<td>protektsionism</td>
<td>2,07</td>
</tr>
<tr>
<td>kohalik bürokraatia</td>
<td>1,96</td>
</tr>
<tr>
<td>probleemid turunduskanalitele juurdepääsul</td>
<td>1,92</td>
</tr>
<tr>
<td>korruptsioon</td>
<td>1,76</td>
</tr>
<tr>
<td>sertifikaatide ja standardite kõrget nõuded</td>
<td>1,72</td>
</tr>
<tr>
<td>tolliprotseduurid ja piiriärjekorrad</td>
<td>1,62</td>
</tr>
<tr>
<td>lepingute sõlirimise keerukus</td>
<td>1,62</td>
</tr>
<tr>
<td>suured erinevused eri riikide tarbijate eelistustes</td>
<td>1,55</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 4.4.13.
Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Viimasel ajal on ettevõtted sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest kõige enam kokku puutunud majandusliku ebastabiilsusega riigis (kokku 66% ettevõtetest, näiteks Lätis), madala ostujõuga, erineva ärikultuuri ja -tavadega, (näiteks Soomes, Rootsis, Venemaal; joonis 4.4.15.). Korruptsiooniga on kokku puuteid olnud veerandil ettevõtetel. Info saamisega turu kohta suuri raskusi ei ole olnud. Lisaks märgiti negatiivsena näiteks Soome ametiühingute võitlust Eesti ehitajate vastu.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine (%) vastanud ettevõtetest

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>Puutumine %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Majanduslik ebastabiilsus</td>
<td>66%</td>
</tr>
<tr>
<td>Madal ostujõud</td>
<td>41%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ärikultuur ja -tavad</td>
<td>38%</td>
</tr>
<tr>
<td>Korrupsioon</td>
<td>24%</td>
</tr>
<tr>
<td>Info saamine turu kohta</td>
<td>14%</td>
</tr>
<tr>
<td>Poliitiline ebastabiilsus</td>
<td>14%</td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Seadusandlusega seotud probleemidest on ettevõtted viimasel ajal rohkem kokku puutunud sihtriigi bürokratia, maksusüsteemi ja õigusaktidega (joonis 4.4.16.). Euroopa Liidu regulatsioonid tekistasid vähem probleeme ja takistusi.

Joonis 4.4.16.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>(%) vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bürokratia</td>
<td>38%</td>
</tr>
<tr>
<td>maksusüsteem</td>
<td>31%</td>
</tr>
<tr>
<td>sihtriigi rahvuslikud õigusaktid</td>
<td>28%</td>
</tr>
<tr>
<td>EL-i regulatsioonid (direktiivid, määrused jms)</td>
<td>21%</td>
</tr>
<tr>
<td>töölepingutega ja töötingimustega seonduv</td>
<td>17%</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte juridilise staattusega seotud küsimused</td>
<td>10%</td>
</tr>
<tr>
<td>piirangud õriühingute asutamisele</td>
<td>0%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtted märkisid, et lisaks EL-i üldistele nõudmistele kehtivad riigiti omad siseriiklikud lisatingimused, näiteks Soomes on nõutavad omad sertifikaadid. Olukord Soomes on “eriti hull” ja ettevõtted vajaksid siin Eesti riigi poolset tuge ja sekkumist. Mõnel ettevõttes on olnud raske saada infot Norra spetsiifiliste nõuete kohta.
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul


Joonis 4.4.17.
Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Takistuste esinemist isikute, kaupade ja kapitali liikumisel märkis ligi 70% eksportööridest. Kõige enam tuli takistusi ette seoses kaubanduse ja edasimüügivõrgustikega (34%-l eksportööridest, joonis 4.4.18.). Ligi kolmandikul oli negatiivseid kogemusi maksetega, kuuendikul kvalifikatsiooninõuetega. Ülejäänud anekedis küsitud takistusi, sh töölubade, viisade või elamislubade saamisega, oli esinenud vähestel ettevõtetel. Maksetähtadega ületamist märgiti Läti ja Leedu puhul, riskid kaasnevad ka valuuta konverteerimisega. Soomes nõutakse meie spetsialistidelt Soome kvalifikatsioonitunnistusi, Eesti omadest ei piisa.

Joonis 4.4.18.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud</td>
</tr>
<tr>
<td>maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded kvalifikatsioonile</td>
</tr>
<tr>
<td>viisade saamine</td>
</tr>
<tr>
<td>kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljavimine</td>
</tr>
<tr>
<td>elamislubade saamine</td>
</tr>
<tr>
<td>töölubade saamine</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsetest barjääridest mõjutas ehitusmaterjalitootjaid kõige enam kõrge tollimaks (ligi kolmandikku eksportööridest, joonis 4.4.19.), ülejäänud tariifsete meetmetega oli kokkupuuteid vähestel ettevõtetel.

Joonis 4.4.19.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kolmandate riikide kõrge tollimaks</td>
</tr>
<tr>
<td>tolltariifkvoodid</td>
</tr>
<tr>
<td>dumpinguvastased ja tasakaalustus-tollimaksud</td>
</tr>
<tr>
<td>suudustollimaksumäärade seotud päritolutoendit</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordilitsents AGREX</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel


Joonis 4.4.20.
Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Tehniliste kaubandustõketele on viimasel ajal esinenud probleeme 34%-l eksportivatel ettevõtetel, peamiselt seoses sihtriigis kehtivate tehniliste normidega (24%-l; joonis 4.4.21.). Näiteks märgiti liialt kõrgeid soojapidavuse normatiive Soomes ja Leedus.

Joonis 4.4.21.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigis esinenud probleemid &quot;tehniliste&quot; kaubandustõkete vallas (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>sihtriigis tehnilised normid</td>
</tr>
<tr>
<td>piirangud transpordi kättesaadavusele</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes</td>
</tr>
<tr>
<td>kaubamärgid, patendid ja autorioigused</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded pakendile</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded kaubal olevale etiketile</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi ehitusmaterjaliide tootmisettevõtetele

Uuringule vastanud eksportivatest ehitusmaterjaliide tootmisettevõtete test üle poolte (55%) oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest samuti üle poolte (56%) said abi.

74% küsitlusele vastanud ehitusmaterjaliide tootjatest oli eksportdabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 4.4.22.). Ka KredEx-ist ja erialaliidust olid paljud eksportöörid abi küsinud. Iga neljas ettevõte oli pöördunud Välisministeeriumi poole.
EAS-ist ja EKTK-st saadud ekspordialast abi oli hinnatud kõige enam (joonis 4.4.23.). Ehitusmaterjalide tootmisettevõtted avaldasid enam mitterahulolu Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ning Maksu- ja Tolliameti ekspordialase abi suhtes ja andsid neile mõneti madalamad hinnangud.
Eesti riigi poolsed abimeetmed

Üle poolte küsitlusele vastanud ehitusmaterjalide tootmisettevõtetest hindas kõiki riigi poolseid eksporti toetavaid meetmeid väga olulisteks. Enim oli esile tõstetud ikkagi Eesti tutvustamist välismaal (joonis 4.4.24.).

Joonis 4.4.24.

![Diagram showing the importance of various state measures in supporting export](image-url)
EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolsetest toetustest hinnati kõige olulisemaks eksporditurunduse- ja välismessitoetust (mõlemad 85% vastajatest, joonis 4.4.25.). Sama paljud ettevõtjad olid saanud toetust KredEx-i poolt antud ekspordigarantiidest.

Joonis 4.4.25.

<table>
<thead>
<tr>
<th>EAS-i ja KredEx-i tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>eksporditurunduse toetused</td>
<td>85</td>
<td>15</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>välismessitoetused</td>
<td>85</td>
<td>15</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordigarantiid</td>
<td>81</td>
<td>15</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>tootearendustoetused</td>
<td>73</td>
<td>27</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>käibe- ja investeerimislauku käendamised</td>
<td>73</td>
<td>23</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>teadmiste ja oskuste arendamise toetused</td>
<td>73</td>
<td>23</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>ühistrandustoetused</td>
<td>54</td>
<td>42</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>arendustöötaja kaasamise toetused</td>
<td>50</td>
<td>42</td>
<td>8</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

69% eksportööridest hindas riigi majanduspoliitika kujundamisel ettevõtjate huvide esindatust ettevõtlusorganisatsioonide poolt kõige olulisemaks (joonis 4.4.26.). Iga viies vastanu pidas ühiste turunduskanalite loomist, näitustel osalemise ja ettevõtete koostöö korraldamist mitte nii olulisteks ettevõtlusorganisatsioonide tegevuseks.

Koolitused

Osalemist ekspordiga seotud õigusalastel ja teiste eksportijate kogemusi jagavatel koolitustel märksid üle poolte ehitusmaterjalide tootmisettevõtted-eksportöörid väga olulisteks (joonis 4.4.27.). Kõige vähem avaldati soovi osalda maksunduse ja finantseerimisega seonduvatel koolitustel. Iga seitsmes vastanu oli seisukohal, et nii tolliformaalsustega seonduvad koolitused kui ka pikaajaline tasemeõpe körgharidust andvates õppeasutustes ei ole olulised.

Joonis 4.4.27.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Koolituste olulisus ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>eksordiga seotud õigusalased koolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>sihtriike tutvustavad ärisminarid</td>
</tr>
<tr>
<td>turundus- ja müügikoolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>tolliformaalsustega seonduvad koolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline tasemeõpe körgharidust andvates õppeasutuses</td>
</tr>
<tr>
<td>maksunduse ja finantseerimisega seotud koolitused</td>
</tr>
</tbody>
</table>
4.4.3. Ehitusmaterjalide tootmisettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.4.13.

**Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:**

- Soome x 5
- Venemaa x 3
- Läti x 2
- Rootsi x 2
- Leedu
- Norra
- Saksamaa
Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel*

- Me ei ole läinud kaasa hinnalangetamiskampaaniaga.
- Oleme paremini informeeritud erinevate sihtgruppide hinnatasemetest, mistõttu oskame teha õigete sihtgrupile õige tasemega hinnapakkumisi ja seetõttu parandanud oma konkurentsivõimet. Samuti tunneme paremini toodetele esitatavaid nõudmisi erinevatel turgudel.
- Oleme kasvatanud turuosa.
- Siseturu konkurente on vähemaks jäänud.
- Tootevalik on suurenud. Ettevõttes on loodud lisatöökohti, mis on kaasa toonud vajalikku kompetentsi eksportmüükides ja teenindustaseme tõusu.
- Venemaa turul on meie toote omahind kõrge.
- Läbi investeeringute ja kulude kokkuhoi on saavutatud toodangu omahinna alanemine.
- Siseturu hinnad on langenud 25...50%, mis ei võimalda konkureerida. Välisturu konkurentsivõime tõusu tagas aktiivne turundustegevus.
- Konkurentsivõime tõus on tingitud meie arvates toodangu sortimendi laiendamisest, mis võimaldab klientidele pakkuda komplekslahendust.
- Raudteetranspordi kallinemine.
- Hinnakonkurents tihenes EL-i tootjatega ja seda nii toote hinnas transpordita kui ka transpordi- ja logistika kuludega.
- Pole enam nii palju tellimusi.
- Odavnesid tooraine ja tööjõud, konkurentide väljalangemine, meie pakutav lai tootevalik, kindel koostöö vanade ja uute tellijatega.
- Tootjaid on vähemaks jäänud.
- Tellimuste langus, Venemaa suunal tellimuste suurenemine.

* Vastused on antud retsenseerimata kujul

305
Tabl 4.4.15.  
**Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel**

- Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga.
- Kvaliteet ja disain mõistliku hinnaga.
- Piidel tootearendusel põhinev stabiilne kvaliteet.
- Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga.
- Kvaliteet ja tarneahela olemasolu erinevatesse riikidesse.
- Kvaliteetne toode ja teenus madalama hinnaga. Paindlikkus.
- Kaasaegne tehnoloogia ja pädevad spetsialistid.
- Venemaal on meil parem kvaliteet ja EL-is on meil hea omahind.
- Kvaliteet, tootmisvõimsuse olemasolu ja hind.
- Tuntud ja silmatorkav kaubamärk ning lai tootesortiment, mis võimaldab pakkuda kompleksset teenust.
- Kvaliteet.
- Kvaliteetne toode, õigel ajal, õiges koguses.
- Oma tootesari.
- Paekivi ja dolomiit on igas maardlas erinev.
- Kõrge kvaliteet madala hinnaga.
- Hinna, kvaliteedi ja hea koostöö ühismõju.
- Toote kõrge kvaliteet.
- Vähe alternatiivi Venemaa suunal või aegunud tootmisvõimalused. Suureneb looduskivide kasutamine, tõusev trend.
- Tööjõu kõrge professionaalsus, aktiivne suhtlus lõpptarbijaga, toodete kõrge kvaliteet.
- Toote teenuse madal omahind, ehituses pole muid kriteeriume.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Toote omaduste vastavusse viimine ostja nõuetega.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Ekspordispetsialisti kasutamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Ekspordispetsialistide kasutamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tootearendus ja liikumine tooteahelas kõrgemale.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tootmise sertifitseerimine ja töötajate väljaõpe.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Masu ajal kulude kärpimine, paremal ajal müügitõõ.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Läbi investeeringute ja kulude kokkuhoi on saavutatud toodangu omahinna alanemine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Oleme omandanud ekspordiriikide sertifikaadid ning investeerinud sertifikaadi nõuete tagamiseks vajalikesse inimestesse.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Parem tootmisskeem, uued sertifitseeritud tooted.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tootearendus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Investeeringimine kivitöötlemisseadmetesse.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Oskustööliste osakaalu suurenemine, võõrkeelte oskaja välisklientidega suhtlemisel.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Laiendanud tooteportfelli.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Oleme püüelnud teha <em>lobby</em> lähiturundisel läbi arhitektuuribüroode ja tõstnud läbi selle huvi eestimaise paekivi vastu.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tähtsaimal kohal on tootearendus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Teadusmahukas tootearendus koostöös TÜ-ga.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tabel 4.4.17.

Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks

- Suhtleme väga palju ekspordi sihtmaade erinevate ettevõtete ja hangime informatsiooni, kuidas sihtturul asjad käivad.
- Tootarendus.
- Interneti turundus.
- On kontaktid konkurentidega lähiturgudel, kellega ka pidevalt tehakse koostööd.
Tabel 4.4.18.

Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisurul konkurentsivõime tõstmisel

- Messidel osalemine.
- Stockholmis messil Nordbygg osalemine.
- Sisenenud uuele välisurule ja uurinud tarbijate nõudlust.
- Oleme tutvustanud välisklientidele firma tootmisvõimsusi ja võimalusi.
- Tootearendus.
- Tööstustarbijate vajaduse rahuldamine.
- Koostöö arhitektidega.
- Isiklike kontaktide kasutamine.
Plaanid olid liiga optimistlikud, sihturumaades käivad asjad rahulikumalt.

Kehv majanduss, välisvahetel, nõudlus väheneb ja teatud ebakindlus ostjates ning pot. klientides.

Nõudluse langus turul.

Ehitusmaterjalide turg on väga inertne ja sisuliselt tuleb tootjad kohaneda sihtturu väljakujunenud tavade ja nõudmistega. Mõnel turul nagu näiteks Soomes on turg meie sektoris keeruline, mistõttu on lõpumurd saavutamine oodatust raskem.

Veo hind.

Venemaa (sh. Kaliningrad ja Kaliningradi oblast) turul mõjutetud väga viga tugev pärssimine alates Eesti ametkondadest!!! Lõpetades Venemaa Sertifitseerimisorganite teenusteni välja. Kui detailselt lahti kirjutada, tuleb 100 lehekülge probleeme, mida ei suuda ettevõtte tasandil lahendada.

Raha.

Vabade rahaliste vahendite nappus.
Talvel 4.4.20.

Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid

- Keeleoskus koos müügialase kompetentsusega, kuna algstaadiumis on vaja väga palju teha hinnapakkumisi, kuid materjalid on sihtturumaa keeles.
- Sobiva kaadri vähesus.
- Rootsi ja Soome turu sisemised regulatsioonid, mis ei ole kooskõlas heade äritavade ning EU nõuetega. Eksisteerib turu kaitsmine kõik võimalikke vahenditega.
- Käibevahendite puudus.
- Tegevuse efektiivsus, mis ei luba toote omahinda piisavalt alandada.
- Väänesid sidemed.
- Raha.
- Vabade rahaliste vahendite nappus ja toodete sertifikaatide puudumine.
- Ettevõtte väiksus, finantside puudus tehnoloogia soetamiseks.
- Ei olni erilisi probleeme, pigem tootmisvõimsus hakkab maha jääma.
- Käibevahendite nappus.
Tabel 4.4.21.

**Eesti majanduskeskkonna probleemid**

- Aktsiis, krediidikindlustus, Eesti-Vene piiriületus.
- Pankade krediidipoliitika. Maksusüsteem.
- Ostjariski kindlustuse (garantiide) puudumine, bürokraatlikud takistused nende saamisel.
- Puudub topeltmaksustamise vältimise leping Venemaaga.
- Raha.
- Probleemid Venemaaga on tõsine probleem, piiriületus ja tolliformaalsused tõkestavad konkurentsieelist, omahinna paratamatu kallinemine logistika arvelt.
- Nii kui arve teed, peab riigile käibemaksu ära maksma, hoolimata, kas sulle üldse kunagi arve tasutakse.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabel 4.4.22.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Välisturgude probleemid</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>---</td>
</tr>
<tr>
<td>• EL direktiivid.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Kohalik bürokratia ja proteksionism.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Proteksionism Soome turul on kõrge.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Juurdepääs turunduskanalitele.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Rahapuudus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Enamus probleemid seoses Venemaa bürokratiaaga.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tabel 4.4.23.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine

- Rootsi
- Korrupsioon - ka seaduslikul teel asjaajamisele tehtavad lisakulutused.
- Ärikultuur ja tavad Soomes, Rootsis.
- Läti on majanduslik ebastabiilsus ja madal ostujõud.
- Läti majandusolukord.
- Venema
4.5. Metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted

4.5.1. Metalli ja metalltoodete tootmisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade


41% metallitööstuse eksportijatest olid ettevõtted, kelle töötajaskond oli 20 ja enam inimest ning need ettevõtted andsid 94% eksporditulust. Ni metatud töötajate arvuga metallitööstusettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 2008. aastal 57 mln krooni.

Joonis 4.5.1.

Allikad: Statistikaamet; EKI


Metalltoodete põhilised ekspordiartiklid olid rauast või terasest metallkonstruktsioonid, metallist mere- ja veeteede konstruktsioonid ning tooted tellingu ja raketiste püstitamiseks. Nimetatud kolme metalltoote ekspordiartikli müügitulu andis metalltoodete ekspordi kogumüügitulust ligi pool. Sihtturgudest olid suurimad Soome, Rootsi ja Norra.
4.5.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüsis: metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted

Metalli ja metalltoodete tootmisettevõtete üldisoloomustus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 65 ehk iga kuues eksportöör tegutses metalli ja metalltoodete tootmise tegevusaladel. Eksportivate metalli ja metalltoodete tootmisettevõtetest 48% olid väikeettevõtted (tabel 4.5.1.).

Tabel 4.5.1. Eksportööride jagunemine töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Töötajate arv</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mikroettevõtted (1-9)</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>Väikeettevõtted (10-49)</td>
<td>48</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>21</td>
</tr>
<tr>
<td>Suurettevõtted (250 ja rohkem)</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Vastanustest 79%-l olid Eesti omanikud (tabel 4.5.2.). Välisosalusega eksportööre oli kokku viidendik.

Tabel 4.5.2. Eksportivate ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Väliskapitali osaluse määra</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>79</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse enamusega ettevõtted</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

57%-l välisosalusega eksportööridel võttis välisosanik osa ekspordistrateegia koostamisest, kusjuures enamusel ekspordööridel (3/4-l) oli välisosaniku panus selle loomisse suur. 100% välisosalusega ettevõtetest 40% langetas eksportegevust puudutavad otsused täiesti väljaspool Eestit ja iga viies ettevõte osaliselt Eestist väljaspool.

Ligikaudu kolmandikul vastanud metalli ja metalltoodete eksportööridel moodustas ekspordi müügitulu osakaal kogumüügitulust üle 76% (tabel 4.5.3.).

Tabel 4.5.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Müügitulu osakaal (%)</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kuni 25%</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>26%-50%</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>51%-75%</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>76%-100%</td>
<td>31</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Suur osa küsitlusele vastanud metalli ja metalltoodete tootmisettevõtetest (70%) olid eksportinud juba pikemat aega (tabel 4.5.4.). Iga kümnnes vastanu oli nõ algaja eksportöör, kel olid mõneaastased ekspordikogemused.

316
Tabel 4.5.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kestus</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kuni 2 aastat</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>70</td>
</tr>
</tbody>
</table>

66% ekspordööridest nimetas ekspordi sihtriikide arvuks kaks kuni viis (tabel 4.5.5.). Iga viies ekspordöör ekspordis kuude kuni kümnesse või enamasse välislriiki. Vastanetest iga seitsmes (miroettevöötid) omas ainult ühte ekspordi sihtriik. Pooled küsitletud kirjutasid ka oma esimese ekspordi sihtriigi eksporditulu järgi. 43%-le küsitletud ettevõttele oli Soome põhiliseks ekspordi sihtriigiks. Iga viienda Eesti metalli ja metalltooteid tootva ettevõtte-ekspordööri põhiline välisturg oli Rootsi. Esmastest välisturgudest märgiti ära ka Leedut, Hollandit, Norrat ja Ameerika Ühendriike.

Tabel 4.5.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Välisriik</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriik</td>
<td>66</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriik</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriik</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Suure osa vastanud metalli ja metalltoodete tootmisettevõtete (2/3) ekspordiartikliteks olid ainult kaubad (tabel 4.5.6.). Iga neljas ettevõte teostas nii kaupade kui ka teenuste ekspordi.

Tabel 4.5.6. Ettevõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Artikkel</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ainult kaabad</td>
<td>67</td>
</tr>
<tr>
<td>Nii kaabad kui teenused</td>
<td>28</td>
</tr>
<tr>
<td>Ainult teenused</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Üle poolte eksportijatest (63% vastajatest) viis välisturgudele valmistoodangut. Ülejäänud ekspordöörid toimetasid pooltoodete Eestist väljaveoga.

Kõige levinumaks on (55%-l vastajatel) müük läbi vahendusfirmade (tabel 4.5.7.). Pea sama paljude ekspordööride toodang (pooltooted) osteti ära välismaiste tootmisettevõtete poolt. Otse lõpptarbijale müüs toodang kolmandik vastanud ekspordöördest.

Tabel 4.5.7. Eksporttoodete(-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtgrupp</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mürük otse lõpptarbijale</td>
<td>33</td>
</tr>
<tr>
<td>Mürük lõpptarbijale läbi vahendaja</td>
<td>55</td>
</tr>
<tr>
<td>Mürük välismaisele tootmise (-teenindus) ettevõttele</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>Mürük emaetevõttele välismaal</td>
<td>16</td>
</tr>
<tr>
<td>Mürük eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis</td>
<td>18</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Igas kolmandas metalli ja metalltooteid eksportinud ettevõttes töötas eksporttoodete turustamise alal vähemalt üks täistöökokohaga spetsialist. Ankeedis oli lisaks küsimus ekspordiga tegelevate töötajate keeleoskuse kohta. Vastajatest 2/3 rääakis vähemalt kolmes võörkeeles.
Inglise keeles kõnelejaid oli enamus vastajatest (85%). Soome ja vene keelt tuli läbirääkimistem kasutada üle 67%-l vastajatel. Suhtlust välispartneritega oli samuti saksa, rootsi, norra ja gruusia keelles.

35% metalli ja metalltoodete tootmissettevõtetest eksportis keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut (tabel 4.5.8.). Vastanud eksportööridest pea sama paljud (37%) tegelesid keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete väljaveoga.

Tabel 4.5.8. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>2</td>
<td>37</td>
<td>35</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>9</td>
<td>7</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>keskmine</td>
<td>kõrge</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kvaliteet</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Metalli ja metalltoodete tootmissettevõtete konkurentsivõime

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivõime. Uurimistöö käigus analüüsiti järgnevaid probleeme:
1. Milline on ettevõtjate konkurentsivõime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ja muid see viimastel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivõime töstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

Metalli ja metalltoodete tootmise konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Või öelda, et ettevõtjate hinnangul on nende konkurentsivõime kriisielise ajaga tervikuna paranenud. Ettevõtetest 42% hindas, et konkurentsivõime ei ole muutunud. Veerand ettevõtjatele mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivõime. Oma konkurentsivõimet Euroopa Liidu turul hindas ettevõtted negatiivsemalt. 18% ettevõtetest leidis, et konkurentsivõime on tõusnud võrreldes majanduslanguse eelse ajaga, konkurentsivõime on langenud 16% ettevõtetel. Konkurentsivõime kogemus väljaspool EL-i puudus pea pooltel ettevõtetel. Võrreldes majanduslanguse eelse ajaga oli konkurentsivõime väljaspool EL-i jäänud samaks 40%-l ning tõusnud kümendikul ettevõtetel. Konkurentsivõime langust kolmandate riikide välisturgul koges 7% ettevõtetest. Ettevõtjad, kelle hinnangul nende konkurentsivõime välissturgudel tõusis, põhjendasid edu täiustunud tootmisprotsessi ja töötüügimustega ning tööjõukulude osakaalu langusega. Lisaks mainiti veel,
et ettevõte on saanud üleeuroopalise kvaliteeditunnistuse EOTA või ollakse ainus alternatiiv oma sektoris Hiina tootjatele.

Tabel 4.5.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jaanud samaks</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>24,2</td>
<td>41,9</td>
<td>19,4</td>
<td>14,5</td>
<td>4,8</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>17,7</td>
<td>59,7</td>
<td>16,1</td>
<td>6,5</td>
<td>1,6</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-i</td>
<td>10,0</td>
<td>40,0</td>
<td>6,7</td>
<td>43,3</td>
<td>3,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel**

Ettevõtete konkurentsieelistest loetleti ankeedis üles 16 tegurit, lisaks said ettevõtted lisada oma ettevõtte tugevusi.

Kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisturgudel pidasid metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted vajaliku oskusteabe olemasolu (82% vastanutest) (tabel 4.5.10.). Välisturgude, -tarbijate eelistuste head tundmist ning toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti mainis eelistena 4/5 vastanutest. Eraldi toodi konkurentsieelitest välja veel hinna-kvaliteedi suhet, kliendikeskset suhtumist, kuid ka naiteks toodete ainulaadsust. Ettevõtted nimetasid peamise konkurentsieelisena ka paindlikkust ja kiiret tarneaega.

Seevastu head turundusoskust ning intellektuaalset omandit ei pidanud eelisteks vastavalt 47% ja 44% vastajatest. Kogemuste puudust tunnistasid ettevõtted enim välisosaluse olemasolu ja hea keeleoskuse osas.

Tabel 4.5.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>jah, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>vajaliku oskusteabe olemasolu</td>
<td>82,3</td>
<td>16,1</td>
<td>1,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisturgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine</td>
<td>81,0</td>
<td>12,7</td>
<td>6,3</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>81,0</td>
<td>17,5</td>
<td>1,6</td>
</tr>
<tr>
<td>madalam tootmise kulutase</td>
<td>80,3</td>
<td>19,7</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond</td>
<td>80,3</td>
<td>13,1</td>
<td>6,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga</td>
<td>75,8</td>
<td>19,4</td>
<td>4,8</td>
</tr>
<tr>
<td>tõöjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus</td>
<td>74,1</td>
<td>24,1</td>
<td>1,7</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline koostöökogemus välismaal</td>
<td>70,0</td>
<td>20,0</td>
<td>10,0</td>
</tr>
<tr>
<td>vajalike tootmisvõimsuste olemasolu</td>
<td>61,9</td>
<td>36,5</td>
<td>1,6</td>
</tr>
<tr>
<td>innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>58,7</td>
<td>29,1</td>
<td>12,2</td>
</tr>
<tr>
<td>kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase</td>
<td>49,2</td>
<td>41,0</td>
<td>9,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele</td>
<td>44,8</td>
<td>43,1</td>
<td>12,1</td>
</tr>
<tr>
<td>hea turundusoskus</td>
<td>40,4</td>
<td>47,4</td>
<td>12,3</td>
</tr>
<tr>
<td>hea keeleoskus</td>
<td>38,6</td>
<td>35,1</td>
<td>26,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Konkurentsivõime osas tõusnud ja langenud ettevõtete saldo
Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Konkurentsivõime tõstmiseks on ettevõtted viimasel ajal investeerinud tootmisadmetesse ja –
tehnoloogiasses ning alandanud toodangu omahinda, mida nimetas 3/4 vastanutele (joonis 4.5.2.).
Ouluiseks peeti ka tootearendust ning pea 2/3 vastanutele sertifikaatide ja standardite
kõrgete nõuete täitmist. Vähem oldi tegeletud ekspordispetsialisti kasutamise ning
omandisuhete muutmisega.

Joonis 4.5.2.

Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks ettevõttes viimasel ajal
(% vastanud ettevõttest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevus</th>
<th>jah, on eelis (%)</th>
<th>ei ole eelis (%)</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Intellektuaalne omadus</td>
<td>35,1</td>
<td>43,9</td>
<td>21,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse olemasolu</td>
<td>15,3</td>
<td>39,0</td>
<td>45,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 4.5.2.

![Diagram showing the percentage of companies that have engaged in various activities for competitive edge development over the past period.](chart.png)
Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgas olnud väga populaarne. Ettevõttestest 41% oli laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjaid ühendava liiduga oli liitunud iga kaheksas ettevõte.

Üle 3/4 ettevõtetest oli oma konkurentsivõime tõstmiseks välisturul otsinud juurdepääsu turunduskanalitele (joonis 4.5.3.). Samuti oli 59% vastanud ettevõtjatest uurinud tarbijate nõudlust ja 48% tutvutanud oma tooteid ja teenuseid turundusüritustel ning messidel. Alla poolte vastanud ettevõtjatest oli sisenened uuele välisturule. Lisaks olid ettevõtted kirjeldanud täpsemalt oma tegevusi välisturul. Näiteks oli otsitud uusi kliente väljaspool Põhjamaid ning avatud müügiesindus ettevõtet huvitavates piirkondades.

Joonis 4.5.3.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks välisturul viimasel ajal (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>otsinud turunduskanalitele juurdepääsu</td>
</tr>
<tr>
<td>uurinud tarbijate nõudlust</td>
</tr>
<tr>
<td>tutvutanud oma tooteid, teenuseid turundusüritustel, messidel</td>
</tr>
<tr>
<td>sisenened uuele välisturule</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ekspordivad ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Ettevõtetest 9% märkus, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 80%, et osaliselt ja 9%, et ei täitunud üldse. Selle hinnanguga jäavad metall ja metalltoodete tootmissettevõtmed nn. keskmisest teiste harude ettevõtetest mõnevõrra negatiivsemaks.

Lähemal viel aastal plaanivad pea kõik ettevõtted suurendada ekspordikäivet (97% vastanud ettevõtetest) (tabel 4.5.11.). Kolm neljandiku vastanud ettevõtetest plaanib suurendada välisturgude arvu ning toota turule uusi tooteid ja teenuseid. Sortimenti kavatseb laiendada peaaegu 2/3 ettevõtetest.
Tabel 4.5.11. Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Plaanin suurendada ekspordikäivet</th>
<th>ei plaani suurendada välisturgude arvu</th>
<th>uute toodete, teenuste turule toomine laiendada sortimenti</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>96,9</td>
<td>3,1</td>
<td>77,0</td>
</tr>
<tr>
<td>23,0</td>
<td>23,3</td>
<td>62,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Metalli ja metalltoodete tootmisettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordivõimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsiti ettevõtjate enesehinnangu kaudu järgnevat ekspordiprobleemide olulisust nende jaoks ja seda, milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinunud.

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
7. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel
8. Tehniliste kaubandustõkete esinemise esinemine sihtriigis

Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide grupp: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; välisturgudest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust skalal suur probleem-mõnevõrra probleem-ei ole probleem.

Analüüsil viisime lisaks protsentanalüüsile antud skaala üle ka punktide süsteemile (suur probleem=3 punkti, mõnevõrra probleem=2 punkti, ei ole probleem=1 punkt).

Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted ettevõtjate hinnangut, mis neid eksportimisel on enim takistanud.

Võib öelda, et metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted olid keskmisest teiste harude ettevõtete vastanute tulemusest rohkem hädas ekspordi piirangutega. Enam muretekiti avavad ettevõtjate jaoks olid teadmiste ja oskustega seotud probleemid, kõige vähem muresid seostus oteselt välisturgudega (joonis 4.5.4.).
Võistlusest tulenevad probleemid

Eesti majanduseskeskkonnast tulenevad probleemid

Tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid

Teadmisest ja oskustest tulenevad probleemid

Välisturgudest tulenevad probleemid

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem

Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks mureks oli tugev turukonkurents (keskmine hinde 2,41) (joonis 4.5.5.). Teiseks väga suureks probleemiks oli kvalifitseeritud tööjõu puudus (hinne 2,24). Ekspordi arengut takistasid veel oluliselt kitsas kontaktvörgustik välismaal (hinne 2,08) ja käibevahendite puudus.

Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppis:

sihtriiagi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid;
sihtriiagi seadusandlusest tulenevad probleemid;
sihtriiagi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid;
takistused
tõenäoliselt omast, kasutades valikulist töövõimalust;
tõenäoliselt omast, kasutades valikulist töövõimalust;
tõenäoliselt omast, kasutades valikulist töövõimalust;
tõenäoliselt omast, kasutades valikulist töövõimalust;
tõenäoliselt omast, kasutades valikulist töövõimalust;
tõenäoliselt omast, kasutades valikulist töövõimalust;
tõenäoliselt omast, kasutades valikulist töövõimalust;

Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppis:

sihtriiagi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid;
sihtriiagi seadusandlusest tulenevad probleemid;
sihtriiagi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid;
takistused;

Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppis:

sihtriiagi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid;
sihtriiagi seadusandlusest tulenevad probleemid;
sihtriiagi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid;
takistused;
sihtriis on seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriis.

Uuringust ilmnes, et kõige suuremaks probleemidegrupiks millega ettevõtjad on kokku puutunud, oli sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid (tabel 4.5.12.).

Tabel 4.5.12. Probleemide grupid, millega ettevõtetel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine, %)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide grupid</th>
<th>% keskmise vastustest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>22,9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>14,4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>8,4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega</td>
<td>4,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine</td>
<td>4,6%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega</td>
<td>5,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud probleemid &quot;tehniliste&quot; kaubandustõkete vallas</td>
<td>5,6%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Konkreetsetest probleemidest oldi enam kokku puututud majandusliku ebastabiilsusega (sedanimetas 46% eksportijatest), kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel (32% ettevõtjatest), erinevustega ärikultuuris (32%) ja madala ostujõuga (31%) (joonis 4.5.6.).

Joonis 4.5.6.

10 olulisemat probleemi eksportimisel, millega ettevõtied on kokku puutunud (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide grupid</th>
<th>% keskmise vastustest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Majanduslik ebastabiilsus</td>
<td>46,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel</td>
<td>32,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ärikultuur ja -tavad</td>
<td>32,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Madal ostujõud</td>
<td>30,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Info saamine turu kohta</td>
<td>29,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Informatsiooni kättesaadavus</td>
<td>18,5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Kvaliteedisertlifkaat</td>
<td>16,9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Raskused hangetel osalemisel</td>
<td>15,4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Bürokratia</td>
<td>13,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksusüsteem</td>
<td>13,8%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega, ning probleemid tootmise, toodete ja teenustega. **Teadmiste ja oskustega seotud takistustest** ekspordi arengul oli kõige suuremateks muredeks kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus (joonis 4.5.7. ja 4.5.8.).

Joonis 4.5.7.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- teadmised ja oskused (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Problèmeem</th>
<th>1</th>
<th>1,5</th>
<th>2</th>
<th>2,5</th>
<th>3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>2,08</td>
</tr>
<tr>
<td>olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,95</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>müügialane kompetentsus</td>
<td></td>
<td></td>
<td>1,90</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>madal innovaatilisus</td>
<td></td>
<td>1,87</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>keeleoskus</td>
<td>1,83</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>vähene rahvusvaheline kogemus</td>
<td>1,75</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõttlikkuse puudus</td>
<td>1,55</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kitsas kontaktvõrgustik välismaal oli suur probleem kolmandikule vastanutest ja müügialasest kompetentsist tundis puudust 21% vastanutest. Vastanutest viiendik tõi suura probleemia välja madalat innovaatilisust (joonis 4.5.8.).

Joonis 4.5.8.

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- teadmised ja oskused (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Problèmeem</th>
<th>On suur probleem</th>
<th>On mõnevõrra probleem</th>
<th>Ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
<td>32,8</td>
<td>42,2</td>
<td>25,0</td>
</tr>
<tr>
<td>müügialane kompetentsus</td>
<td>20,6</td>
<td>49,2</td>
<td>30,2</td>
</tr>
<tr>
<td>madal innovaatilisus</td>
<td>20,0</td>
<td>46,7</td>
<td>33,3</td>
</tr>
<tr>
<td>olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus</td>
<td>19,0</td>
<td>57,1</td>
<td>23,8</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõttlikkuse puudus</td>
<td>12,9</td>
<td>29,0</td>
<td>58,1</td>
</tr>
<tr>
<td>vähene rahvusvaheline kogemus</td>
<td>12,7</td>
<td>49,2</td>
<td>38,1</td>
</tr>
<tr>
<td>keeleoskus</td>
<td>12,3</td>
<td>58,5</td>
<td>29,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Toitmise ja toodete, teenustega seotud takistustest olid kõige probleemsemad käibevahendite puudus ja töö efektiivsus. (joonis 4.5.9.).

**Probleemide olulisus ekspordi arengul- tootmine ja tooted, teenused (ühle viidud palldesse, aritemeetiline keskmine)**

1. käibevahendite puudus: 2,00
2. töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus: 1,98
3. vananenud seadmed ja tehnoloogia: 1,91
4. toodangu, teenuste kõrge omahind: 1,89
5. ettevõtte väiksus: 1,81
6. tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika): 1,60
7. toodete, teenuste madal kvaliteet: 1,35
8. toodete, teenuste kehva disain ja atraktiivsus: 1,35

Vastavalt 36% ja 24% ettevõtjast leidis, et tegemist on suurte probleemidega (joonis 4.5.10.). Kõige väiksemate takistustena ekspordi arengul oli nähtud toodete ja teenuste kehva disaini ning madalat kvaliteeti (3/4 vastanutest).

**Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- tootmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõtetest)**

1. käibevahendite puudus: 35,9%
2. vananenud seadmed ja tehnoloogia: 26,8%
3. töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus: 24,2%
4. toodangu, teenuste kõrge omahind: 20,6%
5. ettevõtte väiksus: 15,9%
6. toodete, teenuste madal kvaliteet: 9,3%
7. tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika): 9,3%
8. toodete, teenuste kehva disain ja atraktiivsus: 7,9%

326
Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduskeskkonna teguritest oli suurimaks mureks ettevõtjatele kvalifitseeritud tööjõu puudus (joonis 4.5.11.). Vähem probleemseteks hindasid metalli ja metalltoodete tootmise ettevõtted topeltmaksustamise lepingute vähesust ja kindlustusfirmade käitumist.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- Eesti majanduskeskkond
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>1- ei ole probleem</th>
<th>2- mõnevõrra probleem</th>
<th>3- suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>1,95</td>
<td>2,24</td>
<td>1,79</td>
</tr>
<tr>
<td>Pankade krediidipoliitika</td>
<td>1,77</td>
<td>1,53</td>
<td>1,36</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksusüsteem</td>
<td>1,79</td>
<td>1,51</td>
<td>1,36</td>
</tr>
<tr>
<td>Bürokratia</td>
<td>1,77</td>
<td>1,53</td>
<td>1,36</td>
</tr>
<tr>
<td>Halb transpordiühendus teiste riikidega</td>
<td>1,53</td>
<td>1,53</td>
<td>1,36</td>
</tr>
<tr>
<td>Kindlustusfirmade käitumine</td>
<td>1,51</td>
<td>1,51</td>
<td>1,36</td>
</tr>
<tr>
<td>Topeltmaksustamise lepingute vähesus</td>
<td>1,36</td>
<td>1,36</td>
<td>1,36</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Lisaks pidas 34% vastanutest suureks probleemiks pankade krediidipoliitikat ja 18% maksusüsteemi (joonis 2.11.).

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule (% vastanud ettevõttest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>On suur probleem</th>
<th>On mõnevõrra probleem</th>
<th>Ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>35,5</td>
<td>53,2</td>
<td>11,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Pankade krediidipoliitika</td>
<td>33,9</td>
<td>27,4</td>
<td>38,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksusüsteem</td>
<td>18,0</td>
<td>42,6</td>
<td>39,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Kindlustusfirmade käitumine</td>
<td>16,9</td>
<td>66,1</td>
<td>11,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Bürokratia</td>
<td>15,0</td>
<td>46,7</td>
<td>38,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Halb transpordiühendus teiste riikidega</td>
<td>11,7</td>
<td>30,0</td>
<td>58,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Topeltmaksustamise lepingute vähesus</td>
<td>7,4</td>
<td>21,4</td>
<td>71,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgude takistustest olid kõige suuremad probleemid tugeva konkurentsi ja turunduskanalitele juurdepääsuga (joonis 4.5.13.).

Joonis 4.5.13.

Pooled metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted oled hinnanud tugevat konkurentsi suureks probleemiks ning viiendikul ettevõtetel olid probleemid turunduskanalite juurdepääsul (joonis 4.5.14.). Tolliprotseduure ja piirijärjekordasid ning korrupsiooni ei ole oluliste probleemidena näinud 3/4 vastanutest.

Joonis 4.5.14.
Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõttes enam kokku puutunud majandusliku ebastiiblusega (46% vastanutest), erineva ärikultuuri ja -tavadega (32%) ning madala ostjõuga (31%) (joonis 4.5.15.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest oli ettevõtetel vähem kokkupuuteid korruptsiooni ja poliitilise ebastabiilsusega.

Joonis 4.5.15.

![Diagram showing the percentage of companies encountering various issues due to Sihtriigi economic environment. The major issues are: economic instability (46%), different cultural and business practices (32%), low purchasing power (31%), lack of qualified labor resources (29%), information on the market (29%), lack of qualified personnel (9%), political instability (9%), and corruption (3%).]
Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega oli 14% ettevõtetest kokku puutunud bürokraatia ja maksusüsteemist tulenevate takistustega (joonis 4.5.16.). Kõige vähem eksportööre (vastavalt 0% ja 6% vastanutest) oli pidanud tegelema piirangutega äriühingute asutamisele ja ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimustega.

Joonis 4.5.16.
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest olid ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel ja informatsiooni kättesaadavusega (vastavalt kolmandik ja viiendik vastanutest) (joonis 4.5.17.). Puuduliku konkurentsiõigusega ei olnud pidanud tegelema mitte ükski eksportöör.

Joonis 4.5.17.
Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Sihtriigis esinenud takistustest, mis on seotud isikute, kaupade ja kapitali liikumisega, olid metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted kõige rohkem kokku puutunud maksete tegemise ning nende sujuvusega. Lisaks oli ettevõtetel sihtriigis esinenud takistusi kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikkude ja nõuetega kvalifikatsioonile, mida tõi mõlemal juhul välja 9% vastanutest (joonis 4.5.18.). Ettevõtted ei olnud kokku puutunud viisade ja elamislubade saamise probleemidega.

Joonis 4.5.18.
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsete barjääridega kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega olid metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted vähem kokku puutunud võrreldes teiste harude ettevõtete vastuste keskmisega. Vastanud ettevõtetest 9% mainis kolmandate riikide kõrget tollimaksu ning 5% soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid (joonis 4.5.19.).

Joonis 4.5.19.
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsetest barjääridest olid ettevõtjad enim kokku puutunud probleemidega kvaliteedisertifikaatide saamiseks. Vastanutest 11% oli vaeva näinud sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamisega ja 3% toodete ohutusnõuete täitmisega. (joonis 4.5.20.).

Joonis 4.5.20.
Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Kõige enam ehk 12%-l vastanutest esines probleemide sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega. Piirangutega transpordi kätesaadavusele esines takistusi 7%-l vastanud metalli ja metalltoodete tootmisettevõtetel (joonis 4.5.21.). Veel oldi kokku puututud nõuete täitmise probleemidega kaubal olevale etiketile ja pakendile (vastavalt 6% ja 5% vastanutest).

Joonis 4.5.21.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kaubandustõkete probleemid</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid</td>
<td>12%</td>
</tr>
<tr>
<td>Piirangud transpordi kätesaadavusele</td>
<td>7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Nõuded kaubal olevale etiketile</td>
<td>6%</td>
</tr>
<tr>
<td>Nõuded pakendile</td>
<td>5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes</td>
<td>4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Kaubamärgid, patendid ja autoriõigused</td>
<td>3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi metalli ja metalltoodete tootmisettevõttele

Uuringule vastanud eksportivatest metalli ja metalltoodete tootmisettevõttest veidi üle kolmandiku (34%) oli pöördunud erinevate institutsioonide poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest suur osa (70%) sai abi. Enamik oli ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 4.5.22.). EKTK-st soovis eksporditöös vajaminevat abi 64% vastanutest. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumist ning Välisministeeriumist olid metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted vähem ekspordiabi otsinud.
Joonis 4.5.22.

![Kokkupuude erinevate ekspordiabi pakkuvate institutsioonidega](#)

<table>
<thead>
<tr>
<th>EAS</th>
<th>70</th>
<th>30</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eesti Kaubandus-Tööstuskoda</td>
<td>64</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtete erialaliidud</td>
<td>46</td>
<td>54</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksu- ja Tolliamet</td>
<td>45</td>
<td>55</td>
</tr>
<tr>
<td>KredEx</td>
<td>42</td>
<td>58</td>
</tr>
<tr>
<td>Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium</td>
<td>30</td>
<td>70</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisministeerium</td>
<td>28</td>
<td>72</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Metalli ja metalltoodete eksportijad olid enim rahul EAS-i ja KredEx-i ekspordiabiga (joonis 4.5.23.). Ka anti kõrge hinnang EKTK abile ja nõuannetele abi leidmiseks ekspordivaldkonnas. Kõige vähem oldi rahul Välisministeeriumi ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ekspordialase abiga.

Joonis 4.5.23.

![Kogemust omavate ettevõtete hinnang erinevatele ekspordiabi pakkuvatele institutsioonidele](#)
Eesti riigi poolsed abimeetmed

Suur osa küsitlusele vastanud metalli ja metalltoodete tootjaid-eksportööre (2/3) hindas kõige olulisemaks riigi poolseks eksporti toetavaks meetmeks välis- ja kaubandusesinduste kaudu toimuvat eksportööride abistamist (joonis 4.5.24.). Ka Eesti tutvustamine ja tuntuse suurendamine oli ülioluline sama paljude ettevõtjate jaoks (66% vastajatest).

Joonis 4.5.24.
EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolt pakutavatest toetustest hinnati kolmeks kõige olulisemaks toetuseks tootearendus-, teadmiste ja oskuste arendamise- ning eksporditurunduse toetust (neid hindas oluliseks ligi 80% vastajatest, joonis 4.5.25.). Eksporditegevusega hõivatud metalli ja metalltoodete tööstusettevõtetele oli väga oluline samuti KredEx-i abi ekspordigarantiide väljastamise ning käibe- ja investeerimislaenu käendamise näol.

Joonis 4.5.25.

![Diagram showing the importance of EAS and KredEx activities (in % of respondents)]
Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

Ettevõtlusorganisatsioonidelt oli enim oodatud ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel. Seda väljendasid 50% küsitlusele vastanud metalli ja metalltoodete tootmissettevõtetest (joonis 4.5.26.). Igale viiendale ettevõtjale, kes tegutses metalli ja metalltoodete tootmise tegevusalal, ei olnud ettevõtlusorganisatsioonide poolne ettevõtete koostöö korraldamine / klastrite moodustamine oluline.

Joonis 4.5.26.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtlusorganisatsioonide tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel</td>
</tr>
<tr>
<td>nātustel osalemise korralamine</td>
</tr>
<tr>
<td>ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine</td>
</tr>
<tr>
<td>kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturge puudutava infoga</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtete koostöö korralamine / klastrite moodustamine</td>
</tr>
</tbody>
</table>

![Diagram](https://via.placeholder.com/150)

339
**Koolitused**

Ligi pooled uuringus osalenud eksportöörid andsid tagasiside, et kõige enam soovivad nad osaleda koolitustel, kus teised ettevõtted annavad edasi oma eksporditöös saadud teadmisi ning jagavad praktilisi kogemusi (joonis 4.5.27.). Lisaks tunti väga suurt huvi ka maksunduse ja finantseerimisega seotud koolituste ning turundus- ja müügikoolituste vastu (mõlemad üle 40% vastajatest). Pea kolmandik vastajatest hindas mitteoluliseks tolliformaalsustega seotud koolitusi.

**Joonis 4.5.27.**

![Koolituste olulisus ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõtetest)](image)
4.5.3. Metalli ja metalltoodete tootmisettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.5.13.

Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:

- Soome x 12
- Rootsi x 7
- Norra x 5
- Holland x 2
- Saksamaa x 2
- Ameerika Ühendriigid
- Leedu
- Läti
**Tabel 4.5.14.**

**Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel**

- EL-is asuvatel turgudel suutsime konkurentidest par emi tunnetada turgude ootuseid ja seoses sellega müüki kasvatada.
- Nõudmine langenud.
- On vähem konkurente.
- Saame operatiivse isalt täita tellimusi. On täiustatud tootmisprotsessi.
- Uued tootmisruumid, paremad töötingimused.
- Siseturult kadusid paljud sama tegevusala firmad, välisturgudel kaotasime kõigile, kes devalveerisid.
- Siseturul on jäänud konkurente vähemaks.
- Eesti turg on täiesti ära kukunud, hinnatase ei ole piisav meie ettevõtte majandamiseks. Soome turul on just viimase poole aasta jooksul müük oluliselt kasvanud. Tänaseks on tehtud eelmise aasta kogukäive.
- Viimase 5 aasta jooksul on tööjõukulu kasvanud (tööjõukulu maksud on Eestis liiga kõrged).
- Tööjõukulude osakaal.
- Me ei ole pailu vähendanud võrreldes konkurentidega.
- 2010. aastal on ettevõttele väljastatud üleeuroopaline kvaliteeditunnistus EOTA, mis annab meile eelmise tegevuse alusel seinte ettevõtete ees.
- Nõudlus vähnenenud.
- Ehitusturul ehitushinnad on vasta sellele, mis tegelikult on. Kui soov ehitada, tuleb peale maaka.
- Elus püsib see ettevõte, kellel suurem rahakott või ei tasu makse. Samuti soodustab riik ettevõttlusega tegeledes firmade pankrotistumist (maksud maksma) samade isikute poolt uute loomist.
- Oma sektoris on ettevõtte näol tegemist ühega ainsatest alternatiivistest Hiina tootjatele.
- Vahendaja teeb osa töömahtusid ise, otsekontakt tarbijaga puudub.
- Tingitult tuugevast hinnasurve on kliendid hakanud põõrama suuremat tähenduse hinnale.
- Eestis on neid nii madalad, et otsekontakt mõte puudub.
- Kliente on lisandunud.
- Nõudlus.
- Tellimuste mahud.
- Likviidsus on vähenenud.
- Ei ole suutnud uuendada seadmeparki. Ei suuda konkureerida firmadega, kes tegelevad ümbruskalladega.
- Eestis on turu solvaid rohkem - FIE-d, kes ei maksa mingeid makseid.
- Lisandunud on uued edasimüüjad. Samas pikemateajalist küsimustega koostööpartneritega on m üüginumbrid langenud.

* Vastused on antud reetiseerimata kujul
Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel

- Välisturgudel on langenud hinnad, millest lähtuvalt on keerulisem hinnaga kaubale saada. Samas on hakanud toormaterjali ja transpordihinnad tõusma, mis omakorda mõjutavad konkurentsivõimet. Eesti siseselt on hakatud peale hinna ka kvaliteeti hindama ehk oleme tänu sellele rohkem tellimusi saanud.

- On metallitööettevõtteid, kes pakuvad analoogseid, kuid kehvema kvaliteediga tooteid soodsama hinnaga. Eesti klient on väga hinnatundlik ja kohati ei pööra rõhku kvaliteedile.
Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Väga hea tarneahel, paindlik tootmine, kiired tarned, tootele on antud innovaatilisi lisandväärtusi.
- Paindlikkus, inseneri töö odavus.
- Sobilik hinna-kvaliteedi suhe.
- Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga ja kiired tarneajad.
- Madalam tootmise kulutuse.
- Kiirus, mahu suurus, ISO 9001.
- Paindlikud ja kiired keskmise mahuga tarned lähiturgudele. Järjekindel koostöö klientidega.
- Saame pakkuda suure gabariidi ja suure materjali paksusega tooteid, mida toodavad vaid üksikud firmad terves Euroopas. Teeme kiiresti ka väikeseid ja ebamugavaid tellimusi.
- Kliendi keskne suhtumine, kvaliteet ja tarnekindlus.
- Odavam hind.
- Suudame pakkuda suuremat tootevalikut tänud oma mitmekesisele tootmistehnoloogiale.
- Hinna ja kvaliteedi suhe, tarneajag.
- Paindlik reageerimine, kiired tarned.
- Kvaliteet, paindlikkus.
- Oamate spetsiifilist tehnikat ja hea väljaõppega tööjõudu.
- Ilmselt hinna poolest.
- Konkurendi eeliseks madalam hind, muud eelist ei näe.
- Tänud pikaajalisele koostööle tunneme suhteliselt hästi oma partnerite vajadusi.
- Lõpptarbija jooniste põhjal toodetud kvaliteetne väikeseeria.
- Kiire tarnu, mõistlik hind, hea tootearendus.
- Toote hea kvaliteet, hind, kõrge viimistlustase.
- Stabiilselt kõrge kvaliteet.
- Pakume teraskonstruktsioonide tootmisele lisaks paigaldust.
- Põhiliseks kaubaks käsitöö, mida Skandinaavias hinnatakse aga kohapeal ei toodeta, kuna tootmine on kallis.
- Kvaliteet.
- Põhimmõtteliselt enam vähem konkurentsieelis olemme ühel tasemel, kuid Poola firmad võivad olla edukamad, pakkudes klientidele madalama hinda.
- Odavam hind.
- Peamiselt ekspordime kasutatud tehnikat, eeliseks on soodne hind.
Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Kvaliteedi-hinna suhe.
- Tööjõu kõrge kvaliteet, kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga.
- Toote kõrge kvaliteet.
- Ettevõtte põhigegevus on projektijuhtimise teenus, millesarnast teised ettevõtted ei paku.
- Paindlikkus tellimuste käsitlemisele.
- Keeruline teistele toota ja küllalt suur, et tuua Hiinast.
- Hind.
- Põhiline turg on Skandinaavias ja meie põhiliseks eeliseks on turu asukoht ja põhituru - Soome - nende keeleoskus vürreldes nt. lätlastega. Leedulased on tuvastavad meie sektoris sakslaste ja poolakate juures kanda kinnitanud.
- Isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond.
- Keskkonasõbralik, kvaliteetne, madalam hind.
- Kvaliteet, hind ja tarneaeg.
- Hea kvaliteet madalama hinnaga.
- Efektiivne, võimas, läbimõeldud.
- Orienteeritus väikekseeria tootmisele, lühikeste valmistuse ääredega.
Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel

- Müügiesinduste avamine Hollandis ja Venemaal, uute toodete juurutamine, uute tehnoloogiate soetamine.
- Lean tootmise põhimõtete juurutamine.
- Aktiivne turundus.
- Tootearendus.
- Investeering tootmiseadmetesse.
- Omahinna alandamine.
- Tehnoloogia arendamine ja seeläbi tooteahelas kõrgemale liikumine.
- Investeerisime üle 100 000 kr põhi töömasinasse, et suurendada selle kasutusvõimalusi.
- Ettevõtte tehnoloogilise võimekuse vastavusse viimine tellijate vajadustega.
- Kvaliteedijuhtimissüsteemi juurutamine.
- Tootearendus - oma lahenduste (sõlmede) väljamõtlemine.
- Tootmise efektiivsuse tõstmine, autotööstus standarditele vastavuse tagamine.
- Kvaliteedinõuete igakülgne täitmine.
- Kvaliteeditunnistuse saamine, tootearendus.
- Omahinna alandamine ja uute eksporditurgude otsimine.
- Tähtaegadest kinnipidamine.
- Kvaliteet, kiire tarneajad.
- Tootlikkuse tõstmine.
- Marginaali kasvatamine läbi efektiivsuse tõstmine ja standardiseerimise. Komplekssete toodete müük vs pooltoodete müük.
- Kulude kokkuhoid, ISO juurutamine.
- Pidev tehnoloogia ja seadmete täiustamine.
- Müügiesindade alandamine.
- Juhtide ning juhtimissüsteemide arendus. Tootmistehnoloogia arendus.
- Liikumine tooteahelas kõrgemale.
- Toodangu omahinna alandamine.
- Aktiivne töö kliendiga.
- Midagi ei ole tehtud, sest vahendeid napib.
- Eestit silmas pidades, siis meil on esimene sandwich paneelide liin.
- Uute koostööpartnerite leidmine.

Tabel 4.5.16.
Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel

- Hinna langetamine, mida oleme suutnud tänul tõsisele kulude kokkuhoiule. Lisaks üsna suur palkade kärbe - ca 30...40%.
- Vajaliku oskusteabe olemasolu.
- Enese harimine.
- Tootarenduse käigus läbiviidud omahinna alandamine, tootmise kiiruse tõus ning ka sertifitseerimine.
- Tootmise intensiivsuse tõstmine.
<table>
<thead>
<tr>
<th>4.5.17. Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Teenuste spektri laiendamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Kaasatud kõrge kvalifikatsiooniga töötajaid.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tihe koostöö Rootsi samalaadse tootjaga lubab kasutada nende klientuuri ja keeleoskust.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tootliikkuse tõstmine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tootarendus, ISO 9001 ja 3834 juurutamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tootmise efektiivsuse tõstmine läbi tehnoloogiliste uuenduste ja töökorralduse parendamise.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Koostöö teineteist täiendavate ettevõtete lõppkliendi vajaduste paremaks rahuldamiseks.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Uute tellimiste otsimine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Otsime ja leiame partnereid, kes aitavad meie äril kasvada läbi oma oskusteabe.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Suurendanud toodete valikut, et pakkuda klientidele ühe tõhusa toote valikut.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Oleme liitunud Tuuleenergia klastrisse. Rahvusvahel istutust-messide osalemise külalastamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Liitusime EKTK-ga.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Toodangu omahinna alandamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Uued kontaktid.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Müügi 200% tõstmine 30...50% hinna langetamise abil. Ostame ka palju sise samu kaupu teistelt alakoormatud ettevõteteelt.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Uute seadmete ost.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tabel 4.5.18.

Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisurul konkurentsivõime tõstmisel

- Müügiesinduste avamine meid huvitanud piirkondades.
- Sisenemine Rootsi turule.
- Otsinud uusi kliente väljaspool Põhjamaid.
- Messidel osalemine.
- Hoidsime "masu" ajal tihedat kontakti kõigi seniste tellijatega, otsisime uusi kontakte, korraldasime reklamürituse ettevõttes, laiendasime interneti reklaami.
- Tootlikkuse tõstmine.
- Uued turud Saksamaa, Valgevene.
- Kvaliteedi tagamine ja tähtaegadest kinnipidamine.
- Toodetele uute aplikatsioonide leidmine.
- Oleme sisenenud Rootsi turule.
- Uute turustus kanalite leidmine.
- Oleme liitunud Tuuleenergia klastrisse. Rahvusvahelistel näitustel-messidel osalemine-külastamine.
- Ei ole midagi teinud - napib vahendeid.
- Uued edasimüüjad ja uutele turgudele sisenemine. Toodete hinnad on atraktiivsed.
- Kui messidel osalemine vaid ÄRIKS ei oleks tehtud, osaleksime veel enamatel messidel. Kahjuks on messide hind vörreldes 5a tagusega ettevõtete jaoks 400...500% tõusnud. Nt. Tampere Allhankemess - 2005...2007 messil osalemise ettevõtте enda kulu ca 8.000....10.000,- krooni. 2010 eelarve 54347,- ja tagasi saadav osa 7423,- Tänu sellele, et messe on hakanud korraldama EAS-i asemel keegi teine.
Tabel 4.5.19.
Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjused

- Vähene nõudlus.
- Majanduslangus oli igal pool.
- Väike nõudlus.
- Osaline plaanide ümbervaatamine seoses riikide majandusliku olukorra muutusega.
- Üldine tarbimise langus maailmas.
- Nõudluse ebastabiilsus.
- Üldine majanduslangus sihtturgudel ei jätanud mõjutamata ka meie tulemusi.
- Vähenedud tellimusmahud.
- Valitud turustuskanal või riik ei toiminud (Läti).
- Majanduslangus ja valuuta kursi muutus.
- Välisturgudel valitses vähene nõudlus.
- Muutunud majanduslik situatsioon.
- Lihtsalt tootmislini ei saanud nii kiiresti käima kui arvasime.
- Asjad võtavad rohkem aega kui planeeritud.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenusteega seotud probleemid</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Hetkel on meie tegevuse arendamiseks kõige suurem takistus logistiline - Eestis puudub piisav hulk meile vajamineva tüübiga veoautosid, millest tulenevalt on tähtajegsed tarned suure pinge all.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Kitsas kontaktvõrgustik välismaal.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Töötajate erialane kompetents ja sealt edasi tootmisprotsessi korraldus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Isiklik laiskus ja saamatus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Välisettevõtted, kellel on piisavalt töömahtu ei julge Eestist tellida (usalduse puudus). Samas on ka väga raske saada kontakti potentsiaalse klienti õige inimesega, kes ostuotsuseid langetab (Firmad avalikustavad oma tootmis- ja ostujuhtide kontaktandmeid väga vastumeelselt).</td>
</tr>
<tr>
<td>• Krediidikindlustuse vähene kättesaadavus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Vähene rahvusvaheline kogemus ja töö korraldus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Vanenanud tehnoloogia ja seadmed, sertifitseerimisvõimaluste puudumine Eestis ja väga kõrge hind.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Vanenanud seadmed.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Käibevahendite puudus, investeerimisvahendite puudus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Otse turustuskanali puudumine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Praegusel tasemel probleeme ei ole.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Madal likviidsus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Vanenanud seadmed ja tehnoloogia.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Pole piisavalt vabu vahendeid ja pankade jäik suhtumine ja kõrged laenuprotsendid.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Käibevahendite puudus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Vabad vahendid. Ei oma laoseisu ja ei suuda tarnida koheselt. Tootmisprotsess suurtes liigates aeglane. Üleüldine komponentide tarne probleem.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Ettevõtte areng on jäänud seisma tänul ebastabiilsele olukorrale ja EMTA paindumatu käitumisele, kus jäigalt suletakse käibevahendid kui on tekinud mõningane likviidsuse probleem. Kohe jäävad ka materjalide tarned seisma ja seetõttu kannatavad tähtajad ja ettevõtte usaldusväärsus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Puuduval rahalised vahendid ekspordiprogrammi toetavate tegevuste realiseerimiseks. EAS kompenseerib 50% peale kulutuste tegemist mitme kuu möödudes.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tabel 4.5.21.

**Eesti majanduskeskkonna probleemid**

- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.
- Insenerimõtte puudus.
- Odav aasia kaup.
- Tööjõukulu maksud on Eestis liiga kõrged Kvalifitseeritud tööjõu EL-i välisriikidest sisse toomine eriti keerukas.
- Krediidiresursi ja krediidikindlustuse vähene kättesaadavus, pankade jääkus, müügikäibe kasv eeldab täiendavate käibevahendite kaasamist.
- Bürokratia ja transpordi ühendused.
- Vanad seadmed.
- Pangad ei usalda uusi ärisid, ei krediteeri potentsiaali.
- Turustamine.
- Kapitali ja käibevahendite nappus.
- Põhiliseks probleemiks on hinna tase, mida me ei saa mõjutada.
- Madal likviidsus, kõrged sotsiaalmaksud suurepalgaliste spetsialistidele.
- Maksuameti külm suhtumine raskuste või probleemide korral.
- Pankade politika on muutunud liiga jäigaks.
- Pankade krediidipoliitika. Ei oma piisavalt tagatisi, et rahuldada täies mahus toodangu nõudlust välisturgudel ja ei ole võimeline suurepalgaliste spetsialistidele.
- Pankade krediidipoliitika. Ei oma piisavalt tagatisi, et rahuldada täies mahus toodangu nõudlust välisturgudel ja ei ole võimeline suurepalgaliste spetsialistidele.
- Käibevahendite nappus, oskustööliste vähesus, korraldajafirmade poolt erialamesside "äriks" muutmine (muutmine).
- Pangad, kvalifitseeritud tööjõud turundustegudes eksportiks.
- Väikese firmale, kes tegeleb hooajakaupade tootmisega on raske palgata spetsialisti, kellele aastaringsetel head töötasumaks.
### Välisturgude probleemid

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kohalike tootjate <em>lobby</em> täiendavate imporditollide kehtestamiseks (Venemaa), millega püütakse Läänex konkurentide tegevust raskendada.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Konkurents on tihe.</td>
</tr>
<tr>
<td>Odav aasia kaup.</td>
</tr>
<tr>
<td>Uutele turgudele sisenemine on keerukas. Raske on leida head partnerit.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ülevõimendatud kvaliteedinnõuded ja hinna-kvaliteedi suhe, oodatakse vähemalt 20-30% hinnaeelijat võrreldes kohalike tootjatega.</td>
</tr>
<tr>
<td>Konkurents.</td>
</tr>
<tr>
<td>Protektsionism ja konkurents.</td>
</tr>
<tr>
<td>Korruptsioon ja barjäärid turule sisenemisel mõnedele turgudele, a’la Soome, kes eelistab kindlalt kodumaiseid tootjaid.</td>
</tr>
<tr>
<td>Turustamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>Teiste riikide hinna politika, nt. Poola.</td>
</tr>
<tr>
<td>Keel ja väheseid kontaktid.</td>
</tr>
<tr>
<td>Suuri takistusi polegi. Takistuseks võiks lugeda ettevõtte vabad vahendite puudumist (reisimine, messid jne.).</td>
</tr>
<tr>
<td>Erinevates riikides on erinevad traditsioonid ja erinev kõök.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tabel 4.5.23.
Sihtriligi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine

- Protektsionismis kasv - Venemaa.
- Üldine madal turunõudlus.
- Valmistatud kauba eest tasu õigeaegne saamine - Valgevene.
- Skandinaavias parema meelega suhtlevad kohaliku inimesega kui mingi Baltikumi tootjaga.
- Odav aasia kaup, Rootsi.
- Reageerimise ja otsustamise kiirus - Prantsusmaa.
- Sõnapidamatus - Poola.
- Lääne Euroopa
- Soome-tellimuse turustamise venimine.
- Rootsi - ei ole ühtki neist probleemidest.
- Teiste riikide hinna poliitika, nt. Poola.
- Soome ametiühingute nõudmised Eesti töötajatele.
- Rootsi - rootsi kurss oli madal.
- Mõned suurriikide suured ettevõtted ei pea kinni absoluutselt maksekultuurist, mis omakorda on teinud meie ettevõttest nn. must lamba.
4.6. Masinate ja seadmete tootmisettevõtted

4.6.1. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade


Joonis 4.6.1.

Väliskaubanduse järgi oli masinate ja seadmete kaubagruppide ekspord 39,89 mld krooni. **Peamise osa masinate ja seadmete ekspordist moodustasid elektrimasinad ja -seadmed ning nende osad** (19,3 mld krooni väärtuses), sh. telefoniside edastamiseks mõeldud seadmed (4,6 mld), liiklussahastites kasutatavad juhtmekomplektid (1,7 mld), vahelduvvoolugeneraatorid võimaldusega üle 750KVA (1,6 mld), elektrimoitore ja -generaatorite juures kasutatavad osad (920 mln), **söidukid, nende osad ja tarvikud** (8,8 mld), sh osad ja tarvikud traktoritele ning söidukitele (2,0 mld), **tuumareaktorid, katlad, masinad ja mehaanilised seadmed** (8,5 mld). Nimetatud kaheksa masinate ja seadmete ekspordiartikli kogumüügitulu andis masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordi kogumüügitulust 92%.

Allikad: Statistikaamet; EKI
Masinate ja seadmete ekspordi sihtriikidest on olulised Rootsi, Soome, Venemaa, Läti, Leedu, Saksamaa ja Taani. Nimetatud sihtriikide ekspordi osatahtsus kokku masinate ja seadmete kõikidest ekspordi sihtturgudest oli 80%.

2008. aastal suundus Rootsi 81% telefoniside edastamiseks mõeldud seadmete ekspordist, 52% liiklusvahendites kasutatavate juhtmekomplektide ekspordist, 11% tuumareaktorite, katelde, masinate ja mehaaniliste seadmete ekspordist ning 10% sõidukite, nende osade ja tarvikute ekspordist.

Lisaks Rootsile eksporditi sõidukeid, nende osasid ja tarvikuid Venemaale (26% sõidukite ja nende osade ekspordist) ja Lätti (20%). Ka viidi Venemaale tuumareaktoreid, katlaid, masinaid ja mehaanilisi seadmeid (20% ekspordist) ja elektrimasinaid ja -seadmeid ning nende osasid (5%). Elektrimasinate ja -seadmete ning nende osade eksporditurgudeks olid peale Venemaa Föderatsiooni veel Rootsi (36% elektrimasinate ja -seadmete ning nende osade ekspordist) ja Soome (24%). 65% vahelduvvoolugeneraatorite võimusega üle 750kVA viidi 2008. aastal Taani. Teiseks tähtsaks selle kaubagrupi ekspordi sihtturuks oli veel Saksamaa (9% ekspordist). Elektrimootorite ja -generaatorite juures kasutatavate osade suurimateks ekspordi sihtturgudeks olid Soome (74% ekspordist) ja Rootsi (13%).
4.6.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- masinate ja seadmete tootmisettevõtted

Ettevõtete üldiseloomustus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 39 ehk iga kümnes eksportöör tegutses masinate ja seadmete tootmise tegevusaladel. Eksportivatest masinate ja seadmete tootmisettevõtetest oli 44% väikeettevõtteid (tabel 4.6.1.) Iga neljas eksportöör oli keskmise suurusega ettevõte. Pea sama palju oli uuringus osalenutest ka mikroettevõtteid.

Tabel 4.6.1. Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Töötajate arv</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1-9</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td>10-49</td>
<td>44</td>
</tr>
<tr>
<td>50-249</td>
<td>25</td>
</tr>
<tr>
<td>250 ja rohkem</td>
<td>8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

64% masinate ja/või seadmete eksportijatest olid Eesti omanike omanduses olevad ettevõtted (tabel 4.6.2.). Pea iga neljas masinate ja seadmete tootmisettevõte, keda küsitleti, oli 100% välisomanduses.

Tabel 4.6.2. Eksportivate ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Välisosaluse määra alusel</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>64</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse enamusega ettevõtted</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>23</td>
</tr>
</tbody>
</table>

93%-l vastajatel, kel oli välisosalus, võtis välisosanik suurel määral osa ekspordistrateegia koostamisest. 100% välisosalusega ettevõtetest ligi 90% ettevõtteid langetas ekspordiga seonduvaid otsuseid osaliselt Eestist väljaspool.

Ligikaudu kahe kolmandiku vastanud eksportööridel oli ekspordi müügitulu osakaal kogumüügitulust üle kolmveerandi (tabel 4.6.3.).

Tabel 4.6.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Müügitulus (%)</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kuni 25%</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>26%-50%</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>51%-75%</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>76%-100%</td>
<td>64</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Suurem osa masinaid ja/või seadmeid eksportinud tootmisettevõtteid (77%) olid suurte ekspordikogemustega (tabel 4.6.4.). Iga viies vastanu oli kaupade väljaveoga alustanud mõned aastad tagasi.

Tabel 4.6.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kestus</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kuni 2 aastat</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>77</td>
</tr>
</tbody>
</table>

2/3 eksportöörides märkis ekspordi sihtriikide arvuks kaks kuni viis (tabel 4.6.5.). Iga neljas ekspordöör ekspordis kümnesse või enamasse välisriiki. Pooled küsitletud kirjutasid ka oma esimese ekspordi sihtriigi eksporditulu järgi. Igale viindale masinaid ja/või seadmeid eksportinule oli Soome ekspordi sihtriik number üks. Lisaks eeltoodud riigile nimetati paaril korral esmaseks välisturuks Venemaad, Saksamaad, Rootsit, Norrat, Suurbritanniat ja Kasahstani.

Tabel 4.6.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Arv</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriiki</td>
<td>67</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriiki</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriiki</td>
<td>25</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Suurem osa (76%) vastanud masinate ja seadmete tootmisettevõtetest tegeles kaupade ekspordiga (tabel 4.6.6.). Iga neljas ekspordöör vedas välja nii kaupu kui ka teenuseid.

Tabel 4.6.6. Ettevõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Artikkel</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ainult kaubad</td>
<td>76</td>
</tr>
<tr>
<td>Nii kaubad kui teenused</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>Ainult teenused</td>
<td>2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Enamus eksportijatest (2/3) tegeles valmistoodangu ekspordiga.

Üle poolte vastanustest (59%) otsis ja kasutas välisturgudele kaupade/teenuste müümisel vahendajate abi (tabel 4.6.7.). Paljud müüsid toodangut ka välisturgudel olevatele tootmisettevõtetele. Kolmandik eksportööre teostas müüki otse lõpptarbijale.

Tabel 4.6.7. Eksporttoodete (-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtgrupp</th>
<th>% vastanud</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mõuk otse lõpptarbijale</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Mõuk lõpptarbijale lõb vahendaja</td>
<td>59</td>
</tr>
<tr>
<td>Mõuk välismaisele tootmise (-teenindus) ettevõttele</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>Mõuk emaettevõttele välismaal</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>Mõuk eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis</td>
<td>11</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Igas kolmandas masinaid ja/või seadmeid eksportinud ettevõttes töötas vähemalt üks täistöökohaga spetsialist, kes tegeles eksporttoodete turustamise probleemidega. Ankeedis oli lisaks küsimus ekspordiga tegelevate töötajate keeleoskuse kohta. 2/3 vastajaid oskas vähemalt kolme võrkeelit. Inglise keele oskus rääkis 90% vastajatest. Soome ja vene keele oskus tulid läbirääkimistem kasuks üle 60%-le vastajatele. Välispartneritega suheldi ka saksa, läti, poola, ukraina, tšehhi ja bulgaaria keeles.

Kõige enam masinate ja seadmete tootmisettevõtetest (35% vastanute test) eksportis keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut (tabel 4.6.8.). Vastanute iga neljas tegeles keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete ekspordiga.

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>keskmine</th>
<th>madal</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>madal kvaliteet</td>
<td>5</td>
<td>5</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>0</td>
<td>25</td>
<td>35</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>17</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabel 4.6.8. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

Masinate ja seadmete tootmisettevõtete konkurentsivõime

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivõime. Uurimistöö käigus analüüsiti läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid probleeme:
1. Milline on ettevõtjate konkurentsivõime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ja kuidas see viimastel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välismüürilid
3. Mida on tehtud konkurentsivõime tõstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) eksporti alal lähemal viiel aastal

Konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Tabel 4.6.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>15,4</td>
<td>48,7</td>
<td>17,9</td>
<td>17,9</td>
<td>-2,5</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>39,5</td>
<td>50,0</td>
<td>10,5</td>
<td>0,0</td>
<td>29,0</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-i</td>
<td>25,7</td>
<td>45,7</td>
<td>14,3</td>
<td>14,3</td>
<td>11,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

Ettevõtete konkurentsieelistest loetleti ankeedis üles 16 tegurit, lisaks said ettevõtted lisada oma ettevõtte tugevusi.

Kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisturgudel pidasid masinate ja seadmete tootmisettevõtted (83% vastanutest). Toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti. Isiklikke kontakte, laia tutvusringkonda ning kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele mainis eelisena 80% vastanutest (tabel 4.6.10.). Vajaliku oskusteabe olemasolu pides eeliseks 79% vastanutest. Eraldi toodi konkurentsieelisena välja veel tarnekiindlust, -kiirust, hinna/kvaliteedi suhet kui ka näiteks personalset kliendituge. Ettevõteti nimetas peamise konkurentsieelisesena ka paindlikkust ja tellija tegelike soovidega arvestamist.

Seevastu head turundusoskust ning välisturgude eelistuste head tundmist ei pidanud eeliseks vastavalt 53% ja 41% vastajatest. Kogemuse puudust linnastasid ettevõtted enim välisosaluse olemasolu ja välisturgude eelistuste hea tundmise osas.

Tabel 4.6.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>jah, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>tööjõu kõrge kvaliteet ja professionalsus</td>
<td>89,2</td>
<td>10,8</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline koostöökogemus välismaal</td>
<td>80,6</td>
<td>13,9</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>83,3</td>
<td>13,9</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td>isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond</td>
<td>80,6</td>
<td>16,7</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele</td>
<td>80,0</td>
<td>11,4</td>
<td>8,6</td>
</tr>
<tr>
<td>vajaliku oskusteabe olemasolu</td>
<td>78,9</td>
<td>18,4</td>
<td>2,6</td>
</tr>
<tr>
<td>kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase</td>
<td>75,0</td>
<td>22,2</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td>vajalike tootmisvõimsuste olemasolu</td>
<td>71,4</td>
<td>20,0</td>
<td>8,6</td>
</tr>
<tr>
<td>madalam tootmise kulutase</td>
<td>69,4</td>
<td>27,8</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td>innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>66,7</td>
<td>30,6</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga</td>
<td>61,1</td>
<td>36,1</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td>intellektuaalne omand</td>
<td>60,0</td>
<td>28,6</td>
<td>11,4</td>
</tr>
<tr>
<td>hea keeleoskus</td>
<td>58,3</td>
<td>36,1</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>välisturgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine</td>
<td>47,1</td>
<td>41,2</td>
<td>11,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Konkurentsivõime osas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe*
Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal investeerinud tootmis- ja -tehnoloogiatesse ning pööranud tähelepanu sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmisele, mida nimetas üle 3/4 vastanute test (joonis 4.6.2.). Oluliselt peeti ka tootearendust ning peaaegu 70%-le vastanutele oli tähtis toodangu omahinna alandamist. Vähem olid tegeletud ekspordispetsialisti kasutamise ning omandisuhete muutumisega.

Joonis 4.6.2.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks ettevõttes viimasel ajal (% vastanud ettevõttest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>investeerimine tootmis-, ja -tehnoloogiatesse sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmise</td>
</tr>
<tr>
<td>tootearendus</td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu omahinna alandamine</td>
</tr>
<tr>
<td>liikumine tooteahelas kõrgemale (enam valmistooteid)</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordiplaani koostamine</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordispetsialisti(-de) kasutamine</td>
</tr>
<tr>
<td>omandisuhete muutused (ühinemine, konkurentide üleostmine, ettevõtte müük)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgast olnud väga populaarne. Alla poolte ettevõtetest oli laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjaid ühendava liiduga oli liitunud iga kuues ettevõte.

Üle 3/4 ettevõttest on oma konkurentsivõime tõstmiseks välisturul tutvutanud oma tooteid ja teenuseid turundusüritustel ning messidel (joonis 4.6.3.). Samuti on 2/3 vastanud ettevõtjatest sisenenud uuele välisturule ja otsinud turunduskanalitele juurdepääsu. Üle poolte vastanud ettevõtjatest on uurinud tarbijate nõudlust.

361
Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ekspordivad ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Ettevõtetest 26% märks, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 71%, et osaliselt ja 3%, et ei täitunud üldse.

Lähemal viel aastal plaanivad kõik ettevõtted suurendada ekspordikäivet (39 vastanud ettevõtet) (tabel 4.6.11.). Üle 80% vastanud ettevõtetest plaanib turule tuua uusi tooteid ning suurendada välisturgude arvu. Sortimenti kavatseb muuta kolm neljandikku ettevõtetest.

Tabel 4.6.11 Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>plaanin</th>
<th>ei plaani</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurendada ekspordikäivet</td>
<td>100,0</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>uute toodete, Teenuste turule toomine</td>
<td>88,9</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>suurendada välisturgude arvu</td>
<td>82,9</td>
<td>17,1</td>
</tr>
<tr>
<td>laiendada sortimenti</td>
<td>74,3</td>
<td>25,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordivöimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsit akcijate enesehinnangu kaudu järgnevaid ekspordiprobleeme olulisust nende jaoks ja seda milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud.

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide gruppi: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; välisjäreist tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust skaalal suur probleem-mõnevõrra probleem- ei ole probleem. Analüüslik viisime lisaks prosentanalüüsile antud skaala üle ka punktide süsteemile (suur probleem=3 punkti, mõnevõrra probleem=2 punkti, ei ole probleem=1 punkti). Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted hinnangu, mis neid eksportimisel on enim takistanud.

Võib öelda, et masinate ja seadmete tootmisettevõtted olid keskmisest teiste harude ettevõtete vastanute tulemustest vähem häda eksporti piirangutega. Enam muretekitavad ettevõtjate jaoks olid tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt Eesti majanduskeskkonnaga. (joonis 4.6.4.)

Joonis 4.6.4.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus eksporti arengul</th>
<th>Üle viidud pallidesse, aritmetiline keskmine</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid</td>
<td>1,70</td>
</tr>
<tr>
<td>Teadmisest ja oskustest tulenevad probleemid</td>
<td>1,69</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisjäreist tulenevad probleemid</td>
<td>1,65</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid</td>
<td>1,58</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suurema probleemiks oli tugev turukonkurents (keskmine hinne 2,21) (joonis 4.6.5.). Teiseks ja kolmandaks väga suurteks probleemideks olid kvalifikseeritud tööjõu ja käibevahendite puudus (hinne 1,95). Ekspordi arengut takistas veel oluliselt madal töö efektiivsus (hinne 1,90) ja toodangu, teenuste kõrge omahind.
Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppis: sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis seoses seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis.

Uuringust ilmnes, et köige suuremaks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad olid kokku puutunud, oli sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid (tabel 4.6.12.).

Tabel 4.6.12. Probleemide grupid, millega ettevõtjale on tulnud kokku puutuda (vastust aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Gruppitusest takistused</th>
<th>Protsents</th>
<th>Keskmisarv</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1-  ei ole probleem</td>
<td>29.3%</td>
<td>1.0</td>
</tr>
<tr>
<td>2- mõnevõrra probleem</td>
<td>18.8%</td>
<td>1.5</td>
</tr>
<tr>
<td>3- suur probleem</td>
<td>12.8%</td>
<td>2.0</td>
</tr>
<tr>
<td>4- suur probleem</td>
<td>7.7%</td>
<td>2.5</td>
</tr>
<tr>
<td>5- suur probleem</td>
<td>7.1%</td>
<td>3.0</td>
</tr>
<tr>
<td>6- suur probleem</td>
<td>7.0%</td>
<td>3.5</td>
</tr>
<tr>
<td>7- suur probleem</td>
<td>4.0%</td>
<td>4.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Konkreetsetest probleemidest olid enam kokku puututud majandusliku ebastabiilsuse ja madala ostujõuga (neid nimetas 54% eksportijatest), kodumaiste ettevõtete eelistamise hangetel (39%
Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega ning probleemid tootmise, toodete ja teenustega.

**Teadmiste ja oskustega seotud takistustest** ekspordi arengul oli kõige suuremateks probleemideks müügialase kompetentsi vähesus ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal (joonis 4.6.7. ja 4.6.8.).

**Probleemide olulisus ekspordi arengul- teadmised ja oskused** (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)
Viindik masinate ja seadmete tootmisettetevõtteid oli suure probleemina mainitud kitsast kontaktvörgustikku välismaal. Vastanutest 14% tõi suure probleemina välja vähese rahvusvahelise kogemuse (joonis 4.6.8.). Peab märkima, et kõiki teadmiste ja oskustega seotud takistusi olid ettevõtted näinud suure probleemina. Ettevõttelikuse puudust ja keeleoskust ei ole näinud probleemina vähemalt pooled ettevõtted.

Joonis 4.6.8.

### Probleemide olulisus eksporti arendamisel- teadmised ja oskused (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Heather</th>
<th>Contact</th>
<th>Competence</th>
<th>Language</th>
<th>Innovation</th>
<th>Overseas experience</th>
<th>Facebook</th>
<th>Problems</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>18,9%</td>
<td>43,2%</td>
<td>37,8%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>13,5%</td>
<td>51,4%</td>
<td>35,1%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>13,5%</td>
<td>54,1%</td>
<td>32,4%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>13,2%</td>
<td>44,7%</td>
<td>42,1%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>10,5%</td>
<td>44,7%</td>
<td>44,7%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>7,9%</td>
<td>39,5%</td>
<td>52,6%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>7,9%</td>
<td>31,6%</td>
<td>60,5%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

$\begin{array}{c|c|c|c|c|c|c|c|c}
\text{Probleemide olulisus eksporti arengul- tootmine ja tooted, teenused} \\
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmise)
\hline
\text{käibevahendite puudus} & 1,95  \\
\text{töö efektiivsus, tootmisprotsessi} & 1,90  \\
\text{korraldus, sujuvus} &            \\
\text{toodangu, teenuste kõrge omahind} & 1,84  \\
\text{ettevõtte väiksus} & 1,77  \\
\text{tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)} & 1,75  \\
\text{vananenud seadmed ja tehnoloogia} & 1,63  \\
\text{toodete, teenuste kehva disain ja atraktiivsus} & 1,41  \\
\text{toodete, teenuste madal kvaliteet} & 1,35  \\
\hline
\end{array}$

Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest on kõige probleemsemad käibevahendite puudus ja töö efektiivsus. (joonis 4.6.9.). Vastavalt 39% ja 16% ettevõtjatest leidis, et tegemist oli suure probleemiga (joonis 4.6.10.). Lisaks oli veerand ettevõtetest pidanud suureks probleemiks ettevõtte väiksust. Marginaalse takistusena eksporti arengul oli nähtud toodete ja teenuste kehva disaini ja madalat kvaliteeti (vähemalt 2/3 vastanutest).

Joonis 4.6.9.
### Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule oli masinate ja seadmete tootmisettevõtete jaoks mõjuriitest kõige vähem probleemilist. Siiski suuremateks probleemideks ettevõtjatele olid kvalifitseeritud tööjõu puudus ja pankade krediidipoliitika (joonis 4.6.11.). Vähe probleemsemaks hindavad ettevõtted kindlustusfirmad käitumist ja topeltmaksustamise lepingute vähemast.

#### Joonis 4.6.11.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemid</th>
<th>Süsteemide olulisus ekspordi arengul (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>1,95</td>
</tr>
<tr>
<td>Pankade krediidipoliitika</td>
<td>1,82</td>
</tr>
<tr>
<td>Bürokratia</td>
<td>1,74</td>
</tr>
<tr>
<td>Halb transportühendus teiste riikidega</td>
<td>1,49</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksusüsteem</td>
<td>1,46</td>
</tr>
<tr>
<td>Topeltmaksustamise lepingute vähemast</td>
<td>1,32</td>
</tr>
<tr>
<td>Kindlustusfirmad käitumine</td>
<td>1,32</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Hinnangutes pidas suureks probleemiks vastavalt 24% ja 18% vastajatest kvalifitseeritud tööjõu puudust ja bürokraatiat (joonis 4.6.12.). Halba transportühendust pidas mõnevõrra

### Joonis 4.6.10.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- tootmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Käibevahendite puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtte väiksus</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
</tr>
<tr>
<td>Töö efiitivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
</tr>
<tr>
<td>Tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)</td>
</tr>
<tr>
<td>Vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus</td>
</tr>
<tr>
<td>Toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
</tr>
</tbody>
</table>

0% 20% 40% 60% 80% 100%
probleemseks kolmandik vastanutest. Seevastu topeltmaksustamise lepingute vähesust ja kindlustusfirmade käitumist ei ole peaaegu kolmveerand ettevõtetest tunnetanud majanduskeskkonna negatiivse mõjuna ekspordi arengule.

Joonis 4.6.12.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>on suur probleem</td>
</tr>
<tr>
<td>on mõnevõrra probleem</td>
</tr>
<tr>
<td>ei ole probleem</td>
</tr>
<tr>
<td>kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>bürookraatia</td>
</tr>
<tr>
<td>pankade krediidipoliitika</td>
</tr>
<tr>
<td>maksusüsteem</td>
</tr>
<tr>
<td>halb transportliühendus teiste riikidega</td>
</tr>
<tr>
<td>topeltmaksustamise lepingute vähesus</td>
</tr>
<tr>
<td>kindlustusfirmade käitumine</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgude takistustest olid kõige suuremad probleemid tugeva konkurentsiga ja turunduskanalitele juurdepääsuga (joonis 4.6.13.). Masinate ja seadmete tootmisettevõtetest 40% olid hinnanud tugevat konkurents suureks probleemiks ning viiendik ettevõtetest oli näinud turunduskanalitele juurdepääsul suurt takistust ekspordi arengule (joonis 4.6.14.). Seevastu korrupsiooni ei olnud probleemina näinud üle 2/3 vastanutest.

Joonis 4.6.13.
Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõtted enim kokku puutunud majandusliku ebastabiilsuse ja madala ostujuuga (üle poolte vastanustest), erinevate ärikultuuridega (kolmandik vastanustest) ja info saamisega turu kohta (viiendik vastanustest) (joonis 4.6.15.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest ei ole muret kvalifitseeritud tööjõu puuduse ja korruptsiooniga.

**Joonis 4.6.14.**

**Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)**

- majanduslik ebastabiilsus: 54%
- madal ostujuud: 54%
- ärikultuur ja -tavad: 36%
- info saamine turu kohta: 21%
- poliitiline ebastabiilsus: 15%
- korrutsioon: 15%
- kvalifitseeritud tööjõu puudus: 10%
Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega oli üle veerandi ettevõtetest kokku puutunud sihtriigi rahvuslike õigusaktidega ja alla veerandi bürokraatiaga (joonis 4.6.16.). Kõige vähem (3% vastanutest) oldi kokku puututud EL-i regulatsioonide ning piirangutega äriühingute asutamisele.

Joonis 4.6.16.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>-sihtriigi rahvuslikud õigusaktid</td>
</tr>
<tr>
<td>-bürokraatia</td>
</tr>
<tr>
<td>-maksusüsteem</td>
</tr>
<tr>
<td>-töölepingute ja töötingimustega seonduv piirangud</td>
</tr>
<tr>
<td>-ettevõtte juridilise staatusega seotud küsimused</td>
</tr>
<tr>
<td>-EL-i regulatsioonid (direktiivid, määrad jms)</td>
</tr>
<tr>
<td>-piirangud äriühingute asutamiselle</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest olid ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel (üle kolmandiku vastanutest) ja informatsiooni kätesaadavusega (veerand vastanutest) (joonis 4.6.17.). Vähem oldi kogetud puudulikku konkurentsiõigust ja hangetel osalemise raskusi (vastavalt 5% ja 10% vastanutest).

Joonis 4.6.17.

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)

- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel: 38%
- informatsiooni kätesaadavus: 26%
- kohalikud kartellid, monopoolsed ettevõtted: 23%
- konkurensti moonutavad toetused kohalikele ettevõttele: 10%
- raskused hangetel osalemisel: 10%
- puudulik konkurentsioogus: 5%
Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Kõige enam oli ettevõtetel sihtriigis takistusi esinenud maksete tegemise ja nende tegemise sujuvusega, mida tõi välja 18% vastanutest (joonis 4.6.18.). Teine suurem valdkond esinenud takistuste osas oli kaubandus- ja edasimüügikanalite võrgustikud (märks 13% vastanutest). Ühelgi vastanud ettevõttel ei olnud takistusi elamis lubade hankimisega.

Joonis 4.6.18.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus</td>
</tr>
<tr>
<td>kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud</td>
</tr>
<tr>
<td>kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljavimine</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded kvalifikatsioonile</td>
</tr>
<tr>
<td>viisade saamine</td>
</tr>
<tr>
<td>töölubade saamine</td>
</tr>
<tr>
<td>elamislubade saamine</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsete barjääridega kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega ei ole kokku puutunud paljud masinate ja seadmete tootmisettevõtted. Vastanud ettevõtetest 26% mainis kolmandate riikide kõrget tollimaksu ja 10% soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid (joonis 4.6.19.).

Joonis 4.6.19.

![Diagram showing the percentage of companies who experienced problems with tariffs and dumping when trading with non-member states.](image_url)

- Kolmandate riikide kõrge tollimaks: 26%
- Soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid: 10%
- Tollitariifikoodid: 3%
- Ekspordilitsents AGREX: 0%
- Dumpinguvastased ja tasakaalustus tollimaksud: 0%
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsetest barjääridest olid ettevõtjad enim kokku puutunud sihtriigis nõuetele vastavussertifikaatide saamisega. Probleemidega kvaliteedisertifikaatide saamise ja toodete ohutusnõuete täitmisega olid eksportimisel kokku puutunud 8% ettevõtetest (joonis 4.6.20.

Joonis 4.6.20.
Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihтригис

Vastanute 15%-l esines probleem sihтригis vastu võetud tehniliste normidega (joonis 4.6.21.). Probleemidega pakendile oli kokku puutunud 5% ettevõtetest. Nõuete täitmisega kaubal olevale etiketile ei olnud ükski ettevõte kokku puutunud.

![Diagram](image)

**Joonis 4.6.21.**

**Tehniliste esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas (% vastanud ettevõtetest)

- Sihтригis vastuvõetud tehnilised normid: 15%
- Nõuded pakendile: 5%
- Piirangud transpordi kättesaadavusele: 3%
- Kaubamärgid, patendid ja autoriõigused: 3%
- Nõuded rahaliste tehingutes kasutatava valuuta suhtes: 3%
- Nõuded kaubal olevale etiketile: 0%

Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi masinate ja seadmete tootmistevõtetele

Uuringule vastanud eksportivatest masinate ja seadmete tootmisettevõtetest pisut üle kolmandiku (34%) oli pöördunud erinevate institutsioonide poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunute 66% pooled (54%) said abi.

Enamus küsitlusele vastanud masinate ja seadmete tootmisettevõtetest (76%) oli ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 4.6.22.). Samuti olid väga paljud masinate ja seadmete eksportöörid (70% vastanute) ekspordiabi otsinud EKTK-st. Maksu- ja Tolliameti ning Välisministeeriumi jt institutsioonide poole oli pöördutud vähem.
EAS-i ja EKTK poolt pakutava ekspordiabiga olid masinate ja seadmete tootmisettevõttedeksportöörid kõige rohkem rahul (joonis 4.6.23.). Halvimad hinnangud anti Maksu- ja Tolliameti ning erialaliidu ekspordialasele abile.

Joonis 4.6.23.

Kogemust omavate ettevõtete hinnang erinevatele ekspordiabi pakkuvatele institutsioonidele

<table>
<thead>
<tr>
<th>Institutsioon</th>
<th>Punktide keskmine (1-&quot;olematu&quot;, 5-&quot;väga hea&quot;)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EAS</td>
<td>3,39</td>
</tr>
<tr>
<td>KredEx</td>
<td>3,11</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti Kaubandus-Tööstuskoda</td>
<td>3,03</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisministeerium</td>
<td>2,92</td>
</tr>
<tr>
<td>Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium</td>
<td>2,84</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksu- ja Tolliamet</td>
<td>2,66</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtete erialaliidud</td>
<td>2,17</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Eesti riigi poolsed abimeetmed

2/3 masinate ja seadmete tootmisettevõtetest hindas kõige olulisemaks riigi poolseks eksporti toetavaks meetmeiks kaubandust toetavate lepingute sõlmimist (joonis 4.6.24.). Üle poolte vastajate (55%) pidas väga oluliseks ka eksportijate abistamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu ning vajadust suurendada teistes välisriikides Eesti tuntust.

Joonis 4.6.24.
EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolt pakutavatest toetustest hinnati kõige olulisemaks tootearendus- (78% vastajatest) ning välismessi- ja eksporditunduse toetust (mõlemad 3/4 vastajatest, joonis 4.6.25.). KredEx-ist ekspordigarantiide väljastamine ning käibe- ja investeerimislaenu käendamine olid väga olulised ligi 60%-le vastajatele. Kõige enam mitteoluliseks toetuse liigiks hindasid aga masinate ja seadmete ekspordöörid arendustöötaja kaasamise toetust (14% vastajatest).

Joonis 4.6.25.
Ettetõlts organisatsioonide tegevused

Kõige enam (ligi 60%) küsitletud masinate ja seadmete tootmisettevõtteid-eksportööre väärustas ettevõtjate huvide esindamist majanduspoliitika kujundamisel (joonis 4.6.26.). Kataloogide koostamise jmt ning ettevõtete koostöö korraldamise, ka klastrite moodustamise, kohta avaldati ligi kolmandiku vastajate poolt arvamust, et need ettevõtusorganisatsioonide tegevused ei ole nii määravad.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettetõlts organisatsioonide tegevuste olulisus (% vastanud ettetõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel</td>
</tr>
<tr>
<td>näitustel osalemise korraldamine</td>
</tr>
<tr>
<td>ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtete koostöö korralamine/klastrite moodustamine</td>
</tr>
<tr>
<td>kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturge puudutava infoga</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Koolitused

Masinate ja seadmete ekspordiga tegelenud tootmisettevõtted olid enim huvitatud ja nad soovisid kõige rohkem osaleda turundus- ja müügialadel koolitustel (43% vastanutest) (joonis 4.6.27.). Iga neljas eksportöör hindas sihtriike tutvustavale äririseminarile kaasamist väga oluliseks. Ligi 40%-le vastanutele olid tolliformaalsustega seotud koolitused vähem huvipakkuvad.

Joonis 4.6.27.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Koolituste olulisus ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>turundus- ja müügikoolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>sihtriike tutvustavad äririseminarid</td>
</tr>
<tr>
<td>teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordiga seotud õigusalased koolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutuses</td>
</tr>
<tr>
<td>maksunduse ja finantsseerimisega seotud koolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>tolliformaalsustega seonduvad koolitused</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>turundus- ja müügikoolitused</td>
<td>43</td>
<td>46</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>sihtriike tutvustavad äririseminarid</td>
<td>25</td>
<td>53</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused</td>
<td>22</td>
<td>61</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordiga seotud õigusalased koolitused</td>
<td>22</td>
<td>56</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutuses</td>
<td>20</td>
<td>60</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>maksunduse ja finantsseerimisega seotud koolitused</td>
<td>17</td>
<td>64</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>tolliformaalsustega seonduvad koolitused</td>
<td>17</td>
<td>44</td>
<td>39</td>
</tr>
</tbody>
</table>

0 20 40 60 80 100
4.6.3. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.6.13.

Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:

- Soome x 4
- Saksamaa x 3
- Norra x 2
- Venemaa x 2
- Austria
- Bulgaaria
- India
- Kazakhstan
- Leedu
- Rootsi
- Šveits

Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel

- Konkurents praktiliselt puudub.
- Ostu ja koos sellega huvi langus.
- Ettevõtte tootmis- ja äriprotsessid on kiiremad ja efektiivsemad.
- Investeerisime uutesse tootmisseadmetesse, mis võimaldavad kiiremini ja paindlikumalt toota.
- Osad odavnenud rahvusvaluutad võimaldavad konkurentidel pakkuda väga odavat hinda, mida meil on raskem saavutada tulenevalt suurest investeeringute vajadusest ja madalamast tööefektiivsusest.
- Siseturu konkurentsivõimele on positiivselt mõjunud uu te tööpinkide soetamine. Välisturu konkurentsivõimele lisandub uute pinkide soetamisele ka konkurentsivõimeline hind.
- Tootmisprotsessi reorganiseerimine andis võimaluse vähendada tootmisaegu ja seeläbi muuta hinnapolitikat paindlikumaks.
- Konkurentlade kasv.
- Hind liiga kõrge.
- Uued tooted on osutunud atraktiivseks.
- Oleme targemaks saanud, kogemusi omandanud.
- Muutunud on turundus- ja müügistrateegiad.
Tabel 4.6.15.

Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Tehnilised näitajad.
- Kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele.
- Võimalus kvaliteetse teenuse osutamiseks.
- Hea kvaliteet ja vastav hind pikaajalised sidemed.
- Madalam tootmise kulutase.
- Toodangu kvaliteet ja tõökindlus.
- Hinna ja kvaliteedi suhe.
- Professionaalne klienditugi, kiired tarned, paindlik tootmine ja logistika.
- Hea turundusoskus ja vajaliku oskuste olemasolu.
- Tarnekindlus olukorras, kus nõutakse kõrge kvaliteeti lühike tõhja ja madala hinnaga.
- Väga paindliku ajakavaga kvaliteetsete toodete tootmine konkurentsivõimalise hinnaga.
- Tarkvara, paindlikkus.
- Paindlik hinnapolitiika, toodete hea kvaliteet, süsteemi olemasolu (sh kvaliteedi).
- Kvaliteedi ja hinna parim suhe. Tootes on kasutusel kõik kõrge kvaliteetsed ja innovatsioonilised lahendused.
- Toote kõrge kvaliteet.
- Kiire ja paindlik muudatuste sisseviimine, väikesed partiid kaupa.
- Hinna ja kvaliteedi suhe on paigas, oleme usaldusväärne partner.
- Toodete spetsiifilised, madalam hinnaline kvaliteedi suhe vörreldes konkurentidega, paindlikkus.
- Unikaalne teadusmahukas tarkvara. Nišitoode, mille konkurents nõrk.
- Seadmete funktsioonid viimistletud kõrgele tasemele, seadme juhtimise lihtsus ja käepärasus menüüjuhtimise kaudu.
- Samavääärne või kõrgem kvaliteet oluliselt madalama hinnaga.
- Madalam omahind, välisomanikud toovad tootmist peamiselt Soomest Eestisse.
- Uudsus, innovaatilisus.
- Oleme toote valmistanud tuginedes lõpptarbi ja tegelikule vajadusele (seadmel ei ole liigseid funktsioone ja samas universaalne).
**Tabel 4.6.16.**

**Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel**

- Spetsiifiliste seadmete soetamine.
- Uued väga kaasaegsed seadmed tootearendus ja uued valmistused.
- Pidevalt väljalastava toodangu kvaliteedi tõstmine ja uute toodete juurutamine, mis on ettevalmistatud tehase konstrueerimisbüroo poolt.
- Tootearendus
- Investeerimine tootmisseadmetesse.
- Kes kendume tootmise efektiivsuse tõstmisele, raiskavate tegevuste vähendamisele ja selle kaudu konkurentsivõimelise hinnataseme kujundamisele.
- ISO-DIN sertifikaadid, ASME sertifikaat, kõrgeprofessionaalne tööjõud, lai masinapark, suured tootmispinnad.
- Aktiivne tegutsemine välisturgudel.
- Alates 2010 on tehtud teatud struktuurimuutused, kes kendumaks klientide leidmisele, hoidmisele. Personali arenduse ja otsimise poolelt oleme koostanud uute töötajate värbamise ja olemasolevate koolitamise plaani.
- ISO standardi välja töötamine.
- Kontaktide tihendamine klientidega, kliendibaasi laiendamine.
- Sertifitseerimine kitsas tootenõis.
- Efektiivsem müük, müügikanalite laiendamine.
- Julge sisenemine uutele turgudele läbi välismesside. Rootsikeelse turundus- ja müügispetsialisti palkamine, mis on mõjutanud ekspordi kasvu nii Norras kui Rootsis.
- Tootearendus.
- Tootearendus.
- Püüe omahinda langetada.
- Investeerimine tootmisseadmetesse.
- Konkureerime kontserni sisest siseselt madalama omahinda pärast, olulisim tegevus on tõestada omanikele efektiivsuse ja madala kulubaasi olemasolu Eestis.
- Liikumine tooteahelas suurema lisandväärtusega ja keerukamate tooteteostusprotsesside poole.
- Viime läbi potsentsiaalsete lõptarbijate koolitusi
Tabel 4.6.17.

**Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks**

- Kõrge kvaliteet ja tootearendus.
- Väljalastava toodangu töömahukuse ja kaalulisuse vähendamine.
- Tehnoloogia uuendamine.
- Sisemiste protsesside parendamine, efektiivsuse tõstmine.
- Allhanke ostmine ettevõtetest, kes suudavad antud tööd teha kvaliteetsemalt, kiiremini ja odavamalt kui meie ise.
- Kõrvaliste kulude vähendamine.
- Koostööolepe meie toodete esindajaga Saksamaal.
- Arendustegevusse kaasatud uurimis- ja teadusasutusi.
- Lääbi Norra emaettevõtte toimivad suhted teiste liitute ja klastritega (nt *Node*).
Tabel 4.6.18.

Ettevõtte kõige olulisem tegevus välislistul konkurentsivõime töstmisel

- Osalesime välismessil.
- Nõudluse uuringud toodete promo.
- Väljalastava toodangu töömahukuse ja kaalulisuse vähendamine.
- Messidel osalemine võimaldab saada isiklikke kontakte klientide organisatsioonides.
- Sektori, maa ja kliendiriski maandamise eesmärgil oleme laiendanud oma sihtgrupi, kellele soovime oma teenust edaspidi pakkuda.
- Kodulehe loomine. Välismesside külastamine.
- Tihedamad kontaktid teiste kontserni kuluvalt ettevõtetega.
- Sisenemine uuele turule.
- Tihedad turukülastused ja otsekontaktide loomised vötmeisikutega.
- Oma toodangu näitamine suurematel erialamessidel (Düsseldorf, Tampere).
Tabel 4.6.19.

**Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjused**

- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.
- Majandussituatsioon.
- 2009. a suve madal nõudlus turgudel.
- Lõpptellijatele pankadepoolsete finantseeringute pidurdumine, mis on liigutanud ajas edasi suurte projektidega alustamist, mille kohta olid varasemad broneeringud.
- Eelmisel aastal oli Rootsis Elmia allhankemessil väga madal huvi Eesti masinaehituse ettevõtete vastu.
- Toodete kõrge omahind.
- Üldine majanduslangus.
- Ülemaailmne kris ja langus.
Tabel 4.6.20.

Teadmiste ja oskustega ning toodete,teenustega seotud probleemid

- Võimatu saada riigipoolset majandusabi vaatamata korduvatele taotlustele?
- Tööliste korrektsus tootmisel, hetkel puuduv kaasaegne tootmisprogramm.
- Toodangu, teenuste kõrge omahind.
- Tootearendusspetsialistide puudus.
- Sisemiste protseduuride ebatäiuslikkusest tulenev ebaefektiivsus.
- Oluliselt vähenedud löppellijate nõudlus tulenevalt finantseerimise konservatiivsusest ja allhankijate rohkus, kes püüavad turgu võtta väga madala hinnaga.
- Töötajate kompetentsus.
- Müügistrateegiat puudutavad otsused tehakse emaettevõttes ning see võtab tihti väga aega. Lisaks eelpoolnimetatud toote kõrge omahind, mida küll õigustab kõrge kvaliteet.
- Käibevahendite puudus.
- Käibevahendite puudus, ebapiisavad turunduskulud.
- Mõnes sihtriigis on tunda teatavalt määral protektsionismi. Sellest on raske läbi murda. Teises riigis on takistuseks korruptionsoon.
- Teiste Eesti ettevõtete madal koostöövalmidus keerulised ja suurema lisandväärtusega toodete teostamiseks ja seilega kaasnevate kulutuste tegemiseks arenguks ja õppimiseks.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabel 4.6.21.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Eesti majanduskeskkonna probleemid</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

- Riigil puudub igasugune huvi väikeettevõtete tegelikul abistamisel. Jutt on hea, aga tegusid taha ei tule. Ettevõtja olla on nagu mingi karistus.
- Tööliste oskused, andumus oma tehtavale tööle.
- Väikeste partiide ekspordi võimalus.
- Pankade laenutingimused on halvemad kui välismaal.
- Krediidivõimaluste vähesus.
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.
Tabel 4.6.22.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Välisturgude probleemid</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Kahjuks ei võeta Eestit täie tõsidusega, kohati peetakse meid kuidagi teisejärguliseks, tuleb ennast kõvasti maksma panna.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Kõrge konkurents.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tugev konkurents.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Meie tegutsemissektoris on palju konkurente ja mõned ettevõtted välismaal saavad riigi dotatsiooni, mis võimaldab neil pakkuda madala hinnaga teenust.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Protektsionism.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Konkurents.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tabel 4.6.23.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine

- Ikka veel leidub soomlasi, kes tulevad meid lollitama, aga peavad ise pettuma.
- Majanduslik langus - kõik Põhjamaad.
- Väikeste partiide ekspordi võimalus Venemaale ja Kazakhstani.
- Probleem oli Rootsi krooni kursi langus võrreldes Eesti krooniga, sihtriik Rootsi.
- Raha ei laeku õigeaegselt Venemaa ja Valgevene klientidelt.
- Leedu, valimiste järel turg hangus.
- Teeb muret korruptsioon ja madal ostujõud Lätis ja Leedus. Samuti teatav protektsionism Soomes.
- Saksamaa, turu langus.
- Majanduskriisist tulenev ebastabiilsus (ostjate äraootav positsioon).
4.7. Ehitusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade

4.7.1. Ehitusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade

2008. aastal oli Eestis 8317 ehitusettevõtet ja neist hinnanguliselt 1651 ehitusettevõtet tegeles ekspordiga (20% Eesti ehitusettevõtete koguarvust). Väiksematest ettevõtetest ekspordis 19% ja suurematest 20% ettevõtetest.


Ehitusettevõtete ekspordi kogumüügitulu jaotus 2008. aastal järgmiselt: **hoonete ehitus** 3,7 mld krooni (60% ehitusettevõtete ekspordist), **eriehitustööd** 1,8 mld krooni (30%) ja **rajatiste ehitus** 0,7 mld krooni (10%). Kui ehitustööde müügitulu langes 2008. aastal väärtedes 2007. aastaga 8,8%, siis rajatiste, eriehitustööde ja hoonete **ekspordi müügitulu** tõusis vastavalt 54,4%, 42,8% ja 20,2%.

Joonis 4.7.1.

---

Allikad: Statistikaamet; EKI

4.7.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- ehitusettevõtted

Ettevõtete üldiseloomustus


Tabel 4.7.1 Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Töötajate arv</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mikroettevõtted (1-9 töötajat)</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>Väikeettevõtted (10-49 töötajat)</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted (50-249 töötajat)</td>
<td>32</td>
</tr>
</tbody>
</table>

47%-l ettevõtetel jää eksport kuni veerandi piiress müügitulust, 26%-l ettevõtetel oli see kõrgem kui 76% (tabel 4.7.2.).

Tabel 4.7.2 Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Müügitulus (%)</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0-25%</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td>26%-50%</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>51%-75%</td>
<td>16</td>
</tr>
<tr>
<td>76%-100%</td>
<td>26</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Üle poole küsitletud eksportöörist (53%) omas juba pikemaajalist, so enam kui viieastast ekspordikogemust (tabel 4.7.3.). Uusi välisturgudele sisenejaid oli tekkinud aga just viimasel kahel aastal – 37% vastajaist olid ekspordiga tegelenud alla kahe aasta. 10%-l firmadel olid kahe kuni viieaastased ekspordikogemused.

Tabel 4.7.3 Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kestus</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>10</td>
</tr>
</tbody>
</table>

2/3-l ettevõtetel hõlmas eksport enamasti kahte kuni viit välisriiki (tabel 2.4.). Peaaegu pooled küsitletud töid esile ka peamise sihtriigi, milledest olid esikohal Põhjamaad – Soome, Norra ja Rootsi (kokku 71%-l juhtudel). Ekspordi sihtriikide mainiti ka Leedut ja Prantsusmaad.

Tabel 4.7.4. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Välisriik</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>22</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriiki</td>
<td>67</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriiki</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriiki</td>
<td>0</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Pea pooled ehitusettevõtted (47%) eksportisid nii teenuseid kui kaupu (detailid, materjalid jne) ja 37% tegeles ainult teenuste ekspordiga (tabel 4.7.5). Kaupade puhul oli enamasti (62%-l ettevõtetel) tegemist valmistoodangu müügiga. 38% vastanutest viis Eestist välja pooltooteid.

Tabel 4.7.5 Ett evõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Niik kaubad kui teenused</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td>Ainult teenused</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>Ainult kaabad</td>
<td>16</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Müük välisturgudel toimus peamiselt otse lõpptarbijale (68%-l ettevõtetel, tabel 4.7.6.). Lisaks praktiseeriti müüki läbi vahendajate ja välismaisteet tootmise või teeninduse ettevõtetele.

Tabel 4.7.6 Eksporttoodete (-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Müük otse lõpptarbijale</td>
<td>68</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük lõpptarbijale läbi vahendaja</td>
<td>42</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük välismaisele tootmise (teenindus-) ettevõttele</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Igal kolmandal eksportival ettevõttel oli vähemalt üks spetsiaalselt ekspordiga tegelev täiskohaga töötaja. Ankeet sisaldas ka küsimust ekspordiga tegelevate töötajate keeleoskuse kohta. Suurem osa ehitussektori ettevõtteid nimetas siinkohal vähemalt kahe võõrkeele oskust, valdavalt inglise keelt (94% firmadest), sageli ka soome ja vene (65%), saksa ja rootsi keelt (24%). Äramärkimist leidsid ka ukraina, prantsuse ja itaalia keeled.

Oma peamiste eksporttoodete hinna-kvaliteedi suhte hindamisel andsid ehitussektori ettevõtted kvaliteedile kõrge (58% juhtudel) või keskmise (42%) hinnangu, oma teenuste (toodete) hinda peeti valdavalt keskmiseks (90%-l juhtudel) (tabel 4.7.7.).

Tabel 4.7.7. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>keskmine</th>
<th>madal</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kõrge</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>0</td>
<td>37</td>
<td>53</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>5</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td></td>
<td>keskmine</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kvaliteet</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

394
Eesti ehitusettevõtete konkurentsivõime

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivõime. Uurimistöö käigus analüüsiti läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid probleeme:

1. Milline on ettevõtjate konkurentsivõime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ning kuidas see viimastel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivõime tõstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaانid) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsoonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

Eesti ehitusettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga


* Konkurentsivõime suurenemist välisturgudel kinnitasid ka Statistikaameti andmed, mis näitasid, et välisturul tegutsevate Eesti ettevõtete ehitusmaht suurenes II kvartalis 2% (aastases võrdluses), välisturgele tehti 11% ehitustöödest.
Tabel 4.7.8 Ehitusettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud samaks</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>22</td>
<td>45</td>
<td>33</td>
<td>0</td>
<td>-11</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>50</td>
<td>33</td>
<td>11</td>
<td>6</td>
<td>39</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-i</td>
<td>22</td>
<td>22</td>
<td>6</td>
<td>50</td>
<td>16</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel


Tabel 4.7.9 Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>jah, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>vajaliku oskusteabe olemasolu</td>
<td>100,0</td>
<td>0,0</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>78,9</td>
<td>21,1</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>madalam tootmise kulutase</td>
<td>78,9</td>
<td>21,1</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimise nõudluse muutumisele</td>
<td>78,9</td>
<td>15,8</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>tõõjou kõrge kvaliteet ja professionaalus</td>
<td>77,8</td>
<td>22,2</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond</td>
<td>72,2</td>
<td>27,8</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline koostöökogemus välismaal</td>
<td>68,4</td>
<td>15,8</td>
<td>15,8</td>
</tr>
<tr>
<td>vajalike tootmisvõimsuste olemasolu</td>
<td>66,7</td>
<td>27,8</td>
<td>5,0</td>
</tr>
<tr>
<td>intellektuaalne omend</td>
<td>66,7</td>
<td>22,2</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga</td>
<td>64,7</td>
<td>29,4</td>
<td>5,9</td>
</tr>
<tr>
<td>innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>61,1</td>
<td>27,8</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase</td>
<td>44,4</td>
<td>50,0</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>hea turundusoskus</td>
<td>41,2</td>
<td>58,8</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>hea keeleoskus</td>
<td>35,3</td>
<td>64,7</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisturgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine</td>
<td>35,3</td>
<td>52,9</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>välisosaluse olemasolu</td>
<td>0,0</td>
<td>29,4</td>
<td>70,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe
Lisaks oli ettevõtteil võimalik esile tuua enda köige olulisem konkurentsieelis. Praeguses turusituatsioonis on köige olulisemaks konkurentsieeliseks ettevõtetele võime pakkuda konkurentsidega võrreldes kõrgemat või samaväärtset kvaliteeti soodsama hinnaga. Kuna ehitusturg on läbi elanud märkimisväärse hinnalanguse, on see kohti seadnud ohtu kvaliteedi, mistõttu märgiti ka, et on vajalik pakkuda vähemalt rahuldava kvaliteediga teenust konkurentsivõimelise hinnaga.


**Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks**


**Joonis 4.7.2.**
Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega ei ole ehitussektoris kuigi laialt levinud, seda tegi 42% ettevõtetest. Ettevõtjaid ühendava liiduga oli liitunud keskmiselt iga kuues ettevõte. Tootarendusalane koostöö oli näiteks koos Tartu Ülikooliga.

Oma konkurentsivõime tõstmiseks välisturul arendasid ettevõtted tegevusi vastavalt seni saavutatud tasemele. Üle poolte ettevõtete oli uurinud täiendavalt välisturgude nõudlust, otsinud juurdepääsu turunduskanalitele või siis sisenenud uutele välisturgudele, millest nimetati näiteks Hollandit (joonis 4.7.3.). Turundussüritustel ja messidel oli õnnestunud osaleda vähematel firmadel (kolmandikul).

Joonis 4.7.3.

| Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks välisturul viimasel ajal (% vastanud ettevõtetest) |
|---------------------------------|-----------------|-----------------|
| tarbijate nõudluse uurimine     | 63,0 | 37,0 |
| turunduskanalite juurdepääsu otsimine | 59,0 | 41,0 |
| sisenemine uuele välisturule     | 56,0 | 44,0 |
| oma toodete ja teenuste tutvustamine turundusüritustel, messidel | 35,0 | 65,0 |

Lisaks märgiti, et konkurentsivõimet oli tõstnud konsultatsioonifirma abi kasutamine, toodangu vastavusse viimine Skandinaavia nõudlusega, välisriigi ehitushangete andmebaasile ligipääsu ostmine ja kodulõikekülje täiendamine laiema kõrgemat võimalikuga.

Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ettevõtete hinnang seniste ekspordiplaanide täitumisele näitab, et valdaval osal ettevõtetel (95%-l) tehtud plaanid ka suuremal või vähemal määral täitusid. Täielikult täitusid kõik vaid 5% ettevõtete ekspordiplaanid, kuid samal ajal ei olnud ühtki ettevõtet, kelle plaanid poleks üldse täitunud.

Lähemal viiel aastal loodavad kõik eksportivad ehitussektori ettevõtted ekspordikäibet suurendada (tabel 4.7.10.). See on põhjendatud ka seni madalseisus olevate välisturgude kasvu ootustega. 70% ettevõtetest kavatseb pakkuda uusi teenuseid ja tooteid ning 63% on valmis sisenema uutele välisturgudele.
Tabel 4.7.10. Ettevõtete plaanid ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>plaanin</th>
<th>ei plaani</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurendada ekspordikäivet</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>tuua turule uusi tooteid, teenuseid</td>
<td>71</td>
</tr>
<tr>
<td>suurendada välisturgude arvu</td>
<td>63</td>
</tr>
<tr>
<td>laiendada sortimenti</td>
<td>46</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid**

Ettevõtete ekspordivõimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsitav läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid ekspordi arengu probleeme:

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Eesti majanduseskonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi majanduseskonnast tulenevad probleemid
4. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
5. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
6. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
7. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisele EL-i mittekuuluvate riikidega
8. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine ekspordimisel
9. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis


Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted hinnangu, mis neid ekspordimisel on enim takistatud.

Muretekitavamad ekspordiprobleemid seonduvad ehitusettevõteteel teadmiste ja oskustega, otseselt ehitus- ja tootmisprotsessist tulenes suhteliselt vähe probleeme (joonis 4.7.4.).

Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimikirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppi:
sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuluuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustöökete esinemine sihtriigis.

Uuringust ilmnes, et kõige sagedamini puutuvad ette võtted kokku sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega (tabel 4.7.11.). Seevalt tehniliste kaubandustöökete, tariifsete ja mittetariifsete barjääridega oli probleeme esinenud vähestel ettevõtetel, kuna eksporditi peamiselt teenuseid, mitte kaupu.

Tabel 4.7.11. Probleemide grupid, millega ettevõtetel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Grup</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid</td>
<td>33.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid</td>
<td>24.1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid</td>
<td>23.7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega</td>
<td>16.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigis esinenud probleemid &quot;tehniliste&quot; kaubandustöökete vallas</td>
<td>6.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mittetariifsete barjäärid</td>
<td>6.6%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tariifsete barjäärid kauplemisel EL-i mittekuluuluvate riikidega</td>
<td>6.3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Konkreetsest probleemidest on kõige enam kokku puututud erinevast ärikultuurist tulenevate probleemidega (63% eksportijateitest), omamaiste ettevõtete eelisemisega hangetel, infopuudusega ja majandusliku ebastabiilsuse tagajärjedega (mõlemad 47%) (joonis 4.7.6). Küllaltki sageli põrkuti bürokraatiaga või tuli täita spetsiifilisi kvalifikatsiooninõudeid (42% ettevõtetest).

Joonis 4.7.6.
Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega ning probleemid tootmise, toodete ja teenustega.

**Teadmiste ja oskustega seotud takistustest** on ekspordi arengul ehitusettevõtetele kõige olulisemad kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja vähesed rahvusvahelised kogemused (joonised 4.7.7. ja 4.7.8.).

Kitas kontaktvõrgustik välismaal on suureks probleemiks peaaegu pooltele eksportõrdele (joonis 4.7.8.). Vähene rahvusvaheline kogemus, keeleoskus ja töötajate vähene kompetentsus olid suurtakse probleemides kuni neljandikule vasta järele ning põhjustasid mõnevõrra probleeme suurele osale ettevõtetest (peaaegu 2/3-le). Ettevõtiikkusest ja innovaatilisusest ehitusettevõtetel eriti puudust ei olnud.

---

**Probleemide olulisus ekspordi arengul - teadmised ja oskused**

(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

**Joonis 4.7.7.**

**Probleemide olulisus ekspordi arendamisel - teadmised ja oskused**

(% vastanud ettevõtetest)

---

402
Ehitustegevuse ja tootmisega seotud ekspordialaseid probleeme on üldiselt vähem kui ebapiisavate teadmistest ja oskustest tulenevaid probleeme. Köige olulisemaks probleemiks on käibevahendite puudus, mis mõjutab valdavat osa, sõ 83% ettevõtteid, olles seejuures poolte suureks probleemiks (joonis 4.7.9. ja 4.7.10.). Töö efektiivsus ja tööprotsessi sujuvus, samuti omahind põhjustavad suuremaid või väiksemaid probleeme 60%-le. Osal ettevõtetel tulenevad probleemid ka ettevõtte väiksusest, logistikast või vananenud tehnoloogiast.

Joonis 4.7.9.

![Joonis 4.7.9](image)

Joonis 4.7.10.

![Joonis 4.7.10](image)

Lisaks märkisid ettevõtet probleemidena näiteks transpordikulude kallinemist (Prantsusmaale +10%), sihtturgude vähest teadlikkust energia- ja keskkonnasäästlikest hoonetest, vähest sihtturgude regulatsioonide ja normide tundmist ning ehitajate töö ebarahuldava kvaliteeti.
Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti praegune majanduskeskkond avaldab ekspordi arengu ehitussektori ettevõttele mitmes suhtes negatiivset mõju. Pankade konservatiivne krediidipoliitika (koondhinne 2,21 palli; joonis 4.7.11.) on suureks probleemiks peaaegu pooltele ettevõttele (joonis 4.7.12.). Kvalifitseeritud tööjõu puudus on teiseks oluliseks probleemiks, mis mõjutab ligi 2/3-u ettevõtteid. Pooltel firmadel on olnud suuremaid või väiksemaid probleeme bürokraatia, maksusüsteemi ja kindlustusfirmadega, samuti halva transpordiühenduse tõttu teiste riikidega. Topeltmaksustamise probleem oli esinenud kolmandikul firmadel.

Joonis 4.7.11.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- Eesti majanduskeskkond
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>1- ei ole probleem</th>
<th>2- mõnevõrra probleem</th>
<th>3- suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>pankade krediidipoliitika</td>
<td>2,21</td>
<td>1,84</td>
<td>1,67</td>
</tr>
<tr>
<td>kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>1,72</td>
<td>1,67</td>
<td>1,63</td>
</tr>
<tr>
<td>halb transpordiühendus teiste riikidega</td>
<td>1,63</td>
<td>1,63</td>
<td>1,42</td>
</tr>
<tr>
<td>bürokraatia</td>
<td>1,63</td>
<td>1,63</td>
<td>1,42</td>
</tr>
<tr>
<td>maksusüsteem</td>
<td>1,63</td>
<td>1,63</td>
<td>1,42</td>
</tr>
<tr>
<td>kindlustusfirmade käitumine</td>
<td>1,42</td>
<td>1,63</td>
<td>1,67</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 4.7.12.

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>On suur probleem</th>
<th>On mõnevõrra probleem</th>
<th>Ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>pankade krediidipoliitika</td>
<td>48,0</td>
<td>26,3</td>
<td>26,3</td>
</tr>
<tr>
<td>halb transpordiühendus teiste riikidega</td>
<td>22,2</td>
<td>27,8</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>21,1</td>
<td>42,1</td>
<td>36,8</td>
</tr>
<tr>
<td>bürokraatia</td>
<td>15,8</td>
<td>33,3</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>maksusüsteem</td>
<td>15,8</td>
<td>31,6</td>
<td>52,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kindlustusfirmade käitumine</td>
<td>15,8</td>
<td>31,6</td>
<td>52,0</td>
</tr>
<tr>
<td>topeltmaksustamise vältimise lepingute vähuses</td>
<td>10,3</td>
<td>21,1</td>
<td>68,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgudest tulenevad probleemid on suuremad kohaliku bürokratia (koondhinne 2,27 palli: joonis 4.7.13.). Olulist mõju avaldab ka tihe konkurents ning tunda annab protektsionism. Rohkem kui pooltel ettevõtel on probleeme juurdepääsul turunduskanalitele ja lepingute sõlmmisel, kuid enamasti ei ole need suured probleemid (joonis 4.7.14.). Korrupsiooniga ning tolliprotseduuridega on olnud negatiivseid kogemusi suhteliselt vähestel, s.o kolmandikul ettevõtel. Kohanemist nõuavad ka erinevused eri riikide tarbijate eelistustes. Kuna sertifikaatidele vastavuse näomine täitmisega ettevõtted piisavalt tegelevad, siis see endast olulist takistust ei kujuta.

Joonis 4.7.13.

Välisturgude takistused ekspordi arengul (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Võlg</th>
<th>Suur probleem</th>
<th>Mõnevõrra probleem</th>
<th>Ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kohalik bürokratia</td>
<td>21,1</td>
<td>31,6</td>
<td>47,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Tugev konkurents</td>
<td>21,1</td>
<td>47,4</td>
<td>31,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Protektsionism</td>
<td>47,4</td>
<td>47,4</td>
<td>31,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Korrupsioon</td>
<td>31,6</td>
<td>16,7</td>
<td>52,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Lepingute sõlmmise keerukus</td>
<td>15,8</td>
<td>47,4</td>
<td>36,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad</td>
<td>15,8</td>
<td>52,0</td>
<td>36,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Probleemid turunduskanalitele juurdepääsul</td>
<td>15,8</td>
<td>52,0</td>
<td>36,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Suured erinevused eri riikide tarbijate eelistustes</td>
<td>42,1</td>
<td>47,4</td>
<td>52,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Sertifikaatide ja standardite kõrgetest nõudest</td>
<td>42,1</td>
<td>47,4</td>
<td>52,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Lisaks tekitas probleeme klientide maksekäitumine, lubadustest mitte kinni pidamine (nt Venemaal). Mainiti ka probleemi, et õigusabi hind välisriikides on liiga kallis võlgade kättesaamiseks klientidelt.

**Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul**

Viimasel ajal on ettevõtted sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest kõige enam kokku puutunud erineva ärikultuuri ja -tavadega (joonis 4.7.15.). Ligi pooltel firmadel on olnud raskusi info saamisega turu kohta ja majandusliku ebastabiilsusega riigis. Korrupsiooniga on kokkupuuteid olnud veerandil ettevõtetel. Samas ei ole kvalifitseeritud tööjõu otsimisega kuigi palju probleeme olnud. Lisaks mõjutab ettevõtteid näiteks valuutakursi kõikumine (Rootsi).

![Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)](chart.png)

**Joonis 4.7.15.**
Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevatest probleemides on ettevõtete rohkem kokku puutunud bürokratiaga, töölepingute ja töötingimustega seonduvaga ja sihtriigi õigusaktidega ning maksusüsteemiga (joonis 4.7.16.). Lisaselgitustes märgiti, et maksusüsteem võib välisriikides olla vägagi keeruline ja mitmeti mõistetav (näiteks Hollandis). Euroopa Liidu regulatsioonidega või otseste piirangutega äriühingute asutamisele oli kokkupuuteid väga vähe.

Joonis 4.6.16.
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid eksporti arengul

Küsitlustulemused näitavad pärast paljude sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate raskuste esinemist, eelkõige kodumaiste ettevõtete eelistamist hangetel (vt joonis 4.7.17). Vastavalt raskusi tõi esile 63% ettevõtetest. 37% vastanutest aga sellesisulisi probleeme ei märkinud.

Lisaks kodumaiste ettevõtete eelistamisele, mida olid kogenud ligi pooleks eksportöörid, esines raskusi informatsiooni kättesaadavusega jm raskusi hangetel osalemisel. Kuuendik vastajatest märkis kohalikele ettevõtetele eraldatud toetuste moonutavat mõju konkurentsile.

Joonis 4.7.17.
Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Takistusi seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega oli sihtriigis ette tulnud 75%-l ettevõtetel. Kõige enam olid need kogemused seotud kvalifikatsioonile esitatavate nõuetega (joonis 4.7.18.). Küllaltki sageli esines probleeme maksetega ja nende sujuvusega. Ülejäänud ankeedis küsitud probleemidega, sh töölubade, viisade või elamislubade saamine, oli kokkupuuteid vähestel ettevõtetel.

Joonis 4.7.18.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega (%) vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>nõuded kvalifikatsioonile</td>
</tr>
<tr>
<td>maksete tegemine ja selle sujuvus</td>
</tr>
<tr>
<td>kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljaviimine</td>
</tr>
<tr>
<td>kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud</td>
</tr>
<tr>
<td>töölubade saamine</td>
</tr>
<tr>
<td>viisade saamine</td>
</tr>
<tr>
<td>elamislubade saamine</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Euroopa Liitu mittekuuluvate riikide tariifsetest barjääridest esines ehitusettevõtetel kokkupuuteid eelkõige kõrge tollimaksuga (viiendiku ettevõtetel) (joonis 4.7.19.). Muude ankeedis küsitud ekspordibarjääridega (dumpinguvastased ja tasakaalustustollimaksud ning soodustollimääradega seotud päritolutõendid) oli kokkupuuteid väga vähestel.

Joonis 4.7.19.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kolmandate riikide kõrge tollimaks</td>
</tr>
<tr>
<td>dumpinguvastased ja tasakaalustustollimaksud</td>
</tr>
<tr>
<td>soodustollimääradega seotud päritolutõendid</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordilitsents AGREX</td>
</tr>
<tr>
<td>tollitariifkvoodid</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsete barjääridega (tollimaksuga mitteseotud barjääridega) oli viimasel ajal kokku puutunud kolmandik ettevõtetest. Enamasti olid probleemid seotud erinevate sertifikaatidega (joonis 4.7.20.), kuid esines ka koguselistest piirangutest ja ohutusnõuetest tingitut probleeme.

Joonis 4.7.20.

![Diagram](image-url)
Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Tehnilistest kaubandustõketest sihtriigis on ekspor tivatel ettevõtetel viimasel ajal esinenud probleeme 37%-l ettevõtetel, peamiselt seoses sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega ja nõuetega kasutatava valuuta suhtes (joonis 4.7.21.). Mõnedel firmadel on esinenud ka probleeme transpordi kättesaadavusega.

Joonis 4.7.21.

Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas (% vastanud ettevõtetest)

- sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid: 21%
- nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes: 21%
- piirangud transpordi kättesaadavusele: 5%
- kaubamärgid, patendid ja autorõigused: 0%
- nõuded pakendile: 0%
- nõuded kaubal olevale etiketile: 0%

Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi ehitusettevõttele

Uuringule vastanud [eksportivate test ehitusettevõttest üle poolte (53%) oli pöördunud riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest väga suur osa (80%) sai abi.

Väga paljud küsitlusele vastanud ehitusettevõtted (79% vastajatest) olid ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 4.7.22.). Ka Maksu- ja Tolliametist, EKTK-st ning erialaliidust olid paljud eksportöörid abi ja informatsiooni otsinud (üle poolte vastajatest). Pea iga kolmas ettevõte oli abi küsinud KredEx-ist.
Ettevõtete kokkupuude erinevate ekspordiabi pakkuvate institutsioonidega

- EAS: 79% (kogemus olemas), 21% (kogemus puudub)
- Maksu- ja Tolliamet: 58% (kogemus olemas), 42% (kogemus puudub)
- Eesti Kaubandus-Tööstuskoda: 56% (kogemus olemas), 44% (kogemus puudub)
- Ettevõtete erialaliidud: 53% (kogemus olemas), 47% (kogemus puudub)
- Välisministeerium: 47% (kogemus olemas), 53% (kogemus puudub)
- Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium: 37% (kogemus olemas), 63% (kogemus puudub)
- KredEx: 32% (kogemus olemas), 68% (kogemus puudub)

EKTK-st ja EAS-ist saadud ekspordialast abi hinnati kõige enam (joonis 4.7.23.). Ehitusettevõtted ei olnud alati rahul Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ning Maksu- ja Tolliameti ekspordialase abiga ja andsid neile mõnevörra halvemad hinnangud.

Kogemust omavate ettevõtete hinnang erinevatele ekspordiabi pakkuvatele institutsioonidele

- Eesti Kaubandus-Tööstuskoda: 3,50
- EAS: 3,33
- KredEx: 3,16
- Välisministeerium: 3,00
- Ettevõtete erialaliidud: 2,90
- Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium: 2,29
- Maksu- ja Tolliamet: 2,19

Joonis 4.7.22.

Joonis 4.7.23.
Eesti riigi poolsed abimeetmed

Suur osa küsitlusele vastanud ehitusettevõttest (71% vastajatest) hindas kõige olulisemaks riigi poolseks ekspordi toetavaks meetmeks eksportijate abistamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu (joonis 4.7.24.). Ligi sama paljudele vastajatele oli ülioluline ka välisriikides Eesti tutvustamine ja tuntuse suurendamine.

Joonis 4.7.24.

![Diagram showing the importance of various measures for export development provided by the Estonian government, as perceived by respondents.](image-url)
EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

Toetustest hinnati kõige olulisemateks EAS-i teadmi ste ja oskuste arendamise toetust ning KredEx-i ekspordigarantiisid (mõlemad 82% vastajatest, joonis 4.7.25.). Ligi sama paljudele vastajatele oli suureks abiks olud ka käibe- ja investeerimislaenu käendamised. Ülejäänud toetuste olulisuse kohta andsid paljud ekspordivad ehitusettevõtted samuti kõrged hinnangud.

Joonis 4.7.25.

<table>
<thead>
<tr>
<th>EAS-i ja KredEx-i tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>teadmi ste ja oskuste arendamise toetused</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordigarantiid</td>
</tr>
<tr>
<td>käibe- ja investeerimislaenu käendamised</td>
</tr>
<tr>
<td>tootearendustoetused</td>
</tr>
<tr>
<td>eksporditurunduse toetused</td>
</tr>
<tr>
<td>arendustöötaja kaasamise toetused</td>
</tr>
<tr>
<td>välismessitoetused</td>
</tr>
<tr>
<td>ühisturundustoetused</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

Enamiku ehitusettevõtete (81% vastajatest) hinnangutel oli ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel ettevõtlusorganisatsioonide kõige olulisem tegevus (joonis 4.7.26.). Ühiste turunduskanalite loomist ja ettevõtete koostöö korraldamist väärtustas ka suuremat osa vastanuid (mõlemad 63% vastajatest). Iga viies ehitusettevõtjast vastanud tunnistas, et kataloogide koostamine ja informatsiooni edastamine välisturgude kohta ei ole olnu talle määrava tähtsusega.

![Joonis 4.7.26.](image_url)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtlusorganisatsioonide tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ettevõtete koostöö korraldamine/klastrite moodustamine</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturge puudutava infoga</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Näitustel osalemise korraldamine</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Koolitused

Kõige enam soovisid ehitusettevõtted-eksportöörid (53% vastanutest) osaleda maksunduse ja finantseerimise valdkonna koolitustel (joonis 4.7.27.). Sama paljudel oli tahtmine osa saada teiste eksportijate kogemuskoolitustest. Osalemist tolliformaalsustega seonduvatel koolitustel hindas suur osa vastajatest (63%) mitteoluliseks.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Koolituste olulisus ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>maksunduse ja finantseerimisega seotud koolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordiga seotud öigusalased koolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>turundus- ja müügikoolitused</td>
</tr>
<tr>
<td>sihtiite tutvustavad äriseinardid</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutuses</td>
</tr>
<tr>
<td>tolliformaalsustega seonduvad koolitused</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 4.7.27.
4.7.3. Ehitusettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.7.12.

**Ekspordi peamine sihtrilk (eksporditulu järgi) on:**

- Soome x 2
- Leedu
- Norra
- Prantsusmaa
- Rootsi
Tabel 4.7.13.

**Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel**

- Oleme kriisi kasutanud tehnoõigiseks hüppe ettevalmistamiseks.
- Referentsid kasvanud, kulud vähenedud.
- Välisturgude kliendid otsivad odavamaid lahendusi ja jõuavad kergemini meieni.
- Nõudlus vähenedud, hinnad madalad.
- Rootsi keelt valdava müügijuhi tööpakkumine on avanud tee Skandinaavia turule.
- Eestis hakkasin ise müüma lõppjuhid.
- Välisturgudel tõusis konkurentsivõime kui võrrelda eelneva tegutsemise puudumisega.
- Finantsvahendite vähenemine, kvalifitseeritud töötajate arv vähenedud.
- Siseturu konkurentsivõime langus tuleneb asjaolust, et krediidiinfo pole enam puhas. Välisturu konkurentsivõime tõus on tulenud suurenenud kogemusest, välismessitoetuse kaasab välismessidel osalemisest, turuinfo omamisest, välisturul asuvate koostööpartnerite arvu suurenemisest, madalama hinnaga ehitusteenuste pakkumisest.
- Tööpakkumiste hulk on suurenenud

*Vastused on antud retsenseerimata kujul*
Tabel 4.7.14.

Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Tarneaeg, paindlikkus, otsustuskiirus, kvaliteet, hind.
- Tehnoloogiline võimekus ületab kahjuks veel konservatiivsete turgude valmisolekut seda enda hühvangus kasutada.
- Kiire, kvaliteetne, ajaliselt korrektne töö, normaalne hind.
- Parem ehituse kvaliteet, võimalus tarnida materjale Eestist, mis on odavam kui Venemaalt, väiksemad ehituse üldkulud.
- Olemasolevad referentsid ettevõttel ja inimestel. Kogemus ja teadmised projektide edukaks läbiviimiseks.
- Madal hind ja lühike valmimistähtäeg.
- Samaväärne kvaliteet konkurentidega võrreldes, kuid samas võime pakkuda teenust soodsama hinnaga.
- Kõrge kvaliteet, madalam hind.
- Paindlikkus, valmisolek pakkuda keerukaid lahendusi, tarnida nii väikseid kui suure koguseid, süvenemine kliendi vajadustesse.
- Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga.
- Rahuldava kvaliteediga ehitus teenus konkurentsivõimalise hinnaga.
- Toote hind.
- Energia- ja keskkonnasäästlik ehituslahendus, mis tugineb patenteeritud ehitustehnoloogiale, milles puhul ehituse tööjõukulud on ca 3 korda väiksemad kui alternatiivsetel lahendustel.
- Keskkonnasõbralikkus ja energiasäästlik elumaja mõistliku hinnataseme ning hea kvaliteediga.
- Kõrge kvaliteediga toode ja teenus, isiklikud kontaktid välisturgudel.
Tabel 4.7.15.

Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel

- Tootmistsükli ja tootmiseadmete läbivaatamine ning kitsaskohtade kõrvaldamine.
- Uue turu avamine ja varasemate turule turundusoskuste ja sidemetega spetsialisti palkamine.
- Kvaliteetsete turu-uuringute läbiviimine. Õigete kohapealsete partnerite leidmine.
- ISO sertifikaadi omandamine.
- On investeeritud tootmisvõimsuse suurendamisesse, laiendatud tootevalikut.
- On vähendatud toote omahinda.
- Tööviljakuse tõstmine (omahinna alandamine).
- Ekspordiplaani väljatöötamine, mis hõlmaks nii tegevusi välisturgudel (kontaktide leidmine, osalemine messidel, koduleht ja reklaam), kui tõotajate kvalifikatsiooninõuete tõstmine ning investeeringud seadmetesse ja tehnoloogiatesse. Tegevussegmentide laiendamine.
- Unikaalne kontseptsioon ja teadmised-oskused.
- Planeeritud, läbimõtestatud tegevus, analüüs, strateegiliste plaanide koostamine arvestades maailmaturu omapäradega.
Tabel 4.7.16.

Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime töstmiseks

- Ekspordi laiendamine.
- Referentsobjektlide valmistamine.
- Ettevõtte töötajate teadmiste ja oskuste arendamine.
Tabel 4.7.17.

Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisjuridil konkurentsivõime tõstmisel

- Viinud oma toodangu vastavusse Skandinaavia turuga.
- Messid Eestis ja Soomes.
- Konsultatsioonifirma abi kasutamine.
- Sisenemine Hollandi turule.
Tabel 4.7.18.

Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjused

- Nõudlus välislisturgudel.
- Sihtriikides projekttide (hangete) planeeritust aeglasem välja kuulutamine.
- Ilmastikutingimuste tõttu väike tootmismaht.
- Kõrged finantskulud, vähene informatsioon, info liikumise aeglus.
- Tellitud mahtude vähememine.
Tabel 4.7.19.

**Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenuste seotud probleemid**

- Meie peamine turg on Prantsusmaa, transpordikulu ei ole MASU tingimustes vähenenud, vaid suurenenud keskmiselt 10%.
- Kontaktide võrgustiku puudumine sihtriikides.
- Vähene kontaktide arv välisturgudel.
- Tööjõu mitterahuldav kvaliteet, mõistes - mehed kujutavad ette, et välismaal töötades peavad nad AUTOMAATSELT sama palka saama kui "kohalikud", andmata endale aru töö Viljakuse erinevusest, rääkimata turusituatsiooni mõistmisest.
- Finantsvahendite nappus, kõrged sisenemise barjäärid.
- Turgude vähene valmisolek, teadlikkus energia- ja keskkonnasäästlikest eluhoonetest eluhoonetest vajab enam lahtirääkimist.
- Keeleoskus, müügioskus.
**Tabel 4.7.20.**

**Eesti majanduskeskkonna probleemid**

- Halvad suhted Venemaaga.
- Öigusabi liiga kallis hind välisriigis raha kättesaamiseks klientidelt.
- Kvaliteetse ja "siniste" passidega tööjõu puudus, (betoonitööde) ehituses töötavad põhiselt venelased.
- Raskused turule sisenemisel.
- Kääbevahendite puudus.
Tabel 4.7.21.

Välisturgude probleemid

- Aastate lõikes ebastabiilne tootmismaht (sõltume ilmastikust).
- Eestlased on suutnud viimase aasta jooksul alapakkumistega ära solkida Soome ehitusturu.
- Finantsvahendid, töötajate madal kvalifikatsioon.
- Keeleoskus, puudulik müügioskus.
Tabel 4.7.22.
Sihtriigi majanduskeskkonnost tulenevate probleemidega kokku puutumine

- Ukraina
- Rootsi - valuutakursi kõikumine.
- Nõudluse vähenemine (Taani).
- Soome
  - Info saamine turu kohta, majanduslik ebastabiilsus. Soome
  - Ligipääs võtmeklientide olulistele kontaktisikutele (Holland).
4.8. Autotranspordiettevõtted

4.8.1. Autotranspordiettevõtete eksportdistatistika lühiülevaade

2008. aastal oli Eestis 2543 autotranspordiettevõtet ja neist hinnanguliselt 559 autotranspordiettevõtet-eksportööri (s.o 22%).


41% autotranspordiettevõtete ekspordi kogumüügitulust andsid ettevõtet, kelle töötajaskonna suuruseks oli 20 ja enam inimest. Nimetatud töötajate arvuga ettevõtte keskmine ekspordikäive oli 2008. aastal 22,2 mln krooni.

Joonis 4.8.1.

Allikad: Statistikaamet; EKI
4.8.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- autotranspordiettevõtted

Ettevõtete üldiseloomustus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 19 ehk iga kahekümnes eksportöör tegutses maismaaveonduse tegevusalal maanteel kaubaveoga. Eksportivatest autotranspordiettevõtetest oli kõige enam väike- ja mikroettevõtteid (47% ja 32%, tabel 4.8.1).

Tabel 4.8.1. Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

| Mikroettevõtted (1-9 töötajat) | 32 |
| Väikeettevõtted (10-49 töötajat) | 47 |
| Keskmised ettevõtted (50-249 töötajat) | 16 |
| Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat) | 5 |

Enamusel eksportijatest (83%) olid ainult Eesti omanikud (tabel 4.8.2.). Iga kümnendal vastanul oli 100% välisosalus.

Tabel 4.8.2. Ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 83 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 0 |
| välisosaluse enamusega ettevõtted | 6 |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 11 |

2/3-l välisosalusega eksportööril vöttis välisosanik osa ekspordistrateegia loomisest ja ta tegi seda enamjaolt suurel määral. Ekspordialased otsused hinnapoliitika, sihtturgude jne kohta võeti 100% välisosalusega autotranspordiettevõtetes vastu peamiselt kas Eestis (50% vastajatest) või osaliselt Eestist väljaspool.

37% vastanud eksportööride eksporditulu osatähtsus müügitulust oli üle kolmveerandi (tabel 4.8.3.). Vastanutest ligikaudu sama paljudel (32%) moodustas eksport kogumüügitulust veerandi kuni pool.

Tabel 4.8.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

| kuni 25% | 15 |
| 26%-50% | 32 |
| 51%-75% | 16 |
| 76%-100% | 37 |

Põhiosa küsitletud autotranspordiettevõtetest (90% vastajatest) omas pikaajalist ekspordikogemust (tabel 4.8.4.). Paar aastat tagasi ekspordiga alustanuid oli väh (5%).
Tabel 4.8.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kestus</th>
<th>%-t</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kuni 2 aastat</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>90</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ekspordööridest 58%-l oli märgitud ekspordi sihtriikide arvus kaks kuni viis välisriiki (tabel 4.8.5.). Üle kolmandiku vastanud autotransportdettevõtetest tegeles ekspordiga kuude või enamasse välisriiki. Pooled küsitletutest andsid teada ka oma primaarse ekspordi sihtriigi eksporditulu järgi. Ekspordi peamiseks sihtriigiks oli 30%-le vastanutele Soome. Vastajatest iga viies hindas kas Rootsi või Venemaa oma ettevõtte eksporditulu põhiliseks sihtriigiks. Lisaks eelmained riikidele olid ka Saksamaa ja Austria olulisemad välisturud mitmetele Eesti autotransportdettevõttele.

Tabel 4.8.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriikide arv</th>
<th>%-t</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriiki</td>
<td>58</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriiki</td>
<td>37</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriiki</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Enamiku autotransportdettevõtete (90%-l küsitletutest) välisturgude ekspordiartikliteks olid ainult teenuseid (tabel 4.8.6.). Suurel osal kaupa de eksportijatest (71%-l) oli valmistoodangu eksport.

Tabel 4.8.6. Ettevõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Artikkel</th>
<th>%-t</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ainult teenused</td>
<td>90</td>
</tr>
<tr>
<td>Nii kaubad kui teenused</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Ainult kaubad</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Läbi vahendajate toimus kõige enam (ligi 3/4-l vastanutel) teenuste pakkumine välisriikidesse (tabel 4.8.7.). Pea pooled eksportöörid tegid teenuste müügipakkumised/müüsid teenuseid otse lõpptarbijale.

Tabel 4.8.7. Eksporttoodete (-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtgrupp</th>
<th>%-t</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Müük otse lõpptarbijale</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük lõpptarbijale läbi vahendaja</td>
<td>74</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük välismaisele tootmise (-teenindus) ettevõttele</td>
<td>16</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük emaettevõttele välismaal</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis</td>
<td>26</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Enamikes küsitletud autotransportdettevõtetes ei töötanud täistöökahal ekspordispetsialisti. Vaid paaril eksportööril tegeles eksportteenuste müügiga üks töötaja.
63% autotranspordi ettevõtetest ekspordib keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga teenust (tabel 4.8.8.). Neljandik eksportööridest tegeleb keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga teenuste ekspordiga. Madalakvaliteediliste teenuste eksporti ei märkinud mitte ükski autotranspordiettevõte.

Tabel 4.8.8. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>keskmine</th>
<th>madal</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kõrge</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>0</td>
<td>63</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>5</td>
<td>6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Autotranspordiettevõtete konkurentsivööme

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivööme. Uurimistöö käigus analüüsiti läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid probleeme:

1. Milline on ettevõtjate konkurentsivööme nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ning kuidas see viimase aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsitulemised väljasturgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivööme tõstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

Autotranspordiettevõtete konkurentsivööme võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Tabel 4.8.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>38,9</td>
<td>33,3</td>
<td>22,2</td>
<td>5,6</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>22,2</td>
<td>55,6</td>
<td>22,2</td>
<td>0,0</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-I</td>
<td>5,9</td>
<td>52,9</td>
<td>29,4</td>
<td>11,8</td>
<td>-23,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

Ettevõtete konkurentsieelistest loetleti ankeedis üles 16 tegurit, lisaks said ettevõtted lisada oma ettevõtte tugevusi.

Kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisturgudel pidasid autotranspordiettevõtted isiklikke kontakti, laia tutvusringkonda, tööjõu kõrget kvaliteeti ja kiire ning paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (95% vastanustest) (tabel 4.8.10.). Toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti pidas eeliseks 84% vastanustest. Eraldi toodi konkurentsieelisena välg odavamat hinda võrreldes välismaise konkurendiga, kiiret reageerimist nõudluse muutumisele, kuid ka näiteks kompleksteenuse pakkumist.

Seevastu intellektuaalset omandit ning välisosaluse olemasolu ei pidanud eeliseks üle poolte vastajatest. Kogemuse puudust tunnistasid ettevõtted enim innovaatilisuse ja tootearenduse ning vajalike tootmisvõimsuste olemasolu osas.

Tabel 4.8.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>jah, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond</td>
<td>94,7</td>
<td>0,0</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus</td>
<td>94,7</td>
<td>5,3</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele</td>
<td>94,7</td>
<td>5,3</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>84,2</td>
<td>10,5</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>hea keeleoskus</td>
<td>78,9</td>
<td>21,1</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>vajaliku oskusteabe olemasolu</td>
<td>73,7</td>
<td>10,5</td>
<td>15,8</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline koostöökogemus välismaal</td>
<td>73,7</td>
<td>15,8</td>
<td>10,5</td>
</tr>
<tr>
<td>hea turundusoskus</td>
<td>61,1</td>
<td>38,9</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>välisturgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine</td>
<td>61,1</td>
<td>22,2</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga</td>
<td>61,1</td>
<td>22,2</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>madalama tootmise kulutase</td>
<td>44,4</td>
<td>44,4</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase</td>
<td>42,1</td>
<td>47,4</td>
<td>10,5</td>
</tr>
<tr>
<td>innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>27,8</td>
<td>27,8</td>
<td>44,4</td>
</tr>
<tr>
<td>vajalike tootmisvõimsuste olemasolu</td>
<td>21,1</td>
<td>36,8</td>
<td>42,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Konkurentsivõime osas tõusnud ja langenud ettevõtetete suhe
Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks


Joonis 4.8.2.

Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgast olnud väga populaarne. Napilt üle poolte ettevõtetest on laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjad ühendava liiduga on liitunud veerand ettevõtetest.

Pea kaks kolmandikku ettevõtetest on oma konkurentsivõime tõstmiseks välisturul sisenedud uuele turule (joonis 4.8.3.). Samuti on pooled ettevõtjatest otsinud turunduskanalite juurdepääsu ja uurinud tarbijate nõudlust. Ainult üle veerand vastanud ettevõtetest on tutvustanud oma tooteid, teenuseid turundusüritustel ja messidel. Selle vastuse tegevusalade keskmine hinnang on, et pooled ettevõtted on kasutanud antud meedet.
**Joonis 4.8.3.**

**Tegevused konkurentsivõime töstmiseks väälisturul viimasel ajal**

(% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>jah</th>
<th>ei</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>sisenevad uuele väälisturule</td>
<td>61,1</td>
<td>38,9</td>
</tr>
<tr>
<td>otsinud turunduskanalitele juurdepääsu</td>
<td>52,6</td>
<td>47,4</td>
</tr>
<tr>
<td>urinud tarbijate nõudlust</td>
<td>50,0</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>tutvustanud oma tooteid, Teenuseid, turundusüritustel, messidel</td>
<td>27,8</td>
<td>72,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal**

Ekspordialad ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal võrreldes teiste tegevusaladega negatiivsemalt. Vastanud ettevõtetest ei märkinud ükski, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 95%, et osaliselt ja 5%, et ei täitunud üldse.

Lähemal viiel aastal plaanivad pea kõik ettevõtted suurendada ekspordikäivet (94% vastanud ettevõtetest) (tabel 4.8.11.). Üle veerandi vastanud ettevõtetest plaanib suurendada välissturgude arvu. Teenuste sortimenti kavatseb laiendada ainult 12% ettevõtetest.

**Tabel 4.8.11. Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Plaanin</th>
<th>ei plaani</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suurendada ekspordikäivet</td>
<td>94,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Suurendada välissturgude arvu</td>
<td>76,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Uute toodete, Teenuste turule toomine</td>
<td>38,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Laiendada sortimenti</td>
<td>11,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid**

Ettevõtted ekspordivõimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsi ettevõtjate enesehinnangu kaudu järgnevaid ekspordiprobleemide olulisust nende jaoks ja seda milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud.

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid

435
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
7. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel
8. Tehniliste kaubandustööde esinemine sihtriigis

Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide gruppi: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; välisturgudest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust skaalal suur probleem–mõnevõrra probleem–ei ole probleem. Analüüsilt viisime lisaks protsentanalüüsile antud skaala üle ka punktide süsteemile (suur probleem=3 punkti, mõnevõrra probleem=2 punkti, ei ole probleem=1 punkt).

Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõttele hinnangu, mis neid eksportimisel on enim takistanud.

Võib öelda, et autotranspordiettevõtjad on keskmisest vastanute tulemustest rohkem hädas eksporti piirangutega. Enam murettekitavad autotranspordiettevõtjate jaoks olid välisbarjäärid seotud probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt teenindamisega (joonis 4.8.4.).

Joonis 4.8.4.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arengul</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Välisbarjääridese tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks on tugev turukonkurents (keskmine hinne 2,47) (joonis 4.8.5.). Teisteks väga suurteks probleemideks on tolliprotseduurid ja piirijärekorrad (hinne 2,37). Ekspordi arengut takistab veel oluliselt maksusüsteem (hinne 2,11) ja pankade krediidipoliitika (2,00).
Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppiga: siihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; siihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; siihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused siihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemine siihtriigis.

Uuringust ilmnes, et kõige suuremaid probleemidegrupiks, millega ettevõtjad on kokku puutunud, oli siihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad mured (tabel 4.8.12.).

**Tabel 4.8.12. Probleemide grupid, millega ettevõtel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Gruppide põhja</th>
<th>Probleemide puhul (%)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Siihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>26.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Siihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>21.1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Siihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine</td>
<td>18.4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Siihtriigis esinenud probleemid &quot;tehniliste&quot; kaubandustõkete vallas</td>
<td>5.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega</td>
<td>4.2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Siihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega</td>
<td>3.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine</td>
<td>3.3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Konkreetsetest probleemidest on enam kokku puututud kodumaiste ettevõtete eelismisega hangetel (seda nimetas 47% eksportijatest), bürokraatiaga (42% ettevõtjatest), erineva ärikultuuri ja tavadega (42%) ja majandusliku ebastabiilsusega (42%) (joonis 4.8.6.).
Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega ning probleemid toodete ja teenustega.

**Teadmiste ja oskustega seotud takistused** ekspordi arengul on kõige suuremaks mureks madal innovaatilisus ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal (joonis 4.8.7. ja 4.8.8.).

Teadmiste ja oskustest on enim suure probleemina maininud autotranspordi ettevõtted kitsast kontaktvõrgustikku välismaal (ligi veerand vastanutest) (joonis 4.8.7.). Vastanutest 16% tõi suure probleemina välja keeleoskust. Ükski ettevõte ei ole näinud ettevõtluskuse puudust suure takistusena. Üldiselt hindavad paljud ettevõtted teadmiste ja oskustega seotud probleeme positiivselt. Vähem rahvusvahelist kogemust ei ole näinud probleemina pooled ettevõtted.
Joonis 4.8.7.

Probleemide olulisus ekspordi arengul - teadmised ja oskused
(üle viidud palidesse, aritmeetiline keskmine)

- madal innovaatilisus 1,94
- kitsas kontaktvõrgustik välismaal 1,94
- müügialane kompetentsus 1,84
- olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus 1,84
- keeleoskus 1,74
- ettevõtlikkuse puudus 1,59
- vähene rahvusvaheline kogemus 1,56

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem

Joonis 4.8.8.

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel - teadmised ja oskused
(% vastanud ettevõttest)

- kitsas kontaktvõrgustik välismaal
  - on suur probleem: 22,2%
  - on mõnevõrra probleem: 50,0%
  - ei ole probleem: 27,8%

- müügialane kompetentsus
  - on suur probleem: 16,7%
  - on mõnevõrra probleem: 55,6%
  - ei ole probleem: 27,8%

- keeleoskus
  - on suur probleem: 15,8%
  - on mõnevõrra probleem: 42,1%
  - ei ole probleem: 42,1%

- madal innovaatilisus
  - on suur probleem: 11,1%
  - on mõnevõrra probleem: 72,2%
  - ei ole probleem: 16,7%

- olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus
  - on suur probleem: 10,5%
  - on mõnevõrra probleem: 63,2%
  - ei ole probleem: 26,3%

- vähene rahvusvaheline kogemus
  - on suur probleem: 5,6%
  - on mõnevõrra probleem: 44,4%
  - ei ole probleem: 50,0%

- ettevõtlikkuse puudus
  - on suur probleem: 0,0%
  - on mõnevõrra probleem: 58,8%
  - ei ole probleem: 41,2%
Toodete, teenustega seotud takistustest on kõige probleemsemad käibevahendite puudus ja töö efektiivsus. (Joonised 4.8.9. ja 4.8.10.). Vastavalt 25% ja 6% ettevõtjatest leidis, et tegemist on suure probleemiga. Kõige väiksema takistusena ekspordi arengul on nähtud toodete ja teenuste kehva disaini ja madalat kvaliteeti (üle poolte vastanutest).

Joonis 4.8.9.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arengul - tootmine ja tooted, teenused (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>käibevahendite puudus                                      2,00</td>
</tr>
<tr>
<td>töö efektiivsus, tootmisprotsessi                           1,77</td>
</tr>
<tr>
<td>korraldus, sujuvus                                         1,69</td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrge omahind                           1,59</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus                                          1,44</td>
</tr>
<tr>
<td>vananenud seadmed ja tehnoloogia                           1,41</td>
</tr>
<tr>
<td>tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)         1,20</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste madal kvaliteet                          1,19</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus              1,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Joonis 4.8.10.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arendamisel - tootmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>käibevahendite puudus                                      25,0</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste madal kvaliteet                      75,0</td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrge omahind                       70,7</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus           47,5</td>
</tr>
<tr>
<td>töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus    29,4</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus                                         47,1</td>
</tr>
<tr>
<td>tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)      0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>vananenud seadmed ja tehnoloogia                        55,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule on mitmes kriteeriumis probleemiline. Suurimaks mureks ettevõtjatele on maksusüsteem ja pankade krediidipoliitika (joonis 4.8.11.). Vähem probleemseks hindavad autotranspordiettevõtted halba transpordiühendust teiste riikidega ja topeltmaksustamise lepingute vähemust.

Joonis 4.8.11.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- Eesti majanduskeskkond

(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- maksusüsteem: 2,11
- pankade krediidipoliitika: 2,00
- bürokratia: 1,94
- kindlustusfirmade käitumine: 1,83
- kvalifitseeritud tööjõu puudus: 1,79
- topeltmaksustamise lepingute vähemus: 1,35
- halb transpordiühendus teiste riikidega: 1,35

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem

Lisaks peavad vastavalt 22% ja 16% vastanutest suureks probleemiks kindlustusfirmade käitumist ja kvalifitseeritud tööjõu puudust (joonis 4.8.12.). Bürokraatiat peab mõnevõrra probleemseks pool vastanutest. Seevastu halba transpordiühendust teiste riikidega ja topeltmaksustamise lepingute vähemust ei ole peaaegu kolmveerand ettevõtted tunnetanud majanduskeskkonna negatiivse mõjuna ekspordi arengule.

Joonis 4.8.12.

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule (% vastanud ettevõtetest)

- pankade krediidipoliitika: 29,4% suur probleem, 41,2% mõnevõrra probleem, 29,4% ei ole probleem
- maksusüsteem: 28,3% suur probleem, 57,9% mõnevõrra probleem, 15,8% ei ole probleem
- bürokratia: 22,2% suur probleem, 50,0% mõnevõrra probleem, 27,8% ei ole probleem
- kindlustusfirmade käitumine: 22,2% suur probleem, 38,9% mõnevõrra probleem, 38,9% ei ole probleem
- kvalifitseeritud tööjõu puudus: 15,8% suur probleem, 47,4% mõnevõrra probleem, 36,8% ei ole probleem
- topeltmaksustamise lepingute vähemus: 5,9% suur probleem, 23,5% mõnevõrra probleem, 70,6% ei ole probleem
- halb transpordiühendus teiste riikidega: 5,9% suur probleem, 23,5% mõnevõrra probleem, 70,6% ei ole probleem
Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgude takistustest on kõige suuremad probleemid tugev konkurents ja tolliprotseduurid ning piirijärjekorrad (joonis 4.8.13.).

Joonis 4.8.13.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- välisturd (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>1- ei ole probleem</th>
<th>2- mõnevõrra probleem</th>
<th>3- suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>tugev konkurents</td>
<td>2,47</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>tolliprotseduurid ja piirijärkorr</td>
<td>2,37</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>protektionism</td>
<td>1,94</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kohalik bürokratia</td>
<td>1,88</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded</td>
<td>1,72</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>probleemid turunduskanalite juurdepääsul</td>
<td>1,71</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>korrupsioon</td>
<td>1,65</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes</td>
<td>1,59</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>lepingute sõlmimise keerukus</td>
<td>1,44</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tervelt 58% autotransportdettevõtetest on hinnanud piirijärjekordasid suureks probleemiks ning ligi veerand ettevõtetest on näinud korruptsioonis suurt takistust ekspordi arengule (joonis 4.8.14.). Seevastu lepingute sõlmimise keerukust ei ole probleemina näinud 2/3 vastanutest.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest on ettevõtted enim kokku puutunud erinevate ärikultuuridega (42% vastanutest), majandusliku ebastabiilsusega (42% vastanutest) ja info saamisega turu kohta (38% vastanutest) (joonis 4.8.15.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest on ettevõtted vähem kokku puutunud kvalifitseeritud tööjõu puudusega ja poliitilise ebastabiilsusega.

Joonis 4.8.15.

**Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine**

(% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ärikultuur ja -tavad</td>
<td>42%</td>
</tr>
<tr>
<td>Majanduslik ebastabiilsus</td>
<td>42%</td>
</tr>
<tr>
<td>Info saamine turu kohta</td>
<td>32%</td>
</tr>
<tr>
<td>Madal ostujõud</td>
<td>32%</td>
</tr>
<tr>
<td>Korrupsioon</td>
<td>21%</td>
</tr>
<tr>
<td>Poliitiline ebastabiilsus</td>
<td>11%</td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>5%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevatest probleemidest on 42% ettevõtetest kokku puutunud bürokratiaga ja kolmandik sihtriigi rahvuslike õigusaktidega (joonis 4.8.16.). Kõige vähem (vastavalt 5% ja 11% vastanutest) on kokku puututud ettevõte juriidilise staatusega seotud küsimuste ning piirangutega äriühingute asutamisele.

Joonis 4.8.16.

| Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine |
|---|---|
| bürokratia | 42% |
| sihtriigi rahvuslikud õigusaktid | 32% |
| EL regulatsioonid (direktiivid, määrused jms) | 26% |
| töölepingute ja töötamisaltse staatusega seotud küsimused | 16% |
| maksusüsteem | 16% |
| piirangud äriühingute asutamisele | 11% |
| ettevõte juriidilise staatusega seotud küsimused | 5% |
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest on ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel (ligi pooled vastanutest) ja informatsiooni kättesaadavusega (21% vastanutest) (joonis 4.8.17.). Vähem on kokku puututud puuduliku konkurentsioiguse ja raskustega hangetel osalemisel (mõlemad 5% vastanutest).  

![Diagram](attachment:diagram.png)

Joonis 4.8.17.
Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Kõige enim on ettevõtetel sihtriigis takistusi esinenud maksete tegemise ja nende tegemise sujuvusega, mida tõi välja 26% vastanutest (joonis 4.8.18.). Teine suurem valdkond esinenud takistuste osas oli viisade saamine (11% vastanutest). Ühegi vastanud ettevõtte puhul ei ole takistusi esinenud seoses töölubade ja elamislubade saamise, ega ka takistusi kvalifikatsioonile esitavatele nõuetele.

Joonis 4.8.18.
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsetest barjääridest kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega ei ole kokku puutunud paljud autotransportdietetevõtted. Vastanud ettevõtetest 16% mainis kolmandate riikide körget tollimaksu ning 5% vastanutest tollitariifivoodid (joonis 4.8.19.).

Joonis 4.8.19.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kolmandate riikide kõrge tollimaks</td>
</tr>
<tr>
<td>tollitariifivoodid</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordilitsents AGREX</td>
</tr>
<tr>
<td>dumpinguvastased ja tasakaalustus tollimaksud</td>
</tr>
<tr>
<td>soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>0%</th>
<th>5%</th>
<th>10%</th>
<th>15%</th>
<th>20%</th>
<th>25%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kolmandate riikide kõrge tollimaks</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>tollitariifivoodid</td>
<td></td>
<td>5%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordilitsents AGREX</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>dumpinguvastased ja tasakaalustus tollimaksud</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsetest barjäärist olid enim kokku puutunud ohutusnõuetega toodetele (11% vastanutele) (joonis 4.8.20.). Ekspordikeelu, sõjaliise kasutusega kaupade ja koguseliste piirangutega olid eksportimisel kokku puutunud 5% ettevõtetest.

Joonis 4.8.20.
Tehniliste kaubandustökete esinemine sihtriigis

Kõige enam ehk viiendikul esines probleeme piirangutega transpordi kättesaadavusele. Sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega esines takistusi 11%-l vastanud autotranspordi-ettevõtetel ning 5%-l oli probleem kaubal oleva etiketi nõuetega (joonis 4.8.21.). Ülejäänud tehniliste kaubandustöketeega ei ole autotranspordi-ettevõtted kokku puutunud.

Joonis 4.8.21.

**Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustökete vallas**
(% vastanud ettevõtetest)

- Piirangud transpordi kättesaadavusele: 21%
- Sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid: 11%
- Nõuded kaubal olevale etiketile: 5%
- Kaubamärgid, patendid ja autorõigused: 0%
- Nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes: 0%
- Nõuded pakendile: 0%

Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi autotranspordi-ettevõttele

Uuringule vastanud eksportivatest autotranspordi-ettevõtetest ainult üks ettevõtja oli pöördunud KredEx-i poole eksportialase abi saamiseks ja ta sai sealt abi. 95% vastanutest andis sõltumata pöördumise kogemuse omamisest ikkagi hinnang institutsioonidele. Selgus, et autotranspordi-ettevõtted hindasid kõige enam EKTK-d ja KredEx-it (joonis 4.8.22.). Halvimad hinnangud said autotranspordi-ettevõttel aga EAS ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium.
**Joonis 4.8.22.**

**Ettevõtete kokkupuude erinevate ekspordiabi pakkuvatele institutsioonidega (%) vastanud ettevõtetest**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Toetusorgan</th>
<th>Kogemus olemas</th>
<th>Kogemus puudub</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Maksu- ja Tolliamet</td>
<td>56</td>
<td>44</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti Kaubandus-Tööstuskoda</td>
<td>53</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtete erialaliidud</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
</tr>
<tr>
<td>Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium</td>
<td>31</td>
<td>69</td>
</tr>
<tr>
<td>EAS</td>
<td>27</td>
<td>73</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisministeerium</td>
<td>23</td>
<td>77</td>
</tr>
<tr>
<td>KredEx</td>
<td>20</td>
<td>80</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Joonis 4.8.23.**

**Kogemust omavate ettevõtete hinnang erinevatele ekspordiabi pakkuvatele institutsioonidele**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Toetusorgan</th>
<th>Punktide keskmine (1-&quot;olematu&quot;, 5-&quot;väga hea&quot;)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eesti Kaubandus-Tööstuskoda</td>
<td>3,44</td>
</tr>
<tr>
<td>KredEx</td>
<td>3,35</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksu- ja Tolliamet</td>
<td>3,02</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtete erialaliidud</td>
<td>2,88</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisministeerium</td>
<td>2,57</td>
</tr>
<tr>
<td>EAS</td>
<td>1,98</td>
</tr>
<tr>
<td>Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium</td>
<td>1,27</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Eesti riigi poolsed abimeetmed

Üle poole vastanud autotranspordiettevõtete (56% vastajatest) jaoks oli väga oluliseks Eesti riigi poolses eksporti toetavaks meetmeks välismaa kohal mõeldud Eesti tutvustamine ja tuntuse suurendamiseks mitmesugused läbiviidavad tegevused (joonis 4.8.24.). Ka hindas 47% vastajatest väga tähtsaks riigi poolses toeks kaubandust toetavate lepingute sõlmimist. Turukonjunktuurilase informatsiooniga varustatuse olulisuse kohta andsid tagasiside vähesed eksportijad.

Joonis 4.8.24.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Eesti riigi poolsete meetemete olulisus tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõtetest)</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eesti tutvustamine välismaal</td>
<td>56</td>
<td>31</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>kaubandust toetavate lepingute sõlmimine</td>
<td>47</td>
<td>53</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>eksportijate abistamine välis- ja kaubandusesinduste kaudu</td>
<td>43</td>
<td>50</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>eksportijate varustamine turukonjunktuurialase infoga</td>
<td>27</td>
<td>60</td>
<td>13</td>
</tr>
</tbody>
</table>
EAS-i ja KredEx-i poolsete toetuste jaoks autotranspordi- ja teed pavementimisjõudude toetuse andmise olulisuse kohta (juonis 4.8.25.). Ligi kolmandiku vastajate poolt oli väga oluliseks hinnatud ekspordigarantiid ning käibe- ja investeerimislaenud. 38% vastajatest ei lugenud välismessitoetuse andmistoetuse oluliseks. Lisaks märgiti ära, et tuleks laiendada toetuste andmist, sooviti toetust vahendustegevusele.

Joonis 4.8.25.

<table>
<thead>
<tr>
<th>EAS-i ja KredEx-i tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Teadmiste ja oskuste arendamise toetused</td>
</tr>
<tr>
<td>Võrreldes 57% vastanud oluliselt, 29% mõnevõrra oluliselt, 14% ei ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksordigarantid</td>
</tr>
<tr>
<td>Võrreldes 31% vastanud oluliselt, 54% mõnevõrra oluliselt, 15% ei ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>Käibe- ja investeerimislaenud käendamised</td>
</tr>
<tr>
<td>Võrreldes 31% vastanud oluliselt, 62% mõnevõrra oluliselt, 7% ei ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>Tootearendustoetused</td>
</tr>
<tr>
<td>Võrreldes 31% vastanud oluliselt, 46% mõnevõrra oluliselt, 23% ei ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>Eksportturunduse toetused</td>
</tr>
<tr>
<td>Võrreldes 29% vastanud oluliselt, 64% mõnevõrra oluliselt, 7% ei ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>Arendustöö ja kaasamise toetused</td>
</tr>
<tr>
<td>Võrreldes 23% vastanud oluliselt, 69% mõnevõrra oluliselt, 8% ei ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>Välismessitoetused</td>
</tr>
<tr>
<td>Võrreldes 23% vastanud oluliselt, 39% mõnevõrra oluliselt, 38% ei ole oluline</td>
</tr>
<tr>
<td>Ühendisturundustoetused</td>
</tr>
<tr>
<td>Võrreldes 17% vastanud oluliselt, 67% mõnevõrra oluliselt, 16% ei ole oluline</td>
</tr>
</tbody>
</table>

0 20 40 60 80 100
Ettievõtlusorganisatsioonide tegevused

Põhiline osa küsitletud autotranspordiettevõtetest (ligi 70%) pidas ettevõtlusorganisatsioonide poolset ettevõtjate huvide esindamist riigi majanduspoliitika loomisprotsessis nende tegevuseks number üks (joonis 4.8.26.). Ettievõtete vahelise koostöö ja näitustel osalemise korraldamist ning ühiste turustuskanalite jm esinduste loomist hinnati eriti oluliseks tunduvalt väiksema arvu autotranspordiettevõtete poolt. 44% vastanute jaoks ei omanud tähendust kataloogide koostamine ja ettevõtjate varustamine välisturge puudutava informatsiooniga.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtlusorganisatsioonide tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel</td>
<td>69</td>
<td>19</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõttete koostöö korraldamine/klastrite moodustamine</td>
<td>31</td>
<td>38</td>
<td>31</td>
</tr>
<tr>
<td>ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine</td>
<td>27</td>
<td>60</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>näitustel osalemise korraldamine</td>
<td>24</td>
<td>47</td>
<td>29</td>
</tr>
<tr>
<td>kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturge puudutava infoga</td>
<td>17</td>
<td>39</td>
<td>44</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Koolitused

Kolmandik vastanutele märkis väga olulisteks koolitusteks eksportijate kogemuskoolitusi ning turundus- ja müügikoolitusi (joonis 4.8.27.). 44% autotransportdiettevõttest väljendas, et nendele ei ole pikaajalise tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutustes oluline.

Joonis 4.8.27.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Koolituste olulisus ekspordivõimekuse tõstmisel (% vastanud ettevõttest)</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused</td>
<td>35</td>
<td>54</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>turundus- ja müügikoolitused</td>
<td>33</td>
<td>39</td>
<td>28</td>
</tr>
<tr>
<td>sihtriike tutvustavad äriseminarid</td>
<td>29</td>
<td>47</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>eksportiga seotud õigusalased koolitused</td>
<td>28</td>
<td>61</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>maksunduse ja finantseerimisega seotud koolitused</td>
<td>11</td>
<td>61</td>
<td>28</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutuses</td>
<td>6</td>
<td>50</td>
<td>44</td>
</tr>
<tr>
<td>tolliformaalsustega seonduvad koolitused</td>
<td>6</td>
<td>71</td>
<td>23</td>
</tr>
</tbody>
</table>
4.8.3. Autotranspordiettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.8.13.

Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:

- Soome x 3
- Rootsi x 2
- Venemaa x 2
- Austria
- EL
- Saksamaa
Vedajate üliküllus.
Ekspordi üldine vähenemine.
Hinna langus, veoste arvu vähenemine.
Veomahud on vähenenud, veohinnad on vähenenud, klientide maksekäitumine on kordades halvenenud, sùvenenud on usaldamatus väiksesse Balti riiki.
Paljud väiksemad tegijad on tegevuse lõpetanud.
Me ei suuda hinnaga pùsida konkurents. Meie tehnika on selleks liiga uus ja liisingukohustused teevad teenuse kalliks.
Vähenenud on konkurents ning hindadega manipuleerimine. Tänasel päeval hinnatakse rohkem seda, et ettevõte ka homme tegutseks. Täna peetakse endise ajaga vürreldes tãhtsamaks valmisolekut lahendada kliendikaebusi ning võimalust osta väiksemaid koguseid.

Vastused on antud retsenseerimata kujul
Tabl 4.8.15.

**Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel**

- Teostuse täpsus.
- Kogemus
- Kompleksteenus - teenuse pakkumine kogu logistilise ahela ulatuses.
- Odavam teenus välismaisest konkurendist.
- Kauba kohaleveo kiirus, täpsus.
- Madal hinda võrdväärase teenuse juures.
- Teenuste paindlikud hinnad.
- Kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutmisele.
- Ühte ja kõige olulisemat eelist pole. Lepingute saamine ei ole ühekordne tegevus - see on pidev protsess. Kogu aeg mõni leping lõpeb ja kogu aeg tuleb leida uusi lepinguid/kliente. Konkureerime kogu aeg - kes on parem, see ka saab lepingu.
- Kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutmisele.
- Kvaliteedi ja hinna suhe. Suhteliselt uus tehnika.
- Tegeleme ADR vedudega, s.h. ADR klass 1 kaupade veoga.
- Paindlikkus ja teenusekindlus.
- Toote hinna lihtsus - hind sisaldab kõiki kuluseid, mis kaasnevad toote jõudmisega kliendini. Asjaajamise lihtsus ja kiirus.

Asjaajamise lihtsus ja kiirus.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Distsipliin</td>
</tr>
<tr>
<td>• Teenuse kvaliteedi tõstmine, usaldusväärsuse tagamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Kulude kärpimine, aktiivsem müügitöö.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Kauba kohaleveo kiirus, täpsus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Kulubaasi ümber struktureerimine ja vähendamine, uutele turgudele liikumine, kaasaegsema ja võimsama masinapargi soetamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Targad ja tublid töötajad, pidevad investeeringud ladudesse ja veovahenditesse.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Teenuse ostmiseks tehtavate kulutuste vähendamine (suuresti personalikulude kärpimine).</td>
</tr>
<tr>
<td>• Omahinna alandamine.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Standardite säilitamine koos hinna säilitamisega ning logistika efektiivsemaks muutmine.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tabel 4.8.17.

Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks

- Kauba kohaleveo kiirus, täpsus.
- Turu ja finantsanalüüside jälgimine põhjamaades ja laiemalt väljaspool Eestit, võimsamate ja enam arenenud masinate soetamine, sidustega seotud ettevõtetega otsekontaktide tihendamine.
- Ühtset tegevust pole. Logistikaturg muutub pidevalt - tuleb turumuutustele kiiresti reageerida.
- Koostöösuhted.
Tabel 4.8.18.

Ettevõtte kõige olulisem tegevus välis turul konkurentsivõime tõstmisel

- Täitmise täpsus.
- Kauba kohaleveo kiirus, täpsus.
- Madalam hind kui kohalikel teenusepakkujatel.
- Otsinud erinevates EL-i riikides võimalikke kliente, kellele teenuseid pakkuda. Põhiliselt interneti vahendusel.
- Tarbijate nõudlus.
Tabel 4.8.19.

**Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjusted**

- Nõudluse oluline vähenemine.
- Eksporditava kauba koguse vähenemine.
- Investeerisime üle, ei osanud nii suurt turulangust ette näha.
- Vajalike finantsvahendite puudumine. Nt finantskindlustus, *faktoring*.
- Teenusehind.
Tabel 4.8.20.

**Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid**

- Madal turuseis.
- Poliitilise tahte puudumine Eesti transiiti arendada ja samuti dividendide maksmine AS-st Tallinna Sadam - selle asemel, et investeerida, kõrged sadamamaksud, lootsitasud, jne.
- Käibevahendite puudus, kus pangad ei anna välja (ka kindlustatud klientidele) faktoringuid, arvelduskrediiti (vähendavad). Samas on pakutavad maksetingimised EL riikides 45-60 päeva. Kütuse kui suurima kuluartiki eest tuleb tasuda 14 päeva jooksul või maksta üldse ette. Ühesõnaga igasugune usalduse puudumine transpordiettevõtete vastu.
- Teenuste kõrge omahind.
- Finantsiline - maksetähtaegade lühenemine meile kui ostjale ning teisalt maksetähtaegade pikenemine müügiprotsessis.
Tabel 4.8.21.

**Eesti majanduskeskkonna probleemid**

- Väga pikad maksetähtajad 60 ja rohkem päeva.
- Pankade krediidipoliitika.
Tabel 4.8.22.

**Välisturgude probleemid**

- Piiriületus Venemaaga.
- Tugev konkurents.
Tabel 4.8.23.

**Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine**

- Kõikjal.
- Venemaa piiriületus.
- Piirijärjekorrad ja tolliprobleemid ning ülikörgne *korruptsioon* Venemaal.
- Peamine probleem - poliitiline ebastabiilsus suhetes Venemaaga.
- Venemaa toll on *korruptiivne*, Skandinaavia annab tööd meelsamini oma ettevõtjatele ja viivitab maksetega nõudes samal ajal ise ettemaksuga.
- Poliitilised suhted Venemaaga.
- Euroopa
4.9. Veoste ekspedeerimisettevõtted

4.9.1. Veoste ekspedeerimisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade


Joonis 4.9.1.
4.9.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- veoste ekspedeerimisettevõtted

Ettevõtete üldiseloomustus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 19 ehk iga kahekümnes eksportöör tegutses veondust abistaval tegevusalal veoste ekspedeerimisega. Eksporivate abistamise ettevõtted oli kõige enam mikro- ja väikeettevõtteid (42% ja 37%, tabel 4.9.1.).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Töötajate arv (1-9)</th>
<th>%</th>
<th>Töötajate arv (10-49)</th>
<th>%</th>
<th>Töötajate arv (50-249)</th>
<th>%</th>
<th>Töötajate arv (250 ja rohkem)</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mikroettevõtted</td>
<td>42</td>
<td>Väikeettevõtted</td>
<td>37</td>
<td>Keskmised ettevõtted</td>
<td>21</td>
<td>Suuretettevõtted</td>
<td>0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pooltel eksportijatel olid Eesti omanikud (tabel 4.9.2.). Neljandik vastajatest oli 100% välisomanduses.

Tabel 4.9.1. Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

Pooltel eksportijatel olid Eesti omanikud (tabel 4.9.2.). Neljandik vastajatest oli 100% välisomanduses.

Pooltel eksportijatel olid Eesti omanikud (tabel 4.9.2.). Neljandik vastajatest oli 100% välisomanduses.

70%-l välisosalusega eksportööril võttis välisosaluse määral osa ekspordistrategia koostamisest. Eksporditegevust puudutavad otsused hinnapiiritika, sihtturgude jne kohta võeti nt 100% välisosalusega veoste ekspedeerimisega tegelevates firmades vastu kas Eestis (40%-l vastajatel) või osaliselt väljaspool Eestit (60%).

Kõige enam vastanutel (32%) ulatus eksport kogumüügist üle poole kuni kolmveerandini (tabel 4.9.3.).

Tabel 4.9.2. Eksportööride jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

Põhiosa küsitlusele vastanud veoste ekspedeerimisega tegelevatest ettevõtetest (95% vastajaid) olid eksportdiga tegelennud kauem kui viis aastat ja nende ekspordikogemused olid suured (tabel 4.9.4.).

Tabel 4.9.3. Eksportdiga osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

Põhiosa küsitlusele vastanud veoste ekspedeerimisega tegelevatest ettevõtetest (95% vastajaid) olid eksportdiga tegelennud kauem kui viis aastat ja nende ekspordikogemused olid suured (tabel 4.9.4.).
Tabel 4.9.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Keskmine kuu</th>
<th>Prosent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kuni 2 aastat</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>95</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Enim ekspordööridest (37%) tegeles veoste ekspedeerimisega kümnes ja rohkemasse välisriiki (tabel 4.9.5.). Kolmandiku vastanute ekspordtegevus piirdus kahe kuni viie välisriiguga. Ligi pooled küsitletute teatasid ka oma ekspordi sihtriigi, mis andis põhilise osa eksporditulust. 60%-le vastanud veoste ekspedeerijatele oli Soome riik ekspordi sihtriigiks number üks. Lisaks Soomele mainiti köige tähtsama välisriiguna ka Saksamaad, Venemaad ja Lätit.

Tabel 4.9.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Välisriikide määr</th>
<th>Prosent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriiki</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriiki</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriiki</td>
<td>37</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Suur osa veoste ekspedeerijate test (78%) eksportis ainult teenuseid (tabel 4.9.6.). Enamik kaupade ekspörtööre (90% vastanuid) puutus kokku valmistoodangu väljaveoga.

Tabel 4.9.6. Ettevõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Artiklupidamisala</th>
<th>Prosent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ainult teenused</td>
<td>78</td>
</tr>
<tr>
<td>Nii kaubad kui teenused</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Ainult kaubad</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Suurema osa veoste ekspedeerijate poolt (58% vastanutest) müüdi teenuseid otse lõpptarbijale (tabel 4.9.7.). Pea sama paljud ekspotöörid (53%) müüsid vahenduse läbi.

Tabel 4.9.7. Eksporttoodete (-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtgrupp</th>
<th>Prosent</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Müük otse lõpptarbijale</td>
<td>58</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük lõpptarbijale läbi vahendaja</td>
<td>53</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük välismaisele tootmise (-teenindus) ettevõttele</td>
<td>42</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük emaettevõttele välismaal</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük eksporttoodangu (eksportteenuste) tegijale Eestis</td>
<td>26</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Enamikes küsitletud veoste ekspedeerimisega tegelevates ettevõtetes ei töötanud mitte ühtegi ekspordispetsialisti. Vaid üks eksportöör oli tööle võtnud ühe täistöökohaga töötaja, kes müüs eksportteenuseid.

Ligi pooled veoste ekspedeerijad ekspordivad keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga teenuseid (tabel 4.9.8.). 37% eksportöörides tegeleb keskmise hinnaga ja keskmise
kvaliteediga teenuste ekspordiga. Madalakvaliteediliste teenuste ekspordi ei märkinud mitte ükski veoste ekspedeerija.

Tabel 4.9.8. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>5</th>
<th>10</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kõrge</td>
<td>0</td>
<td>5</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>0</td>
<td>37</td>
<td>48</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Veoste ekspedeerimisettevõtete konkurentsivõime

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõttjate konkurentsivõime. Uurimistöö käigus analüüsiti järgnevat probleeme:

1. Milline on ettevõttjate konkurentsivõime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ning kuidas see viimasel aastal on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivõime töstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

Veoste ekspedeerimisettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Tabel 4.9.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud samaks</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>31,6</td>
<td>47,4</td>
<td>21,1</td>
<td>0,0</td>
<td>10,5</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>42,1</td>
<td>47,4</td>
<td>10,5</td>
<td>0,0</td>
<td>31,6</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-i</td>
<td>31,6</td>
<td>47,4</td>
<td>5,3</td>
<td>15,8</td>
<td>26,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

Ettevõtete konkurentsieelitest loetleti ankeedis üles 16 tegurit, lisaks said ettevõtted lisada oma ettevõtte tugevusi.

Kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisturgudel pidasid veoste ekspedeerimiettevõtted kiire ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (95% vastanud ettevõtetest) (tabel 4.9.10.). Toodete (teenuste) kõrge kvaliteeti ja isiklikke kontakte, laia tutvusringkonda mainis eelisena vähemalt 90% vastanutest. Tööjõu kõrge kvaliteeti ja professionaalust pidas eeliseks 90% vastanutest. Eraldi toodi konkurentsieelisena välja veel laia teenuste valikut, madalamat hinda, kuid ka näiteks Venemaat turu tundmist. Ettevõtted nimetasid peamise konkurentsieelisena ka paindlikust ja kiiret reageerimist.

Seevastu intellektuaalset omandit ning head turundusoskust ei pidanud eeliseks vastavalt 35% ja 25% vastajatest. Kogemuse puudust tunnistasid ettevõtted enim välisosaluse olemasolu ja vajaliku tootmisvõimsuste olemasolu osas.

Tabel 4.9.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>jää, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele</td>
<td>94,7</td>
<td>0,0</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>94,4</td>
<td>0,0</td>
<td>5,6</td>
</tr>
<tr>
<td>isiklikud kontaktid, laia tutvusringkond</td>
<td>89,5</td>
<td>5,3</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus</td>
<td>89,5</td>
<td>10,5</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>pikaajaline koostöökogemus välismaal</td>
<td>78,9</td>
<td>15,8</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>välisturgude, -tarbivate eelistuste hea tundmine</td>
<td>78,9</td>
<td>15,8</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>vajaliku oskusteabe olemasolu</td>
<td>77,8</td>
<td>11,1</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>hea keeleoskus</td>
<td>77,8</td>
<td>22,2</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>innovaatilisus ja tootearendus</td>
<td>75,0</td>
<td>12,5</td>
<td>12,5</td>
</tr>
<tr>
<td>hea turundusoskus</td>
<td>68,8</td>
<td>25,0</td>
<td>6,3</td>
</tr>
<tr>
<td>kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase</td>
<td>64,7</td>
<td>23,5</td>
<td>11,8</td>
</tr>
<tr>
<td>kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga</td>
<td>62,5</td>
<td>25,0</td>
<td>12,5</td>
</tr>
<tr>
<td>madalam tootmise kulutase</td>
<td>58,8</td>
<td>17,6</td>
<td>23,5</td>
</tr>
<tr>
<td>vajalike tootmisvõimsuste olemasolu</td>
<td>50,0</td>
<td>18,8</td>
<td>31,3</td>
</tr>
<tr>
<td>intellektuaalne omand</td>
<td>47,1</td>
<td>35,3</td>
<td>17,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe
Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks


Joonis 4.9.2.
Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgas olnud väga suure populaarsusega. Pooled ettevõtetest olid laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjaid ühendava liiduga oli liitunud ainult 6% ettevõtetest.

Kaks kolmandikku ettevõtetest oli oma konkurentsivõime tõstmiseks välisturul sisenened uuele välisturule ja uurinud tarbijate nõudlust (joonis 4.9.3.). Alla poolte vastanud ettevõtjatest oli otsinud turunduskanalitele juurdepääsu ja tutvustanud oma tooteid, teenuseid turundusüritustel ja messidel.

Joonis 4.9.3.

**Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks välisturul viimasel ajal** (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sisenedud uuele välisturule</th>
<th>66.7</th>
<th>33.3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Uurinud tarbijate nõudlust</td>
<td>64.7</td>
<td>35.3</td>
</tr>
<tr>
<td>Otsinud turunduskanalitele juurdepääsu</td>
<td>47.1</td>
<td>52.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Tutvustanud oma tooteid, teenuseid turundusüritustel, messidel</td>
<td>43.8</td>
<td>56.3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Eksportivad ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Ettevõtetest 32% märkis, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 63%, et osaliselt ja 5%, et ei täitunud üldse. Tegevuskavade täitmist olid veoste ekspedeerimisettevõtted hinnanud keskmisest positiivsemalt.

Lähemal viiel aastal plaanivad kõik ettevõtted suurendada ekspordikäivet (19 vastanud ettevõtet) (tabel 4.9.11.). Vastanud ettevõtetest kolmveerand plaanib suurendada välisturgude arvu. Sortimenti kavatsevad laiendada pooled ettevõtetest.

Tabel 4.9.11. Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Plaani</th>
<th>Plaani ei plaani</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Suurendada ekspordikäivet</td>
<td>100.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Suurendada välisturgude arvu</td>
<td>75.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Uute toodete, teenuste turule toomine</td>
<td>52.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Laiendada sortimenti</td>
<td>50.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordi arengust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsiti ettevõtjate enesehinnangu kaudu järgnevaid ekspordi- ja probleemide olulisust nende jaoks ja seda milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud:

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
7. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine ekspordimisel
8. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide gruppi: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; väljasturgudest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust skalaal suur probleem-mõnevõrra probleem ei ole probleem. Analüüsili viisime lisaks protsentanalüüsile antud skalaal üle ka punktide süsteemile (suur probleem=3 punkti, mõnevõrra probleem=2 punkti, ei ole probleem=1 punkt).

Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted hinnangu, mis neid eksportimisel on enim takistanud.

Võib öelda, et veoste ekspedeerimisettevõtted olid keskmisest vastanute tulemusest vähem hädas ekspordi pirangutega. Enam muretekiti avad veoste ekspedeerimisettevõttjate jaoks olid väljasturgudest seotud probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt tootmise/teenindamisega (joonis 4.9.4.).

Joonis 4.9.4.
Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks muremaks oli tugev turukonkurents (keskmine hinne 2,47) (joonis 4.9.5.). Teisteks väga suurteks probleemideks olid tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad (hinne 2,37). Ekspordi arengut takistas veel oluliselt maksusüsteem (hinne 2,11) ja pankade krediidipoliitika (2,00).

Joonis 4.9.5.

10 oluliseamat probleemi ekspordi arendamisel
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

- tugev konkurents
- tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad
- maksusüsteem
- pankade krediidipoliitika
- madal innovaatilisus
- bürokratia
- kitsas kontaktvõrgustik välismaal
- proteksionism
- müügialane kompetentsus
- kohalik bürokratia

Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimedikjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppis: sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentsitemsingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifset barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifset barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis.

Uuringust ilmnes, et kõige suuremateks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad olid kokku puutunud, oli sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad mured (tabel 4.9.12.).

Tabel 4.9.12. Probleemide grupid, millega ettevõtjel on tuld kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine, %)

| Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine | 28,6 |
| Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine | 18,0 |
| Sihtriigi hangetest ja konkurentsitemsingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine | 17,6 |
| Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega | 11,6 |
| Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas | 9,0 |
| Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine | 4,6 |
| Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega | 3,8 |
Konkreetsetest probleemidest oli enam kokku puututud kvalifitseeritud tööjõu puudusega (seda nimetas 47% eksportijatest), bürokraatiaga (37% ettevõtjatest), piirangutega transpordi kätesaadavusele (32%) ja kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel (26%) (joonis 4.9.6.). Joonis 4.9.6.

**10 olulisemat probleemi eksportimisel, millega ettevõtted on kokku puutunud (% vastanud ettevõtetest)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>47,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Bürokraatia</td>
<td>36,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Piirangud transpordi kätesaadavuse</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kodumaiste ettevõtete eelistamine</td>
<td>26,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Informatsiooni kätesaadavus</td>
<td>26,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksusüsteem</td>
<td>26,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Sihtriigi rahvuslikud õigusaktid</td>
<td>26,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ärikultuur ja -tavad</td>
<td>26,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Info saamine turu kohta</td>
<td>26,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Madal ostujõud</td>
<td>26,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettévõtte sisedes probleemid ekspordi arengul

Ettévõtte sisedes probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega, ning probleemid toodete ja teenustega.

**Teadmiste ja oskustega seotud takistustest** ekspordi arengul olid kõige suuremaks mureks madal innovaatilisus ja vähene rahvusvaheline kogemus (joonis 4.9.7. ja 4.9.8.). Joonis 4.9.7.

**Probleemide olulisus ekspordi arengul- teadmised ja oskused** (üle viidud palidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>(üle viidud palidesse, aritmeetiline keskmine)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Madal innovaatilisus</td>
<td>1,72</td>
</tr>
<tr>
<td>Vähene rahvusvaheline kogemus</td>
<td>1,68</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettévõtlikkuse puudus</td>
<td>1,68</td>
</tr>
<tr>
<td>Müügialane kompetentsus</td>
<td>1,67</td>
</tr>
<tr>
<td>Olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus</td>
<td>1,56</td>
</tr>
<tr>
<td>Keeleoskus</td>
<td>1,39</td>
</tr>
<tr>
<td>Kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
<td>1,37</td>
</tr>
</tbody>
</table>

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem
Teadmitest ja oskustest olid enim suure probleemina maininud veoste ekspedeerimisettevõtted vähem rahvusvahelisest kogemust ja ettevõtluslikkuse puudust (mõlemad 16% vastanutest). Vastanutest 11% tõi suure probleemina välja madalat innovaatilisust (joonis 4.9.8.). Ükski ettevõte ei ole näinud keeleoskust ja kitsast kontaktvõrgustikku välismaal suure takistusena. Üldiselt hindasid paljud ettevõtete ja oskustega seotud probleeme positiivselt. Olemasolevate töötajate vähem erialast kompetentsi ei ole näinud probleemina pooled ettevõttes.

Joonis 4.9.8.

**Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- teadmised ja oskused** (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>probleem</th>
<th>ei ole probleem</th>
<th>on mõnevõrra probleem</th>
<th>on suur probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>vähene rahvusvaheline kogemus</td>
<td>0,0</td>
<td>36,8</td>
<td>47,4</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtluskuse puudus</td>
<td>0,0</td>
<td>36,8</td>
<td>47,4</td>
</tr>
<tr>
<td>madal innovaatilisus</td>
<td>11,1</td>
<td>50,0</td>
<td>38,9</td>
</tr>
<tr>
<td>müügialane kompetentsus</td>
<td>5,6</td>
<td>55,6</td>
<td>38,9</td>
</tr>
<tr>
<td>olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus</td>
<td>5,6</td>
<td>44,4</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>kitsas kontaktvõrgustik välismaal</td>
<td>0,0</td>
<td>36,8</td>
<td>63,2</td>
</tr>
<tr>
<td>keeleoskus</td>
<td>0,0</td>
<td>38,9</td>
<td>61,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest olid kõige probleemsemad toodangu, teenuste kõrge omahind ja käibevahendite puudus. (joonis 4.9.9.).

Joonis 4.9.9.

**Probleemide olulisus ekspordi arengul- tootmine ja tooted, teenused** (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>probleem</th>
<th>keskmine</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>1,67</td>
</tr>
<tr>
<td>käibevahendite puudus</td>
<td>1,63</td>
</tr>
<tr>
<td>töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>1,56</td>
</tr>
<tr>
<td>tooraine ja valmistuslaine lao juhtimine (logistika)</td>
<td>1,31</td>
</tr>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus</td>
<td>1,28</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
<td>1,22</td>
</tr>
<tr>
<td>vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
<td>1,17</td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste khev disain ja atraktiivsus</td>
<td>1,06</td>
</tr>
</tbody>
</table>

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem
Vastavalt 17% ja 16% ettevõtjatele leidis, et tegemist oli suure probleemiga (joonis 4.9.10.). Kõige väiksema takistusena ekspordi arengul oli nähtud toodete ja teenuste kehva disaini ja vananenud seadmeid ja tehnoloogiat (üle 4/5 vastanutele).

Joonis 4.9.10.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- tootmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>toodangu, teenuste kõrge omamind</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>käibevahendite puudus</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>toodete, teenuste madal kvaliteet</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)</td>
</tr>
<tr>
<td>vananenud seamed ja tehnoloogia</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>ettevõtte väikus</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>% vastanud ettevõtetest</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>16,7%</td>
</tr>
<tr>
<td>15,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>4,6%</td>
</tr>
<tr>
<td>0,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>0,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>0,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>0,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>16,7%</td>
</tr>
<tr>
<td>15,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>4,6%</td>
</tr>
<tr>
<td>0,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>0,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>0,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>0,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>50,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>52,6%</td>
</tr>
<tr>
<td>50,0%</td>
</tr>
<tr>
<td>94,1%</td>
</tr>
<tr>
<td>77,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>68,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>83,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>72,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>on suur probleem</td>
</tr>
<tr>
<td>on mõnevõrra probleem</td>
</tr>
<tr>
<td>ei ole probleem</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule oli kahes kriteeriumis problemaatiline. Suurimateks muredeks ettevõtjatele olid bürokraatia ja kvalifitseeritud tööjõu puudus (joonis 4.9.11.). Vähem probleemseks hindasid veoste ekspedeerijad pankade krediidipoliitikat ja topeltmaksustamise lepingute vähemast.

Joonis 4.9.11.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arengul- Eesti majanduskeskkond (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Bürokratia</td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>Halb transportühendust teiste riikidega</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksusüsteem</td>
</tr>
<tr>
<td>Kindlustusfirmade käitumine</td>
</tr>
<tr>
<td>Topeltmaksustamise lepingute vähesus</td>
</tr>
<tr>
<td>Pankade krediidipoliitika</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Pallidesse keskmine</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>1,89</td>
</tr>
<tr>
<td>1,89</td>
</tr>
<tr>
<td>1,53</td>
</tr>
<tr>
<td>1,50</td>
</tr>
<tr>
<td>1,39</td>
</tr>
<tr>
<td>1,37</td>
</tr>
<tr>
<td>1,33</td>
</tr>
</tbody>
</table>

477
Lisaks pidades nad suurteks probleemideks halba transpordiühendust teiste riikidega ja maksusüsteemi (16% ja 11% vastajatest) (joonis 4.9.12.). Seevastu topeltmaksustamise lepingute vähesust ja pankade krediidi- ja poliitikat ei ole kolmveerand vastanud ettevõtetest tunnetanud majanduskeskkonna negatiivse mõjuna ekspordi arengule.

Joonis 4.9.12.

![Diagram: Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule (% vastanud ettevõtetest)](image)

Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgude takistustest olid kõige suuremad probleemid tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad ning tugev konkurents (joonis 4.9.13.).

Joonis 4.9.13.

![Diagram: Probleemide olulisus ekspordi arengul-välisturud (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)](image)
42% veoste ekspedereimisettevõtetest oli hinnanud piirijärjekordasid suureks probleemiks ning kuuendik ettevõtetest oli näinud kohalikus bürokratias suurt takistust ekspordi arengule (joonis 4.9.14.). Seevastu sertifikaatide ja standardite kõrgeid nõudeid ei ole probleemidena näinud üle 4/5 vastanetest.

### Joonis 4.9.14.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Välisturgude takistused ekspordi arengul (% vastanud ettevõtetest)</th>
<th>On suur probleem</th>
<th>On mõnevõrra probleem</th>
<th>Ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad</td>
<td>42,1</td>
<td>50,0</td>
<td>21,1</td>
</tr>
<tr>
<td>kohalik bürokratia</td>
<td>16,7</td>
<td>38,9</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>tugev konkurents</td>
<td>15,8</td>
<td>33,3</td>
<td>66,7</td>
</tr>
<tr>
<td>korrutsoon</td>
<td>11,1</td>
<td>38,9</td>
<td>66,7</td>
</tr>
<tr>
<td>protektsionism</td>
<td>11,1</td>
<td>38,9</td>
<td>50,0</td>
</tr>
<tr>
<td>suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes</td>
<td>27,8</td>
<td>33,3</td>
<td>66,7</td>
</tr>
<tr>
<td>probleemid turunduskanalite juurdepääsul</td>
<td>0,0</td>
<td>0,0</td>
<td>66,7</td>
</tr>
<tr>
<td>lepingute sõlmimise keerukus</td>
<td>0,0</td>
<td>22,2</td>
<td>77,8</td>
</tr>
<tr>
<td>sertifikaatide ja standardite kõrgeid nõuded</td>
<td>0,0</td>
<td>16,7</td>
<td>83,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

0% 20% 40% 60% 80% 100%
Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõttesid enim kokku puutunud kvalifitseeritud tööjõu puudusega (47% vastanutest), erineva ärikultuuri ja -tavadega ning info saamisega turu kohta (mõlemad 26% vastanutest) (joonis 4.9.15.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõtted vähem kokku puutunud majandusliku ja poliitilise ebastabiilsusega.

Joonis 4.9.15.
Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevat test probleemidest oli 37% ettevõtetest kokku puutunud bürokratia ja veerand maksusüsteemi ning sihtriigi rahvuslike õigusaktidega (joonis 4.9.16.). Kõige vähem (vastavalt 0% ja 5% vastanute) oli kokku puututud ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimuste ning piirangutega äriühingute asutamisele.

Joonis 4.9.16.
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest olid ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel ja informatsiooni kätesaadavusega (üle veerandi vastanuteid) (joonis 4.9.17.). Vähem oli kokku puututud puuduliku konkurentsioiguse ja hangetel osalemise raskustega.

Joonis 4.9.17.

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)

- kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel 26%
- informatsiooni kätesaadavus 26%
- kohalikud kartellid, monopoolsed ettevõtted 21%
- konkurensti moonutavad toetused kohalikele ettevõttele 16%
- raskused hangetel osalemisel 11%
- puudulik konkurentsioigus 5%
Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Sihtriigis esinenud takistustega, mis olid seotud isikute, kaupade ja kapitali liikumisega, ei ole veoste ekspedeerijad eriti kokku puutunud.

Siiski enam oli ettevõtetele sihtriigis takistusi esinenud maksete tegemise ja nende tegemise sujuvusega, mida tõi välja 16% vastanutest (joonis 4.9.18.). Veel oldi kokku puututud kaubandus ja edasimüügikanalite ning viisade saamise probleemidega (mõlematega 5% vastanutest).

Joonis 4.9.18.
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsete barjääridega kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega olid veoste ekspedeerimisettevõtted rohkem kokku puutunud võrreldes vastuste keskimisega. Vastanud ettevõtetest 21% mainis kolmandate riikide kõrget tollimaksu ning 16% dumpinguvastast ja tasakaalustatud tollimaksu (joonis 4.9.19.).

Joonis 4.9.19.

**Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega (%) vastanud ettevõtetest**

- Kolmandate riikide kõrge tollimaks: 21%
- Dumpingu vastased ja tasakaalustatud tollimaksud: 16%
- Tollitariflikvoodid: 11%
- Soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid: 11%
- Ekspordilitsents AGREX: 0%
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsete barjääridega ei olnud veoste ekspedeerimissettuvötet oluliselt kokku puutunud. Vastanute tükse oli kvaliteedisertifikaadi, sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamise, ekspordikeelu jne kokku puutunuid 5% (joonis 4.9.20.).

Joonis 4.9.20.
Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Kõige enam ehk kolmandikul vastanutel esines probleeme piirangutega transpordi kättesaadavusele (joonis 4.9.21.). Sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega esines takistusi 16%-l vastanud veoste ekspedeerijatest. Veel oli kokku puututud nõuetega rahalises tehingutes kasutatava valuuta ja kaubal oleva etiketi suhtes ning toidukaupade puhul ettevõtte tunnustamise nõudega.

Joonis 4.9.21.

**Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas** (% vastanud ettevõtetest)

- piirangud transpordi kättesaadavusele - 32%
- sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid - 16%
- nõuded rahalises tehingutes kasutatava valuuta suhtes - 5%
- nõuded kaubal olevale etiketile - 5%
- toidukaupade puhul ettevõtte tunnustamise nõue - 5%
- kaubamärgid, patendid ja autoriõigused - 0%
- nõuded pakendile - 0%

Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi veoste ekspedeerimisettevõtetele

Uuringule vastanud **veoste ekspedeerijatest ainult üks ettevõtja oli poördunud** EKTK poole ekspordialase abi saamiseks ja ta sai sealt abi. 95% vastanustest andis sõltumata poördumise kogemuse omamisest ikkagi hinnangud institutsioonidele. Selgus, et veoste ekspedeerijad hindasid kõige enam EKTK-d ja KredEx-it (joonis 4.8.22.). Halvimad hinnangud said ekspedeerijatel aga Välisministeerium ning Maksu- ja Tolliamet (joonis 4.9.23.).
**Joonis 4.9.22.**

Ettévõtete kokkupuude erinevate ekspordiabi pakkuvalate institutsioonidega (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>institutsioon</th>
<th>kogemus olemas</th>
<th>kogemus puudub</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium</td>
<td>70</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti Kaubandus-Tööstuskoda</td>
<td>59</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksu- ja Tolliamet</td>
<td>53</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisministeerium</td>
<td>53</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td>EAS</td>
<td>37</td>
<td>63</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtete erialaliidud</td>
<td>35</td>
<td>65</td>
</tr>
<tr>
<td>KredEx</td>
<td>19</td>
<td>81</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Joonis 4.9.23.**

Kogemust omavate ettevõtete hinnang erinevatele ekspordiabi pakkuvalate institutsioonidele

<table>
<thead>
<tr>
<th>institutsioon</th>
<th>punktile keskmine (1-&quot;olematu&quot;, 5-&quot;väga hea&quot;)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eesti Kaubandus-Tööstuskoda</td>
<td>3,21</td>
</tr>
<tr>
<td>KredEx</td>
<td>3,03</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksu- ja Tolliamet</td>
<td>2,89</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettevõtete erialaliidud</td>
<td>2,67</td>
</tr>
<tr>
<td>EAS</td>
<td>2,51</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisministeerium</td>
<td>2,45</td>
</tr>
<tr>
<td>Maksu- ja Tolliamet</td>
<td>2,16</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Eesti riigi poolsed abimeetmed

Suurele osale ekspedeerijatele (72% vastajatest) oli kaheks väga oluliseks Eesti riigi poolseks eksporti toetavaks meetmeks välisriikides Eesti tutvustamine ja tuntusele rõhu asetamine ning välis- ja kaubandusesinduste kaudu eksportijate abistamine (joonis 4.9.24.). Märkimisväärne on asjaolu, et pea igale viiendale vastajale oli ebaoluline mistahes riigi poolne meede ekspordivõimekuse tõstmiseks.

Joonis 4.9.24.
EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolsetest toetustest andsid veoste ekspedeeerijad (üle poolte vastajatest) kõige rohkem tagasisidet välismessitoetuse andmise olulisuse kohta (joonis 4.9.25.). Ligi sama paljud (56% vastajatest) olid väga tähtsaks hinnanud KredEx-i poolt väljastatud ekspordigarantiisid.

Joonis 4.9.25.
Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

Põhiline osa küsitletud veoste ekspedeerijatest (70%) pidas ettevõtlusorganisatsioonide poolset ettevõtjate huvide esindamist riigi majanduspoliitika loomisprotsessis kõige olulisemaks tegevuseks (joonis 4.9.26.). Informatsiooni koostamist välisturgude kohta, koostöö ja näitustel osalemise korraldamist hinnati eriti oluliseks tunduvalt vähemate ekspedeerijate poolt.


Ettevõtlusorganisatsioonide tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevus</th>
<th>Väga oluline</th>
<th>Mõnevõrra oluline</th>
<th>Ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel</td>
<td>70</td>
<td>18</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>Kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturge puudutava infoga</td>
<td>47</td>
<td>29</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>Eettevõtete koostöö korraldamine/klastrite moodustamine</td>
<td>41</td>
<td>41</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>Näitustel osalemise korraldamine</td>
<td>41</td>
<td>35</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>Ühiiste turustuskanalite ja esinduste loomine</td>
<td>29</td>
<td>47</td>
<td>24</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Koolitused

Üle 40% vastanustest nimetas väga olulisteeks koolitusteks nelja koolitust, kus nad oleksid valmis osalema. Need olid ekspordiga seonduvad õigusalased koolitused, tolliformaalsusi kirjeldavad koolitused jt (joonis 4.9.27.). Veoste ekspeedeerijatest vaid iga neljanda jaoks osutus väga tähtaks võimalus osa võtta koolitustest, kus jagatakse teiste eksportijate kogemusi.

Joonis 4.9.27.
4.9.3. Veoste ekspedeerimisettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.9.13.

**Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:**

- Soome x 4
- Läti
- Saksamaa
- Venemaa

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>• Oleme suutnud suurendada oma turuosa.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Majanduslangus on vähendanud väikeste tegijate osatähtsust.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Hinna ja kvaliteedi suhe. <em>Efektiivsuse</em> tõus.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Suurenenud on nõudlus kompleksteenusele.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Tehingute maht vähenes.</td>
</tr>
<tr>
<td>• Kaubavahetussfäär on laienenud.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Vastused on antud retsenseerimata kujul*
Tabl 4.9.15.

Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisprogudel

- Paindlikkus.
- Paindlikkus ja kiire reageerimine muutuvas situatsioonis.
- Operatiivsus.
- Kvaliteetne kogumine mõistliku hinnaga.
- Erinevalt väga suure emaettevõtte vähesest paindlikkusest oleme suhteliselt kiired tegema muutusi, olles siiski maailma firma osa.
- Laialdane network.
- Kvaliteet, teenused madalama hinnaga.
- Komplekslahenduste väljapakkumine klientidele.
- Venemaa turu tundmine.
- Lai teenuste valik.
- Kiire reageerimine muutustele turul, paindlikkus lahenduste vastu võtmisel, uute transpordivahendite (vagunid) kõrge %.
Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel

- Kaadrivalik, professionaalsus.
- Hea meeskonna töö.
- Efektiivsuse tõstmine läbi protsesside lihtsustamise.
- Tööviljakuse tõstmise kaudu omahinna/müügihinna alandamine.
- Ostetud uusi tootmisvahendeid.
- Professionaalse meeskonna suurendamine.
- Uute transpordivahendite rendile andmine.
Paraku ikkagi teenuse hind määrab 80% konkurentsivõime. Erinevad meetmed kuluartiklite vähendamiseks.

Meie alal on maailmas levinud kartellkokkuleppe hirm ja seetõttu on koostöö konkurentidega vähenenedud.
**Tabel 4.9.18.**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tähtsuse järjekorras</th>
<th>1. teenuse hind</th>
<th>2. teenuse hind</th>
<th>3. kvaliteet (kindlus)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ölem me kasutanud oma otsesidemeid välismaal mitte järgides kontserni eeskirju mille kohaselt kohalike klientidega tegeleb ainult konkreetse maa esindus.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tabel 4.9.19.

**Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjused**

- Teiste, konkureerivate transpordiliikide (meretransport) eelistamine autotranspordile igas mõttes. Meie tegevusalal -autotransport- on tambitud aina juurde kõikvõimalikke makse (raskeveokimaks, erinevate riikide teemaksud, kütuse aktsisimaks jm). Just seesugune riiklikul tasemel "toetamine" on OLULISELT halvendanud Eesti veofirmade konkurentsivõimet (just lähimate, peamiste konkurentide, Läti ja Leedu veofirmade suhtes).

- Üldine majanduslangus.

- Klientide oodatust viletsam sooritusvõime.
Tabel 4.9.20.

**Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid**

- Kvaliteetse tööjõu nappus.
- Tööle tulles kahjuks tekib suhteliselt kiiresti arusaam, et töö tuleb kääja ja teha tööd, mitte soov saavutada tulemusi läbi töö efektiivsuse.
- Impordi mahtude puudujääk.
- Poliitiline ebastabiilsus.
Suhteliselt kõrgelt maksustatud tööjõud.

Häirib erinevate bürokraatlike tegevuste kiire kasv. Iga teine päev on vaja hankida mingi luba, registreerida end mingis mõttetus andmebaasides, anda aru erinevate kontrollidele, tihti vastukäivate nõuete täitmise kohta. Täna on meil palgal ca 2 eraldi inimest kelle tõo on "surmata" peale kahjulikke bürokraatide. Teadmata tootmisega tegelevad inimesed on õppetutajad, et reaalse tootmisega tegelevad inimesed saaksid mõistlikult tööd teha. Jääb mulle, et ainult nõuete kehtestajad (tihti puhtalt ametnikud) teavad, kuidas asjad peavad olema ja need kes igapäevaselt aastaid on korraldanud tõöd on täiesti võhikud. Reaalses elus juhitakse sellised "õpetajad" ettevõttes selleks määratud inimeste poolt kontrollidele sobivale "trajektorile" ja esitatakse piisavalt pakse pakke pabereid, kuid raisatud ressursside efekt on puhas null!

Bürokraatia riikides, kuju meie teenuseid eksporditakse.
Tabel 4.9.22.

**Välisturgude probleemid**

- Tugev konkurents. Põhiliste konkurentide (Lät, Leedu, Poola) firmade madalamalt maksustatud tööjõud.
- Bürokratia riikides, kuhu meie teenuseid eksporditakse.
Tabel 4.9.23.

**Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine**

- Probleemiks on oma inimeste väike ettevõttlikkus, usk iseendasse. Tihti on siin üheks põhjuseks Eestis levinud üldine hädaldamine ja madal valulävi.
- Toliametnike omavoli Venemaal.
4.10. Infotehnoloogiaettevõtted

4.10.1. Infotehnoloogiaettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade


Joonis 4.10.1.

Infotehnoloogia ettevõtete eksport

![Graph showing export data](image)

Allikad: Statistikaamet; EKI


Rahvusvahelismise muudeleid on Eesti infotehnoloogiaettevõtetel 5:

- rahvusvahelise ettevõtte kaasamine, kes ostab allhanketeenust (nn. “Lääne onu”)
- kapitali müük rahvusvahelisele ettevõttele, kes ostab allhanketeenust (nn. “Kolm tilka verd”)

503
• Eestis oma tootega alustanud firma, kes on seejärel liikunud välisturgudele (nn. "Nokitseja")
• Oma tootega kohe globaalseks (nn. "Meri põlvini")
• Tuntud toote või brändi esindamine ja eksportimine (nn. "Maaletooja")
4.10.2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- infotehnoloogiaettevõtted

Ettevõtete üldiseloomustus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 37 ehk iga kümnes eksportöör tegutses infotehnoloogia sektoris. Eksportivatest infotehnoloogiaettevõtetest oli kõige enam mikro- ja väikeettevõtteid (vastavalt 43% ja 38%, tabel 4.10. 1.). Üle 50 töötaja oli ligikaudu igas viiendas küsitletud infotehnoloogiaettevõttes.

Tabel 4.10.1. Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ettevõtte tulemus</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mikroettevõtted (1-9 töötajat)</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>Väikeettevõtted (10-49 töötajat)</td>
<td>38</td>
</tr>
<tr>
<td>Keskmised ettevõtted (50-249 töötajat)</td>
<td>16</td>
</tr>
<tr>
<td>Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

2/3-l eksportijatel olid ainult Eesti omanikud (tabel 4.10.2.). Viendid eksportööridest oli 100% välisosalus.

Tabel 4.10.2. Ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Väliskapitali osaluse määra alusel</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted</td>
<td>67</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse vähemusega ettevõtted</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>Välisosaluse enamusega ettevõtted</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>100% välisosalusega ettevõtted</td>
<td>19</td>
</tr>
</tbody>
</table>

73%-l välisosalusega eksportööril võttis välisosanik osa ekspordistrateegia loomisest ja ta tegi seda enamasti suurel määral. Eksporditegevust puudutavad otsused hinnapoliitika ja -kujunduse, sihtturgude jne kohta langetati nt 100% välisosalusega infotehnoloogiaettevõtetes kas osaliselt või täielikult Eestist väljaspool (mõlemad 43%-l vastajatel).

Üle pooltel eksportööridest moodustas eksport kogumüügitulust kuni veerandi (tabel 4.10.3.). Igal neljandal infotehnoloogiaettevõttel oli eksporditulu osakaal kogumüügitulust üle 76%.

Tabel 4.10.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Müügitulus (%)</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kuni 25%</td>
<td>54</td>
</tr>
<tr>
<td>26%-50%</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>51%-75%</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>76%-100%</td>
<td>24</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Suur osa küsitlusele vastanud infotehnoloogiaettevõtetest (62% vastajatest) olid kogenud eksportöörid. Nad olid eksportinud viis ja enam aastat (tabel 4.10.4.). Iga kümnes uuringus osalenud infotehnoloogia eksportöör oli ekspordiga tegelema asunud paar aastat tagasi.
Tabel 4.10.4. Eksportida tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kuu aastat</th>
<th>Kestus</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2-5 aastat</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>5 aastat ja rohkem</td>
<td>62</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tabel 4.10.5. Eksportdi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Välisriikide arv</th>
<th>Kestus</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 välisriik</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>2-5 välisriikii</td>
<td>67</td>
</tr>
<tr>
<td>6-10 välisriikii</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ja enam välisriikii</td>
<td>8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Infotehnoloogia eksportööridest suur osa (65%) eksportis ainult teenuseid (tabel 4.10.6.). Niis kaupade kui ka teenuste eksportiga oli hõivatud igas neljas eksportija. Eksportdist enamuse (91%) moodustas valmistoodang.

Tabel 4.10.6. Ettevõtete eksportdiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Artikkel</th>
<th>Kestus</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ainult teenused</td>
<td>65</td>
</tr>
<tr>
<td>Nii kaubad kui teenused</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>Ainult kaubad</td>
<td>8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Kõige rohkem eksportööre (62% vastanute) müüs kaua/teenuseid otse lõpptarbijale (tabel 4.10.7.). 41% vastajatest kasutas lõpptarbijale kauba edastamiseks vahendaja abi. Emaettevõtetele välismaal müüs toodangut igas viies eksportöör.

Tabel 4.10.7. Eksporttoodetee (-teenuse) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Toodetee (-teenuse)</th>
<th>Kestus</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Müük otse lõpptarbijale</td>
<td>62</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük lõpptarbijale läbi vahendaja</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük välismaisele tootmise (-teenindus) ettevõttele</td>
<td>30</td>
</tr>
<tr>
<td>Müük emaettevõttele välismaal</td>
<td>19</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Igal viiendal eksportival infotehnoloogiaettevõttel oli vähemalt üks spetsiaalselt eksportiga tegelev täistöökohaga töötaja. Ankeet sisaldas ka küsimust eksportiga tegelevate täötajate keeleoskuse kohta. Ligi pooled vastajad nimetasid vähemalt kolme vöörkeele valdamist.
Enamasti kõneldi inglise keeles (92% vastajaid) ning soome ja vene keeles (mõlemad pooled vastajad). Mõned eksportöörid läbisid tööalaselt saksa, rootsi, norra, läti ja jaapani keeles.

Üle poole infotehnoloogiaettevõtetest ekspordib keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut/teenust (tabel 4.10.8.). Neljandik eksportööridest tegeleb keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete/teenuste ekspordiga. Madalakvaliteediliste toodete/teenuste ekspordi ei märkinud mitte ükski infotehnoloogiaettevõte.

Tabel 4.1.8. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>hind</th>
<th>kõrge</th>
<th>keskmine</th>
<th>madal</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>kõrge</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>keskmine</td>
<td>0</td>
<td>26</td>
<td>51</td>
</tr>
<tr>
<td>madal</td>
<td>0</td>
<td>3</td>
<td>9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Infotehnoloogiaettevõtete konkurentsivööme

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivööme. Uurimistöö käigus analüüsiti läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid probleeme:

1. Milline on ettevõtjate konkurentsivööme nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ning kuidas see viimasel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välis turgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivööme töstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal
Infotehnoloogiaettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Infotehnoloogiaettevõtetest ligi pooled hindasid, et nende konkurentsivõime Eesti siseturul võrreldes majanduslanguse eelse ajaga ei ole muutunud. Kolmandik ettevõttest leidis, et nende konkurentsivõime on tõusnud. Konkurentsivõime langust siseturul täheldati vähe. Siseturul konkreeterimise kogemus puudus 17% ettevõtetest (tabel 4.10.9.).


Tabel 4.10.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>tõusnud</th>
<th>jäänud</th>
<th>langenud</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
<th>saldo</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>konkurentsivõime Eesti siseturul</td>
<td>34,3</td>
<td>45,7</td>
<td>2,9</td>
<td>17,1</td>
<td>31,4</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime EL-is</td>
<td>20,0</td>
<td>54,3</td>
<td>14,3</td>
<td>11,4</td>
<td>5,7</td>
</tr>
<tr>
<td>konkurentsivõime väljaspool EL-i</td>
<td>11,4</td>
<td>51,4</td>
<td>2,9</td>
<td>34,3</td>
<td>8,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

Ettevõtete konkurentsieelistest loetleti ankeedis üles 16 tegurit, lisaks said ettevõtted lisada oma ettevõtte tugevusi. Konkurentsieelistest välisturgudel pidasid infotehnoloogiaettevõtted enda kõige suuremateks eelisteks toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti, tööjõu kõrget kvaliteeti ja professionaalsust ning vajalikku oskusteabe olemasolu. Eelmainitud kolme eelist mainis üle 90% ettevõtetest (tabel 4.10.10). Tähtsaks eelisteks peeti ka kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutusele. Oma ettevõtete tugevustena märgiti vabavastustes eelkõige paindlikkust, kiirust ja head hinna/kvaliteedi suhet.

Oma eelisteks ei peetud välisturgude ja tarbijate eelistuste head tuundmist ning vajalike tootmisvõimsuste olemasolu.

Tabel 4.10.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>jah, on eelis</th>
<th>ei ole eelis</th>
<th>puudub kogemus, ei saa vastata</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>toodete (teenuste) kõrge kvaliteet</td>
<td>97,2</td>
<td>2,8</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>tõöjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus</td>
<td>94,3</td>
<td>5,7</td>
<td>0,0</td>
</tr>
<tr>
<td>vajaliku oskusteabe olemasolu</td>
<td>91,2</td>
<td>5,9</td>
<td>2,9</td>
</tr>
<tr>
<td>kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele</td>
<td>80,6</td>
<td>13,9</td>
<td>5,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe
Ettevõtete sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Uuring näitas, et oma konkurentsivõime tõstmiseks on infotehnoloogiaettevõtted viimasel ajal aktiivselt tegelenud tootearendusega (üle kolmveerandi vastajatest), investeerimisega tootmisseadmetesse ja –tehnoloogiasse (üle poole vastajatest) ning sertifikaatide ja standardite körgete nõudmiste täitmisega (ligi pooled ettevõtet) (joonis 4.10.2.).

Vähem oldi tegeletud omandisuhete muutustega, liikumisega tooteahelas kõrgemale ja ekspordispetsialistide kaasamisega. Samuti pole enamus infotehnoloogiaettevõtteid panustanud toodangu omahinna alandamisse ja ekspordiplaandi koostamisse.

Joonis 4.10.2.

### Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks ettevõttes viimasel ajal

<table>
<thead>
<tr>
<th>(%) vastanud ettevõtetest</th>
<th>jah</th>
<th>ei</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>tootearendus</td>
<td>76,5</td>
<td>23,5</td>
</tr>
<tr>
<td>investeerimine tootmisadademetesse ja –tehnoloogiasse</td>
<td>60,6</td>
<td>39,4</td>
</tr>
<tr>
<td>sertifikaatide ja standardite kõrgete nõudmiste täitmine</td>
<td>48,5</td>
<td>51,5</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordiplaani koostamine</td>
<td>33,3</td>
<td>66,7</td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu omahinna alandamine</td>
<td>31,3</td>
<td>68,8</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordispetsialistide kasutamine</td>
<td>27,3</td>
<td>72,7</td>
</tr>
<tr>
<td>liikumine tooteahelas kõrgemale (enam valmistatud)</td>
<td>21,9</td>
<td>78,1</td>
</tr>
<tr>
<td>omandisuhete muutused (ühinemine, konkurentide üleostmine, ettevõtte mürk)</td>
<td>3,1</td>
<td>99,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

![Diagram showing the percentage of companies engaged in various activities to improve competitiveness](image-url)
Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivöime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivöime tõstmiseks ei ole infotehnoloogia-ettevõtete hulgas olud väga populaarne. Kolmandik ettevõtetest oli laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjaid uhendava liiduga oli liitunud viimasel ajal iga kolmas ettevõte.

Tegevustest konkurentsivöime tõstmiseks välisturul olid levinuimad sisenemine uuele välisturule ja turunduskanalite juurdepääsu otsimine (vastavalt 52% ja 49% vastajatest) (joonis 4.10.3.). Tarbijate nõudlust oli uurinud 41% ja oma tooteid-teenuseid turundusüritustel ja messidel tutvustanud kolmandik ettevõtetest.

Joonis 4.10.3.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevused konkurentsivöime tõstmiseks välisturul viimasel ajal (%) vastanud ettevõtetest</th>
<th>ja</th>
<th>ei</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>sisenened uuele välisturule</td>
<td>51,5</td>
<td>48,5</td>
</tr>
<tr>
<td>otsinud turunduskanalite juurdepääsu</td>
<td>48,5</td>
<td>51,5</td>
</tr>
<tr>
<td>uurinud tarbijate nõudlust</td>
<td>40,6</td>
<td>59,4</td>
</tr>
<tr>
<td>tutvustanud oma tooteid, teenuseid turundusüritustel, messidel</td>
<td>36,4</td>
<td>63,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ekspordi kindlustamine osaliselt oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Ettevõtetest ligi kolmandik märkas, et tegevuskavat täitisid täies ulatuses, üle pooled, et osaliselt ja 17%, et ei täitunud üldse.

Lähemal viiel aastal ootavad ekspordivate ettevõtted olulisi kasvu nii ekspordikäibes kui ka välisturgude arvus. Tervelt 89% ettevõtetest plaanib 5 aasta jooksul suurendada ekspordi hinnad ja ligi 2/3 ettevõtetest välisturgude arvus (tabel 4.10.11.). Uusi toodet ja teenuseid plaanib turule tuua üle poolte ettevõtetest. Sortimenti kavatseb laiendada igal neljas ettevõte.

Tabel 4.10.11 Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (%) vastanud ettevõtetest

<table>
<thead>
<tr>
<th>Plaanid</th>
<th>plaanin</th>
<th>ei plaanin</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>suurendada ekspordikäivit</td>
<td>88,9</td>
<td>11,1</td>
</tr>
<tr>
<td>uute toodete, teenuste turule toomine</td>
<td>26,5</td>
<td>73,5</td>
</tr>
<tr>
<td>suurendada välisturgude arvu</td>
<td>58,3</td>
<td>41,7</td>
</tr>
<tr>
<td>laiendada sortimenti</td>
<td>69,4</td>
<td>30,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Infotehnoloogiaettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordivöimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsiti ettevõtjate enesehinnangu kaudu järgnevat Probleemide olulisust nende jaoks ja seda milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud.

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääride kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuulivate riikidega
7. Mittetariifsete barjääride kokku puutumine eksportimisel
8. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide gruppi: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; välis turugest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust skalaal suur probleem-mõnevõrra probleem-ei ole probleem. Analüüsil viisime lisaks protsentanalüüside antud skaala üle ka punktide süsteemile (suur probleem=3 punkti, mõnevõrra probleem=2 punkti, ei ole probleem=1 punkt). Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted hinnangu, mis neid eksportimisel on enim takistanud.

Enam muretekitavad infotehnoloogiaettevõtjate jaoks olid teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt tootmise/teenustega (joonis 4.10.4.).

Joonis 4.10.4.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleemide olulisus ekspordi arengul (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Välis turugest tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid</td>
</tr>
<tr>
<td>Tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks oli kvalifitseeritud tööjõu puudus (keskmine hinne 2,26) (joonis
Teiseks väga suureks probleemiks oli kitsas kontaktvõrgustik välismaal (hinne 2,23). Ekspordi arengut takistas oluliselt veel tugev konkurents (hinne 2,21) ja ettevõtete väiksus.

Joonis 4.10.5.

Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppi: sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentstingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis. Uuringust ilmes, et kõige suuremateks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad olid kokku puutunud, oli sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad mured (tabel 4.10.12.).

Tabel 4.10.12. Probleemide grupid, millega ettevõtjel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)

| Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemide kokku puutumine | 27,8% |
| Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine | 15,8% |
| Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine | 12,4% |
| Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega | 6,9% |
| Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas | 1,5% |
| Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega | 2,2% |
| Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine | 0,0% |

Konkreetsetest probleemidest oldi enam kokku puututud info saamisega turu kohta (sedanimetas 51% eksportijatest), erineva ärikultuuri ja -tavadega (46%), bürokraatiaga (32% ettevõtjatest) ja madala ostujõuga (32%) (joonis 4.10.6.).
Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega, ning probleemid tootmise, toodete ja teenustega.

Teadmiste ja oskustega seotud takistustest ekspordi arengul olid kõige suuremateks muredeks kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja müügialane kompetents (joonised 4.10.7. ja 4.10.8.).
Ekspordi arendamise peamise probleemina teadmiste ja oskuste osas märks on üle 80% ettevõtetest kitsast kontaktivõrgustikku välismaal (joonis 4.10.8.). Suurteks probleemideks olid igale neljandale ettevõttele veel vähene rahvusvaheline kogemus ja müügialane kompetentsus. Ettevõtetele ei valmista suuri probleeme keeleoskus, madal innovaatilisus ega ettevõtlikkuse puudus.
Toitmise ja toodete, teenustega seotud takistustest olid kõige probleemsemad ettevõtete väiksus ja töö efektiivsus. (Joonis 4.10.9.).

Joonis 4.10.9.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- tootmine ja tooted, teenused
(üle viidud palilidese, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>1,0</th>
<th>1,5</th>
<th>2,0</th>
<th>2,5</th>
<th>3,0</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus</td>
<td>2,06</td>
<td>1,64</td>
<td>1,59</td>
<td>1,37</td>
<td>1,23</td>
</tr>
<tr>
<td>tõo efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kääbevahendite puudus</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>1,23</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
<td>1,22</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kehv disain ja atraktiivsus</td>
<td>1,21</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kehv disain ja atraktiivsus</td>
<td>1,20</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

1- ei ole probleem, 2- mõnevõrra probleem, 3- suur probleem

Ettevõtete väiksus oli probleemiks enam kui 80%-le infotehnoloogia firmadest (joonis 4.10.10.). Üle pooltele ettevõtetele valmistas mõnevõrra probleeme ka töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus. Ettevõtetele ei valmistanud probleeme toodete teenuste disain ja atraktiivsus, kvaliteet, logistika ning vananenud seadmed.

Joonis 4.10.10.

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel- tootmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>0%</th>
<th>20%</th>
<th>40%</th>
<th>60%</th>
<th>80%</th>
<th>100%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ettevõtte väiksus</td>
<td>0,0</td>
<td>20,6</td>
<td>79,4</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>käbevahendite puudus</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>83,3</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodangu, teenuste kõrge omahind</td>
<td>57</td>
<td>25,7</td>
<td>68,6</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus</td>
<td>48,3</td>
<td>86,1</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>toodete, teenuste madal kvaliteet</td>
<td>11,1</td>
<td></td>
<td></td>
<td>83,3</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>tõo efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus</td>
<td>52,8</td>
<td></td>
<td></td>
<td>41,7</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika)</td>
<td>17,1</td>
<td>80,0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>vananenud seadmed ja tehnoloogia</td>
<td>0,0</td>
<td>20,6</td>
<td>79,4</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule oli mitmes kriteeriumis probleemiline. Suurimaks mureks ettevõtjatele oli kvalifitseeritud tööjõu puudumine ja bürokratia (joonis 4.10.11.).

**Joonis 4.10.11.**

Probleemide olulisus ekspordi arengul- Eesti majanduskeskkond (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmise)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kriteerium</th>
<th>Küllus 1</th>
<th>Küllus 2</th>
<th>Küllus 3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>2,26</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Bürokratia</td>
<td>1,74</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Halb transpordiühendus teiste riikidega</td>
<td>1,62</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Maksusüsteem</td>
<td>1,47</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Topeltmaksustamise lepingute vähese</td>
<td>1,29</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pankade krediidipoliitika</td>
<td>1,21</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kindlustusfirmade käitumine</td>
<td>1,12</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


**Joonis 4.10.12.**

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule (% vastanud ettevõttest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kriteerium</th>
<th>Suur probleem</th>
<th>Mõnevõrra probleem</th>
<th>Ei ole probleem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
<td>40,0</td>
<td>45,7</td>
<td>14,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Halb transpordiühendus teiste riikidega</td>
<td>20,6</td>
<td>58,8</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Maksusüsteem</td>
<td>14,7</td>
<td>67,6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Bürokratia</td>
<td>11,8</td>
<td>38,2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Topeltmaksustamise lepingute vähese</td>
<td>29</td>
<td>73,5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kindlustusfirmade käitumine</td>
<td>29</td>
<td>91,2</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pankade krediidipoliitika</td>
<td>29</td>
<td>82,4</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisturgude takistustest olid kõige suuremateks probleemideks tugev konkurents ja probleemid turunduskanalitele juurdepääsul (joonis 4.10.13.).

Joonis 4.10.13.

Probleemide olulisus ekspordi arengul- välisturud
(üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Probleem</th>
<th>1,09</th>
<th>1,38</th>
<th>1,39</th>
<th>1,65</th>
<th>1,74</th>
<th>1,79</th>
<th>1,82</th>
<th>1,85</th>
<th>2,21</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>tugev konkurents</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>probleemid turunduskanalite juurdepääsul</td>
<td>1</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>protektsionism</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>kohalik bürokratia</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>lepingute sõlmimise keerukus</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>korruptsioon</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>tolliprotseduurid ja piirijärjekordad</td>
<td>1,09</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


Ligi 80% küsitlusele vastanud infotehnoloogia eksportööridele oli takistuseks välisturul tugev konkurents (joonis 4.10.14.). Üle pooltele ettevõtetest valmistas probleeme kohalik bürokratia, protektsionism, raskused turunduskanalitele juurdepääsul, lepingute sõlmimise keerukus ja erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes. Suuri probleeme ei nähtud tolliprotseduuride ja piirijärjekordade, korruptsiooni ning sertifikaatide ja standardite kõrgete nõudmist alal.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine

Üle pooltele vastanud infotehnoloogiaettevõtetest valmistas probleeme info saamine välisturu kohta (joonis 4.10.15.). Ligi poole ettevõtted näg sellest raskusi teistsuguse ärikultuuri ja -tavadega. Kolmandik vastanutest märkis ära madala ostujõu ja majandusliku ebastabiilsuse probleemi. Ettevõtetele ei valmistanud suuri probleeme sihtriigi kvalifitseeritud tööjõu puudus, korrupsioon ja poliitiline ebastabiilsus.

Joonis 4.10.15.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>info saamine turu kohta</td>
</tr>
<tr>
<td>ärikultuur ja -tavad</td>
</tr>
<tr>
<td>madal ostujõud</td>
</tr>
<tr>
<td>majanduslik ebastabiilsus</td>
</tr>
<tr>
<td>kvalifitseeritud tööjõu puudus</td>
</tr>
<tr>
<td>korrupsioon</td>
</tr>
<tr>
<td>poliitiline ebastabiilsus</td>
</tr>
</tbody>
</table>

0% 10% 20% 30% 40% 50% 60%
Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine

Sihtriigi seadusandluse alaseid probleeme märkisid vastanud ettevõtjad vähe. Bürokraatia valmistas probleeme kolmandikule ettevõtetest, maksusüsteem ja töölepingutega seonduv igale kuudendale ettevõttele (joonis 4.10.16.).

Joonis 4.10.16.

### Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine (% vastanud ettevõtetest)

- bürokratia: 32%
- maksusüsteem: 16%
- töölepingutega ja töötingimustega seonduv: 14%
- ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimused: 8%
- sihtriigi rahvuslikud õigusaktid: 8%
- EL regulatsioonid (direktiivid, määrused jms): 5%
- piirangud ärühingute asutamisele: 3%
Sihtriigi hanketest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine


Joonis 4.10.17.
Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Isikute, kaupade ja teenuste liikumises enamus eksportööre takistusi ei näinud (joonis 4.10.18.). Iga seitsmes ettevõte oli kogenud probleeme töölubade saamisel.

Joonis 4.10.18.

**Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega**

(% vastanud ettevõtetest)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tahvel</th>
<th>% vastanud ettevõtetest</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>töölubade saamine</td>
<td>14%</td>
</tr>
<tr>
<td>maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus</td>
<td>11%</td>
</tr>
<tr>
<td>kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljaviimine</td>
<td>8%</td>
</tr>
<tr>
<td>viisade saamine</td>
<td>8%</td>
</tr>
<tr>
<td>elamis lubade saamine</td>
<td>8%</td>
</tr>
<tr>
<td>kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud</td>
<td>0%</td>
</tr>
<tr>
<td>nõuded kvalifikatsioonile</td>
<td>0%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tariiffsed ja mittetariiffsed tollibarjäärid ning tehnilised kaubandustõkked

Infotehnoloogia eksportööridest ülekaalukale enamusele tollibarjäärid ja kaubandustõkked probleeme ei valmistanud. Igale kümnendale oli valmistanud probleeme kolmandate riikide kõrge tollimaks ja sihiüritis vastuvõetud tehnilised normid.

Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi infotehnoloogiaettevõtetele

Uuringule vastanud eksportivatest infotehnoloogiaettevõtetest 40% oli pöördunud erinevate institutsioonide poole ekspordialase poole eksport郦alase abi saamiseks. Pöördunutest väga suur osa (86%) sai abi.

Üle poole küsitlusele vastanud infotehnoloogiaettevõtetele (56%) oli ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 4.10.19.). Erialaliiidu poole pöördus 44% vastanutele. Iga neljas infotehnoloogiaettevõte oli soovinud informattsiooni ning abi Maksu- ja Tolliametist ning Välisministeeriumist.

Joonis 4.10.19.

Üle poole küsitlusele vastanud infotehnoloogiaettevõtetele (56%) oli ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 4.10.19.). Erialaliiidu poole pöördus 44% vastanutele. Iga neljas infotehnoloogiaettevõte oli soovinud informattsiooni ning abi Maksu- ja Tolliametist ning Välisministeeriumist.

Kõige enam olid eksportöörid rahul ekspordiabiiga, mida nad olid küsinud Maksu- ja Tolliametist ning erialaliiidust (joonis 4.10.20.). Kõige halvimad hinnangud andsid infotehnoloogia eksportöörid KredEx-i ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ekspordialasele abile.
Eesti riigi poolsed abimeetmed

Suur osa Eesti infotehnoloogia sektori vastanud ettevõtjatest (73%) hindas kõige olulisemaks riigi poolseks ekspordi toetavaks meetmeks Eesti tutvustamist välismaal (joonis 4.10.21.). Üle poolte vastajate (55%) pidasid väga oluliseks ka kaubandust toetavate lepingute sõlmimist ning eksportijate abiamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu.

Joonis 4.10.21.
**EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused**


**Joonis 4.10.22.**

<table>
<thead>
<tr>
<th>EAS-i ja KredEx-i tegevuste olulisus (% vastanud ettevõtetest)</th>
<th>väga oluline</th>
<th>mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>teadmiste ja oskuste arendamise toetused</td>
<td>76</td>
<td>18</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>ekspordigarantiid</td>
<td>72</td>
<td>22</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>käibe- ja investeerimislaenu käendumised</td>
<td>70</td>
<td>21</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>tootearendustoetused</td>
<td>66</td>
<td>28</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>eksporditurunduse toetused</td>
<td>55</td>
<td>30</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>arendustöötaja kaasamise toetused</td>
<td>55</td>
<td>33</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>välismessitoetused</td>
<td>52</td>
<td>36</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>ühisturundustoetused</td>
<td>41</td>
<td>34</td>
<td>25</td>
</tr>
</tbody>
</table>
**Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused**

Suurim abi, mida ettevõtlusorganisatsioonidelt oodatakse, on ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel. Seda soovisid 64% küsitlusele vastanud infotehniloogia-ettevõtetest (joonis 4.10.23.). Ettevõtlusorganisatsioonide poolsetest tegevustest hindasid ligikaudu pooled infotehniloogiaettevõtted-eksportöörid (46% vastajatest) väga oluliseks tegevuseks ka ettevõtete koostöö korraldamist/ klastrite moodustamist. Natuke üle kolmandiku vastanud ettevõtetest andis ettevõtlusorganisatsioonide poolt näitustel osalemistekorraldamise hinnangu “ebaoluline”.

### Joonis 4.10.23.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tegevus</th>
<th>Väga oluline</th>
<th>Mõnevõrra oluline</th>
<th>ei ole oluline</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Eettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel</td>
<td>64%</td>
<td>15%</td>
<td>21%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ettetõtete koostöö korraldamine/klastrite moodustamine</td>
<td>46%</td>
<td>33%</td>
<td>21%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine</td>
<td>41%</td>
<td>38%</td>
<td>21%</td>
</tr>
<tr>
<td>Näitustel osalemise korraldamine</td>
<td>36%</td>
<td>28%</td>
<td>36%</td>
</tr>
<tr>
<td>Kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine väälisturge puudutava infoga</td>
<td>24%</td>
<td>47%</td>
<td>29%</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Koolitused

Eesti infotehnoloogia eksportöörid andsid tagasiside, et kõige enam tahaksid nad (2/3 vastanutest) osaleda koolitustel, kus teised ettevõtted annavad edasi oma eksporditöös saadud teadmisi ning jagavad praktilisi kogemusi (joonis 4.10.24.). Lisaks huvituti turundus- ja müügikoolitustest (ligi pooled vastanutest) ning sihtriike tutvustavatest äriseminaridest (40% vastanutest). Üle kolmandiku vastajatest hindas väga oluliseks maksude ja finantseerimisega seotud koolitusi. Tolliformaalsustega seotud koolitusi pidas mitteoluliseks 2/3 infotehnoloogia eksportööridest.

Joonis 4.10.24.
4.10.3. Infotehnoloogiaettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 4.10.13.

Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:

- Lätis x 5
- Soomes x 5
- Araabia Ühendemiraadid, Fujairah
- Costa Rica
- Iirimaa
- Luksemburg
- Leedu
- Malaisia
- Norra
- Rootsi
- Saksamaa
- Suurbritannia
- Taani
- USA
Tabel 4.10.14. 

Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel

- Siseturul on osa konkurente raskustes, samuti on kadunud mitmed krooniliselt probleemised kliendid.
- Tootearvenduse käigus on toode täienenud lisavõimaluste ja moodulitega, liidestega kohalike turgude tarbek (kaardimaksed, fiskaalliidesed).
- Tänud pidevalt tootearendusele ning uute lahenduste turuletoomisele on meie konkurentsivõime lähiriikides suurenenud.
- Olulist muutust ei ole täheldanud, mõlemal puhul on tekkinud selge hinnasurve, kliendid on muutunud valivamaks teenuste ostmisel, kuid ei tunneta olulist erinevust konkurentidega.
- Eesti imago IT riigina on pidevalt töusnud. Siinne surve palkadele on masuga langenud, e. inimeste ootused on muutunud realistlikumaks. Võrreldes "healcriikidega" on Eesti spetsialistide palgatase mõistlikum. Iga ellujäänud ja stabilise ettevõtte kuvand.
- Liikumine väärtusahelas tänu läbiviidud analüüsidele ja muudatustele.
- Vabu vahendeid ei ole, et kata kulusid.
- Sisetur: väiksemad tegijad on pankrotis või raskustes. Hinnatakse stabiilsust. EL: nõudluse vähenedes on EL-i kohalikud pakkujad alandanud hindu.
- Loodud rohkem töökohti, finantsseis (AA) paranenud, läbi R&D tegevuse on turule toodud uusi lahendusi, kliendiportfell on kasvanud.
- Oleme ise muutunud suuremaks ja meie teenused atraktiivsemaks.
- Tellimused on vähenedenud.
- Tootearendum
- Research konkurentidest efektiivsem.

* Vastused on antud retsenseerimata kujul
Tabel 4.10.15.

Ettevõttele (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Konkurentsivõimeline hind, tarnekiirus (lühike tarneaeg) ja kõrge kvaliteet (ISO standarditele vastavus).
- Kõige uuemate arendusvahenditega on saavutatud töökindel, paindlike võimaluste ja keeleversioonidega tarkvara, mida pakume mõistliku hinnaga; hooldustehnoloogia.
- Pikaajaline kogemus Eesti turul. Vajaliku teadmuspangasi olemasolu ning tugevdavad referentskliendid sh rahvusvahelised.
- Andmete ja serverite hoidmine EL-is.
- Parem hinna/kvaliteedi suhe.
- Soodne hind, kiire installatsioon.
- Töökindlus, laiendatud funktsionaalsus, paremad näitajad.
- Olemme IT teenuste pakkumisel Skandinaavia konkurentidest kiiremad ja paindlikumad, suudame pakkuda paremat teenust odavama hinnaga.
- Parem disain, kogemus ja kvaliteet ning võimalus hinda ise määrama.
- Referentsid, sooritatud tööd vastavates valdkondades. Ärivaldkonna tundmine ja teadmised kompetentsivaldkondades.
- Kvaliteedi ja hinnasuhe võrreldes välisturgudega on parem.
- Müümek ja arendame ka ise varahaldustarkvara ARCHIBUS (USA). See on terviklik lahendus füüsiliste varade (kinnisvara, masinad-seadmed, autod jne.) haldamiseks kogu nende eluea vältel. Omal alal on ta suurimaid maailmas.
- Väga spetsiifiline niš.
- Teenuse hind/paindlikus/kvaliteet ja suutlikus.
- Kiire reageerimine turu nõudmistele.
- Esindame Baltikumis ainukesena tarkvaratoodet
- Parim hinna/ kvaliteedi ja toote omaduste suhe.
- ERP (majandustarkvara) oskusteabe kulutuse vähksem, paindlikum ja kiirem tegutsemine, tähtaegadest kinnipidamine.
- Paindlikkus ja kiire reageerimine teenuste osutamisel.
- Kliendikesksus ja kogemused mitmetes riikides.
- Toode on suures osas valmistu, mis on kohandatav kliendi vajaduste ja soovidega.
- Oskusteave
- Kognitiivse E-treeningu valdkonnas pakume integreeritud täislahendust, mida konkurendid pole senini pakkunud.
- Kasutajamugavus
- Lihtsus
- Hinna-kvaliteedi suhe ja oleme väga paindlikud.
Tabel 4.10.16.

**Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel**

- Tootarendus ja investeeringud tootmis- ja -tehnoloogiatesse.
- Tootarenduse projekt ja ekspordiplaani järjekindel elluviimine.
- Tootarendus ning ekspordiplaani koostamine. Selget eesmärkide määratlemine ning sihipärane tegutsemine.
- Turundusalased tegevused.
- Paindlikkus hinnas, samas pigem kvaliteeti tõstes.
- Käib pidev kvaliteedi arendamine.
- Väliskontaktide hankimine, välisturgudel partnerite kaardistamine.
- Varasemast rohkem investeerime tootparendusse ja samuti ka kontaktide otsimisse välismaal. Varasemast ettevaatlikult suhtume konkreetsetel turgudel tehtavatesse kulutustesse tööjõule.
- Kliendi kuulamine, lahenduste pakkumine, normaalne professionaalne suhtlemine.
- Õriaarenduse konsultandi kaasamine.
- Sertifitseeritud kogemustega tööjõud.
- Tootarendus, paindlik tootestamine vastavalt kliendi vajadusele.
- Uute isiklike kontaktide hankimine.
- Majanduslikult efektiivsete protsesside ja tasuskeemide juurutamine; konkurentide ülesostmine; partnersuhete tugivõimad; koolitused/taseme tõstmine.
- Disaini ja tootmise võimekuse tõstmine.
- Täiendkoolitused ja marketing.
- Metodoloogia juurutamine, oskusteabi kasvatamine.
- Oma sisuhaldusi liidese pidev arendamine.
- Kõrge tasemega töötajate värbamine.
- Vajalik on parem oskusteave ja efektiivsus, muidu ei oma välismaisel kliendi mõtet osta Eestist.
- Tootarendus ja rohkem valmistuteid.
- Tootarendus ja tehnoloogia.
- Eksporditurundus, uute tarkvaralähenduste arendus.
Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks

- Laiendanud koostööd partneritega sihtturgudel.
- Konkreetset turgu tundvate konsultantide abil kohalike partnerite otsing.
- Turundusalased tegevused.
- Töötajate koolitamine.
- Oleme liitunud ITK Demokeskusega. Arutanud ekspordi koostöövöimalusi teiste IT ala firmadega.
- Keskindunud oma klientidele, arvestanud nende majandusoludega.
- Kuna toode kinnisvarahalduri töörisi, siis olemas koos teiste Eesti ettevõtetega laiendanud halduritele pakutavat teenustekitut uute teenuste näol.
- Uute isiklike kontaktide hankimine.
- Erinevate partnersuhete loomine erinevate samal turul tegutsevate ettevõtetega.
- Disaini ja tootmisvõimekuse tõstmine.
- Toodetele edasimüüjate leidmine.
- Oskuste pidev täiendamine kuna IT turul see muutub kiiresti.
- Juku Lab osaleb nii ELIKO projektis kui ka on osalemas loodava elektroonikasektori ettevõtete klastris loomises.
- Koostööd välismaiste ülikoolidega (Saksa, Soome).
- Innovatiivsus, R&D.
- Laiendanud koostööd partneritega sihtturgudel.
- Konkreetset turgu tundvate konsultantide abil kohalike partnerite otsing.
- Turundusalased tegevused.
- Oleme liitunud ITK Demokeskusega. Arutanud ekspordi koostöövöimalusi teiste IT ala firmadega.
- Keskindunud oma klientidele, arvestanud nende majandusoludega.
- Uute isiklike kontaktide hankimine.
- Erinevate partnersuhete loomine erinevate samal turul tegutsevate ettevõtetega.
- Innovatiivsus, R&D.
**Tabel 4.10.18.**

**Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisturul konkurentsivõime tõstmisel**

- Kohalikul turul toimiva partneri otsing, koolitamine, tugi pakkumiste tegemisel.
- Uued turud.
- Töö läbi teiste korporatsiooni tütarettevõtete.
- Tarbijate nõudluse uuring esitustes käigus. Osalenud uusi turge tutvustavatel üritustel ja leidnud seal kontakte.
- Uute isiklike kontaktide hankimine.
- Välisagentide kaasamine ja olemasolevatele klientidele juurdemüük.
- Disaini ja tootmise võimekuse tõstmine.
- Koolitustest teostamine potentsiaalsetele edasiühendustele.
- Osalemine valdkondlikel messidel, partnerite otsimine EL-i andmebaasidest.
- **Veebi marketing.**
- Erialastest messidest osavõtt.
Tabel 4.10.19.

**Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjuste**

- Puudulik nõudlus ja finantsvahendite nappus sihtturgudel.
- Partnerite leidmine ja nendega koostöö viimine tasemele võtab aega. Meie tarkvara omaduste tundmaõppimine on protsess, mis võtab aega. Tihe konkurents ja eelarvamused uue toote suhtes - nende hajutamine võtab aega.
- Konkurents-parem pakkumine Indiast.
- Majanduslangus, kliendid lükkavad ostuotsuseid tulevikku.
- Välismaised ostuotsused on veninud, kliendid käituvad ettevaatlikult.
- Masu jõudis Araabia Ühendemiraatidesse ka ja klient pidi oma äri püstijäämiseks laienemisstrateegia ümber kujundama
- Partner Serbias/Bosnia-Herzegovinas ei osutunud piisavalt professionaalseks.
- Vahendite puudumine, et toetada müügieelseid tegevusi.
- Seadmete koostamisel sisseostetavate osade nappus.
- Väike nõudlus.
- Tootearenduse hilinemine.
- Finantskritis, kuna lõpptarbija on finantssektor.
- EAS-i eksporditurunduse toetuse saamiseks nii reeglid kui ka aruandlus on väga-väga keerulised.
Tabel 4.10.20.

**Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid**

- Kitsas kontaktvõrgustik välismaal.
- Kogemuse puudumisel läheneme uue turu partneritele ja klientidele ilmselt liialt Eesti turu tagasisidest ja nõudmistest tulenevalt, mida teine osapool ei mõista või nõuab see neilt liiga suuri arusaamise muutusi.
- Madal innovaatilisus, kontaktide vähesus.
- Turgude tundmine, müügi professionaalsus.
- Kõige suuremad probleemid on müügivõimekuse ja vastava kogemuse poole peal.
- Kes kendumine ainult jooksvalt sisse toovale tegevusele.
- Tootele on nõudlust, kuid standardtoode on suhteliselt kõrge hinnaga ja vajab suurtele klientidele olulist muutmist. Väiksemat toodet ja omatoodangut tuleb hakata tootestama.
- Ärakadunud rahavood ja nende ebastabiilsus.
- Kohalikult turult on meie teenust alati parem pakku da. Meie eelis antud juhul saab olla ainult hind/kvaliteet/paindlikus, kui kahe viimsega on asjad korras, siis sinna osas on konkurents suurem, kuna ka EL-i riikides on vastavate teenuste hinnad vähenenud.
- Kvalifitseeritud tööjõu nappus.
- Müügialane kompetents, ettevõtte väiksus.
- Võib-olla siis ettevõtte väiksus.
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.
- 1. Usaldus Eesti ettevõtete vastu 2. Vajaliku oskusteabega inimeste vähesus Eestis
- Eesti kohaliku kõrgelt haritud tööjõu nappus tarkvaraarenduse valdkonnas ja riigi vähene atraktiivsus välialgajaid (ajutiseks) siimeelitamiseks, kuni meie haridussüsteem järje peale saab.
- Eestis kõrgtasemel töötajate ledmine ning Eesti ülikõrged töötajumaksud.
- Venemaa turg on raske, seal on palju-palju bürokratiat, ning sellega seoses EAS-i eksportturunduse toetus reeglile raames on tunduvalt raskendatud.
Tabel 4.10.21.

**Eesti majanduskeskkonna probleemid**

- Bürokraatia ehk dokumentatsiooni rohkus, sh sihtriigi bürokraatia (eriti Läti).
- Meie ettevõtte väiksus ja kompetentse tööjõu nappus ning kogemused tulevad ka läbi vigad.
- Turule sisenemine on pikem protsess kui ametnikud, poliitikud oma unelmates sooviksid. EAS-i tugirahad ekspordile on ok, aga eurobürorüüma tulevam omanpoolsete nõudmistel, piirangute liiga usin lisamine võtab meie suurustel ettevõttel ressurssi, mida võiks ekspordilegevusel rakendada.
- Maksustamise teemad Venemaaga.
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.
- Tööjõud, turgude tundmine.
- Raske on leida töötajaid, kellel oleks reaalne kogemus IT teenuste ekspordi alal.
- Käibevahendite saamine raskendatud, väikefirmadel pole tagatisi. Eesti turule müümise marginaal pole nii hea, et tekkiks kapital laienege. Kuna otseliste oluliste keskustega on vähem, ei saa sisene raamata ARChIBUS-i aastakonverentsi, kuigi usun, et meil oleks mida osalejatele näidata (k.a. E-riigi rakendused). Meie IT firmad on väikesed ja minul meelest on üksi nendest kõrvaldav kahelinen….. Meie IT firmad on väikesed ja minu meelest on üksi nendest köik…..
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.
- Tipptasemel ekspertide arendamine on pikaajaline protsess ja see võtab paraku aega.
- Hääd tarkvaraarendaja napib.
- Maksustüüme kvalifitseeritud tööjõu puudus ja lennuühendused.
- Puudub hea ja mugav võimalus teenitud Venemaal raha tuua Eestisse ning panna need rahad tööle. Investeerida.
Tabel 4.10.22.

Välisturgude probleemid

- Tugev konkurents ja protektsionism (eriti Rootsi).
- Tugev konkurents, eelarvamused turule siseneva toote osas ja kultuurilised iseärasused.
- Skandinaavia turgudel on keeruline toime tulla kohalike konkurentidega, kellel on selgelt paremad võrgustikud ja kohalikud referentsid.
- Konkurents.
- On vaikne ja latentne vastasseis USA toodete vastu EU-s, eelistatakse ja kaitstakse oma tootjaid.
- Puudub "oma mees" teises süsteemis.
- Venemaal isegi äriühingud on kõvasti korrumpeeritud. Asjaajamine Venemaal (pangad, raamatupidamine, side) on VÄGA KALLIS.
Tabel 4.10.23.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine

- Madal ostujõud ja majanduslik ebastabiilsus.
- Lätis, Leedu - investeeringuid teevad ainult maksujõulised välisosalusega firmad Soome - tiheda konkurentsiga turule sisenemise protsess võtab aega lihtsalt.
- Lätis toimuv korruptsioon ning majanduslik ebastabiilsus on murettekitav.
- Maksustamise teemad Venemaaga.
- Aserbaidžaan - ärikultuur.
- Saksamaa
- Lätis kontekstis oleme tunnetanud probleemi raskest majandusolukorrast tingitud segadustega.
- Venemaal on tegutsemine raske, Lätis, Leedus aga OK.
5. TOIMINUD ÜMARLAUDADE KOKKUVÕTTED
5.1. Masinate ja seadmete ning metalli ja metalltoodete tootmisettevõtete ümarlaua kokkuvõte

Uuringu tulemuste arutelus toimus masinate ja seadmete ning metalli ja metalltoodete tootmisettevõtete esindajate osalusega ümarlaua kokkuvõttes, kus ettevõtted/ eksportöörid rääkisid järgnevatel teemadel ja tekkinud probleemidest:

**Konkurentsieeliseks on tehnoloogia ja selle uuendus ning tarneaja võimalikult minimaalsena hoidmine**


**Tehnilised eelised**


**Riigipoolne toote tootmise toetus on vajalik**

Toodete projekteerimine on kulukas ja et üldse toote tootmiseni jõuda, vajatakse sageli abi. Puudub toote (mitteesmane toode) tootmisprogrammi (EAS-is), kust ettevõtjad saavad taotleda rahalist tuge toodete tootmiseks.

**Intellektuaalse omandi kaitamine keeruline**

Intellektuaalset omandit on väga keeruline kaitsta (failid ja joonised jäävad disaineritele). Intellektuaalset omandi kaitmiseks tegeletakse tihtipeale tagantjärele. Tõdetakse, et tegelikustel on kaitset.

**Ettevõtjate arvamus inseneriharidust omavate töötajate ja insenerihariduse ausse töstmise kohta**


**Eksportööride hinnangul ei saa võrdssetel tingimustel arendada eksporti kõikidesse Põhjamaade riikidesse**

Soome on väga protektsionistlik riik. Suhetel ja kommunikatsioonil Rootsiga on väga tähtis roll.
**Kultuuriliste eripäradega arvestamine vajab teadlikkust**
Oluline ei ole, milline on kauba päritolumaa (hollandlastele), vaid missugune on toote bränd. Itaallastel on vastupidine arusaam.

**Keerulisema toote välisturgudele tootmiseks tuleb välisspetsialiste palgata**
Väga raske on Eestist leida tööstusdisainerit. Töö ja koos sellega spetsialist tuleb tellida Soomest, Poolast, Tšehhist jne. EAS-i toetus disaineri tööle saamiseks on suur abi.

**Ekspordi müügitöö raskus lasub tegevdirektorite ölul**
Väga oluline on suhtlemine inimestega ja üleüldine julgus tegutseda. Eksportmüügiga tegelev inimene peab olema väga aktiivne ja motivatsiooni omav ning sihtturgude keeli oskav. Tegelikkuses juhivad ekspordi müüki paljudel juhtudel juhtudel tegevdirektorid. Suurima edu aga annab kohapealse müügiesinduse omamine.

**Eesti ettevõtete vahelise koostöö tegemiseks tuleb vaeva näha**
Ettevõtted ei tunne teineteist. Lahendust nähakse võrgustiku, sh klastritesse, kuulumises, et saada teadmisi, kontakte ja läbi nende uusi võimalusi välisklientide leidmiseks, kes soovivad endale saada toodangut.

**Eesti väisamine on parim viis temaga tutvumiseks**
Ettevõtted soovivad enam välispartnereid Eestisse nö lennuta ning tutvustada Eestit Eestis ja näidata, mis toimub kohapeal. Soovitakse selletaolist toetamist EAS-i poolt.
5.2. Puidutöötlemise, puitoodete- ja mööblitootmisettevõtete ümarlaua kokkuvõte

Uuringu tulemuste arutelus toimus puidutööstus-, puitoodete- ja mööblitootmisettevõtete esindajate osalusel ümarlaud, kus ettevõtted/eksportöörid tõstatasid tõstatasid järgnevad teemad ja probleemid:

Ettevõtjate/eksportööride hinnangul raiutakse metsas umbes pool puidu kogusest, mida saaks/vöiks raiuda

Kuna tooraine (palk) on defitsiidis, siis ei ole võimalik toota mistahes puidutööstuse toodet. Tuleb keskenduda kallimate toodete tootmisele. Kui aastased raiemahud kasvaks ja oleks rohkem kasutada toorainet Eesti metsadest, siis suurenemaks ka puidu järeltöötlus, st puitu väärindavad ettevõtted saavad rohkem toota (ja luua juurde uusi töökohti). Eesmärgiks peab olema jätta Eestisse võimalikult rohkem puidu toormaterjali, et saaks kohapeal sellele anda enam väärust.

Teatud eksporditud toodete puhul ei ole konkurentsieeliseks kõrge kvaliteet

Eestist väljaveetava puidu ja puitoodete kvaliteet on vörreldav Soome, Rootsi ja Norra toodete kvaliteediga. Samas teatud ekspartooodetele (saematerjal, palk, puit) ei esitata välispartnerite poolt kvaliteedinõudeid (Tšehhi, Poola) ehk tooted ei pea olema nii head. Tootjatel on mugav toota lihtsaid tooteid, kuid ilma kvaliteedita ei ole võimalik toota. Ebamugavamate toodete tootmise puhul on tootmine keeruline, tekivad jääkproduktid, mida tuleb samuti maha müüa.

Puidu järeltöötlejate nõrkuseks on tootmise mitte kõrge automatiseeritus. Keskendutakse keskmise kvaliteediga toodete tootmisele ja ekspordile

Kui puidutööstusettevõtted (saematerjal, palk, puit) ei esitata välispartnerite poolt kvaliteedinõudeid (Tšehhi, Poola) ehk tooted ei pea olema nii head. Tootjatel on mugav toota lihtsaid tooteid, kuid ilma kvaliteedita ei ole võimalik toota. Ebamugavamate toodete tootmise puhul on tootmine keeruline, tekivad jääkproduktid, mida tuleb samuti maha müüa.

Ettevõtete majandusnäitajatele hakkab mõju avaldama tootmistööd tegevate inimeste puudus


541
Välispartner ilma toote sertifikaati omamata jutule ei võta


Eksportööride arvates ei olda vordselt ekspordivõimalised kõikidesse Põhjamaade riikidesse


Puidu tootjad välisturgudel (Rootsis, Soomes) määratlevad lõpptoodete hinnad

Eesti eksportöörid ei saa ise hindu pakkuda.

Keerulisemate toodete välisturgudele müümiseks tuleb enamate inimeste poolt müügitööd teha

Töötavad erinevad mudelid. Nt majade eksportmüügil peab välisriigis olema kohapeal keegi, kes töötab Eesti ettevõtte heaks. Inseneripädevus väärintodelluse ja spetsiifiliste toodete müügil on tähtsam kui müügipädevus. Ka vääriste kaubakoguste müüki (müük kauplustesse) ei ole võimalik Eestist juhtida. Üldiselt käib müük välisriikidele tellimuspöhiselt (vastavuses sõlmitud lepingute kaubamahtudele ja hindadele) ning määrab on müügiperiood, so millal toimub aktiivne müük (nt suvemaksudes alguses).

Logistika

Paljudel suurtel majatootjatel Kesk-Euroopas on logistika edu, millega Eesti puittoodete tootmisettevõtted ei suuda võistelda.

Eesti ettevõtete vaheline koostöö arendamine nõuab aega ja vaeva


Küllakutse Eestisse on parim viis tutvustada Eestit

Välispartner peab Eestis ära olema kähnud, siis levib positiivne kuvand põhjamaa puidust Eestis. Müügiagentendid jõudmiseks tuleb tunda kedagi, kes tunneks kedagi. Müügikanalite leidmiseks kasutatakse ka messidel käimist, Internetti ja püütakse jõuda otsekontaktidesi.
5.3. Toiduainete- ja joogitootmisettevõtete ümarlaua kokkuvõte

Uuringu tulemuste aruteluks toimus Eesti Toiduainetööstuse Liidu esindajate osalusel ümarlau, kus kõneldi alljärgnevate teemadel ja probleemidest:

Kiire ümberreageerimine välisturgude nõudluse muutustele on toiduainetööstuse ettevõtete, sh sektori vääkeetettvõtete, üheks peamiseks konkurentsieeliseks

Eestil kui väikses riigil tuleb tihtipeale olla kiire ja reageerida võimalikult paindlikult, et püsida konkurentsivõimalisena. Mida väiksem ettevõte on, seda paindlikum ta peab olema.

Iga eksporditud toiduaine või jook on nõi nišitoode

Oluline on, et ettevõtted toodavad nii masstoodangut (madalama lisandväärusega tooteid), spetsiaalseid (tervisetooted)- ja nišitooteid (mahetooted). Keeruliste aegade tõttu tuleb ettevõtetel välisturgudele minna ikka ja ainult kvaliteettoodetega. Eesmärgiks on toota (eksport)toodeid, mille kvaliteet on kõrge, selle baasil vastavuses hind ja pidev tootearendus.

Müügi, sh müük välisturgudele, olulisima faktori mõju

Toodangu ja toorme üks oluline eripära on see, et neil on enamast lühike säilivusaeg.

Ekspordi müügi- ja turundustöö osakaalu tõus on vajalik ja mõõdadapääsmatu

Üldiselt toimub müük vahendaja kaasajal. Ettėvõttele peab olema välisajal agent, kes tunneb kohalikke inimesi (võttmeisikuid) ja kultuuri. Esineb samuti olukordi, mil Eesti ettevõte on olnud kohaliku ettevõtte sihtturul, kes on enda müügitasone heaks tööle pandud. Eesti ettevõtete ekspordijuhiid peavad koguma välisperatoritega suhtlemisel enam pädevust ja suhtlemisoskusi.

Välisajale sissesaamist takistab välisajal oleva lõpptarbijaga kodumaise eelistustavada ja harjumused. Riikide tarbijate eelistused ja protektionism on omavahel seotud


Riigil tuleb keskenduda veelgi enam Eesti kui päritoluriigi turundusele

Ettevõtjad on olnud kaubandus- ja välisesindustele pigem segavad. Ettevõtted ei oota, et esindused tegelevad toodete müümissaga, vaid soovivad teada saada välisperatorite tausta ja ka välisesindaja endi kaasatust läbirääkimistele ja kohtumistele.

Meistrite ja tehnoloogide ametikohtadele ei ole konkurentsii

Toiduainetööstuse ettevõtetes inimesed väga ei liigu. Kässe/export alal on raskendatud nt juustu meistri väljavahetamine ja selle valmistamise tehnoloogi leidmine.
Väliskapitali osaluse olemasolu plussid
Välisosaluse olemasolu ja selle suurendamine võimaldab ettevõttel lihtsamini minna välisturule ja enamatele sihtturgudele, saada osa teadmistest-oksustest ning tegeleda rohkem tootearendusega. Ettevõte võidab sellest.

Märgistamise nõuete täitmine on eksportööridele vaidlusobjekt
Ettrevõtte täidavad EL üleseid määrusi märgistamise kohta. Samas informatsoooni kättesaadavus sihtturu (nt Venemaa) konkreetse toote nõuete (kaubal olevale etiketile ja pakendile) kohta ei ole alati tagatud ja võtab aega, et seda leida.

Sihtriigi sertifitseerimisinstitutsiooni poolt ettevõtete tunnustamine on probleeme tekitav
Ettevõtted täidavad EL üleseid määrusi märgistamise kohta. Samas informatsiooni kättesaadavus sihtturu (nt Venemaa) konkreetse toote nõuete (kaubal olevale etiketile ja pakendile) kohta ei ole alati tagatud ja võtab aega, kuna vastavate spetsialistide Eestisse tuleb venib ajaliselt.

Iga sihtriigi turule ei toodeta erinevat toodet, kuid sama toote maitseerinevused jm on olemas

Ettevõtetee vahelise koostöö arendamine kulgeb aja- ja vaevarikkalt

Toetuste saamine investeeringute tegemiseks toiduainetööstusettevõtete vananenud seadmete väljavahetamiseks ja tehnoloogia uuendamiseks on piiratud Maaelu arengukava vastavast meetmest

Pangad ei ole enam passiivsed ja teevad ettepanekuid koostööks, kuid koostöö võiks olla veel parem
Toiduainete tootmise tegevusala on riskitundlik, kuid teada on ka suured eksportöörid. Viimasel ajal on pangad hakanud tegema toiduainetööstusettevõtetele pakkumisi koostööks. Need eksportöörid, kes on kasutanud KredEx-i abi, on väga rahul töö haldamise ja kiirete otsuste tegemisega.
5.4. Infotehnoloogiaettevõtete ümarlaua kokkuvõte

Uuringu tulemuste arutelus toimus Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liidu esindajate osalused ümarlau, kus kõneeldi alljärgnevad teemad ja probleemidest:

Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga on konkurentsieelis

Eesti infotehnoloogia ettevõtetel on müüdavad tooted/teenused (nt infosüsteemid) reaalselt/praktiliselt olemas, mis üldjuhul tagab müügiedu. Otsitakse, kes võiks neid süsteeme vajada ja siis proovitakse Eestist välja müüa. Paljude Eesti infotehnoloogia ettevõtet pakuvad ekspordikliini püsiteenuseid.

Hea turundusoskus on sektori suur nõrkus

Võrreldes infotehnoloogia ettevõteteega Skandinaavias müüakse odavamate hindadega. Aasia riikidesse (India) suudetakse müüa kallima tunnihinnaga. Turundusoskuse arendamiseks ja parendamiseks soovitakse tulevikus EAS-i toetuse läbi saada turunduskoolitust välispartneri juures.

Kutsekoolide lõpetanud ei kvalifitseeru töökohtadele


Infotehnoloogia ettevõtetel on raskusi EAS-i bürokraatia läbimisega


Ettepanekud/mured:

4. Toetused liiga bürokraatlikud.
6. KOKKUVÕTE JA SOOVITUSED
6.1. Kokkuvõte uuringu tulemustest

- Eesti ettevõtetest on tugevama ekspordi potentsiaaliga suuremad ettevõtted, st töötajaskonnaga 20 ja rohkem inimest. Nimetatud suurusega ettevõtted annavad 72% ekspordi müügitulust, samas on neid üldarvust alla 10%.

- Ettetevõtted nimetavad, et valmistavad kõrge kvaliteediga tooteid (56% vastajatest) ja seejuures kõrge hinnatasemega. Toodetav lisandväärtus on paljudel ettevõtetel väike, millest järeldub, et kõrgkvaliteediliselt toodetakse madala väärintusega tooteid/teenuseid.

- Ettetevõtted peavad oma suurimaks konkurentsieeliseks paindlikkust, mis tuleneb ettevõtete väiksusest ja vähesest automaatsisseurutest. Ollakse seega küll paindlikud, kuid tihti jääb puudu efektiivsusest.

- Ettetevõtted saavutavad sageli edu selliste toodete valmistamisega, mis on teistele ebamugavad toota. Ennast positsioneeritakse kitsasse tootevalikute nišši, mis vähendab konkurentsia ja ettevõtete suutlikust (tahtmist) toodet kopeerida.

- Ettetevõtete probleemid on oluliselt erinevad lähtuvalt nende suurusest, ekspordikogemusest ja kapitalistruktuurist.

- Teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid (kitsas kontaktvõrgustik välismaal, müügialane kompetents) on suurimad eksporditakistid (häda mõistuse pärast).

- Eestis on tekkinud olukord, kus ettevõtete jaoks on suurimaks probleemiks kvalifitseeritud tööjõu puudus, samas on üle 70 000 registreeritud töötu.

- Ettetevõtete koostöövõime on nõrk nii koduturul kui ka välisturgudele sisenedes. Kardetakse, et koostöö viib ülevõtmiseni ja võimaluseni, et üksteist töömaatakse ninapidi.

- Erialaliitude suutlikkus oma sektori ettevõtteid ekspordil abistada on väga erinev. Parima tagasiside oma erialaliidu tööle andsid toiduainetööstuseettevõtted, infotehnoloogiaettevõtted ning tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted. Ülejäänud liitide abi on nõrk ja liidud ei toeta sihipärast koostööd.

- Institutsioonidest on ettevõtted kõige rohkem rahul olnud EAS-i, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja KredEx-iga.

- Ettetevõtted näevad suuremat vajadust arvestada neid puudutavate probleemidega kui kujundatud uusi toetusprogramme.
Koolituses pakub ettevõtjatele kõige enam huvi teiste ettevõtjate ekspordikogemuse jagamisele tuginev koolitus ja müügi ning turundustegevuse koolitus

Kõigi sektorite probleeme tuleb vaadata ja käsitleda eraldi, valitsevad suured erinevused.

6.2. Probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete poolt pakutav lihtöö palgatase on sageli madal. Ettevõtted ei leia inimesi, kes oleks valmis tööle asuma 6-7 tuhande krooni eest. Majandusbuumi tingimustes rikuti paljude tööväikese palgaotused. Samas ei ole ettevõtted suutelised maksma kõrgemat palka.

Kvalifitseeritud tööjõu puudus valitseb keerukamaid oskusi nõudvatel erakohadelt. Ettevõtted ei leia vajalikku tööjõudu vaatamata selles, et ollakse valmis tasustama töövõtjat kuni kolme kordse keskmise palgaga.

Madala palgataseme tõttu on ettevõtetel raske täita vabu töökohti.

Töötajate puudumisel ei suudeta seda ka kõrvaldada seadmetesse investeerimisega (liialt väike tootmisvõimsuse rakendatus). Ettevõtted on olukorras, kus mahtude ja efektiivsuse tõstmine ei ole võimalik.

Eestis on inseneriharidusega spetsialistide puudus.

Kutse- ja kõrghariduse lõpetanute kvalifikatsioon ei vasta sageli ettevõtjate vajadusele. Tihti on vaja teha täiendavaid investeeringuid, mis väljenduvad nii rahas kui ka ajas, et saavutada tase, kus töötaja muutub ettevõtte jaoks kasumlikuks.

Eestis puudub ülevaade töötute tegelikest oskustest, soovitest ja motivatsioonist.

Eestis puudub piisava kvalifikatsiooniga mängispetsialistide hulk.

Ettevõtete jaoks on suureks probleemiks toodete kõrge omahind ja tootmise efektiivsus.

Eesti ettevõtete jaoks on tooraine kallis. Võrreldes Lääne- Euroopa konkurendeega on partiid tihti väikesed ja seetõttu kallimad. Ettevõttete toodang on toorainemahukas ja väärinduse aste madal. See kõik ohustab oluliselt ettevõtete konkurentsivõimet lähitulevikus.
• Eesti ettevõtete jaoks on logistika teenused kallid. Tänu impordimahtude ulatuslikule vähemisele peavad transpordiettevõtted tegema reise kaubaveol ühel suunal. Teenuse muudab kalliiks ka partiide väiksus ja vaheladude puudus.


• Toetuste taotlemisel ja menetlemisel kohtutakse liigse bürokraatiaga (EAS).

6.3. Soovitused ettevõtjatele

• Ettevõtted peavad asuma koostööle. Koostöö peab olema nii vertikaalne kui ka horisontaalne.

• Suurendama peab tähelepanu müügitööle. Passiivne müük peab asenduma aktiivsega.

• Uutele turgudele minekul on vajalik suur eeltöö välja selgitamaks turu eripära ja tarbijate nõudlust.

• Ettevõtetele on vaja palgata professionaalsed eksporditöötajad. Kasutada EAS-I tuge välisspetsialistide kaasamiseks.

• Ettevõtted peaksid teadvustama, et madal palgatase ei ole jätkusuutlik.

• Ettevõtted peaksid vastama küsimusele- mida nad teevad 5 aasta pärast?

• Ettevõtted peaksid muutuma suuremaks ja tuvevamaks.

• Ettevõtted peaksid töstma äriplaanide ja majandusarvestuse kvaliteeti.

• Ettevõtted peaksid nõudma erialaliitude paremat tööd ja vastavalt panusele neid siis tasustama.

6.4. Soovitused riigile

• Riik peaks täpsemalt kaardistama töötute nõudmisi, soove ja oskusi.
• Riik peaks ettevõtete tegelikke tööjõu vajadusi regulaarselt kaardistama.

• Riik peaks populariseerima insener/ tehnilisi alasid. Sellega võiks alustada juba algharidusest alates.

• Riiklike toetuste sihipäraseks muutmine (ääriplaanide kvaliteet, palgatasemete konkurentsivõimelisus, loodavate töökohtade arv ja kvaliteet, disaini/ innovatsiooni rakendamine).

• Riiklik abi väliskonsultantide palkamisel, kes aitaksid muuta tootmisprotsesse efektiivsemaks

• Välisesinduste töötajad peaksid olema nö ettevõtjasõbralikud. Keegi ei eelda, et välisesindaja müüks konkreetset toodet, vaid oleks vajadusel toeks sihtturu kohta käiva kompetentsi pakkumisel.

• Lisaks ekspordile ootavad ettevõtjad ka Eesti avaliku ja riikliku sektori huvi meie tootjate toodangu/teenuste vastu (eelista Eestimaist).