

**Eesti ettevõtete
ekspordiprobleemide uuring.
Üldosa**

Tallinn
November 2010

Töö autor: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda

Täname: Eesti Konjunkturiinstituut

Kasutamisel palume viidata allikale. Uuringu läbiviimist toetas Riigikantselei Euroopa Liidu Sotsiaalfondi vahenditest.

Uuring on elektrooniliselt kättesaadav Eesti Kaubandus-Tööstuskoja internetilehekülje aadressil www.koda.ee

Sisukord

| | |
|--|-----|
| EESSÕNA..... | 5 |
| KOKKUVÕTE JA JÄRELDUSED | 7 |
| SOOVITUSED ETTEVÕTJATELE..... | 10 |
| SOOVITUSED RIIGILE | 11 |
| 1. UURINGU ÜLESANDED JA METOODIKA..... | 13 |
| 1.1. UURINGU EESMÄRK JA ÜLESANDED | 15 |
| 1.2. METOODIKA, UURINGU TEGEVUSALAD JA VALIM | 15 |
| 2. EESTI MAJANDUSE ARENG JA KONKURENTSIVÕIME..... | 19 |
| 2.1. EESTI MAJANDUSE ARENG AASTATEL 2005-2010 JA VÄLISKAUBANDUSE ARENG | 21 |
| 2.2. ERINEVATE TEGEVUSVALDKONDADE EKSPORDIVÕIMEKUS | 26 |
| 3. EESTI EKSPORDIPROBLEEMIDE UURINGU KÜSIMUSTIKU VASTUSTE ANALÜÜS..... | 29 |
| 3.1. EKSPORTÖORIDE ÜLDISELOOMUSTUS | 31 |
| 3.2. EESTI ETTEVÕTETE KONKURENTSIVÕIME EKSPORTIMISEL | 36 |
| 3.2.1. Eesti ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga | 36 |
| 3.2.2. Ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel..... | 37 |
| 3.2.3. Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks..... | 38 |
| 3.2.4. Koostöö ja tegevused välisurul konkurentsivõime tõstmiseks..... | 39 |
| 3.2.5. Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal..... | 40 |
| 3.3. EESTI ETTEVÕTETE EKSPORDI ARENGUT TAKISTAVAD PROBLEEMID..... | 42 |
| 3.3.1. Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul..... | 44 |
| 3.3.2. Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul..... | 59 |
| 3.3.3. Välisurgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul..... | 66 |
| 3.3.4. Kokkuvõtte probleemide olulisusest eksportöörade jaoks kriteeriumite lõikes | 74 |
| 3.3.5. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul..... | 84 |
| 3.3.6. Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemide mõju | 91 |
| 3.3.7. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul..... | 98 |
| 3.3.8. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega..... | 105 |
| 3.3.9. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega..... | 112 |
| 3.3.10. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine ekspordimisel..... | 118 |
| 3.3.11. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis..... | 126 |
| 3.3.12. Kokkuvõtte probleemidest, millega eksportööridel on tulnud kokku puutada kriteeriumite järgi..... | 132 |
| 3.3.13. Ettevõtete ekspordiarengut takistavate probleemide hinnang tegevusalade lõikes | 138 |
| 3.4. RIIGIPOOLSED MEETMED JA EKSPORDIALANE ABI..... | 145 |
| 3.4.1. Pöördumine ekspordiabi saamiseks | 145 |

| | |
|---|-----|
| 3.4.2. <i>Ekspordiabi saamine</i> | 146 |
| 3.4.3. <i>Rahulolu abi kvaliteediga</i> | 147 |
| 3.4.4. <i>Eesti riigi poolsed abimeetmed</i> | 148 |
| 3.4.5. <i>EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused</i> | 150 |
| 3.4.6. <i>Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused</i> | 154 |
| 3.4.7. <i>Koolitused</i> | 158 |
| 3.4.8. <i>Eksporditööride soovitusel ekspordivõimekuse tõstmiseks</i> | 161 |
| 3.4.9. <i>Erialaliitudega kokku puutumine tegevusalade lõikes</i> | 163 |

Eessõna

Kõrge konkurentsivõime saavutamine on riikide valitsuste üks olulisem tegevuseesmärk. Konkurentsivõimelised riigid suudavad müüa rahvusvahelistel turgudel rohkem tooteid ja teenuseid ning sellega tagada kiirema rikkuse kasvu ja heaolu tõusu. Väikeriikide puhul on ekspordile orienteeritus üks majandus edu olulisemaid aluseid. Eestis on ekspordivate ettevõtete roll majanduslanguse ületamisel ning uue majanduskasvu saavutamisel ja hoidmisel olnud võtmetähtsusega. Kriisieelse kõrgtasemeni kerkinud ekspordimahud on toetanud tööturgu ja sisetarbimist. 2010. aasta kolmandas kvartalis loodi töötlevas tööstuses 12 000 uut töökohta. Oluline on riigi ja ettevõtete koostöös saavutada ekspordimahtude pikaajaline ja püsiv kasv. Valitsus on konkurentsivõime strateegias „Eesti 2020“ seadnud eesmärgiks suurendada Eesti ettevõtete turuosa maailmas tänaselt 0,085%-lt 0,11%-ni. Eeldades, et majandus kasvab järgneval kümnel aastal keskmiselt 4%, suureneb ekspordi suhe SKP-sse selle eemärgi täitmisel üle 100%. Ettevõtete rahvusvahelist konkurentsivõimet mõõtvat eesmärgi paikapanek on märgilise tähendusega. Kahtlemata on tegu väga ambitsioonika eesmärgiga, mida on võimalik saavutada vaid ettevõtete ja valitsuse aktiivses koostöös, teadvustades ekspordijate probleeme ja otsides neile lahendusi. Seetõttu käivitasid Riigikantselei ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös uuringu, mille eesmärk on analüüsida ekspordivate ettevõtete konkurentsivõimeid ning peamisi eksporditakistusi. Uuringus osales ligikaudu 400 ettevõtet 11-lt erinevalt tegevusalalt. Uuringu teostamist rahastati Riigikantselei Tarkade Otsuste Fondi raames Euroopa Liidu Sotsiaalfondi vahenditest. Täname uuringu läbiviimisele kaasa aidanud Eesti Konjunkturiinstituuti, erialaliitusid, uuringus osalenud ettevõtjaid ning kogu protsessis aktiivselt osalenud ministriumite esindajaid. Loodame, et uuringu järeldused ja soovitused aitavad kaasa Eesti ekspordi arengule ning toetavad ja innustavad ettevõtteid olema edaspidi veelgi ambitsioonikamad rahvusvaheliste turgude vallutamisel.

Siim Raie

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor

Keit Kasemets

Riigikantselei strateegiadirektor

KOKKUVÕTE JA JÄRELDUSED

Eesti ettevõtetest on tugevama ekspordipotentsiaaliga suuremad, üle 20 töötajaga ettevõtted, mis annavad 72% ekspordi kogumüügitulust, samas on neid üldarvust alla 10%.

Ettevõtted nimetavad, et valmistavad kõrge kvaliteediga tooteid (56% vastajatest) ja seejuures kõrge hinnatasemega. Samas on rahvusvahelisest statistikast teada, et meie ettevõtteid iseloomustab Euroopa Liidu keskmisest madalam lisandväärtus ettevõtte ja töötaja kohta. **Eestist eksporditakse seega kõrgekvaliteedilisi madala lisandväärtusega tooteid/teenuseid.** Hinna osas ollakse sageli samal tasemel väliskonkurentidega, sisendite hinnad (nt tööjõukulu) on Eestis aga veel sageli odavamad. **Sisendite hindade tõustes tekivad olulised probleemid konkurentsivõime säilitamisega.**

Ettevõtted peavad oma suurimaks konkurentsieeliseks kiirust, toodete kvaliteeti ja paindlikkust, mis sageli tuleneb ettevõtete väiksusest ja vähesest automatiseeritusest. Samas on nõrkusteks vähesed turundusoskused, tarbijaturgude kehv tundmine, kitsas kontaktvõrgustik ja halvasti kaitstud toodete/teenuste intellektuaalsed omandiõigused.

Ettevõtetal on erinevatel turgudel erinevad konkurentsieelised. Näiteks Põhjamaade turgudel võib olla eeliseks hind, Ida-Euroopas kvaliteet jne.

Eesti eksportivad ettevõtted on küll paindlikud, kuid samas jääb tihti puudu efektiivsusest. **Ettevõtete jaoks on suureks probleemiks toodete kõrge omahind.**

Ostjad välisurgudel vaatavad enamikul juhtudel tervikut. Tähtsad on kvaliteet, hind, kogused, transport ning kogu tarneahel ja selle kiirus. **Eesti ettevõtjatele on probleemiks kallis transport, väike tootmisvõimekus, toorme kõrgem hind ja seega kõrgem omahind võrreldes suuremate väliskonkurentidega.**

Eesti ettevõtete jaoks on logistikateenused kallid. Impordimahtude ulatusliku vähenemise tõttu peavad (maantee)transpordiettevõtted tegema reise kaubaveol ühel suunal. Teenuse muudab kalliks ka partiide väiksus ja vaheladude puudus.

Ettevõtted saavutavad sageli edu selliste toodete valmistamisega, mida on suurematel väliskonkurentidel ebamugav toota (kõrged sisenemisbarjäärid, käsitöö mahukus, tellimuste väiksus).

Samas on **Eesti tootjatele väiksuse tõttu mastaabisääst kättesaamatu** ja tööjõu kallinemisel investeerimine seadmetesse raske.

Sesoonse müügiga ettevõtetel peavad olema suured laovarud ja seetõttu on probleemiks hooajaline käibevahendite nappus. Pangad on majanduskriisi järgselt väga ettevaatlikud.

Ettevõtete probleemid on oluliselt erinevad lähtuvalt nende suurusest, ekspordikogemusest ja kapitalistruktuurist. **Välisomanduses olevad ettevõtted on läbi omanike paremini pääsenud välisurgudele** ja ka krediitiprobleemid ei ole nende jaoks nii suured kui kodumaisele kapitalile kuuluvates ettevõtetes.

KredEx-i krediitkindlustuse hinnad on osade ettevõtjate hinnangul liiga kõrged. Nii kaalutakse, kas kindlustada või riskida vastaspoole krediidiriskiga (kahjudega).

Ettevõtjate hinnangul subsideeritakse välisriikides pahatihti konkurente riigi poolt. See loob ebaausa lähtepositsiooni konkureerimaks sihturgudel. Eesti ettevõtetele on probleemiks ka varjatud riiklik proteksionism välisurgudel.

Euroopa Liidus kehtivad osadel tegevusaladel (näiteks puit ja mööbel) **riigiti erinevad sertifitseerimisnõuded.** See muudab kehtestatud nõuete täitmise ajamahukaks, bürokraatlikuks ja kulukaks. Vajalik oleks EL-i siseselt kehtestada ühesed nõuded kõikide riikide tasandil.

Uuringu tulemusel ei ole paljud ettevõtted viimaste aastate jooksul tooteahelas kõrgemale liikunud (nii väitis 61% vastanud tootmisettevõtetest ja 77% teenindusettevõtetest).

Ettevõtete koostöövõime on nõrk nii koduturul kui ka välisurgudele sisenedes. **Kardetakse, et koostöö viib ülevõtmiseni ja puudub usaldus teise ettevõtja suhtes.**

Erialaliitude suutlikkus oma sektori ettevõtteid ekspordil abistada on väga erinev. Parima tagasiside oma erialaliidu tööle andsid toiduainetööstusettevõtted, infotehnoloogiaettevõtted ning tekstiili- ja rõivatööstusettevõtted. Ülejäänud liitude abi on nõrk ja liidud ei toeta sihipärast koostööd.

Ekspordi toetavatest institutsioonidest on ettevõtted kõige rohkem rahul olnud EAS-i, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja KredEx-iga. **Lisaks otsetoetustele peetakse oluliseks Eesti tuntuse tõstmist ja kontaktvõrgustike laiendamist.**

Ettevõtted näevad suuremat vajadust arvestada neid puudutavate probleemidega uute riiklike toetusprogrammide kujundamisel.

Koolituses pakub ettevõtjatele kõige enam huvi teiste ettevõtjate ekspordikogemuse jagamisele tuginev koolitus ning müügi ja turundustegevuse koolitus.

Vaatamata kõrgele tööpuudusele on ettevõtetel probleem kvalifitseeritud tööjõu leidmisega. Enim mainiti liinitöölise (seadmeoperaatorite jms), inseneritehnilise (tootmisjuhtide) ja müügipersonali nappust.

Ettevõtete poolt pakutava liinitöö palgatase on sageli liiga madal. Ettevõtetel on raskusi leida inimesi, kes oleks valmis tööle asuma 6000-7000-kroonise netopalga eest. Toodete madal lisandväärtus aga ei võimalda maksta kõrgemat palka. Madala palgataseme tõttu ongi ettevõtetel sageli raske vabu töökohti täita.

Eestis napib piisava kvalifi katsiooniga **müügispetsialiste.**

Kvalifitseeritud tööjõu puudus valitseb keerukamaid oskusi nõudvatel inseneritehnilistel ametikohtadel. Ettevõtted ei leia vajalikku tööjõudu vaatamata sellele, et ollakse valmis tasustama kuni kolmekordse keskmise palgaga. Eestis on inseneriharidusega spetsialistide puudus.

Eestis puudub ammendav ülevaade töötute tegelikest oskustest, soovidest ja motivatsioonist. Täna kogutav informatsioon ja teenused ei ole piisavad vaba tööjõu ja loodavate töökohtade kokkuvõimiseks.

Ettevõtjate hinnangul töötab märkimisväärne osa töötuna registreeritud inimestest siiski kuskil n-ö „mustalt“ või ei soovigi regulaarselt tööl käia. Nii Töötukassa kui Maksu- ja Tolliameti järelevalve vajab selles osas tugevdamist.

Ettevõtted näevad oskustööjõu ja välisekspertide palkamisel abi sotsiaalmaksu piirmääras.

Kutse- ja kõrghariduse lõpetanute kvalifikatsioon ei vasta sageli ettevõtjate vajadusele. Tihti on vaja teha täiendavaid investeeringuid, mis väljenduvad nii rahas kui ka ajas, et viia uue töötaja kvalifi katsioon ja oskused tasemele, mis võimaldaks töökohas hakkama saamist.

Kokkuvõtvalt

Eesti koduturg on liiga väike, et valmistada ettevõtteid ette rahvusvaheliseks konkurentsiks. Rahvusvahelisus peab saama eesmärgiks juba ettevõtete loomisel. Ettevõtete väiksus ja omavahelise koostöö puudumine ei võimalda akumulierida edukaks ekspordiks vajalikke kompetentse ja ressursse. Kvalifi tseeritud tööjõu puudus hakkab varem või hiljem tootmismahte piirama ja saab seeläbi takistuseks müügivõimekusele.

SOOVITUSED ETTEVÕTJATELE

Ettevõtted peavad eksportimisel asuma paremale müügiälasele koostööle. Koostöö peab olema nii tegevusala sisene kui ka tegevusalade vaheline ja suur roll on siin erialaliitudel ning ettevõtlusorganisatsioonidel.

Ettevõtjad peavad enam panustama müügitööle. **Passiivne müük peab asenduma aktiivsega.** Vajalik on palgata professionaalsed eksporditöötajad ning kasutada rohkem EAS-i toetusi välisspetsialistide kaasamiseks.

Uutele turgudele minekul on vajalik parem eeltöö välja selgitamiseks majanduskeskkonda, turu eripära, võimalikke partnereid ja konkurente ning tarbijate eelistusi ja nõudlust.

Ettevõtja peab paremini läbi mõtlema ja suutma välja tuua oma ettevõtte ja toodete konkurentsieelised teise analoogse firma ees.

Ettevõtted peavad teadvustama, et praegune **madal palgatase ei ole pikemas perspektiivis Eestis jätkusuutlik.**

Ettevõtted peavad pikemaajalistes äriplaanides arvestama hindade konvergentsiga ja kulutaseme tõusuga Eestis.

Mõistlik on arvestada, et rahvusvahelises konkurentsipüsimiseks on vajalik teatud ettevõtte suurus ja suutlikkus.

Oluliselt peab paranema ettevõtete **äriplaanide ja finantsarvestuse kvaliteet.**

Ettevõtted peavad enam koonduma erialaliitude ümber, nõudma erialaliitudelt professionaalsemat tööd ja selleks ka looma liitudele vastavad materiaalsed võimalused.

SOOVITUSED RIIGILE

Töötukassa ülesandeks peaks olema mitmekülgsem tööturu seire – lisaks täitmata töökohtade fikseerimisele ka puuduolevate kompetentside väljaselgitamine. Töötute oskuste, palgasoovi, mobiilsuse, tööleasumise valmisoleku ja probleemide kaardistamine peab olema detailsem.

Riik peaks ettevõtete tööjõuvajadust regulaarselt kaardistama. Olemasolevale mudelipõhisele tööjõuvajaduse prognoosile tuleks lisada andmete kogumine ka otse ettevõtetelt.

Avalikest allikatest rahastatava täiendja ümberõppe eesmärgiks peab olema kvalifikatsiooni kasv. Inseneriõppe ja tehnika erialade populariseerimine ja riikliku koolitustellimuse suurendamine aitaks oluliselt kaasa puuduoleva tööjõu pakkumisele. Juba algharidusest alates tuleb suuremat tähelepanu pöörata reaalteadustele.

Lähiaastatel tuleks luua ja laiendada niimajandus- kui teiste erialade tudengitele pakutavaid võimalusi **spetsialiseeruda väliskaubandusele ja ekspordijuhtimisele tasemeõppes** (magistriprogrammid ja -moodulid). Ülikoole tuleb julgustada tooma sisse rahvusvahelise äri välisõppejõude ja -tudengeid.

Väliskaubanduse spetsialisti/ekspordijuhi kutsestandardi väljatöötamine on eelduseks vastavate õppekavade loomisele ja arendamisele.

Riiklike toetuste taotluste hindamisel peaks senisest enam arvestama ettevõtjate äriplaanide kvaliteeti, palgatasemete konkurentsivõimelisust, loodavate töökohtade arvu ja kvaliteeti, toodete/teenuste positsiooni väärtusahelas (keskkonnasõbralikkus, disain, innovaatus).

Toetusmeetmete parem suunatus ja fokuseerimine sihtgruppidele aitaks kiiremini kaasa tuua soovitud muudatusi. Toetused peaks aitama kaasa valdkonnaüleste seoste ja koostöö tekkimisele (näiteks IT kasutamine tootmissektorites, teenuste ja toodete disain jms).

Riik võiks kaaluda **toetusmeedet ettevõtjatele välisekspertide palkamisel**, kes aitaksid muuta tootmisprotsesse efektiivsemaks ning ratsionaalsemaks.

Eesti välisesinduste tegevus peaks olema veelgi ettevõtjasõbralikum, **ühe või mitme majandusdiplomaadi olemasolu põhilistel eksporditurgudel on hädavajalik.** Ettevõtjad ootavad tuge ennekõike sihtturu kohta käiva info hankimisel ja kontaktide loomisel.

Lisaks eksporditoele ootavad ettevõtjad ka Eesti avaliku sektori kompetentsuse kasvu läbiviidavate avalike hangete puhul.

1. UURINGU ÜLESANDED JA METOODIKA

1.1. Uuringu eesmärk ja ülesanded

Uurimistöö eemärgiks oli ettevõtjate abil välja selgitada need probleemid, mis takistavad ettevõtjaid ekspordi arendamisel ja ettevõtjate ootused riigile ning ettevõtluse tugiorganisatsioonidele ekspordiarengu toetamisel.

Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuringu ülesanded on:

1. Analüüsida Eesti eksportööride ekspordikogemust;
2. Selgitada, milline on ettevõtjate konkurentsivõime eksporditurgudel;
3. Analüüsida ettevõtjate tulevikuplaane eksporditegevuse arendamisel;
4. Analüüsida ekspordi arengut takistavaid probleeme;
5. Analüüsida eksportimist takistavaid kaubandustõkkeid ja muid eksporditakistusi tegevusalade ja sihtriikide põhisel.

1.2. Metoodika, uuringu tegevusalad ja valim

1. Uurimistöö objektiks olid eksportivad ettevõtted 11 tegevusalalt.
2. Enne uurimistööd tutvuti eelnevalt Eestis läbi viidud eksporditeemaliste uuringutega. Aastatel 1998, 2000, 2001, 2003 ja 2004 on Eestis läbi viidud kokku viis eksporditeemalist uuringut. 2005. aastal ja 2008. aastal koostatud uuringu aruanded "Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused" käsitlevad samuti ekspordi valdkonda.
3. Projekt "Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuring" algas 9. novembril 2009. aastal. Moodustati projekti juhtkomisjon Välisministeeriumi, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi, Riigikantselei ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja esindajatest, kelle ülesandeks oli täpsustada läbiviidava uuringu metoodikat ja hinnata vahe-eesmärkide täitmist. 28. jaanuaril 2010. aastal toimus Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuringu läbiviimist tutvustav seminar-koolitus ettevõtjatele ja sotsiaalpartneritele (Välisministeerium, Rahandusministeerium, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Maksu- ja Tolliamet, EAS, KredEx, Konjunktuuriinstituut ja erialaliidud). Kohtumisel anti ülevaade majanduse makromajanduslikust olukorrast ekspordi valguses (ettekande tegi Leev Kuum), uuringu käigus läbiviidavatest tegevustest, uuringu metoodikast ja oodatavatest tulemustest.
4. Koguti ja analüüsiti Eesti välistajanduse arengut ja eksporditrende iseloomustavat statistikat. Uuringu läbiviijad tellisid Statistikaametist andmestiku analüüsitava tegevusalade eksporditegevuse kohta aastatel 2005-2008. Analüüsiti eksportivate ettevõtete arvu ja struktuuri, ekspordikäibeid ja peamisi ekspordiartikleid ning ekspordisihtriike.
5. Eesti Konjunktuuriinstituudi eksperdid koostasid ja kooskõlastasid uuringu küsimustiku. 3. märtsil 2010. aastal tutvustati ekspordiprobleemide uuringu küsimustikku kohtumisel-arutelul erialaliitude ja sotsiaalpartnerite esindajatele (küsimustik lisas 1.).

6. EKI eksperdid koostasid uuringu valimi (eksportööride andmebaasi). Uuringu valim koostati nelja majandusharu – tööstuse (töötlev tööstus), ehituse, teeninduse (infotehnoloogia) ja transpordi eksportööridest. Põhiline osa valimist koostati Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Eesti Konjunktuuriinstituudi eksportööride andmebaaside andmete ühendamisel. Valimi koosseisu lisati ettevõtluskonkurssidel osalenud ettevõtjad-eksportöörid, EAS-ist 2008. aastal ja 2009. aastal eksporditoetust saanud ettevõtjad, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Ekspordi Akadeemias ja tema ekspordikoolitustel ning sihtturuseminaridel osalenud ettevõtjad. Koostöös ja kooskõlastatult erialaliitude juhtidega lisati uuringu valimisse ettevõtted, kes on erialaliitude liikmed ja omavad ekspordikogemust.
7. Ekspordiprobleemide küsitlus viidi läbi Interneti lingi kaudu, mis edastati iga uuringu algsesse valimisse kuuluva eksportööri e-mail aadressile. Küsimustiku link avanes selle täitjale ainult talle edastatud kasutajanime ja parooli kasutamisel.
8. Uuringu küsimustiku vastuseid töödeldi ja koostati analüüs. Kokku laekusid korrektselt täidetud küsitluslehed 396-lt ettevõttelt. Laekunud vastused töödeldi ja analüüsiti nii üldjaotusena kui 10 tegevusala lõikes ning ekspordiga tegelemise kestuse, ettevõtete suuruse, väliskapitali osakaalu ja ekspordi sihtriikide järgi. Analüüs hõlmas 10-t tegevusala, sest sadamaoperaatoritelt laekus 4 vastust ja selle põhjal oli järelduste tegemine ebaadekvaatne. Kokku analüüsiti seega 392 ettevõtte vastuseid.
9. Ekspordisektori kvantitatiivse statistika alusel koostati statistiline ülevaade. Lisaks iseloomustati uuringu 10 tegevusala eksporditegevusi. Ekspordistatistika algandmete allikateks olid Eesti Pank, Statistikaamet ning Maksu- ja Tolliamet.
10. EKI eksperdid koostasid uuringuaruande. Aruanne sisaldab nii kvantitatiivsel statistikal tuginevat ülevaadet kaupade ja teenuste ekspordist aastatel 2005–2008 kui ka ettevõtjate enesehinnangutel (s.t. küsitlustulemustel) tuginevat ülevaadet nende eksporditegevusest, konkurentsivõimest ja probleemidest.
11. Esialgsed uuringutulemused arutati läbi ümarlaudadel erialaliitude ja sotsiaalpartnerite esindajatega. Tehtud parandused ja täiendused lisati uuringuaruandesse. Viidi läbi intervjuud ja ümarlauaarutelud (ümarlaudadearuatlude kokkuvõtted peatükis 5.).
12. Uuringu tulemusi tutvustati ettevõtjatele, erialaliitude ja sotsiaalpartnerite esindajatele. Kokkuvõtte valminud uuringuaruandest edastati kõikidele uuringus osalenud ettevõtjatele jt.

Valimi koostamise alused

Kuna töö ülesandeks oli saada tagasisidet ekspordiga tegelevate ettevõtete käest ja Eestis ei ole ühtset nn ekspordiga tegelevate ettevõtete andmebaasi, siis kasutati valimi koostamisel väiksemaid andmebaase, mis hõlmasid eksportööre erinevate tegevuste kaudu (toetuste saamine, koolitused, ekspordibaromeetrite koostajad jne).

Uuringu valimisse valiti Eesti majanduse tegevusaladest (EMTAK 2008 koodi järgi) 23 tegevusala (tabel 1.2.1., viimane veerg), mis ühendati uuringu jaoks 11-ks suuremaks üldisemaks tegevusalaks. Nii näiteks uuringu tegevusala “Toiduainete ja joogitootmise

tegevusala” koostati toiduainete tootmise (EMTAK kood 10) ja joogitootmise (EMTAK kood 11) tegevusalade ühendamisel. Ekspordiprobleemide **uuringu katab 11 tegevusalaga 47% Eesti kaupade ja teenuste 2008. a kogueksportist** (ekspordi müügitulu järgi).

Tabel 1.2.1. Uuringu tegevusalade valimi suurus

| Uuringu tegevusala | Eksportööride arv algses valimis | sh EAS-ist eksporditoetust saanud | EMTAK 2008 Kood | Tegevusala EMTAK 2008 koodi järgi |
|--|----------------------------------|-----------------------------------|----------------------------|---|
| KOKKU | 1317 | 326 | | |
| 1. Toiduainete ja joogitootmine | 149 | 30 | 10 11 | Toiduainete tootmine Joogitootmine |
| 2. Tekstiili- ja rõivatootmine | 133 | 37 | 13 14 | Tekstiilitootmine Rõivatootmine |
| 3. Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine | 221 | 108 | 16 31 | Puidutöötlemine, puittoodete tootmine, mööblitootmine |
| 4. Ehitusmaterjalide tootmine | 80 | 31 | 23 | Muude mittemetalletest mineraalidest toodete tootmine |
| 5. Metall ja metalltoodete tootmine | 163 | 69 | 24 25 | Metallitootmine Metalltoodete tootmine |
| 6. Masinate ja seadmete tootmine | 109 | 39 | 26 27 28 29 30 | Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine Elektriseadmete tootmine Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine Mootorsõidukite jmt tootmine Transpordivahendite tootmine |
| 7. Ehitus | 95 | 22 | 41 42 43 | Hoonete ja rajatiste ehitus, eriehitustööd |
| 8. Autotransport | 92 | 2 | 494 | Kaubavedu maanteel |
| 9. Veoste ekspedeerimine | 80 | 0 | 522 52291 | Veondust abistavad tegevusalad Veoste ekspedeerimine |
| 10. Sadamaoperaatorid | 37 | 0 | 52221 52292 | Mere-lastiveo organiseerimine, laevade agenteerimine |
| 11. Infotehnoloogia | 158 | 44 | 62 | Programmeerimine jms tegevused |

Allikas: Statistikaamet

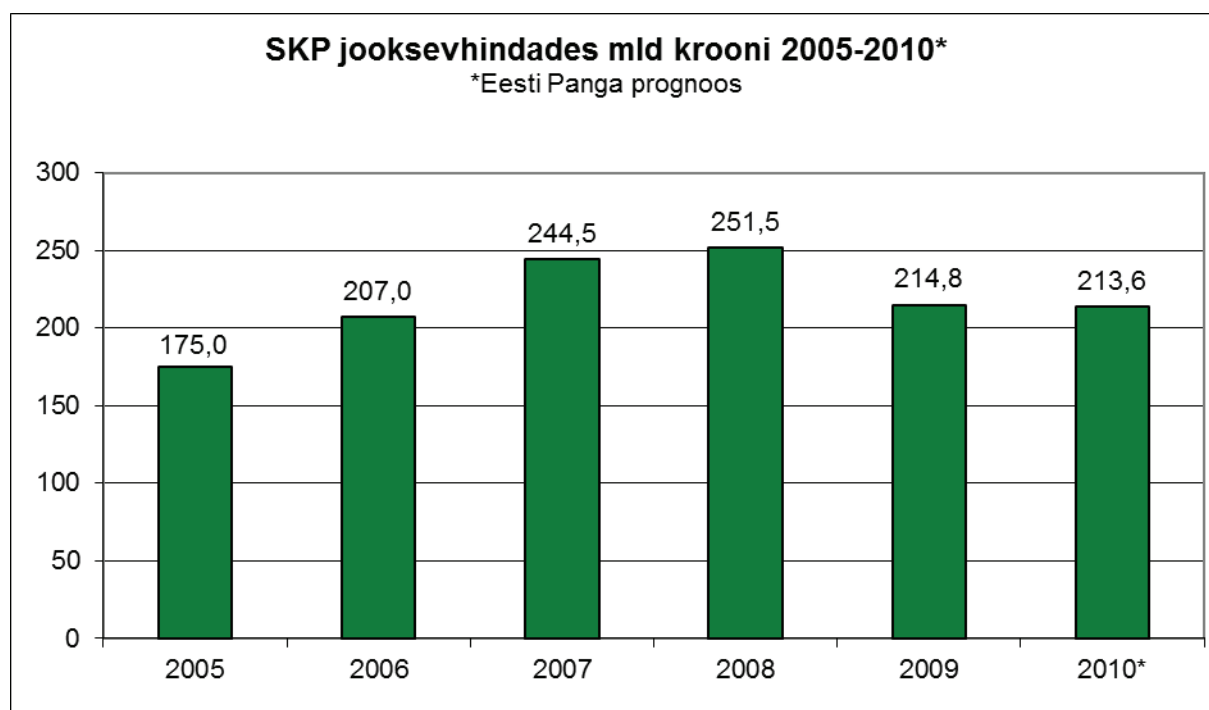
Uuringu valimisse kuulus kokku 1317 eksportööri. Küsitlus viidi läbi 11. mai- 16. juuni 2010. Küsitluse läbiviimise käigus selgus, et kokku 1317-st ettevõttest 182-l ettevõttel oli tegevus kas peatatud, likvideerimisel, pankrotis või ettevõtte ei tegelenud ekspordiga. **Uuringu valimi kogusuurus oli 1135 eksportööri.** Kuue nädala jooksul laekus **kvaliteetselt täidetult kokku 396 küsimustikku.** Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuringu **küsitlusele vastas kokku 35%** uuringu eksportööride valimist.

2. EESTI MAJANDUSE ARENG JA KONKURENTSIVÕIME

2.1. Eesti majanduse areng aastatel 2005-2010 ja väliskaubanduse areng

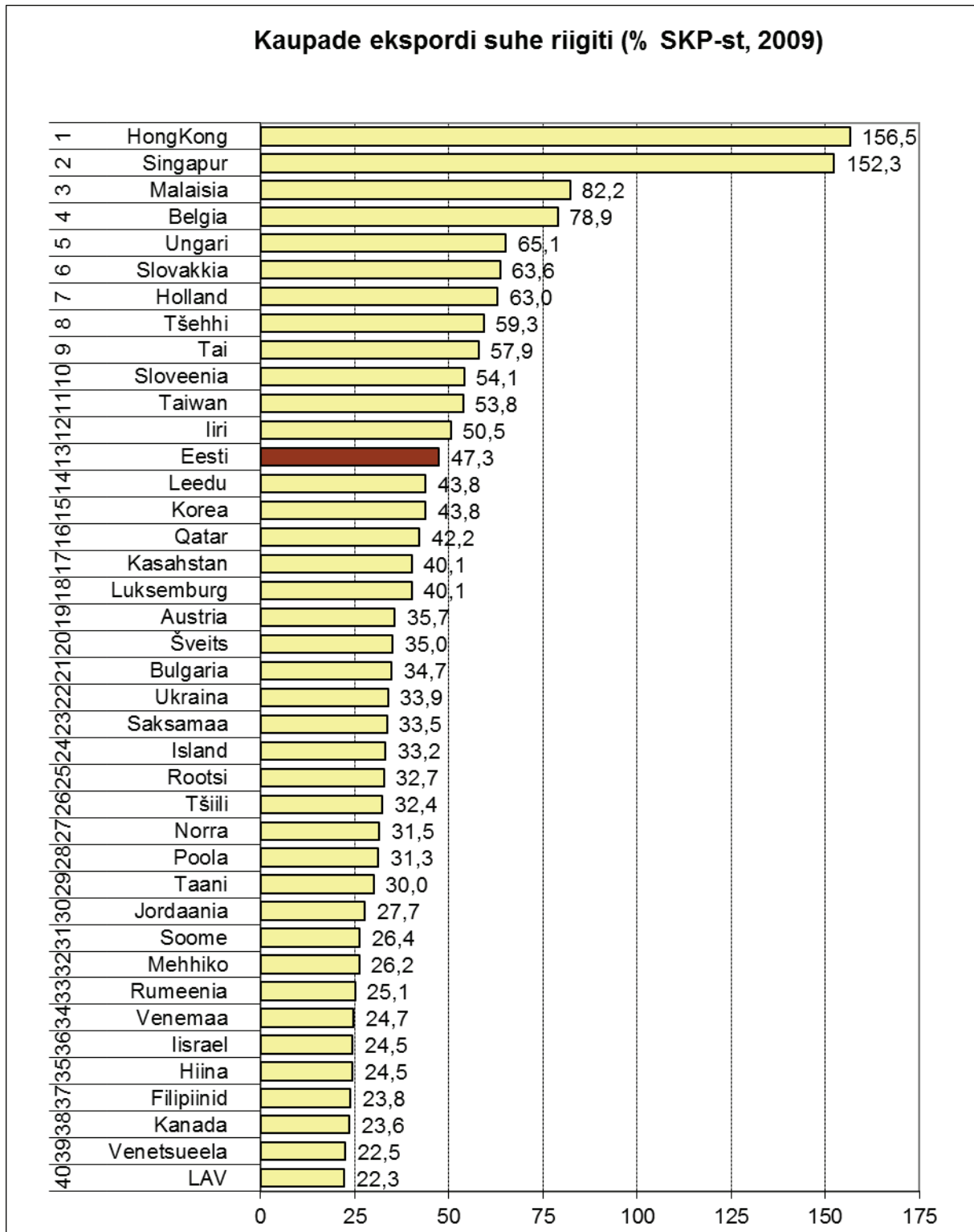
Perioodil 2005-2010 on Eesti majanduses toimunud suured ja eriilmelised muutused. Majanduse kõrgkonjunkturile 2005. aastal järgnes 2006. aastal ülekuumenemine. 2007. aastal saabus kriis Eesti kinnisvaraturule ja ülemaailmne finantskriis jõudis Eesti majandusse 2008. aasta teisel poolel. 2009. aasta märtsis-aprillis hakkasid ilmne esimesed märgid majanduslanguse pidurdumisest (ettevõtjate ja tarbijate kindlustunne asus tõusma) ja 2010. aastal saame rääkida esimestest positiivsetest muutustest kvantitatiivses statistikas (tööstustoodangu kasv, ekspordi kasv, väliskaubandusbilansi muutumine positiivseks). 2010. aastal on Eesti peale kiiret kasvu ja kriisi tagasi 2005.-2006. aasta majanduse nominaalnäitajate juures, kuid paranenud on ettevõtete tootlikkus ja konkurentsivõime.

Joonis 2.1.1.

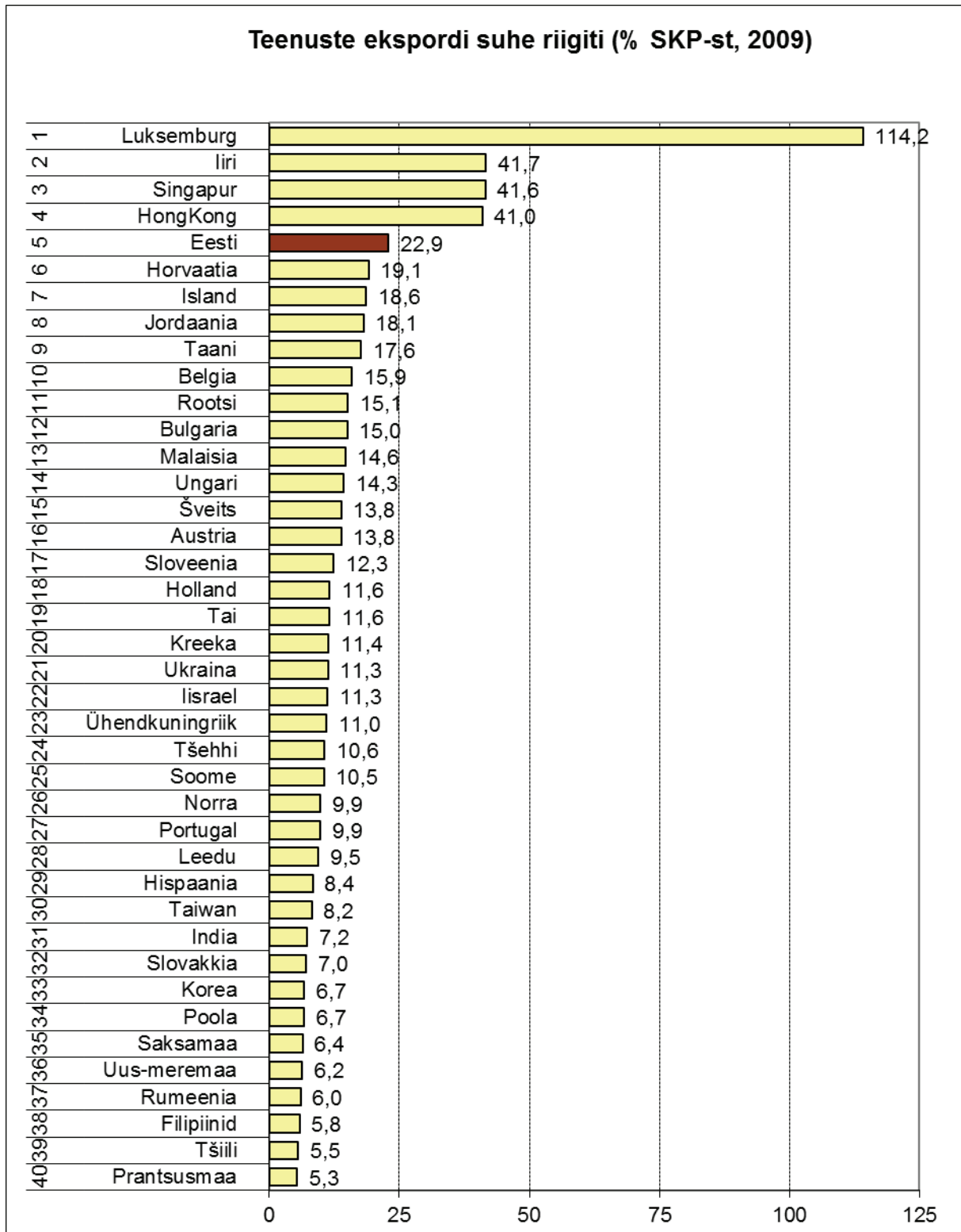


Allikas: Eesti Pank

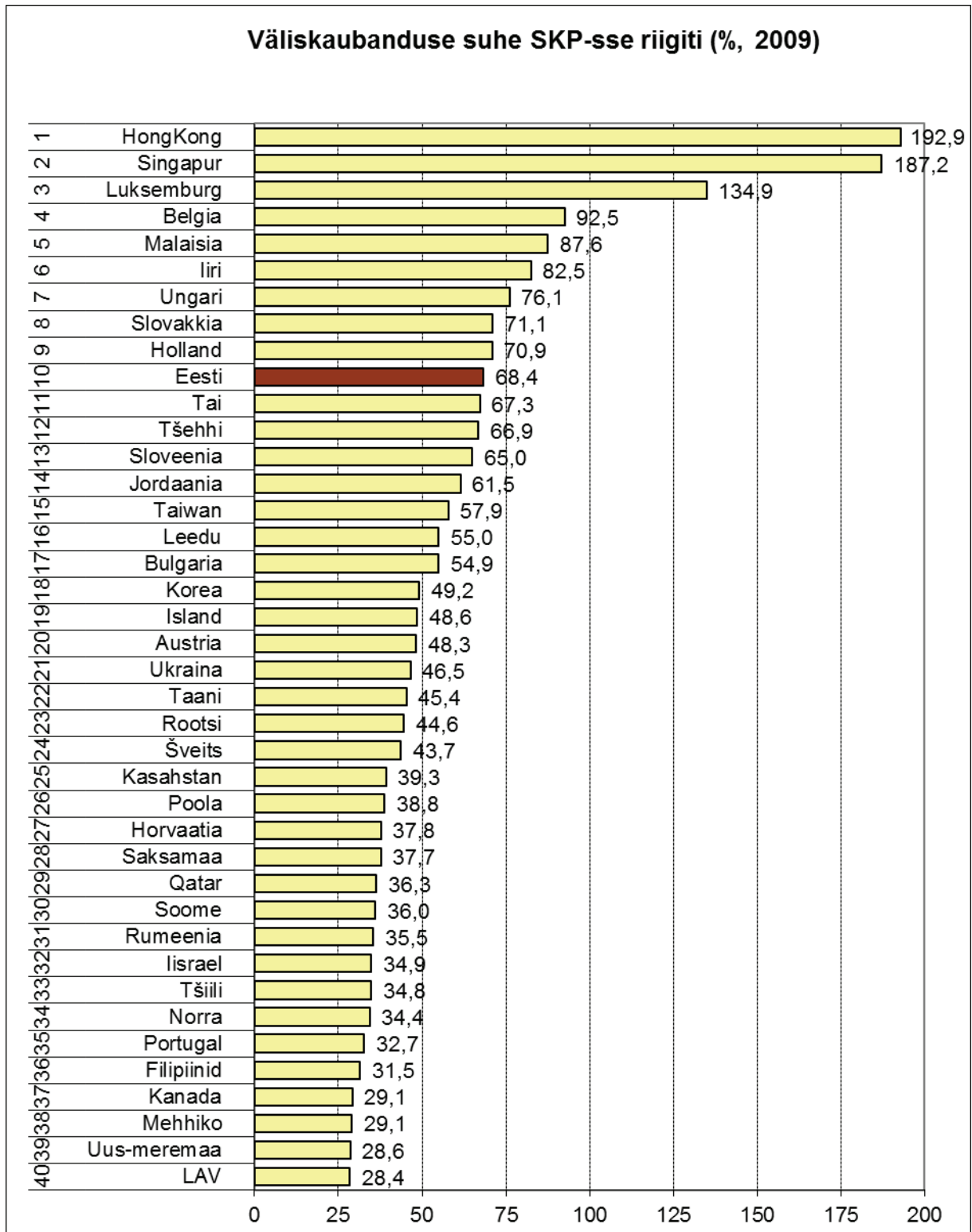
Väikeste ja ambitsioonikate riikide jaoks on arengu seisukohalt väga oluline ekspordisuutlikkus. Soovides enam tarbida importkaupu ja teenuseid, tuleb nende ostmiseks suuta ka oma kaupu ja teenuseid maailmaturul edukalt müüa. Rahvusvahelised konkurentsivõime uuringud kinnitavad, et Eesti paistab positiivselt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



Allikas: IMD Maailma Konkurentsivõime Aastaraamat 2010



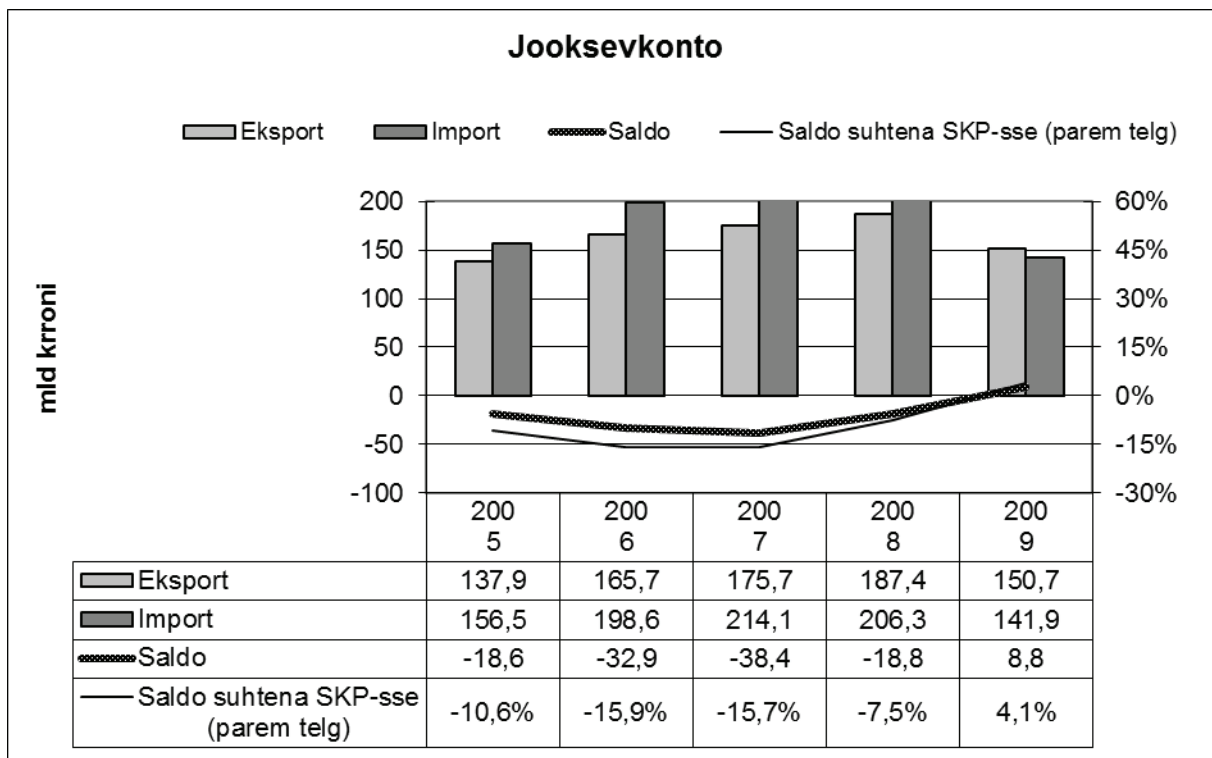
Allikas: IMD Maailma Konkurentsivõime Aastaraamat 2010



Allikas: IMD Maailma Konkurentsivõime Aastaraamat 2010

Eesti väliskaubandus on krooni ajal jõudsalt arenenud. Aastatel 1994-2008 kasvas kaupade väliskaubanduse käive jooksvates hindades ligi 8 korda. Samas oli kõikidel aastatel kaubavahetusbilans negatiivne, seejuures rekordaastatel ületas defitsiit 30 mld krooni piiri (joonis 2.1.5.). Kõige kiirema hüppe tegi eksport aastatel 2005-2006, mida seostatakse Eesti astumisega Euroopa Liitu. Eesti suurimad ekspordipartnerid on läbi aegade olnud Soome ja Rootsi. Kaupade import on kõigil aastatel (välja arvatud 1999. a ja 2009. a) suurenenud. Impordinõudluse kiiret kasvu on soodustanud välismaiste otseinvesteeringute hoogne sissevool ja eratarbimise kiire areng. Peamisteks impordipartneriteks on olnud samuti Soome ja Rootsi, kust on ka pärit valdav osa detaile ja pooltooteid, mida on kasutatud allhankelepingute täitmisel. Maailma majanduskliima halvenemisega Eesti väliskaubanduse areng aastatel 2001-2002 aeglustus, kuid alates 2003. aastast taas kiirenes. 2008. a eksport oli 132,5 mld kr ja import 169,9 mld kr. 2009. aastal väliskaubanduse areng järsult pidurdus. Põhjuseks nõudluse langus välisturgudel globaalse finantskriisi tõttu. 2010. aastal on just eksportiv sektor olnud Eestis kõige kiiremini arenev ja majandust kriisist väljavedav.

Joonis 2.1.5.



Allikas: Eesti Pank

Kinnitades “Eesti konkurentsivõime tõstmise kava aastateks 2009-2011” seadis valitsus väga olulisele kohale just ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmise. Ka “Eesti teadus- ja arendustegevuse strateegias 2007-2013 Teadmistepõhine Eesti” on sõnastatud ettevõtlusele ja majanduse konkurentsivõimele oluliseks väljakutseks tootlikkuse ja suure lisandväärtusega ekspordi suurendamine.

Antud töö annab viiteid, mis piirab ja takistab Eesti eksportivate ettevõtete arengut.

2.2. Erinevate tegevusvaldkondade ekspordivõimekus

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 metalltoodete tootmine** (9,5 mld krooni). **Ekspordi 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

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---|------|------|------|------|
| Kokku uuringu tegevusalad | 65,3 | 72,5 | 82,7 | 88,1 |
| Veoste ekspedeerimine | 18,1 | 18,2 | 22,1 | 20,0 |
| Masinate ja seadmete tootmine | 12,8 | 15,3 | 15,8 | 18,2 |
| Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine | 13,1 | 14,1 | 14,3 | 14,0 |
| Metalli ja metalltoodete tootmine | 4,2 | 5,9 | 8,1 | 9,5 |
| Ehitus | 2,8 | 2,6 | 4,8 | 6,2 |
| Toiduainete ja joogitootmine | 4,3 | 4,8 | 5,2 | 6,1 |
| Tekstiili- ja rõivatootmine | 5,2 | 5,2 | 5,4 | 4,9 |
| Autotransport | 2,5 | 3,2 | 2,9 | 4,5 |
| Ehitusmaterjalide tootmine | 1,7 | 2,1 | 2,6 | 2,9 |
| Infotehnoloogia | 0,7 | 1,0 | 1,4 | 2,0 |

Allikad: EKI arvutused, Statistikaamet, Maksu- ja Tolliamet

Eesti **teenuste eksport** oli 2009. aastal **49,5 mld krooni** (-10,4% kui 2008. aastal). Teenuste konto **ülejääk** oli 2009. aastal **20,6 mld krooni** (2008. aastal 18,7 mld krooni). Kuigi nii teenuste eksport kui ka import vähenesid, kahanes import eelmise aastaga võrreldes kaks korda kiiremini kui eksport. Kuna kaupade käive alanes samal ajal suuremal määral, siis teenuste osatähtsus kaupade ja teenuste käibes mõnevõrra kasvas.

Ettevõtteid oli uurimise all olevatel tegevusaladel kokku 16 977 ja neist eksportis 27%. Eksportööre oli 2008. aastal arvuliselt küll kõige rohkem kokku puidutöötlemise-, puittoodete ja mööbli tootmisettevõtete hulgas, kuid eksportijate osakaal kogu tegevusala ettevõtete arvust oli üks madalamaid (kolmandik, tabel 2.2.2.). Suurima eksportööride osakaaluga tegevusalal tegutsevatest ettevõtetest 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 ekspediitorfirmadel.

Eesti ekspordi müügitulu suurem osa tuleb suhteliselt kitsast sihtriikide nimistust- **10 suurimat sihtriiki andsid ekspordist 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 koguekspordist oli 0,01% või rohkem.

Tabel 2.2.2. Eksportööride arv 2008.a.

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

Allikad: Statistikaamet; EKI

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

| Tegevusala nimetus | Ettevõtete müügitulu | sh müük mitte-residentidele | Müügitulu ühe ettevõtte kohta | Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu |
|---------------------------------------|----------------------|-----------------------------|-------------------------------|--|
| Toiduainete tootmine | 19 181,1 | 5 361,3 | 51,2 | 47,4 |
| Tekstiilitootmine | 3 978,5 | 3 139,1 | 23,4 | 49,0 |
| Rõivatootmine | 2 788,2 | 1 739,2 | 6,8 | 15,1 |
| Puidutöötlemine, puittoodete tootmine | 17 853,9 | 10 462,4 | 16,6 | 50,5 |
| Mööblitootmine | 6 036,2 | 3 507,3 | 11,7 | 32,2 |
| Ehitusmaterjalide tootmine | 7 511,1 | 2 868,9 | 33,2 | 53,1 |
| Metalli ja metalltoodete tootmine | 17 706,2 | 9 457,5 | 18,9 | 44,8 |
| Masinate ja seadmete tootmine | 51 895,7 | 18 239,1 | 115,6 | 71,0 |
| Ehitus | 69 884,4 | 6 191,8 | 8,4 | 18,9 |
| Autotransport | 16 187,1 | 4 452,5 | 6,4 | 32,7 |
| Veondust abistavad tegevusalad | 30 945,7 | 19 963,4 | 36,2 | 138,6 |
| Infotehnoloogia | 4 952,8 | 2 023,3 | 4,5 | 21,5 |
| Kokku | 248 920,8 | 87 405,9 | 0,0 | 0,0 |

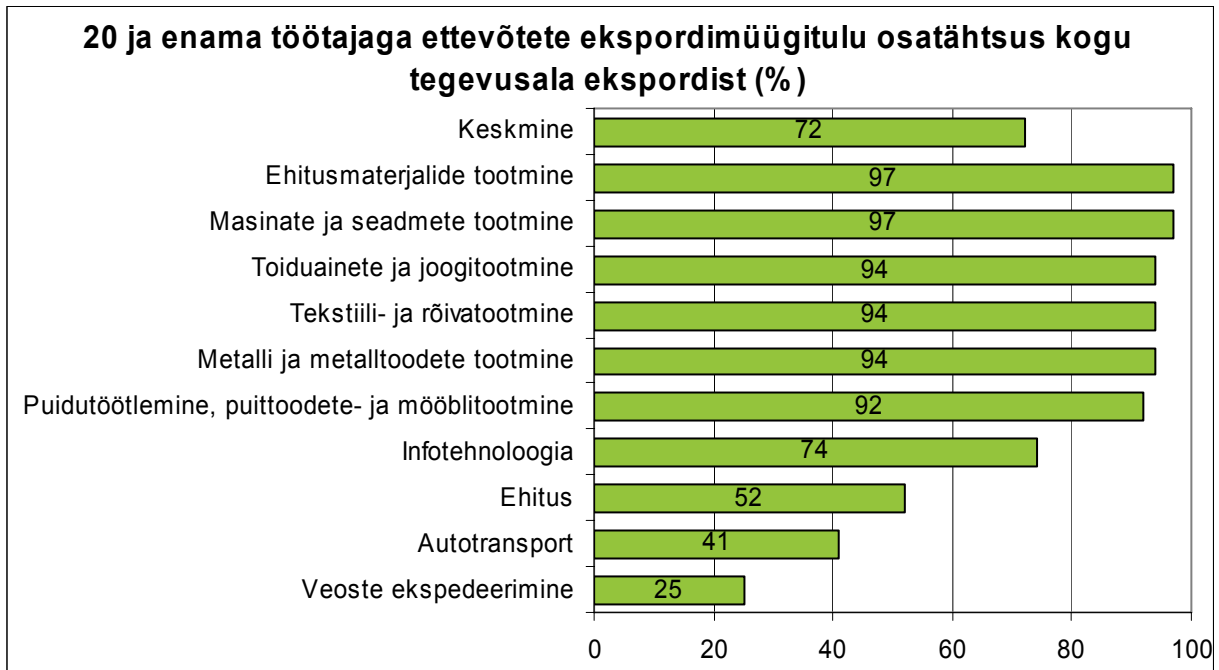
Allikad: Statistikaamet; EKI

* Ettevõtete arv- tegutsevate ettevõtete arv ehk ettevõtted, kellel oli aruandeperioodil 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 üldkogumi 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 osatähtsus ekspordi müügitulus 25%.

Joonis 2.2.1.



3. EESTI EKSPORDIPROBLEEMIDE UURINGU KÜSIMUSTIKU VASTUSTE ANALÜÜS

3.1. Eksportööride üldisloomustus

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

Küsitlusele vastanud ettevõtetest oli kõige enam väikeettevõtteid (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

| Uuringu tegevusala | Vastanud ettevõtete arv |
|---|-------------------------|
| KOKKU | 396 |
| Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine | 78 |
| Metalli ja metalltoodete tootmine | 65 |
| Toiduainete ja joogitootmine | 50 |
| Masinate ja seadmete tootmine | 39 |
| Infotehnoloogia | 37 |
| Tekstiili- ja rõivatootmine | 37 |
| Ehitusmaterjalide tootmine | 29 |
| Ehitus | 19 |
| Veoste ekspedeerimine | 19 |
| Autotransport | 19 |
| Sadamaoperaatorid | 4 |

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

| | % jaotus |
|--|----------|
| Mikroettevõtted (1-9 töötajat) | 25 |
| Väikeettevõtted (10-49 töötajat) | 41 |
| Keskised ettevõtted (50-249 töötajat) | 29 |
| Suureettevõtted (250 ja rohkem töötajat) | 5 |

Tabel 3.1.3. Ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

| | Eksportöörid |
|---|--------------|
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 71 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 7 |
| välisosaluse enamusega ettevõtted | 5 |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 17 |

73%-l välisosalusega eksportööril võttis välisosanik osa ekspordistrateegia loomisest ja ta tegi seda enamasti suurel määral.

Eesti omanikele kuuluvates ettevõtetes võeti ekspordi puudutavad otsused vastu Eestis. Suurem väliskapitali osakaal kasvatas tõenäosust, et ekspordietsused langetati enam kas osaliselt või täiesti Eestist väljaspool. 100% välisosalusega ettevõtetes 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 suurettevõtetel (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 ettevõtete eksporditegevust puudutavad otsused (% vastanud ettevõtetest)

| | Väliskapitali jaotus | | |
|------------------------------|----------------------|---------|------|
| | 1%-50% | 51%-99% | 100% |
| Täiesti Eesti siseselt | 70 | 59 | 27 |
| Osaliselt Eestist väljaspool | 26 | 35 | 52 |
| Täiesti Eestist väljaspool | 4 | 6 | 21 |
| | 100 | 100 | 100 |

Tabel 3.1.5. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

| | KOKKU | Mikroettevõtted (1-9 töötajat) | Väikeettevõtted (10-49 töötajat) | Keskmsed ettevõtted (50-249 töötajat) | Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat) |
|----------|-------|-----------------------------------|-------------------------------------|--|--|
| kuni 25% | 30 | 34 | 31 | 25 | 25 |
| 26%-50% | 18 | 21 | 17 | 17 | 10 |
| 51%-75% | 15 | 11 | 15 | 19 | 10 |
| 76%-100% | 37 | 34 | 36 | 39 | 55 |
| | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Tabel 3.1.6. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

| | KOKKU | Mikro- ettevõtted (1-9 töötajat) | Väike- ettevõtted (10-49 töötajat) | Keskmsed ettevõtted (50-249 töötajat) | Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat) |
|--------------------|-------|--|--|---|--|
| kuni 2 aastat | 10 | 21 | 7 | 4 | 0 |
| 2-5 aastat | 17 | 23 | 19 | 9 | 10 |
| 5 aastat ja rohkem | 73 | 55 | 74 | 87 | 90 |
| | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Üle pooltel eksportööridel oli ekspordi sihtriikide arvuks märgitud kaks kuni viis välisriiki (tabel 3.1.7.). 35%-l kuni kaks aastat eksporditud ettevõtetel oli üks ekspordi sihtriik. Ekspordikogemuse suurenedes kasvas ka välisturgude arv. Suurema töötajaskonnaga ettevõtte ekspordis 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 eksportijatest (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 emettevõttele välismaal.

Tabel 3.1.7. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

| | KOKKU | Ekspordiga tegelemise kestus | | |
|-----------------------|-------|------------------------------|------------|--------------------|
| | | kuni 2 aastat | 2-5 aastat | 5 aastat ja rohkem |
| 1 välisriik | 11 | 35 | 15 | 7 |
| 2-5 välisriiki | 58 | 59 | 72 | 55 |
| 6-10 välisriiki | 18 | 3 | 5 | 23 |
| 10 ja enam välisriiki | 13 | 3 | 8 | 16 |
| | 100 | 100 | 100 | 100 |

Tabel 3.1.8. Ettevõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

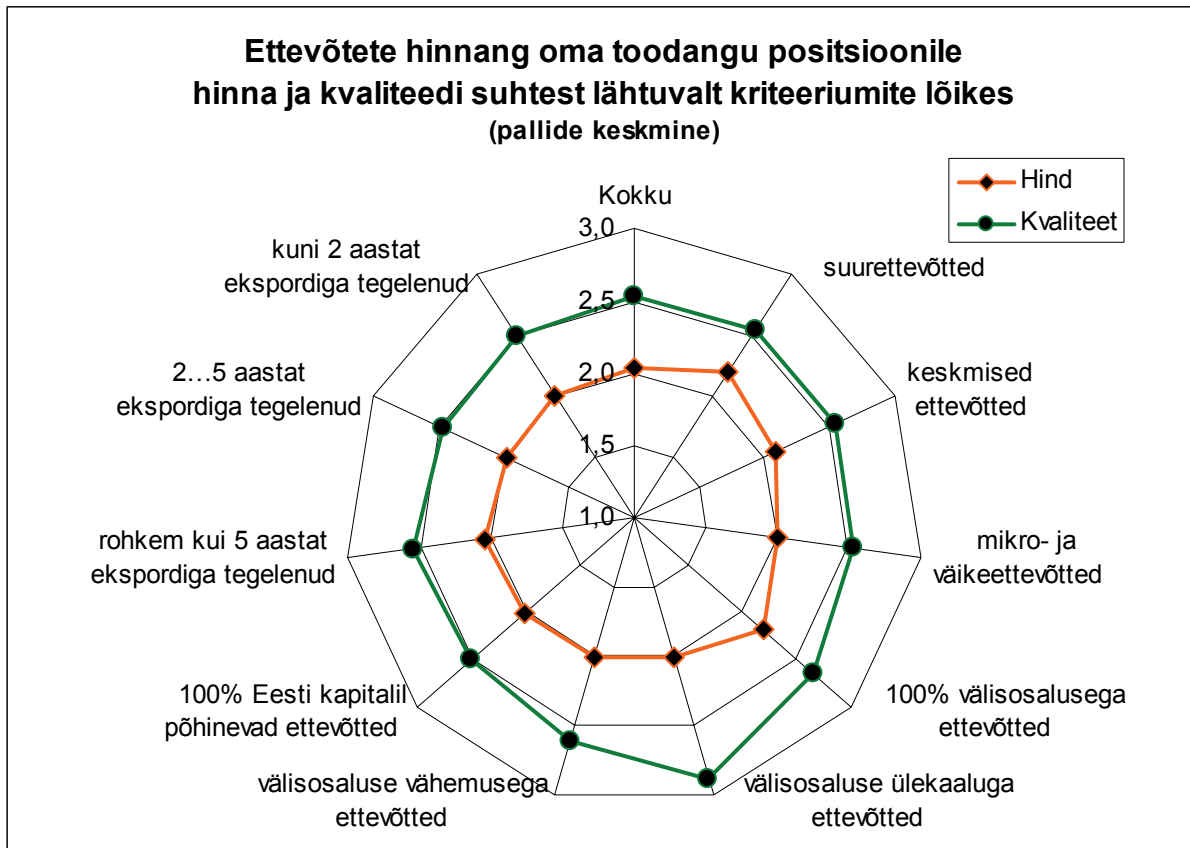
| | % jaotus |
|-------------------------|----------|
| Ainult kaubad | 63 |
| Nii kaubad kui teenused | 19 |
| Ainult teenused | 18 |

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

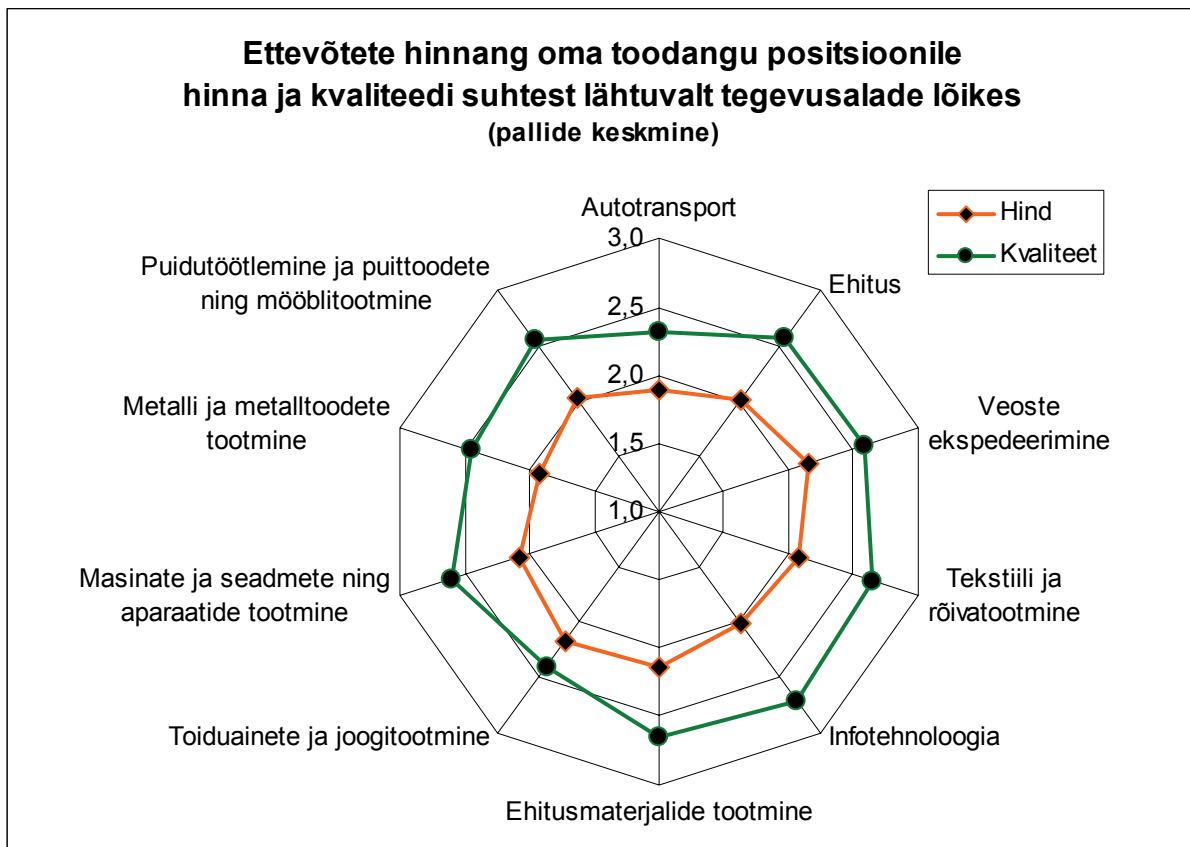
| | KOKKU* | Mikro- ettevõtted (1-9 töötajat) | Väikeettevõtted (10-49 töötajat) | Keskmisel ettevõtted (50-249 töötajat) | Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat) |
|---|--------|--|-------------------------------------|--|---|
| müük lõpptarbijale | 37 | 25 | 24 | 22 | 17 |
| müük lõpptarbijale läbi vahendaja | 61 | 40 | 40 | 36 | 33 |
| müük välismaisele tootmis- (teenindus) ettevõttele | 37 | 24 | 21 | 26 | 30 |
| müük emettevõttele välismaal | 12 | 4 | 8 | 9 | 17 |
| müük eksporttoodangu (- teenuste) tegijale Eestis | 11 | 6 | 7 | 7 | 3 |
| | | 100 | 100 | 100 | 100 |

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 ekspordi ei märkinud mitte ükski ettevõtte. Suurimat hinda oma eksporttoodangu ja -teenuste eest küsivad suurettevõtted ja 100% välisosaluselga ettevõtted. Kõrgeim kvaliteet on välisosalusel ülekaaluga ettevõtetel.

* Vastanud ettevõtted võisid märkida mitu sihtgruppi



Tegevusalade lõikes on toodangu/teenuse hinna 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 suurettevõttes kõige enam (45%-l) vähemalt üks täiskohaga eksportturustamisega tegelev töötaja. 1/3-s ettevõttes, kes olid eksportinud viis ja enam aastat, tegutses ekspordispetsialist.

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

| | % vastanud ettevõtetest | mikroettevõtted (1-9 töötajat) | väikeettevõtted (10-49 töötajat) | keskmised ettevõtted (50-249 töötajat) | suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat) |
|--|-------------------------|--------------------------------|----------------------------------|--|---|
| Töötab vähemalt 1 täiskohaga eksporditöötaja | 31 | 16 | 34 | 38 | 45 |

Enamik eksportööre hindas, et keeleoskus äri takistuseks ei ole - spetsialistid olid suutelised suhtlema vähemalt kahes kuni kolmes võõrkeeles. Ainult ühe võõrkeele kasutajaid oli väga vähe. Enamus eksportööridest märkis ära, et põhilisteks suhtluskeelteks välispartneritega olid inglise, vene, soome ja saksa keel. Mõned eksportöörid kasutasid igapäevase suhtluskeelena ka läti, leedu, rootsi, norra, prantsuse, itaalia, hispaania, ungari, bulgaaria, tšehhi, ukraina, jaapani, korea ja gruusia keelt.

3.2. Eesti ettevõtete konkurentsivõime eksportimisel

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka ekspordi 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. Milline on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

3.2.1. Eesti ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Suurem osa ettevõtjad 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 ettevõtete juhtidest leidis 38%, et nende konkurentsivõime on Euroopa Liidu turul on tõusnud, suurettevõtete juhtidest arvas nii ainult 15% (tabel 3.2.2.).

Mida suurema välisosaluse määraga on ettevõtte, seda vähem ta hindab, et konkurentsivõime EL-is on tõusnud. Samuti on suurema välisosaluse määraga ettevõtetest rohkem kokkupuuteid Euroopa Liidu sisese konkurentsiga. Uuring näitab, et suurem kogemus tekitab suuremat kriitikameelt. Ekspordi kogemuse järgi hindavad kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted praegust konkurentsivõimet oluliselt positiivsemalt kui kauem ekspordiga tegelenud ettevõtted. Kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud 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% juhtidest annab hinnangu, et positsioon nn kolmandate riikide välisturul on paranenud.

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

| | tõusnud | jäänud samaks | langenud | puudub kogemus, ei saa vastata | saldo* |
|----------------------------------|---------|---------------|----------|--------------------------------|--------|
| konkurentsivõime Eesti siseturul | 21,9 | 50,8 | 19,0 | 8,3 | 2,9 |
| konkurentsivõime EL-is | 28,0 | 52,1 | 15,2 | 4,7 | 12,8 |
| konkurentsivõime väljaspool EL-i | 15,9 | 42,7 | 11,5 | 29,9 | 4,4 |

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe

Tabel 3.2.2. Ettevõtete konkurentsivõime kriteeriumite järgi võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

| | | mikro- ettevõtted | väike- ettevõtted | keskmised ettevõtted | suur- ettevõtted |
|-------------------------------------|-----------------------------------|----------------------|----------------------|-------------------------|---------------------|
| konkurentsivõime Eesti siseturul | tõusnud | 20,8 | 22,9 | 23,4 | 10,0 |
| | jäänud samaks | 46,9 | 47,8 | 58,6 | 50,0 |
| | langenud | 22,9 | 21,7 | 13,5 | 10,0 |
| | puudub kogemus, ei saa vastata | 9,4 | 7,6 | 4,5 | 30,0 |
| 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 välisurgudel

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

Konkurentsieelistest välisurgudel pidasid ettevõtted enda kõige suuremateks eelisteks toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti, kiiret reageerimist nõudluse muutumisele ja vajalikku oskusteabe olemasolu. Eelmainitud kolme eelist mainis üle 80% ettevõtetest (tabel 3.2.3.). Seevastu välisosalususe olemasolu, intellektuaalsest omandist ja head turundusoskust ei peetud oma eelisteks. Viimati nimetatud kolme teguri ning välisurgude ja -tarbijate eelistuste hea tundmise juures puudus ettevõtetel ka enim kogemus.

Keskmiised ja suurettevõtted omasid konkurentsivõime eelistena välisosalusust ja vajalike tootmisvõimaluste olemasolu. Probleemideks on ettevõtetele madalam tootmise kulutase ja kiire ning paindlik reageerimine nõudluse muutumisele. Mikroettevõtted tunnetavad, et välisurgudel on neil enim puudu tootmisvõimsustest.

Ekspordi kogemuse järgi hindavad rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtted oma suurimaks konkurentsieeliseks välisurgudel toodete ja teenuste kõrget kvaliteeti, kõige vähem aga nähakse eelist intellektuaalses omandis.

100% välisosalususe ettevõtted hindavad oma konkurentsieelisteks 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 välisurgudel head hinna/kvaliteedi suhet, madalamat hinda ja kindlat (kiiret) tarneahelat. Ettevõtete vastustest on näha, et rõhutakse hinnale ja kvaliteedile, oluline on ka kiirus. Oluliselt vähem on mainitud toodete/teenuste omapära ja innovaativsust.

Tabel 3.2.3. Ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel (% vastanud ettevõtetest)

| | jah, on eelis | ei ole eelis | puudub kogemus, ei saa vastata |
|---|------------------|-----------------|-----------------------------------|
| kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele | 86,6 | 10,0 | 3,4 |
| toodete (teenuste) kõrge kvaliteet | 86,7 | 11,7 | 1,6 |
| vajaliku oskusteabe olemasolu | 81,8 | 13,4 | 4,8 |
| tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus | 79,0 | 18,5 | 2,4 |
| isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond | 73,3 | 21,1 | 5,6 |
| pikaajaline koostöökogemus välismaal | 73,7 | 17,3 | 8,9 |
| madalam tootmise kulutase | 67,4 | 27,8 | 4,9 |
| kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga | 62,9 | 30,2 | 6,8 |
| hea keeleoskus | 63,0 | 33,7 | 3,3 |
| vajalike tootmisvõimsuste olemasolu | 58,4 | 31,8 | 9,8 |
| innovaativsus ja tootearendus | 58,7 | 29,1 | 12,2 |
| kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase | 53,7 | 37,0 | 9,3 |
| välisurgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine | 51,4 | 33,4 | 15,2 |
| hea turundusoskus | 46,2 | 42,9 | 10,9 |
| intellektuaalne omand | 42,5 | 38,8 | 18,7 |
| välisosaluse olemasolu | 22,3 | 35,3 | 42,4 |

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 tootmis- seadmetesse ja –tehnoloogiasse ning toodangu omahinna alandamisega (joonis 3.2.1.). Vähem on tegeletud omandisuhete muutuste ja ekspordispetsialisti kasutamisega.

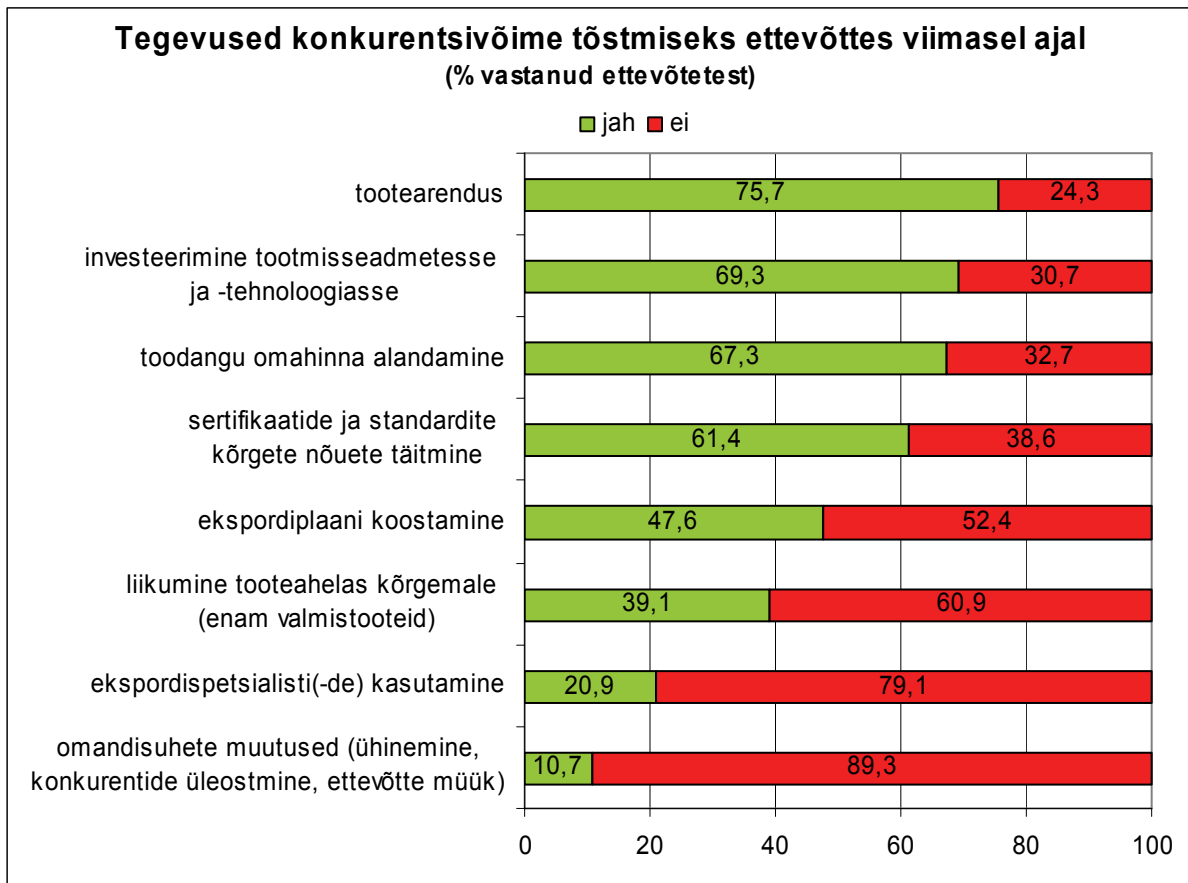
Suurettevõtetest 95% on investeerinud tootmis- seadmetesse ja –tehnoloogiasse, mikroettevõtetest seevastu ainult üle poolte. Ekspordiplaane on koostanud mikroettevõtetest kolmandik, keskmised ja suurettevõtted seevastu aga üle poolte juhtudel.

Ekspordikogemuse järgi on vähem aega ekspordinud ettevõtted rohkem tegelenud ekspordispetsialistide kasutamise, tootearenduse ja ekspordiplaanide koostamisega. Rohkem

kui 5 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtted on aga läinud teist teed ja pööranud rõhku toodangu omahinna alandamise ja investeringute poolele.

Välisosaluse struktuuri järgi ettevõttes on Eesti kapitali enamusega ettevõtted liikunud tooteahelas kõrgemale ja teinud investeringuid tootmisseadmetesse enam kui väliskapitali enamusega ettevõtted. Samuti on Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted pööranud suuremat tähelepanu sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmisele.

Joonis 3.2.1.



3.2.4. Koostöö ja tegevused välisurul konkurentsivõime tõstmiseks

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

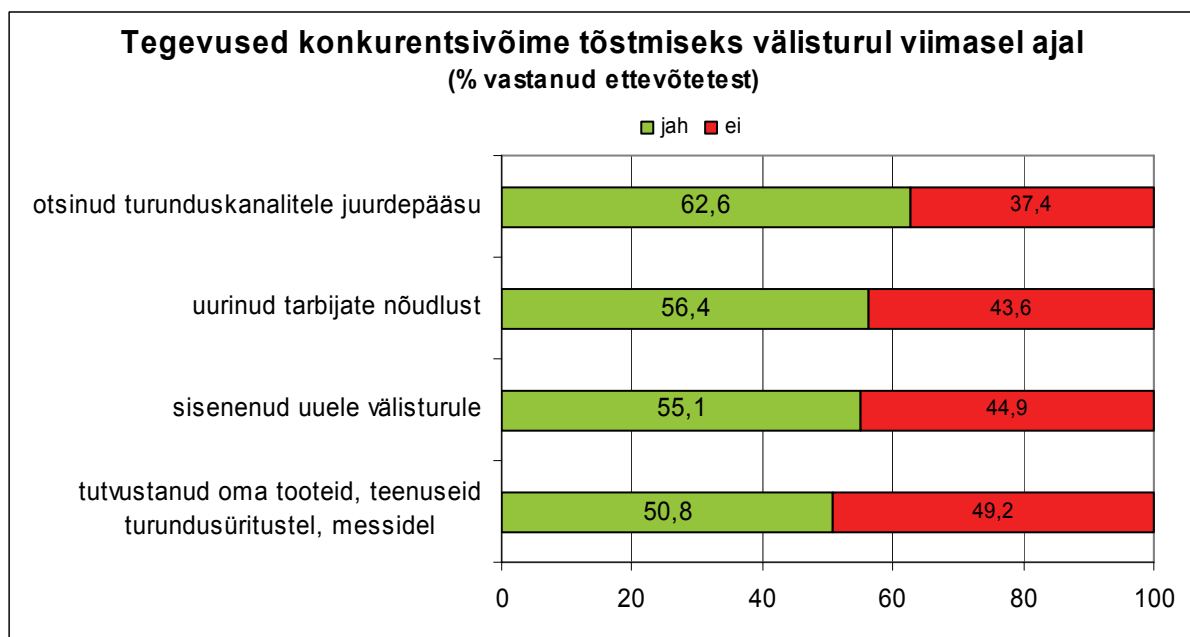
Tegevustest konkurentsivõime tõstmiseks välisurul on aga levinuimad turunduskanalite juurdepääsu otsimine ja tarbijate nõudluse uurimine (vastavalt 63% ja 56% vastajatest) (joonis 3.2.2.). Positiivse tulemuse (rohkem ettevõtjaid on tegevust rakendanud) said ka sisenemine uuele välisurule ning toodete ja teenuste tutvustamine turundusüritustel ja messidel.

Keskmiised ja suurettevõtted on tegevustega välisurul 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 sisenenud uuele välisurule viimasel ajal konkurentsivõime tõstmiseks.

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

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

Joonis 3.2.2.



3.2.5. Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

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

Keskmiised ja suurettevõtted hindasid oma plaanide täitumist positiivsemalt kui väike- ja mikroettevõtted. Kauem ekspordiga tegelenud ettevõtted andsid hinnangu tegevuskavade täitumisele oluliselt positiivsema kui ekspordiga vähem tegelenud ettevõtted. Väliskapitali

ülekaaluga ettevõtted hindasid jällegi negatiivsemalt plaanide täitumist kui Eesti kapitali ülekaaluga ettevõtted. Sellest saab järeldada, et Eesti ettevõtted on teinud realistlikumad plaanid majanduslanguse tingimustes.

Lähemal viiel aastal ootavad eksportivad ettevõtted olulist kasvu nii ekspordikäibes kui ka välisurgude arvus. Tervelt 96% ettevõtetest plaanib 5 aasta jooksul suurendada ekspordikäivet, 3/4 ettevõtetest plaanib tuua uusi tooteid ja teenuseid turule ning suurendada välisurgude arvu (tabel 3.2.4.). Võrdväärselt 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 ettevõtetest). Lähemal viiel aastal on kõige konservatiivsema tuleviku väljavaatega 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 kavatses minna lähiaastatel uutele välisurgudele.

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

| | plaanin | ei plaani |
|--|---------|-----------|
| suurendada ekspordikäivet | 96,1 | 3,9 |
| suurendada välisurgude arvu | 76,2 | 23,8 |
| uute toodete, teenuste turule tootmine | 72,8 | 27,2 |
| laiendada sortimenti | 51,1 | 48,9 |

3.3. Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordivõimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsiti ettevõtjate enesehinnangu kaudu ekspordiprobleemide olulisust ja seda, milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud. Probleemid olid jaotatud järgnevateks gruppideks:

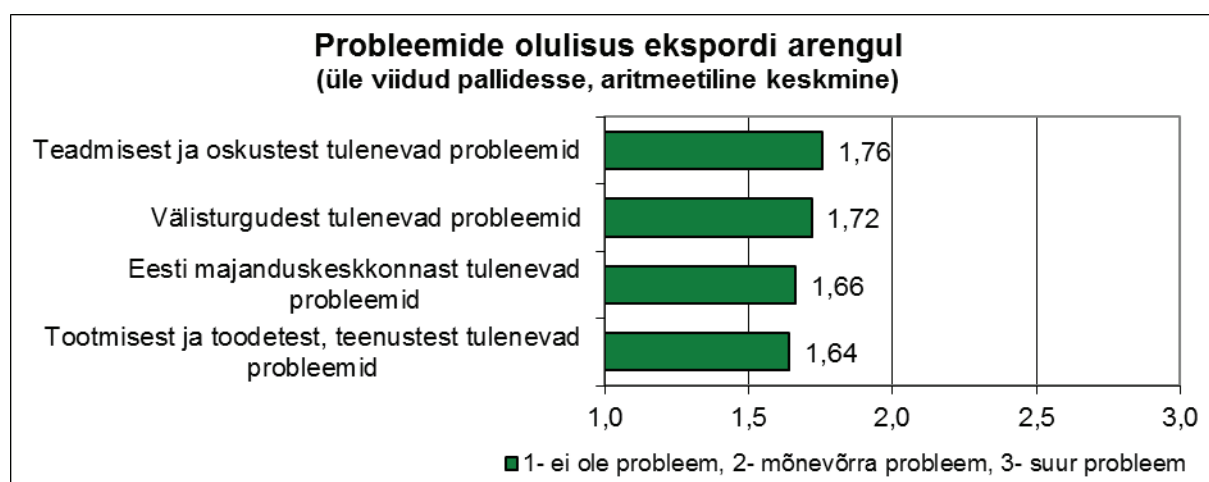
1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigi seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
7. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel
8. Tehniliste kaubandustõkete 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 gruppi: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ja välisurgudest tulenevad probleemid.

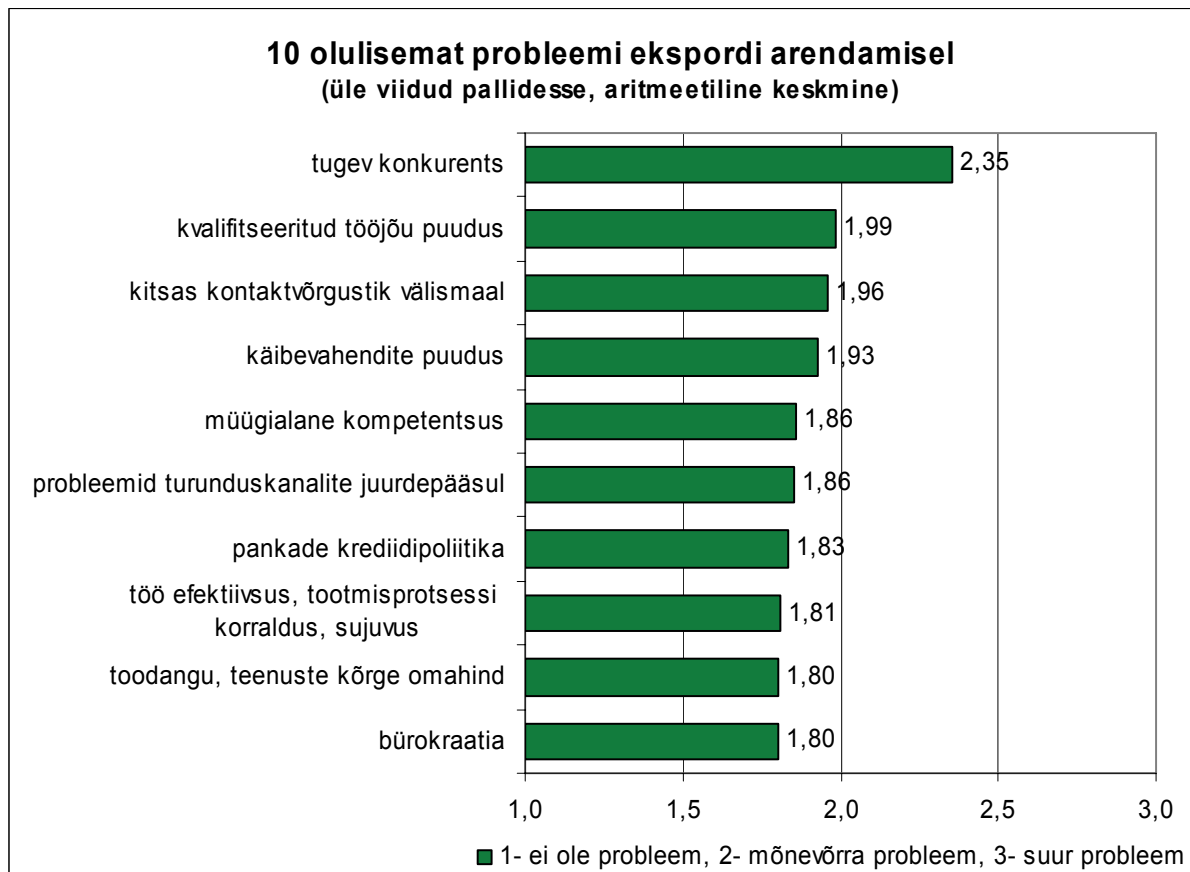
Võib öelda, et Eesti ettevõtjad ei ole väga hädas ekspordi piirangutega ja kõigi probleemigruppide keskmised hinnangud jäid skaala kesktsooni. Enam murettekitavad ettevõtjate jaoks olid teadmiste ja ostustega seotud probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt tootmise/teenindamisega (joonis 3.3.1.).

Joonis 3.3.1.



Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks on tugev turukonkurents (keskmine hinne 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. töötut). Kolmandana nimetati ekspordi takistajana seda, et välismaal ei omata piisavat ärikontaktide võrgustikku. Takistab veel oluliselt käibevahendite nappus (hinne 1,86) ja tunnistatakse ka müügiialase kompetentsi vähesust.

Joonis 3.3.2.



Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7 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 ekspordimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis.

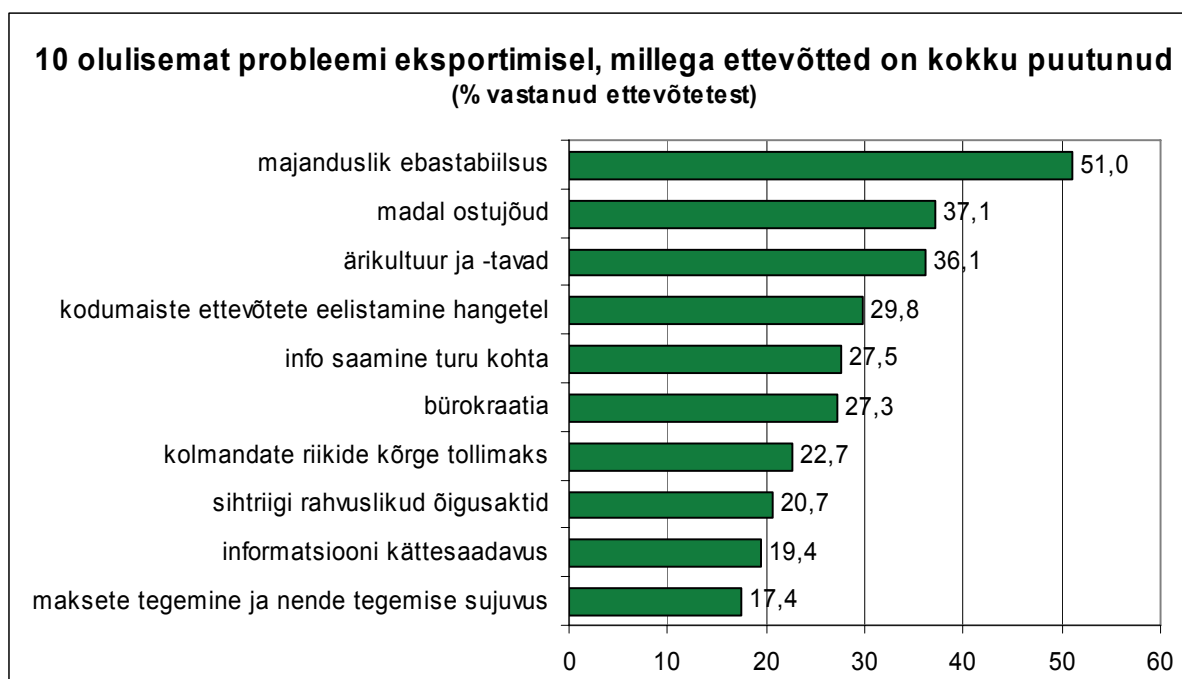
Uuringust ilmnis, et kõige suuremateks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad on kokku puutunud, olid **sihtriigi majanduskeskkonnast** tulenevad probleemid (tabel 3.3.1.).

Tabel 3.3.1. Probleemide grupid, millega ettevõtetel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)

| Probleemide grupid | % vastanud ettevõtetest |
|---|-------------------------|
| Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine | 26.4 |
| Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine | 15.0 |
| Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine | 13.4 |
| Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega | 8.1 |
| Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega | 7.3 |
| Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine | 6.1 |
| Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas | 5.6 |

Konkreetsetest probleemidest on enam kokku puutunud 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.



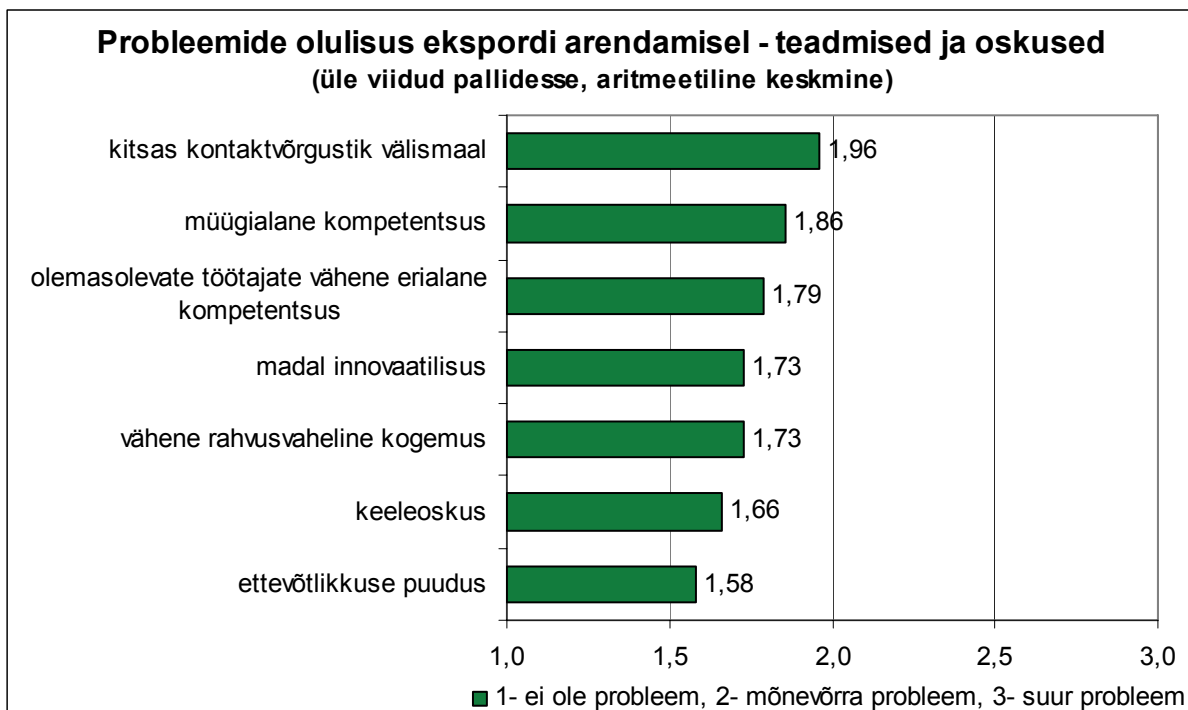
3.3.1. Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

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

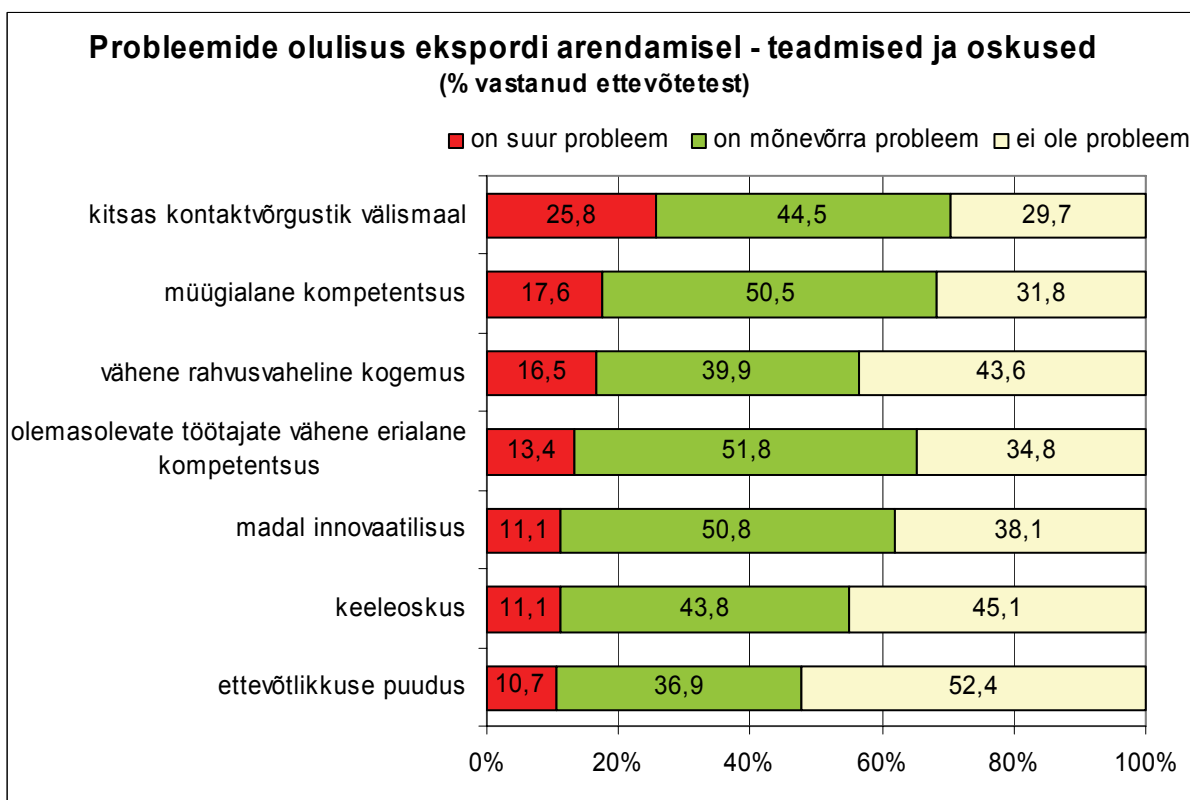
Teadmiste ja oskustega seotud takistustest ekspordi arengul on kõige suuremateks muredeks kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja müügi-alane kompetentsus (joonised 3.3.4. ja 3.3.5.).

Kõige vähem nähakse probleemi keeleoskuses ja ettevõtlikkuse puudumises.

Joonis 3.3.4.

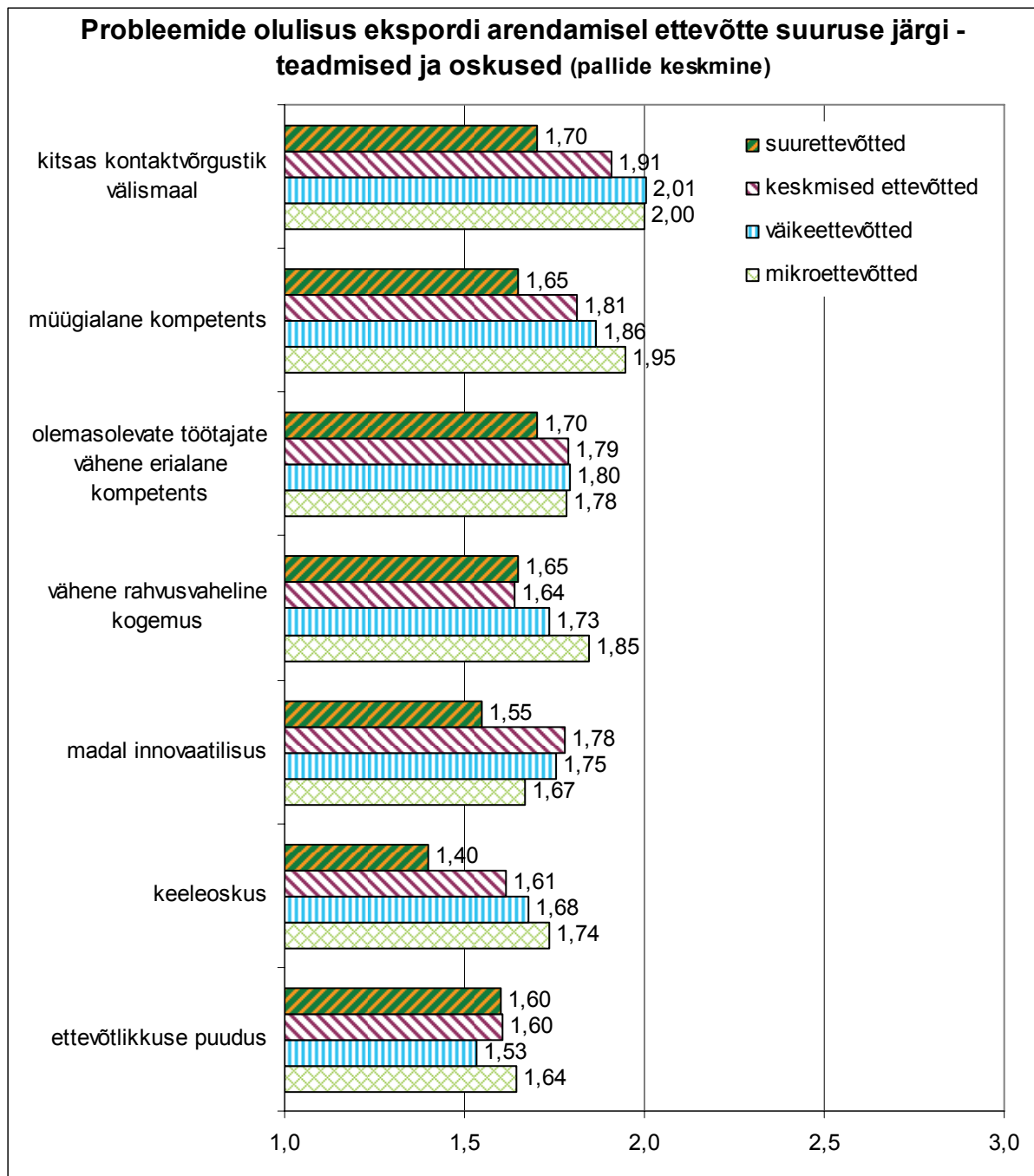


Joonis 3.3.5.



Ettevõtte suuruse järgi hindavad suurettevõtted (rohkem kui 250 töötajat) teadmiste ja oskustega seotud probleeme vähem murettekitavaks kui väike- ja mikroettevõtted (1-49 töötajat) (joonis 3.3.6.).

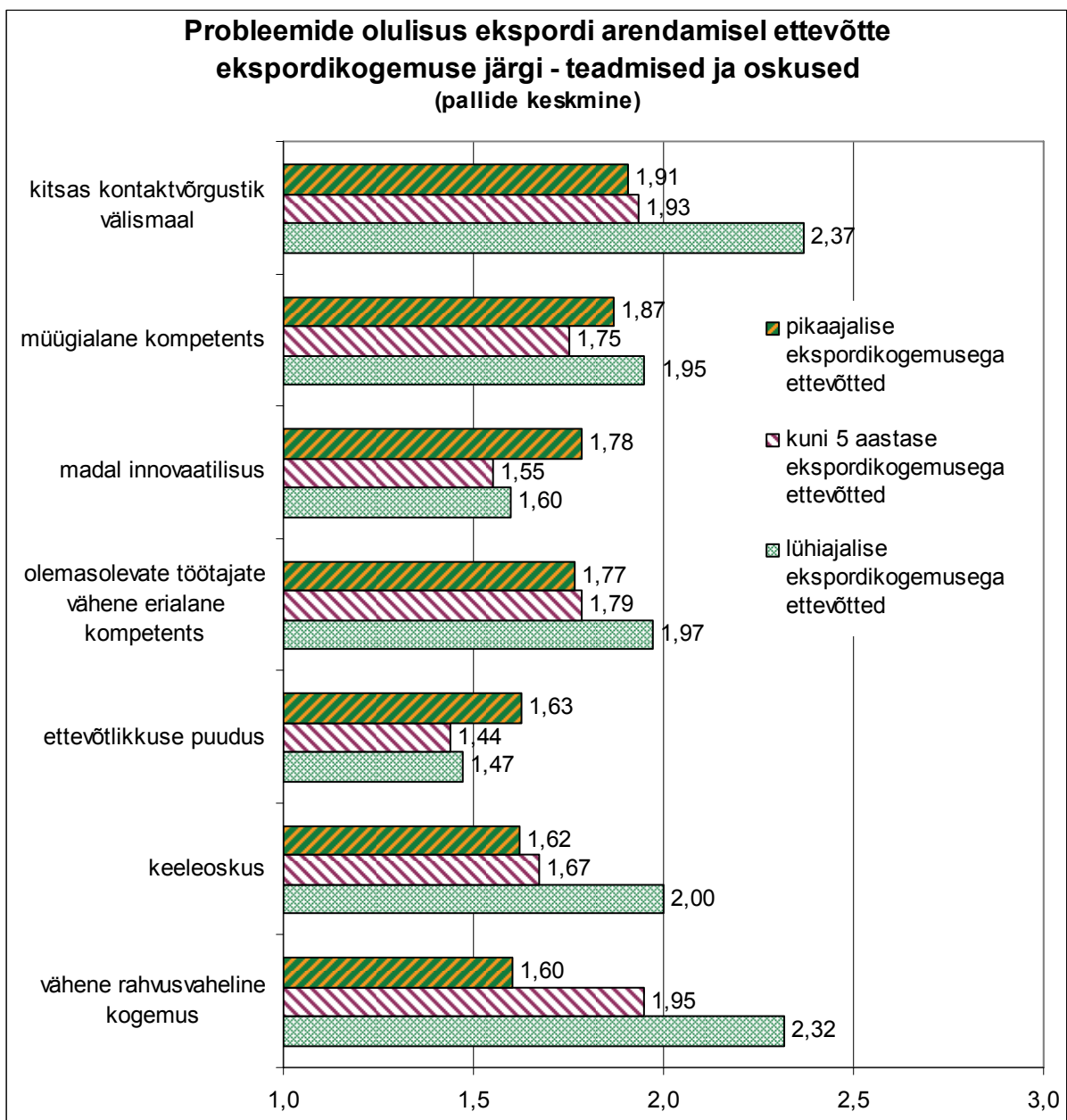
Joonis 3.3.6.



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

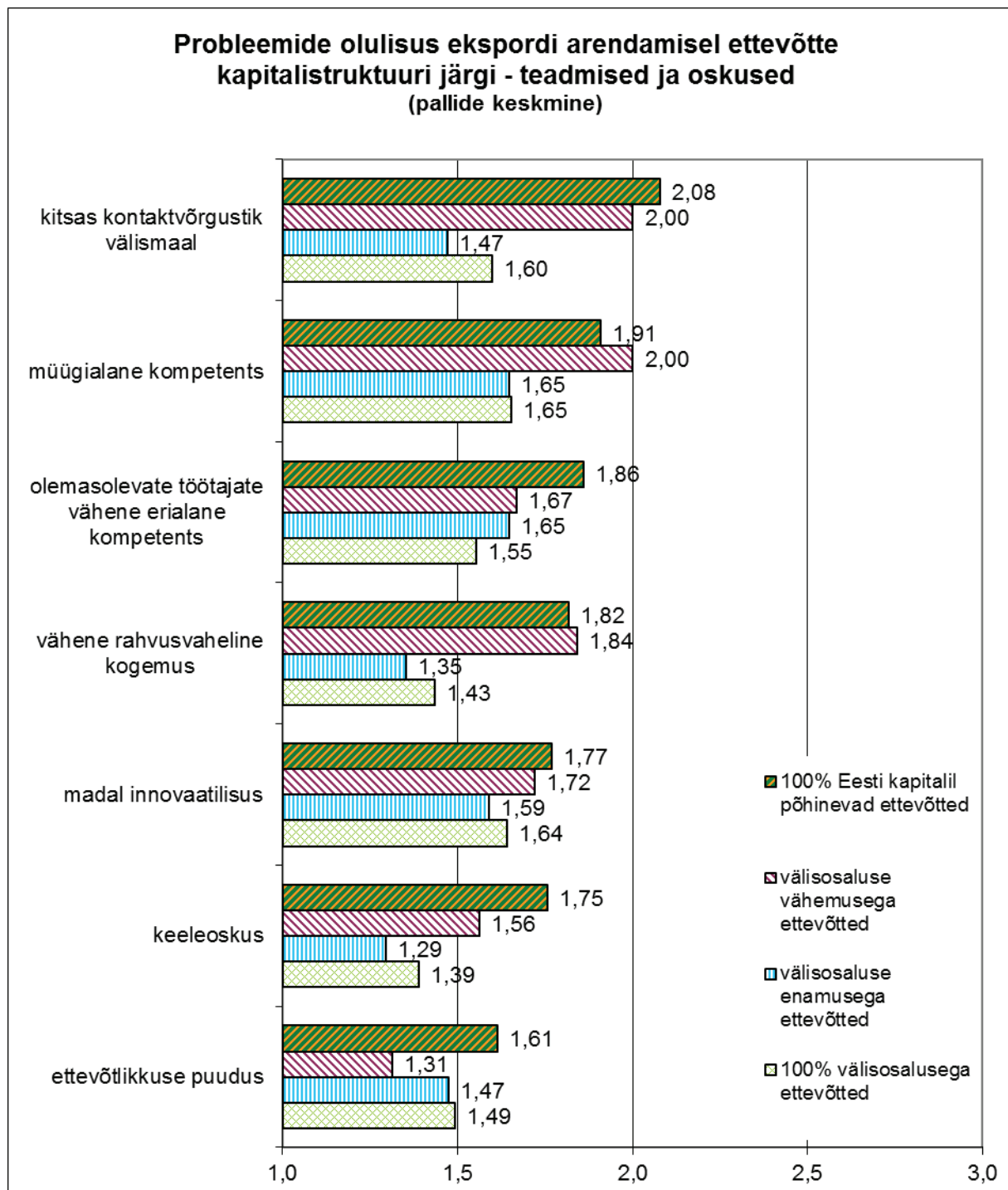
Ekspordi kogemuse järgi on ekspordiga alles alustanud (kuni 2 aastat eksportinud) ettevõtted hinnanud teadmisi ja oskusi oluliselt suurema probleemina. Suurimad vahed kogemustega ettevõtetega on väheses rahvusvahelises kompetentsis, keeleoskuses ja kitsas kontaktvõrgustikus välismaal (joonis 3.3.7.). Viimast on 45% ekspordi alustanud ettevõtetest hinnanud suureks probleemiks. Vähest ettevõtlikkuse puudust ja madalat innovaativsust hindavad ekspordi alustanud ettevõtted vähem probleemsematena. Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted (rohkem kui 5 aastat eksportinud) hindavad suurimaks teadmiste ja oskustega seotud probleemiks kitsast kontaktvõrgustikku 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 teadmiste ja oskustega seotud probleeme väiksem takistusena ekspordi arengul (joonis 3.3.8.). Olulised hinnangute vahed võrreldes kodumaise kapitaliga ettevõtetega oli hinnangutes müügiialasele kompetentsile, väheele rahvusvahelises kogemusele ja kitsale kontaktvõrgustikule välismaal. Viimast on välisosaluse ülekaaluga ettevõtted hinnanud 6%-l juhtudel suureks probleemiks (Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted 36% vastanutest).

Joonis 3.3.8.



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

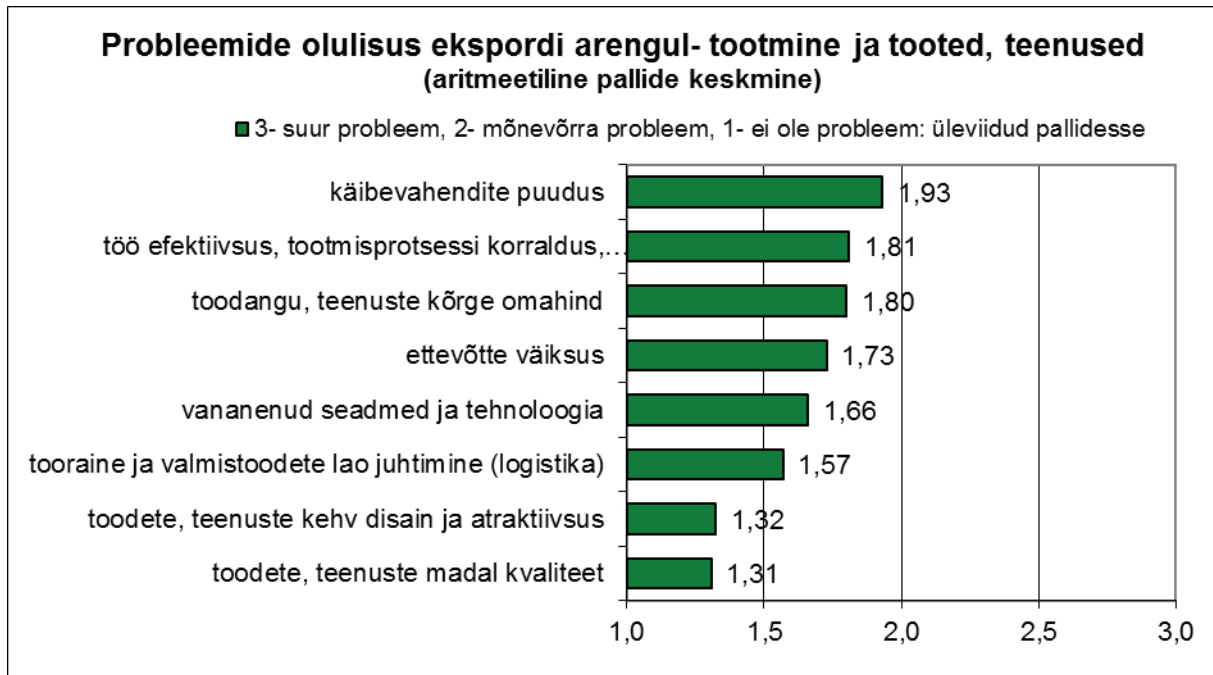
| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|---|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Olemasolevate töötajate vähene erialane kompetents | | | |
| Kokku | 13,4 | 51,8 | 34,8 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 10,0 | 50,0 |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

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|---|---------------------|--------------------------|--------------------|
| <hr/> | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 3,0 | 32,8 | 64,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 | 29,4 | 70,6 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 | 40,0 | 52,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 13,9 | 47,6 | 38,5 |
| <hr/> | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 9,5 | 43,0 | 47,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,5 | 44,3 | 44,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 23,7 | 52,6 | 23,7 |
| <hr/> | | | |
| Ettevõtlikkuse puudus | | | |
| Kokku | 10,7 | 36,9 | 52,4 |
| <hr/> | | | |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 15,0 | 30,0 | 55,0 |
| keskmised ettevõtted | 11,3 | 37,7 | 50,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 10,1 | 37,1 | 52,8 |
| <hr/> | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 9,0 | 31,3 | 59,7 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,6 | 36,1 | 58,3 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 6,3 | 18,8 | 75,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 11,0 | 39,4 | 49,6 |
| <hr/> | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,6 | 39,5 | 48,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 10,2 | 23,7 | 66,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,6 | 36,1 | 58,3 |
| <hr/> | | | |
| Vähene rahvusvaheline kogemus | | | |
| Kokku | 16,5 | 39,9 | 43,6 |
| <hr/> | | | |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 20,0 | 25,0 | 55,0 |
| keskmised ettevõtted | 14,8 | 34,3 | 50,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 17,0 | 43,5 | 39,5 |
| <hr/> | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 9,0 | 25,4 | 65,7 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 | 23,5 | 70,6 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 | 44,0 | 36,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 18,6 | 44,6 | 36,8 |
| <hr/> | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 12,9 | 34,6 | 52,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 21,7 | 51,7 | 26,7 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 36,8 | 57,9 | 5,3 |

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|---|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Kitsas kontaktvõrgustik välismaal | | | |
| Kokku | 25,8 | 44,5 | 29,7 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 15,0 | 40,0 | 45,0 |
| keskmised ettevõtted | 22,4 | 45,8 | 31,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 28,1 | 44,3 | 27,7 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 7,5 | 44,8 | 47,8 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 | 35,3 | 58,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 36,0 | 28,0 | 36,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 30,6 | 46,6 | 22,8 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 23,7 | 43,2 | 33,1 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 23,0 | 47,5 | 29,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 44,7 | 47,4 | 7,9 |
| Madal innovaatilisus | | | |
| Kokku | 11,1 | 50,8 | 38,1 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 5,0 | 45,0 | 50,0 |
| keskmised ettevõtted | 10,5 | 57,1 | 32,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 11,8 | 48,6 | 39,6 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 10,4 | 43,3 | 46,3 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 | 47,1 | 47,1 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 16,0 | 40,0 | 44,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 11,2 | 54,4 | 34,4 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 12,8 | 52,9 | 34,3 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 5,2 | 44,8 | 50,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 8,6 | 42,9 | 48,6 |

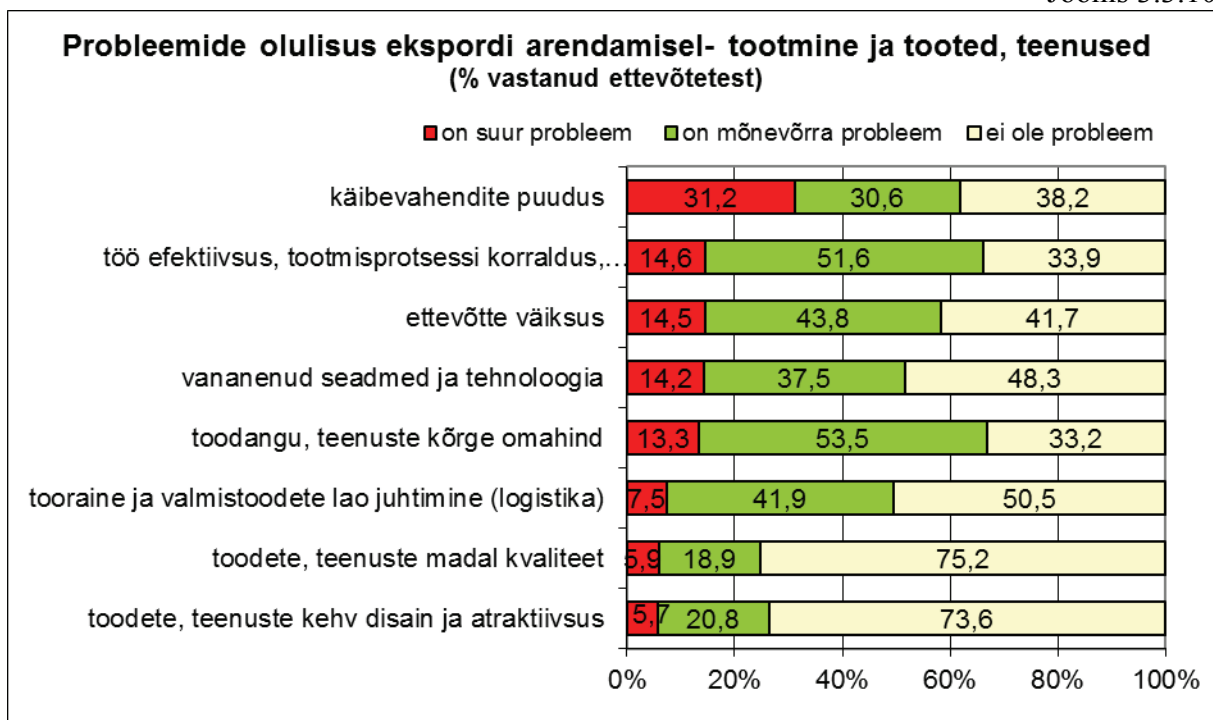
Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest on kõige probleemsemad käibevahendite puudus ja töö efektiivsus (joonis 3.3.9.).

Joonis 3.3.9.



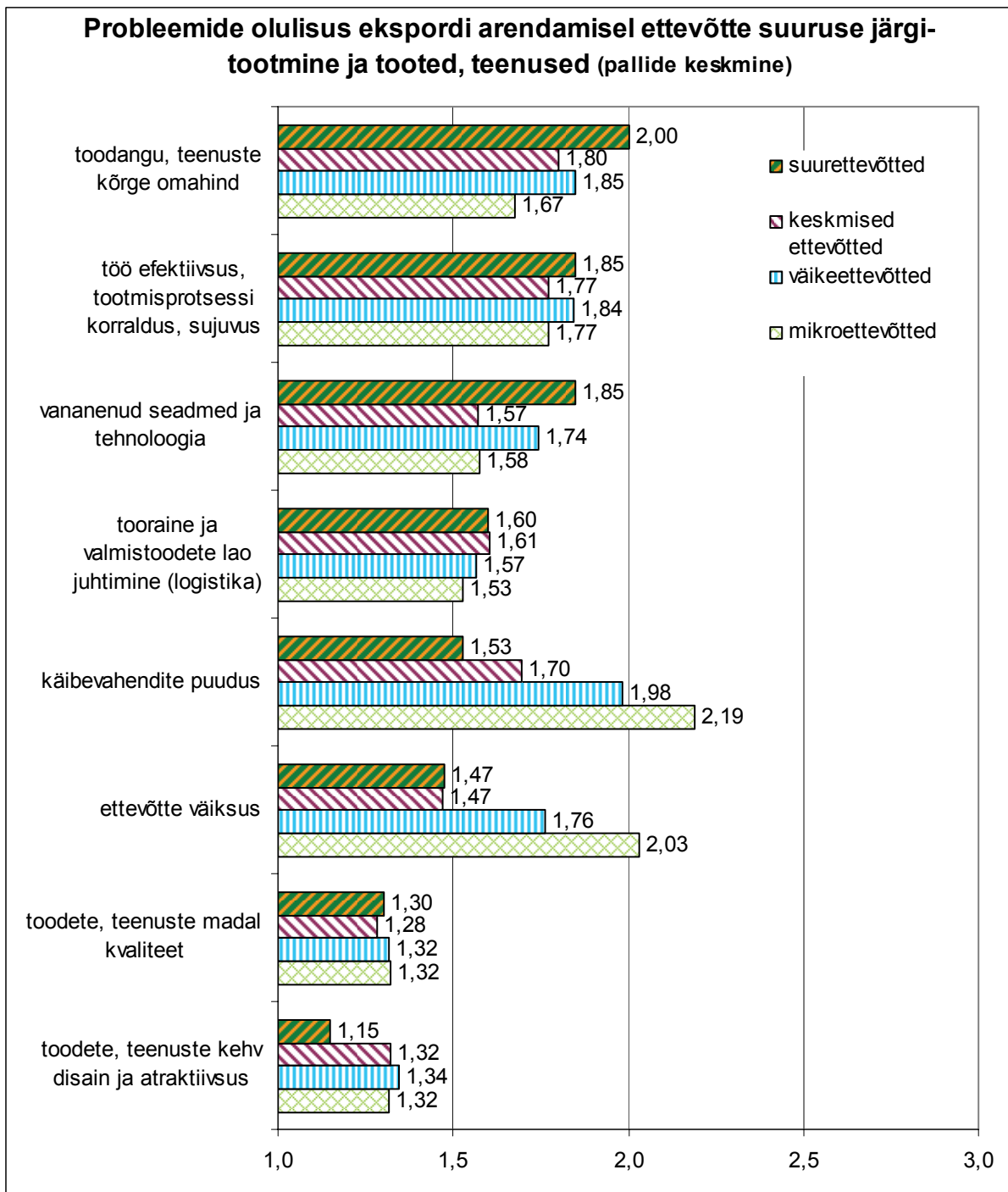
Vastavalt 31% ja 15% ettevõtjatest leidis, et tegemist on suurte probleemidega (joonis 3.3.10.). Kõige väiksema takistusena ekspordi arengul on nähtud toodete ja teenuste kehva disaini ja madalat kvaliteeti (3/4-u vastanud ettevõtte poolt).

Joonis 3.3.10



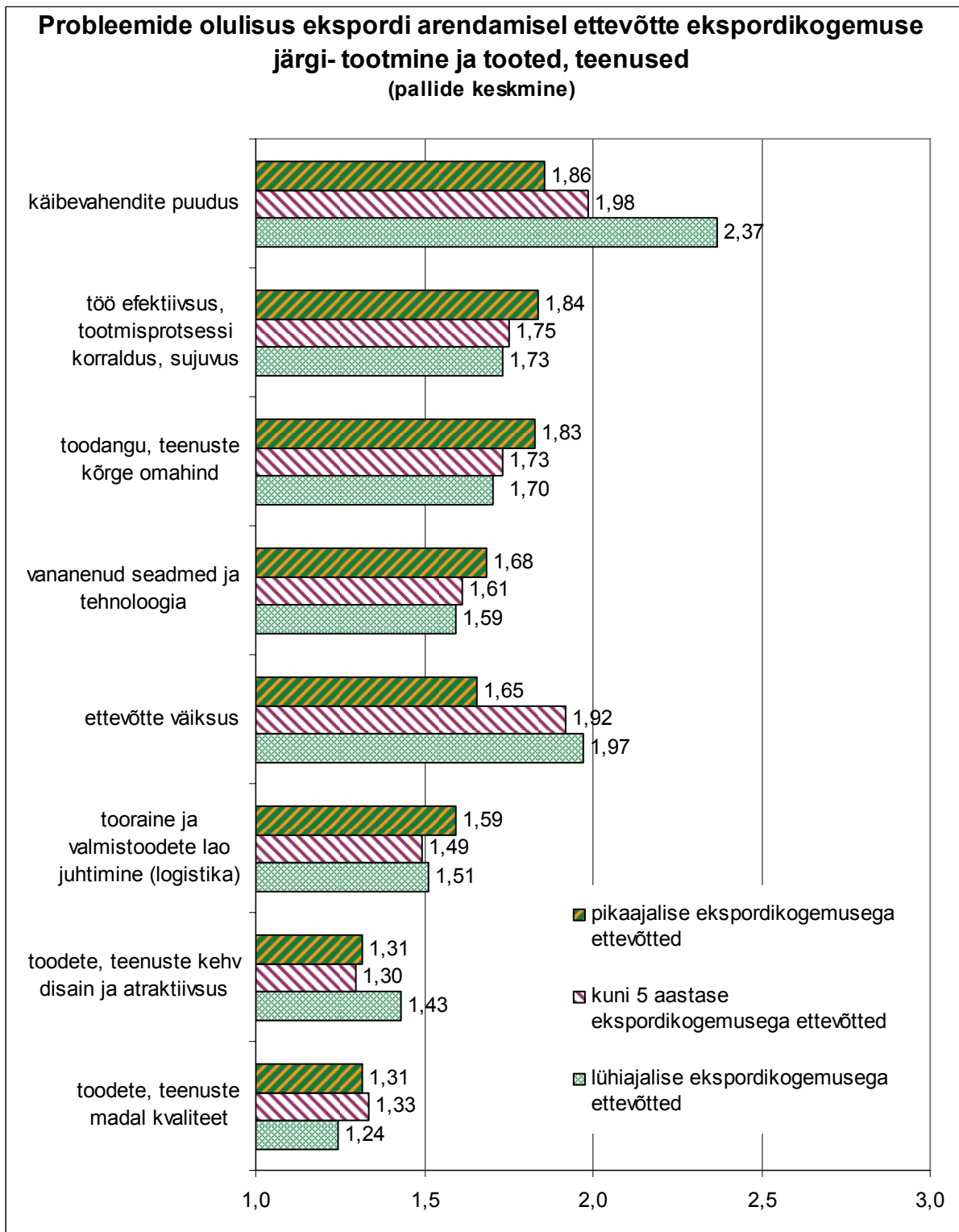
Ettevõtte suuruse järgi tunnetavad vastajad probleeme erinevalt. Suurettevõtetest ei olnud toodete ja teenuste kehv disain ning kvaliteet ühelegi vastajale suur probleem (tabel 3.4.3.). 7% mikro- ja väikeettevõtetest on tajunud neid muresid suurte probleemidena. Suurettevõtete jaoks on siin suurimateks ekspordialasteks 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.



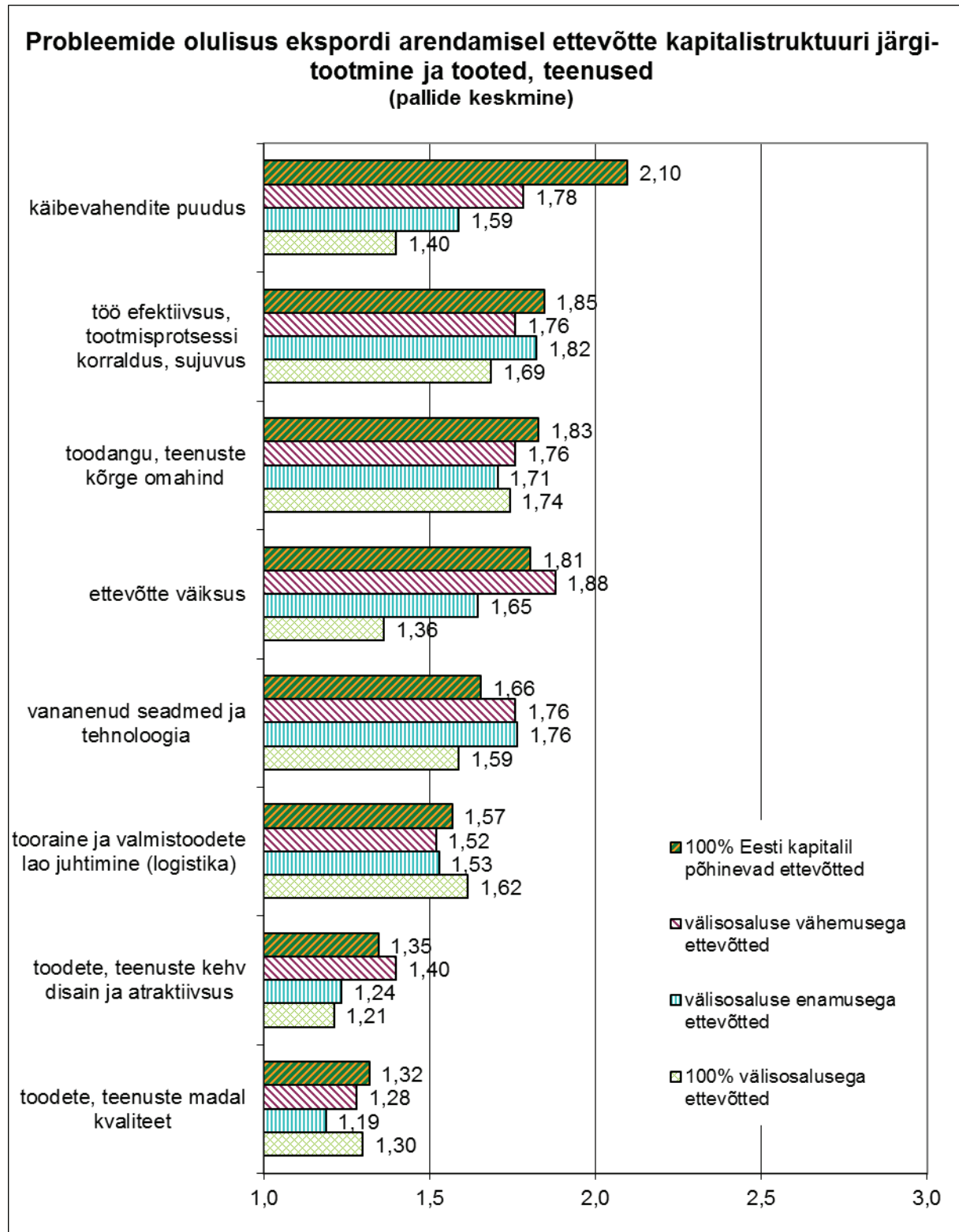
Ekspordi alustanud ettevõtete jaoks on suurimateks probleemideks käibevahendite puudus (58% vastanud ettevõtetele) ja ettevõtte väiksus (tabel 3.4.3.). Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted näevad suurimaid takistusi lisaks käibevahendite puudusele töö efektiivsuses ja toodangu, teenuste kõrges omahinnas (joonis 3.3.12.).

Joonis 3.3.12.



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 väliskapitali enamusega ettevõtted hindavad nimetatud probleeme suureks 11% ja 3% vastanute poolt (tabel 3.4.3.)

Joonis 3.3.13.



Tabel 3.4.3. Eesti ettevõtete probleemid ekspordi arendamisel kriteeriumite järgi
tootmine ja tooted, teenused (% vastanud ettevõtetest)

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|---|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Ettevõtte väiksus | | | |
| Kokku | 14,5 | 43,8 | 41,7 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 10,5 | 26,3 | 63,2 |
| keskmised ettevõtted | 5,5 | 35,8 | 58,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 18,7 | 48,6 | 32,7 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 3,0 | 30,3 | 66,7 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 | 52,9 | 41,2 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 | 48,0 | 32,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 17,5 | 45,5 | 36,9 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 10,8 | 43,7 | 45,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 24,2 | 43,5 | 32,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 27,0 | 43,2 | 29,7 |
| Vananenud seadmed ja tehnoloogia | | | |
| Kokku | 14,2 | 37,5 | 48,3 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 25,0 | 35,0 | 40,0 |
| keskmised ettevõtted | 10,3 | 36,4 | 53,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 15,1 | 38,1 | 46,8 |
| Ettevõtted väliskapitali 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 |
| Ekspordimise 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, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus | | | |
| Kokku | 14,6 | 51,6 | 33,9 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 10,0 | 65,0 | 25,0 |
| keskmised ettevõtted | 10,4 | 56,6 | 33,0 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 16,7 | 48,4 | 34,9 |

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|--|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 7,5 | 53,7 | 38,8 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 11,8 | 58,8 | 29,4 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 | 36,0 | 44,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 16,2 | 52,3 | 31,6 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 14,7 | 54,3 | 30,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 20,0 | 35,0 | 45,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,4 | 62,2 | 32,4 |
| Tooraine ja valmistoodete lao juhtimine (logistika) | | | |
| Kokku | 7,5 | 41,9 | 50,5 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 10,0 | 40,0 | 50,0 |
| keskmised ettevõtted | 6,7 | 47,1 | 46,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 7,7 | 39,9 | 52,4 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 9,2 | 43,1 | 47,7 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 11,8 | 29,4 | 58,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 | 36,0 | 56,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 6,9 | 43,1 | 50,0 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 7,0 | 45,4 | 47,6 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,5 | 26,2 | 62,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,4 | 40,5 | 54,1 |
| Toodete, teenuste madal kvaliteet | | | |
| Kokku | 5,9 | 18,9 | 75,2 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 0,0 | 30,0 | 70,0 |
| keskmised ettevõtted | 3,9 | 20,4 | 75,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 7,3 | 17,3 | 75,4 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 3,0 | 23,9 | 73,1 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 6,3 | 6,3 | 87,5 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 | 12,0 | 80,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 6,5 | 18,8 | 74,6 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,3 | 18,8 | 74,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,7 | 20,0 | 73,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,7 | 18,9 | 78,4 |

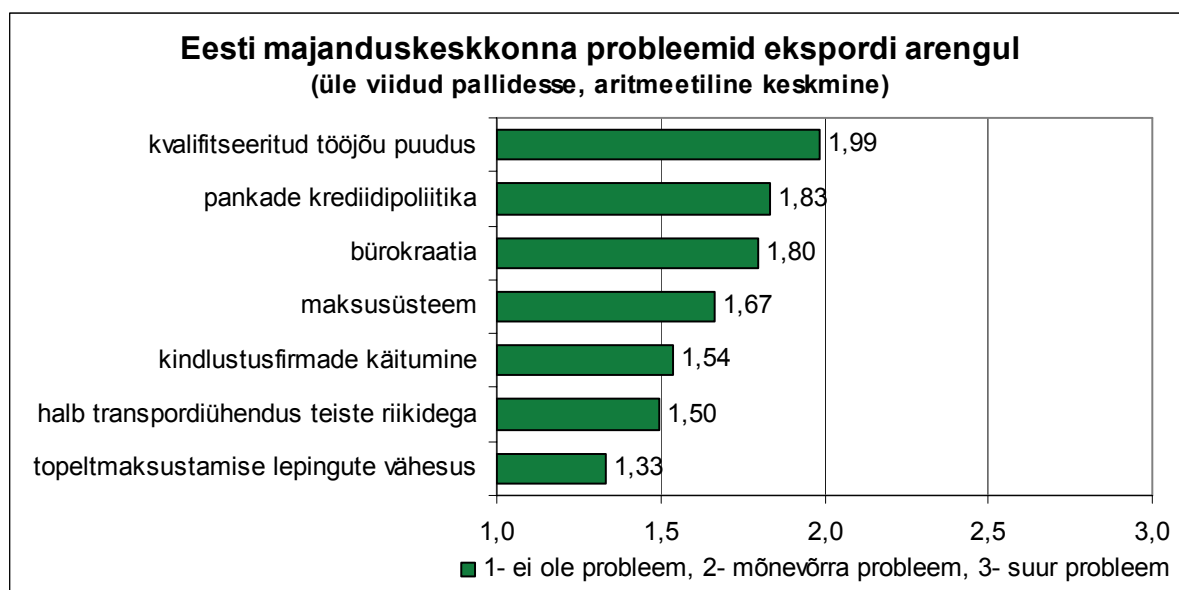
| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|--|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus | | | |
| Kokku | 5,7 | 20,8 | 73,6 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 0,0 | 15,0 | 85,0 |
| keskmised ettevõtted | 3,9 | 24,3 | 71,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 6,9 | 19,8 | 73,4 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 1,5 | 18,2 | 80,3 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 | 11,8 | 82,4 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 | 24,0 | 68,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 6,5 | 21,5 | 71,9 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 5,6 | 20,4 | 74,1 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,6 | 16,4 | 77,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,4 | 32,4 | 62,2 |
| Toodangu, teenuste kõrge omahind | | | |
| Kokku | 13,3 | 53,5 | 33,2 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 20,0 | 60,0 | 20,0 |
| keskmised ettevõtted | 9,5 | 61,0 | 29,5 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 14,3 | 49,8 | 35,9 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 9,1 | 56,1 | 34,8 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 | 58,8 | 35,3 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 16,0 | 44,0 | 40,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 14,7 | 53,6 | 31,7 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 13,0 | 56,9 | 30,1 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 15,0 | 43,3 | 41,7 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 13,5 | 43,2 | 43,2 |
| Käibevahendite puudus | | | |
| Kokku | 31,2 | 30,6 | 38,2 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 10,5 | 31,6 | 57,9 |
| keskmised ettevõtted | 20,6 | 28,4 | 51,0 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 37,1 | 31,5 | 31,5 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 10,8 | 18,5 | 70,8 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 17,6 | 23,5 | 58,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 34,8 | 8,7 | 56,5 |

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|---|------------------|-----------------------|-----------------|
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 37,1 | 35,6 | 27,3 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 28,0 | 29,5 | 42,4 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 28,3 | 41,7 | 30,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 57,9 | 21,1 | 21,1 |

3.3.2. Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

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

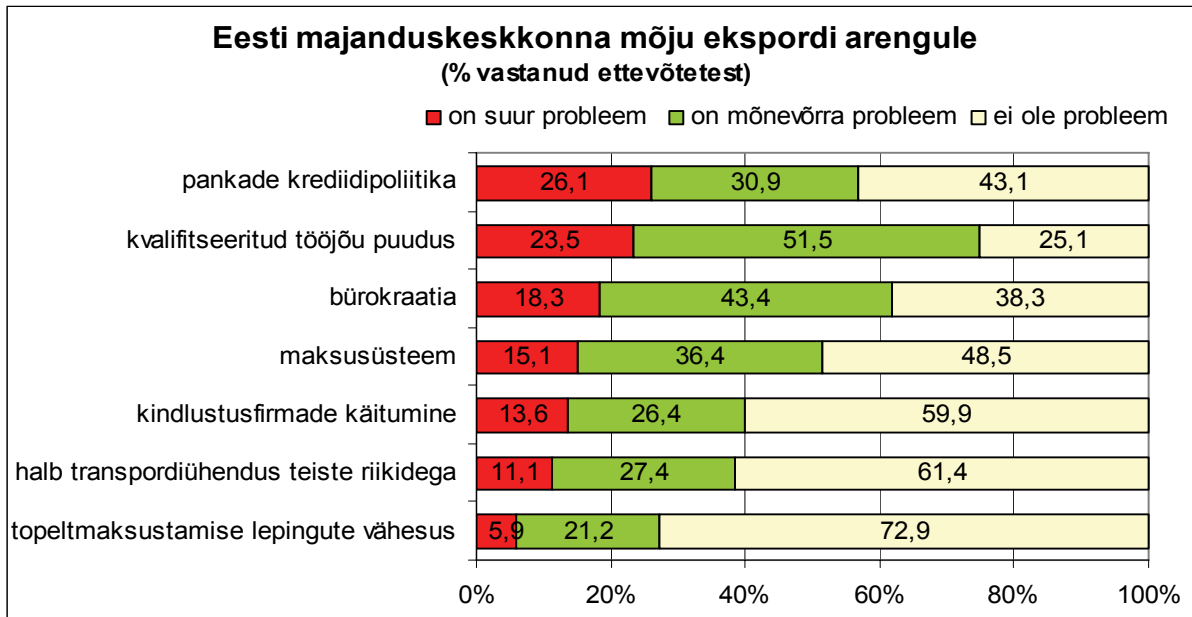
Joonis 3.3.14.



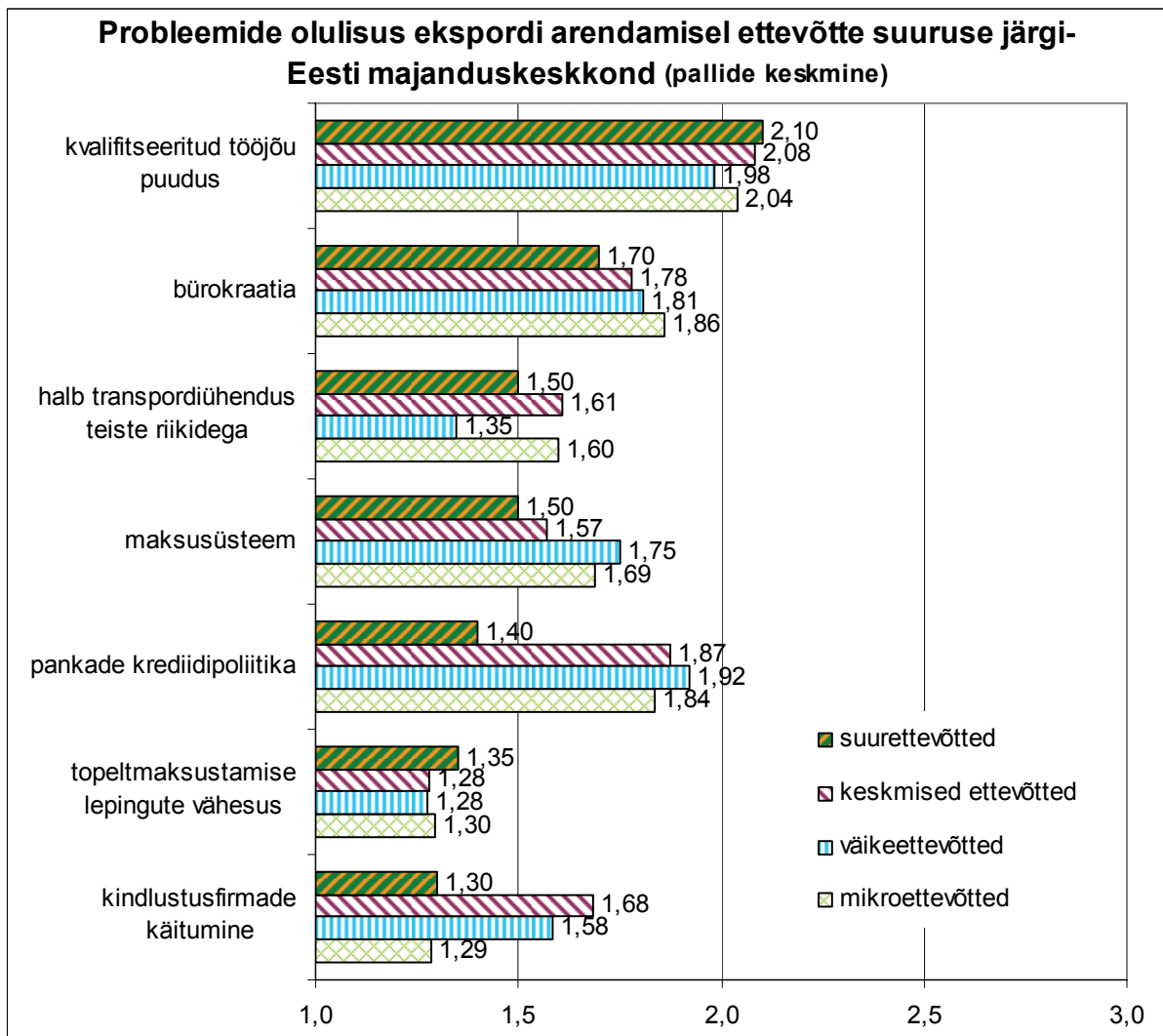
Pankade krediitpoliitikat ja kvalifitseeritud tööjõu puudust on vastavalt 26% ja 24% vastanud ettevõtetest hinnanud suurteks probleemideks (joonis 3.3.15.). Seevastu topeltmaksustamise lepingute vähesust, halba transpordiühendust teiste riikidega ja kindlustusfirmade käitumist ei ole ettevõtted näinud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

Suuretevõtted näevad suuri takistusi ekspordi arengule kvalifitseeritud tööjõu puuduses ja maksusüsteemis (vastavalt 35% ja 15% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.16.). Viimase puhul peab märkima, et ettevõtjate hinnangud siin lahknevad, tervelt 65% suuretevõtetest ei näe maksusüsteemis probleemi. Mikro- ja väikeettevõtted aga tajuvad suurimat probleemi pankade krediitpoliitikas (üle veerandi vastajatest).

Joonis 3.3.15.

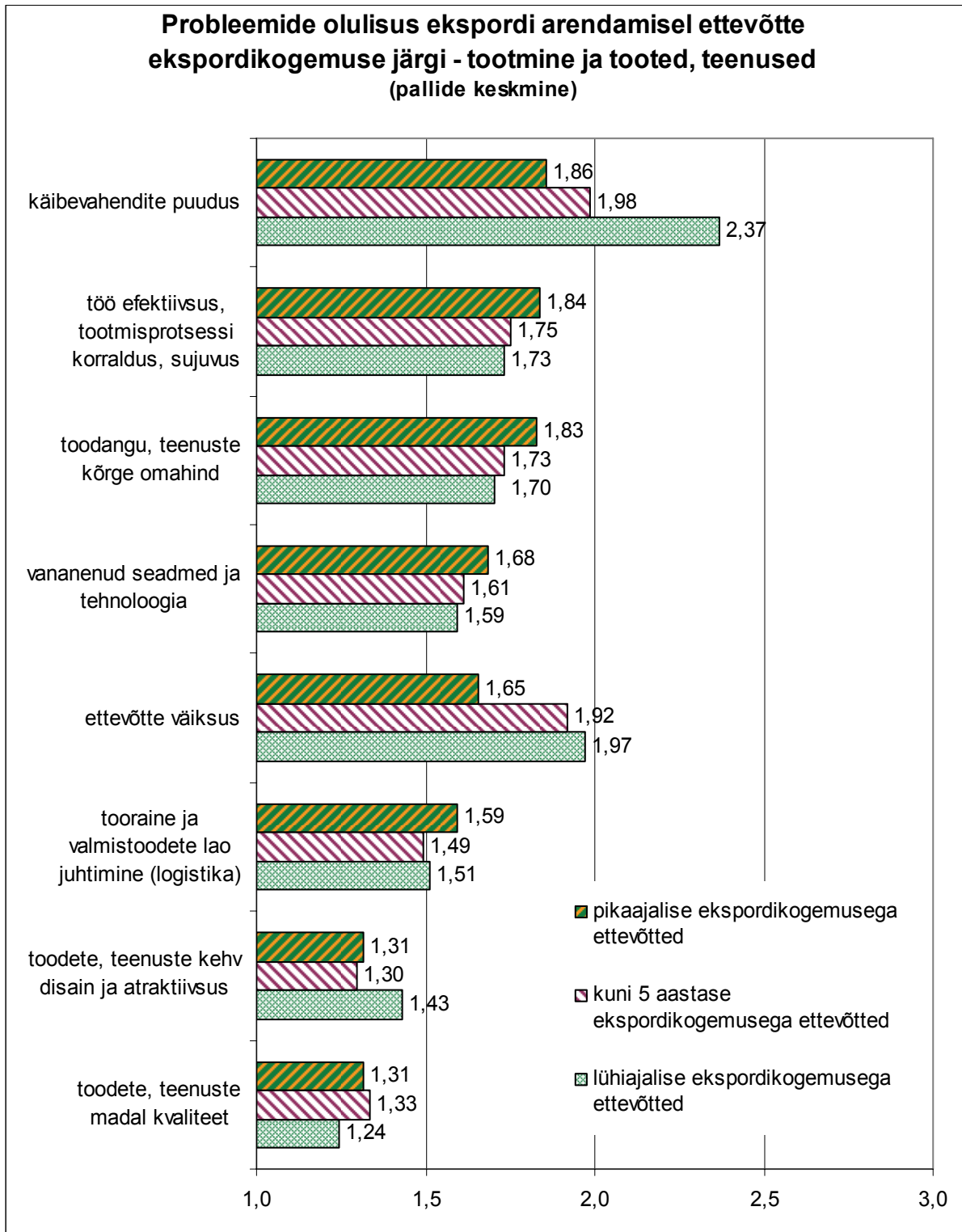


Joonis 3.3.16.



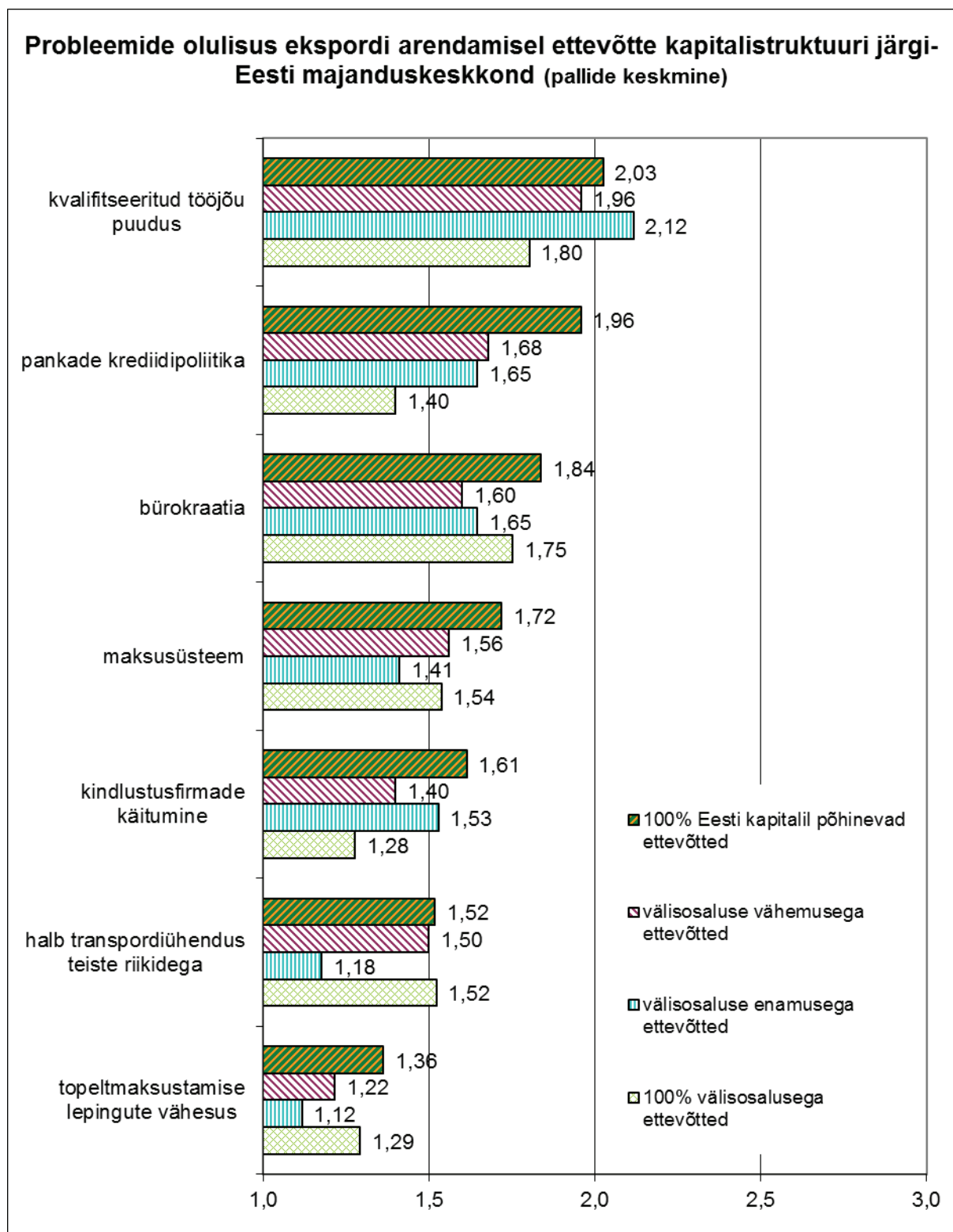
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted tajuvad majanduskeskkonna pärssivat mõju ekspordi arengule vähem (joonis 3.3.17.). Kõige suurem erinevus võrreldes ekspordi alustanud ettevõtetega seisneb maksusüsteemi problemaatilisuse hindamises. Alustanud ettevõtetest veerand näeb maksusüsteemis suurt probleemi (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 krediitipoliitika 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)

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|---|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Pankade krediitipoliitika | | | |
| Kokku | 26,1 | 30,9 | 43,1 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 10,0 | 20,0 | 70,0 |
| keskmised ettevõtted | 27,6 | 31,4 | 41,0 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 26,7 | 31,5 | 41,8 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 9,2 | 21,5 | 69,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 17,6 | 29,4 | 52,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 | 28,0 | 52,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 31,6 | 32,7 | 35,7 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 25,5 | 29,5 | 45,1 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 22,6 | 40,3 | 37,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 38,9 | 27,8 | 33,3 |
| 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 kapitalil põhinevad ettevõtted | 16,7 | 28,0 | 55,3 |
| Ekspordimise 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 |
| Bürokraatia | | | |
| 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 |

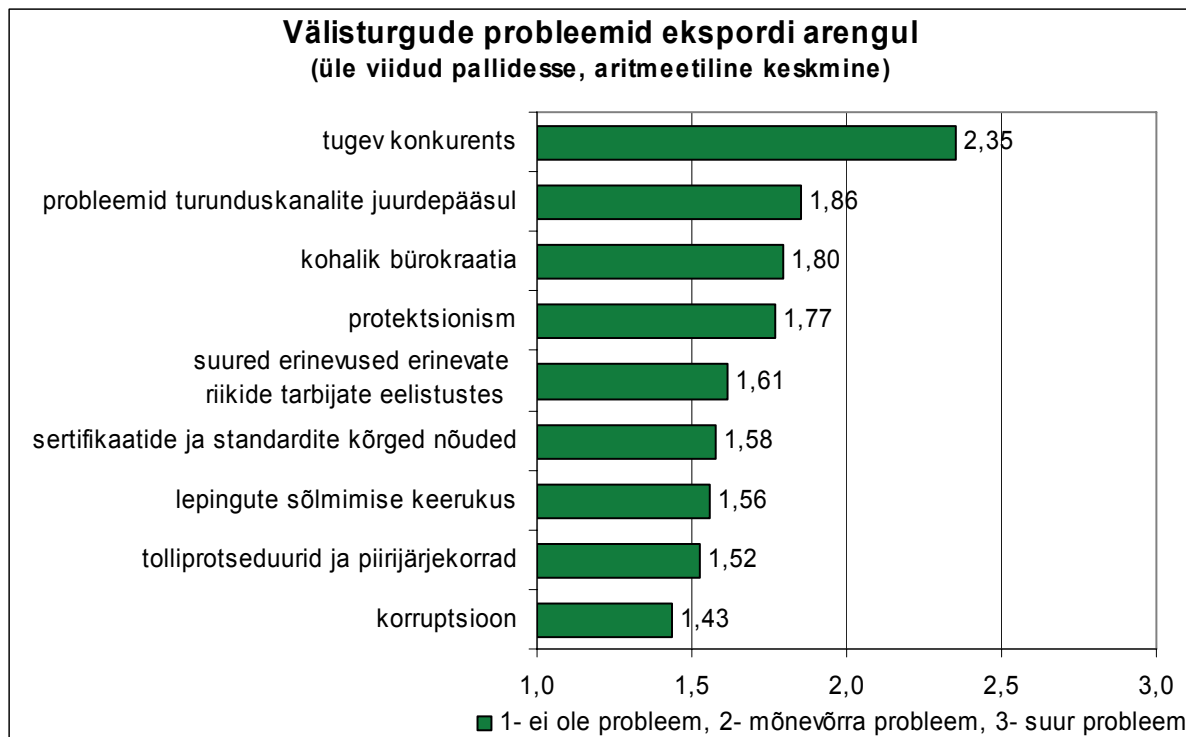
| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|--|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 12,3 | 50,8 | 36,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 11,8 | 41,2 | 47,1 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 | 36,0 | 52,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 21,1 | 41,8 | 37,2 |
| Ekspordimise 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 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 15,0 | 20,0 | 65,0 |
| keskmised ettevõtted | 11,4 | 33,3 | 55,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 16,7 | 39,0 | 44,3 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 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 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 14,7 | 38,5 | 46,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,9 | 25,4 | 62,7 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 25,0 | 38,9 | 36,1 |
| Kvalifitseeritud tööjõu puudus | | | |
| Kokku | 23,5 | 51,5 | 25,1 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 35,0 | 40,0 | 25,0 |
| keskmised ettevõtted | 27,1 | 49,5 | 23,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 23,5 | 53,4 | 23,1 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 16,7 | 47,0 | 36,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 35,3 | 41,2 | 23,5 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 | 56,0 | 24,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 24,7 | 53,2 | 22,1 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 24,3 | 51,8 | 23,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 20,3 | 50,8 | 28,8 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 24,3 | 51,4 | 24,3 |

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|--|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Halb transpordiühendus teiste riikidega | | | |
| Kokku | 11,1 | 27,4 | 61,4 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 10,0 | 30,0 | 60,0 |
| keskmised ettevõtted | 14,3 | 31,4 | 54,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 9,9 | 25,5 | 64,6 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 12,3 | 27,7 | 60,0 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 | 17,6 | 82,4 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,3 | 33,3 | 58,3 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 12,0 | 27,8 | 60,2 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,3 | 25,9 | 62,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 10,7 | 30,4 | 58,9 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 11,4 | 34,3 | 54,3 |
| Topeltmaksustamise lepingute vähesus | | | |
| Kokku | 5,9 | 21,2 | 72,9 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 10,0 | 15,0 | 75,0 |
| keskmised ettevõtted | 4,9 | 21,6 | 73,5 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 5,9 | 21,6 | 72,5 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 4,6 | 20,0 | 75,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 | 11,8 | 88,2 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 0,0 | 21,7 | 78,3 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 7,2 | 21,9 | 70,9 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,9 | 19,9 | 75,2 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 5,5 | 29,1 | 65,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 14,7 | 17,6 | 67,6 |

3.3.3. Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

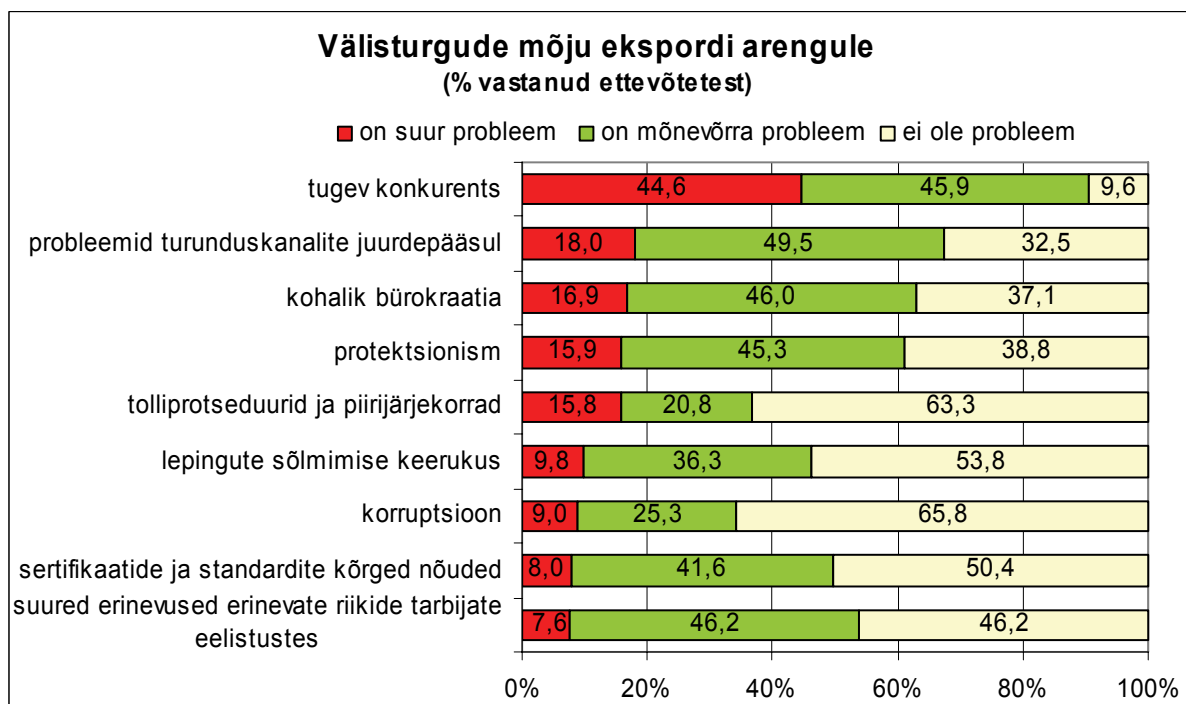
Uuring näitas, et välisturgude takistustest on kõige suuremad probleemid tugev konkurents, juurdepääs turunduskanalitele ja kohalik bürokraatia (joonis 3.3.19.).

Joonis 3.3.19.



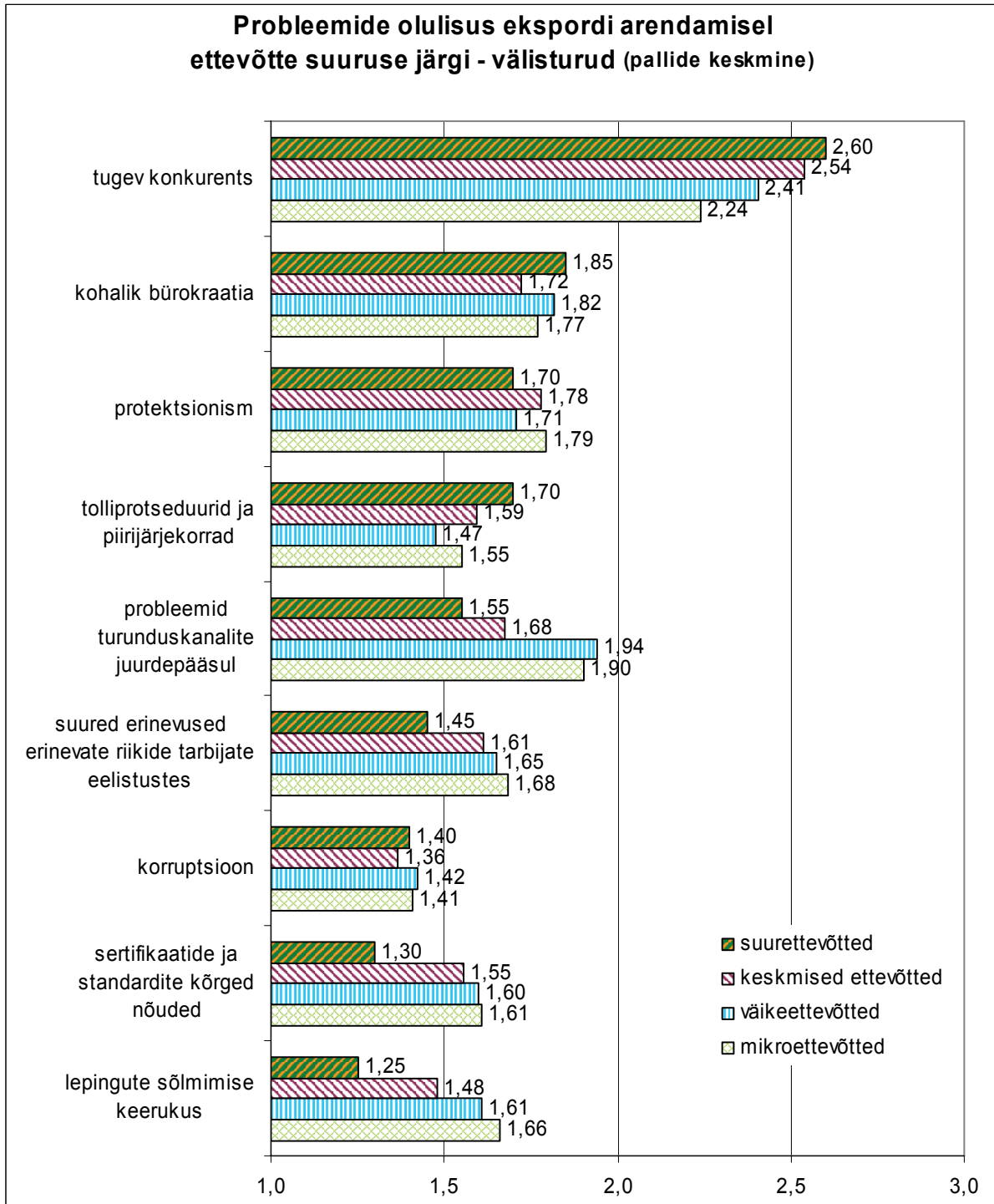
Tugev konkurents oli suureks probleemiks 45%-le vastanud ettevõtetele (joonis 3.3.20). Vähem takistavad ettevõtteid tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad ning korruptsioon.

Joonis 3.3.20



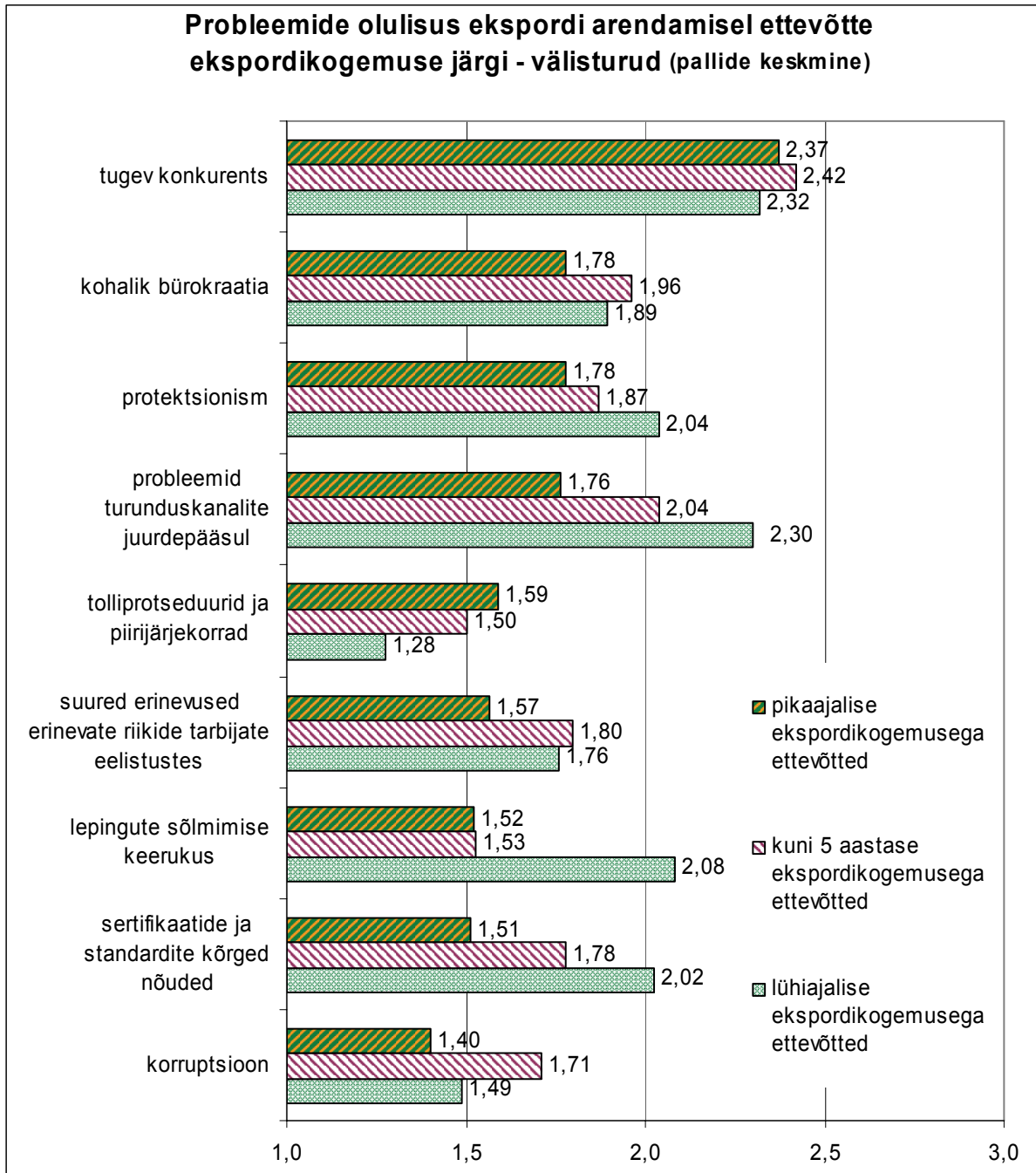
Suurettevõtetest 65% ning mikro- ja väikeettevõtetest 40% hindasid suurimaks välisurgude probleemiks tugevat konkurentsi (joonis 3.3.21.) (tabel 3.3.5.). Suurettevõtete puhul ei märkinud ükski ettevõtte suureks takistuseks sertifikaatide ja standardite kõrgeid nõudmisi, suuri erinevusi erinevate riikide tarbijate eelistustes ega lepingute sõlmimise keerukust. Mikro- ja väikeettevõtted hindasid seevastu lepingute sõlmimise keerukust 12%-l juhtudel probleemseks.

Joonis 3.3.21.

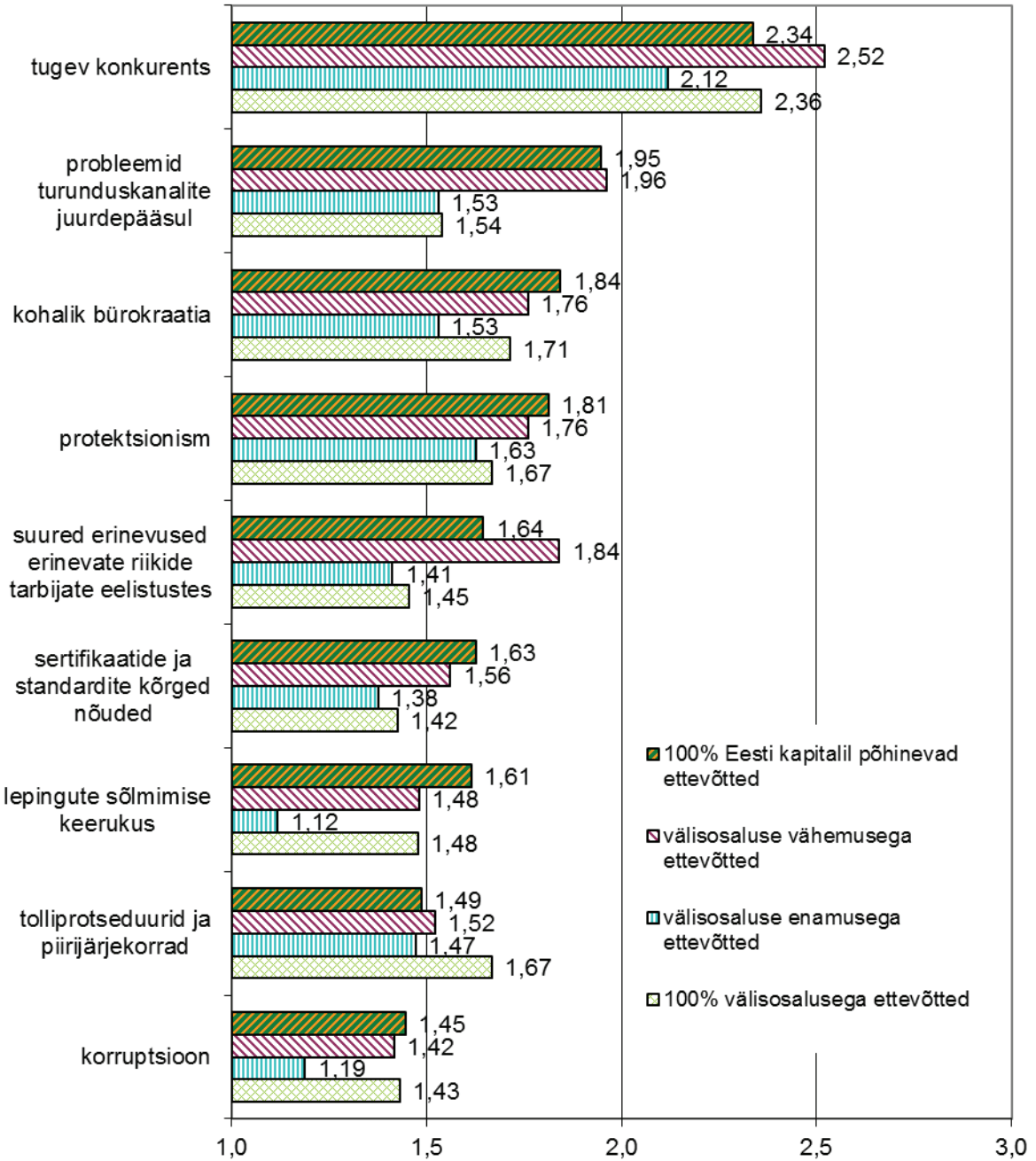


Ekspordi kogemuse järgi oli suurim erinevus välisturgudest tulenevate takistuste hindamisel seoses turunduskanalitele juurdepääsuga (joonis 3.3.22.). Eksporti alustanud ettevõtted hindasid eelmainitud suureks probleemiks 43%-l juhtudel, pikaajalise kogemusega ettevõtetest seevastu 13% vastanutest. Kogenud 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.



Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte kapitalstruktuuri järgi - välisurud (pallide keskmine)



Tabel 3.3.5. Välisturgude takistused ekspordi arengul kriteeriumite lõikes (% vastanud ettevõtetest)

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|--|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Tugev konkurents | | | |
| Kokku | 44,6 | 45,9 | 9,6 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 65,0 | 30,0 | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 51,9 | 44,4 | 3,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 39,9 | 47,7 | 12,4 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 46,3 | 43,3 | 10,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 23,5 | 64,7 | 11,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 52,0 | 48,0 | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 44,0 | 45,8 | 10,3 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 42,8 | 50,2 | 8,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 53,2 | 35,5 | 11,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 42,1 | 44,4 | 16,7 |
| Sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded | | | |
| Kokku | 8,0 | 41,6 | 50,4 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 0,0 | 30,0 | 70,0 |
| keskmised ettevõtted | 7,5 | 38,3 | 54,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 8,9 | 44,0 | 47,2 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 7,6 | 27,3 | 65,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 | 37,5 | 62,5 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 | 48,0 | 48,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 8,7 | 45,3 | 46,0 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 5,8 | 39,3 | 55,3 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,9 | 50,9 | 40,4 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 18,9 | 54,5 | 36,4 |
| Lepingute sõlmimise keerukus | | | |
| Kokku | 9,8 | 36,3 | 53,8 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 0,0 | 25,0 | 75,0 |
| keskmised ettevõtted | 7,5 | 30,8 | 61,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 11,6 | 39,6 | 48,8 |

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|--|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 4,6 | 38,5 | 56,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 | 11,8 | 88,2 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 | 32,0 | 60,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 11,6 | 38,2 | 50,2 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 7,6 | 35,8 | 57,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 10,2 | 32,2 | 57,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 23,7 | 54,3 | 28,6 |
| Tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad | | | |
| Kokku | 15,8 | 20,8 | 63,3 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 20,0 | 30,0 | 50,0 |
| keskmised ettevõtted | 18,7 | 19,6 | 61,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 14,3 | 20,6 | 65,1 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 21,2 | 24,2 | 54,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 17,6 | 11,8 | 70,6 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 16,0 | 20,0 | 64,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 13,9 | 21,0 | 65,2 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 17,1 | 22,3 | 62,6 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 13,3 | 22,0 | 66,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 8,3 | 11,1 | 80,6 |
| Suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes | | | |
| Kokku | 7,6 | 46,2 | 46,2 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 0,0 | 45,0 | 55,0 |
| keskmised ettevõtted | 10,3 | 38,3 | 51,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 7,1 | 49,6 | 43,3 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 3,0 | 39,4 | 57,6 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 | 41,2 | 58,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 | 60,0 | 28,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 8,5 | 47,4 | 44,1 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,8 | 43,2 | 49,6 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,3 | 52,5 | 40,7 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 8,1 | 59,5 | 32,4 |

| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|---|---------------------|--------------------------|--------------------|
| Probleemid turunduskanalitele juurdepääsul | | | |
| Kokku | 18,0 | 49,5 | 32,5 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 5,0 | 45,0 | 50,0 |
| keskmised ettevõtted | 10,6 | 49,0 | 40,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 22,2 | 50,0 | 27,8 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 4,6 | 44,6 | 50,8 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 | 52,9 | 47,1 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 24,0 | 48,0 | 28,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 21,8 | 51,1 | 27,1 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 13,3 | 50,7 | 34,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 21,0 | 53,6 | 33,9 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 43,2 | 40,0 | 20,0 |
| Proteksionism | | | |
| Kokku | 15,9 | 45,3 | 38,8 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 15,0 | 40,0 | 45,0 |
| keskmised ettevõtted | 16,0 | 45,3 | 38,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 15,9 | 45,7 | 38,4 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 13,6 | 39,4 | 47,0 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 6,3 | 50,0 | 43,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 16,0 | 44,0 | 40,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 17,2 | 46,7 | 36,0 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 14,7 | 46,2 | 41,0 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 15,0 | 49,1 | 43,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 27,8 | 44,1 | 32,4 |
| Kohalik bürokratia | | | |
| Kokku | 16,9 | 46,0 | 37,1 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 10,0 | 65,0 | 25,0 |
| keskmised ettevõtted | 16,5 | 43,7 | 39,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 17,7 | 45,4 | 36,9 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 12,1 | 47,0 | 40,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 | 41,2 | 52,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 | 52,0 | 36,0 |

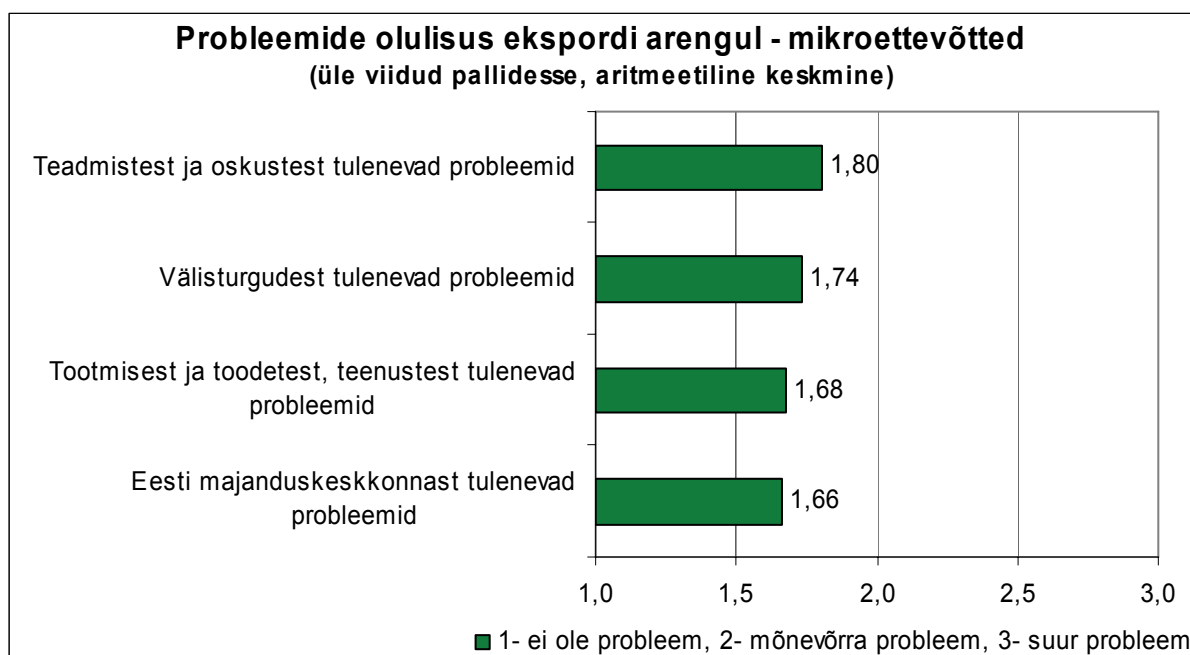
| | on suur probleem | on mõnevõrra probleem | ei ole probleem |
|---|---------------------|--------------------------|--------------------|
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 19,5 | 45,2 | 35,2 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 15,1 | 48,2 | 36,1 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 21,3 | 46,4 | 39,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 25,0 | 37,1 | 40,0 |
| Korruptsioon | | | |
| Kokku | 9,0 | 25,3 | 65,8 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 5,0 | 30,0 | 65,0 |
| keskmised ettevõtted | 8,9 | 24,8 | 66,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 9,3 | 25,1 | 65,6 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 9,2 | 24,6 | 66,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 | 18,8 | 81,3 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,3 | 25,0 | 66,7 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 9,6 | 25,4 | 65,0 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 7,9 | 24,1 | 68,4 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 16,4 | 29,1 | 63,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,4 | 29,4 | 73,5 |

3.3.4. Kokkuvõtte probleemide olulisusest eksportööride jaoks kriteeriumite lõikes

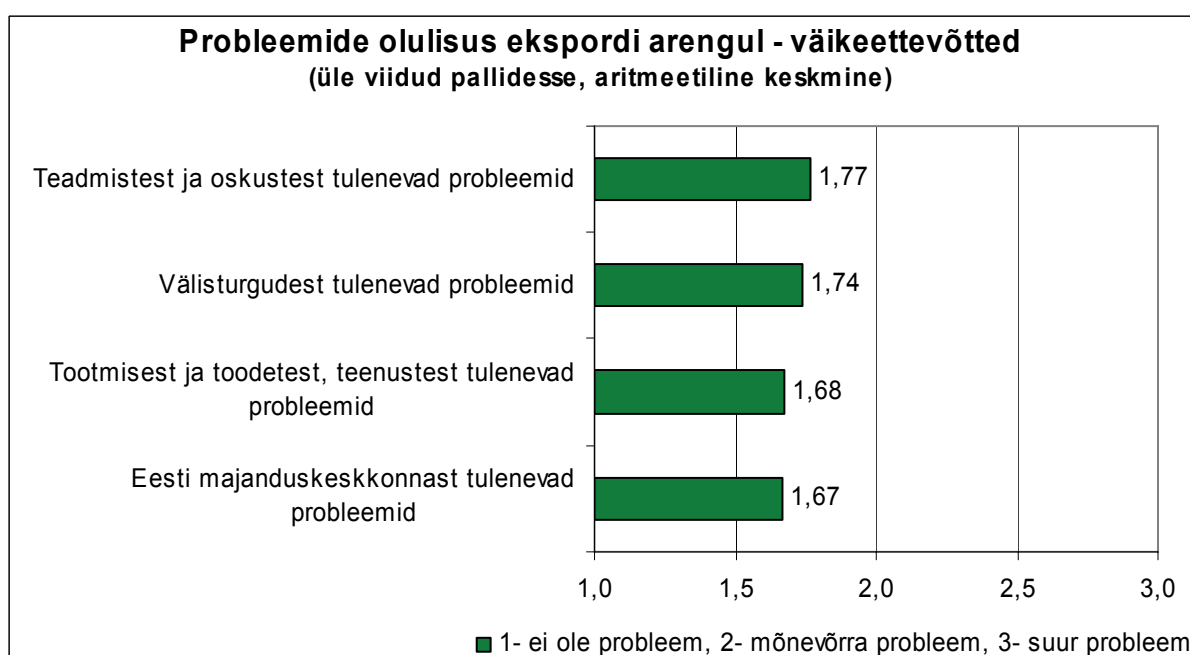
Probleemid ettevõtte suuruse järgi

Ettevõtte suurusest lähtuvalt on hinnatud erinevalt teadmiste, oskustega, toodete, Eesti majanduskeskkonna ja välisurgudega 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 välisurgudega seonduv.

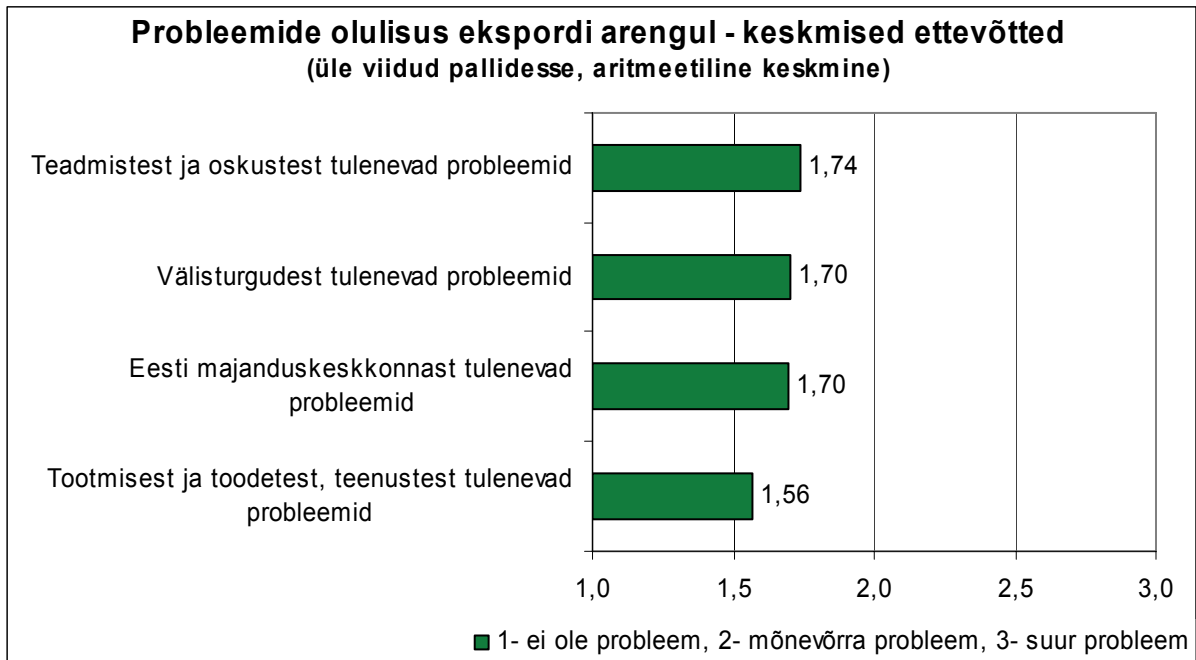
Joonis 3.3.24.



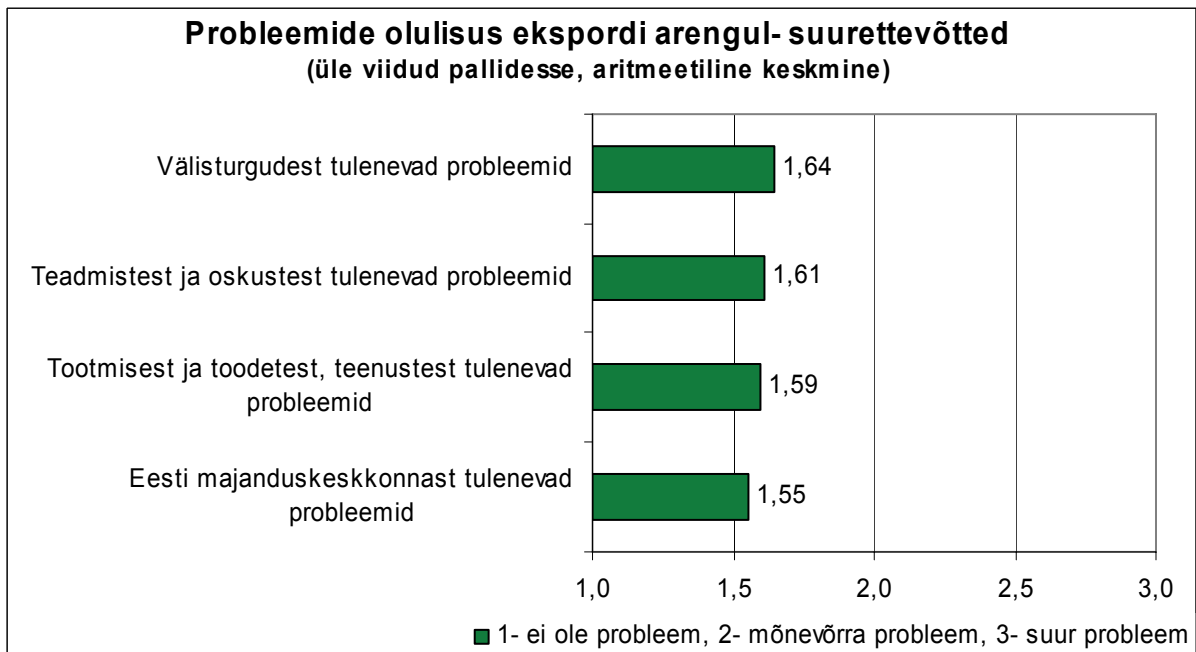
Joonis 3.3.25.



Joonis 3.3.26.

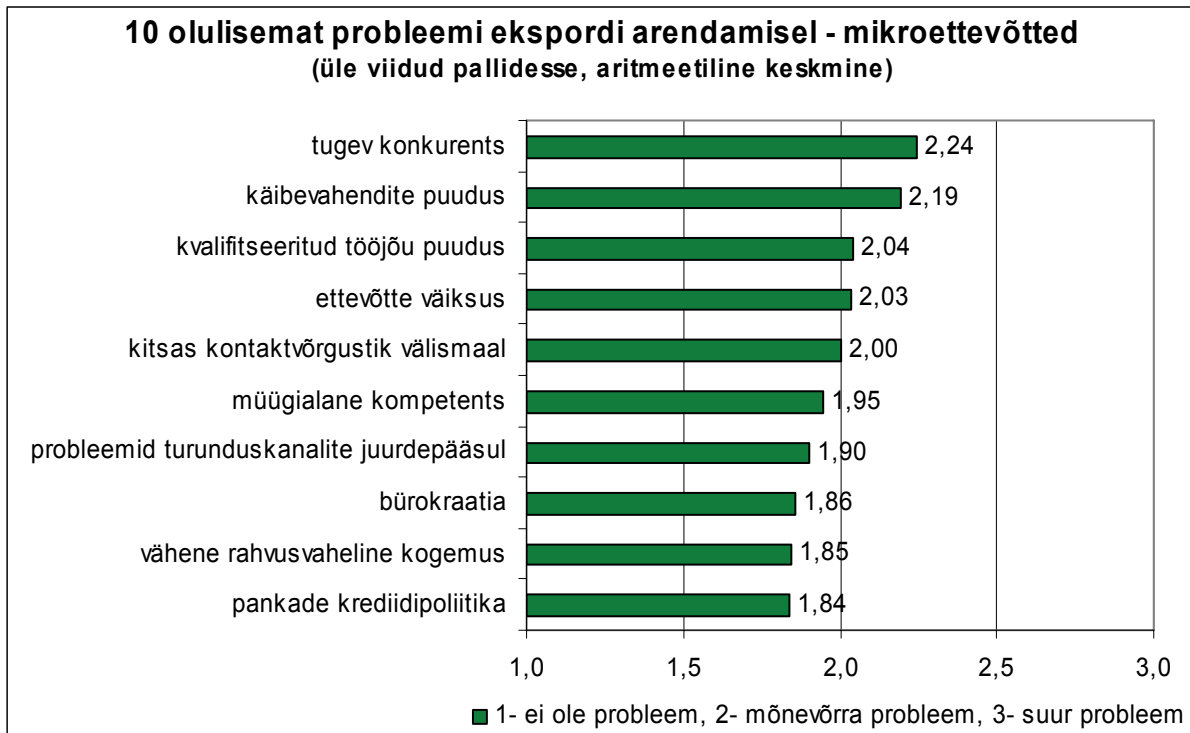


Joonis 3.3.27.

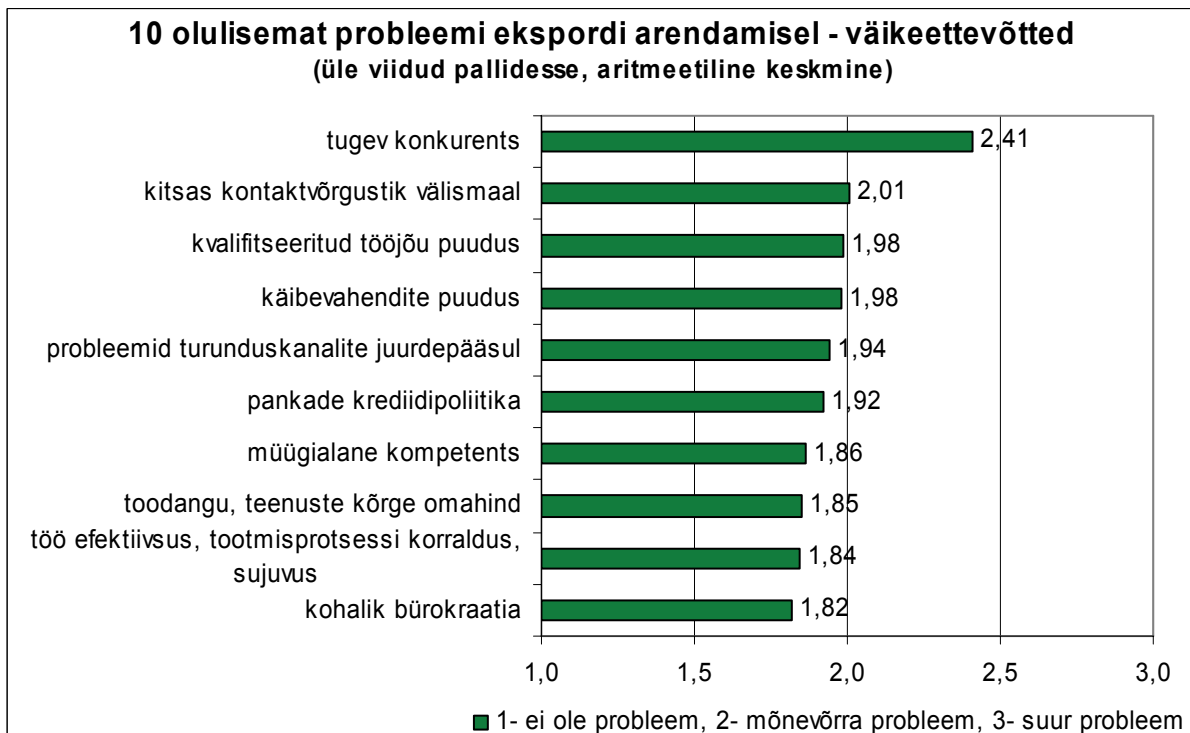


Mikroettevõtetele on olulised probleemid lisaks tugevale konkurentsile ja kvalifitseeritud tööjõu puudusele ka käibevahendite puudus ja ettevõtte väiksus, suurettevõtted seevastu tunnetavad oluliste probleemidena toodangu, teenuste kõrget omahinda ja kohalikku bürokraatiat (joonised 3.3.28. - 3.3.31.).

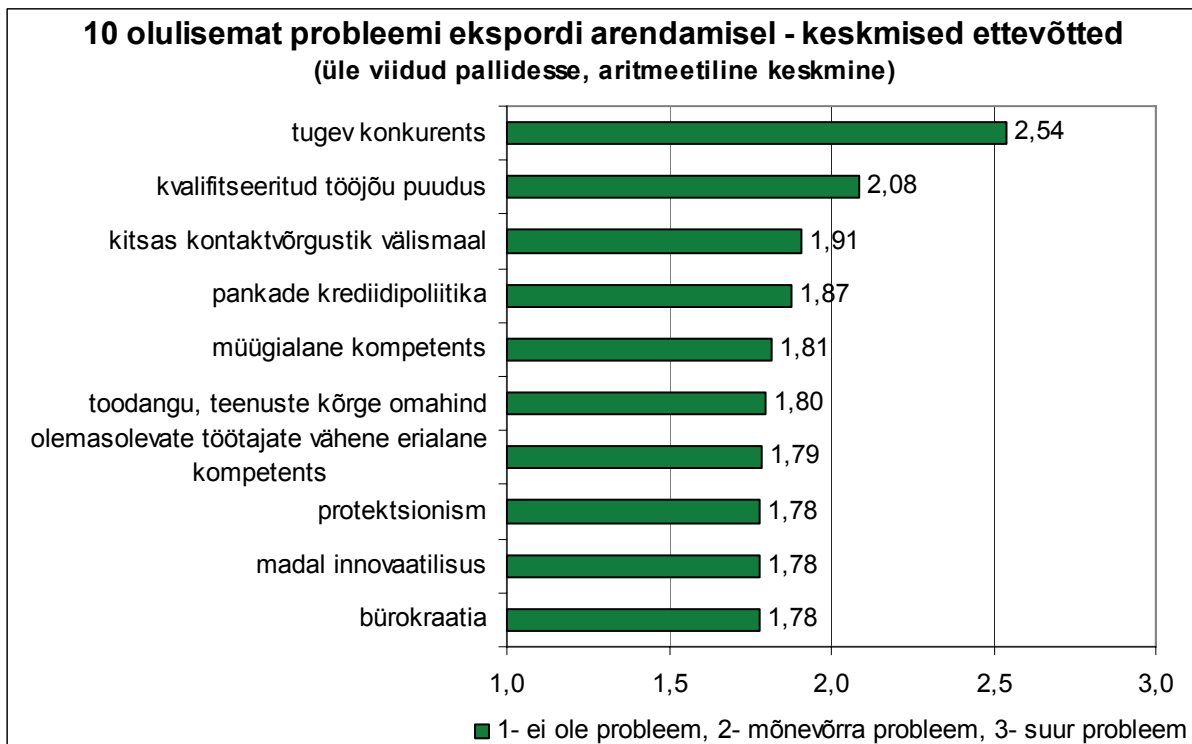
Joonis 3.3.28.



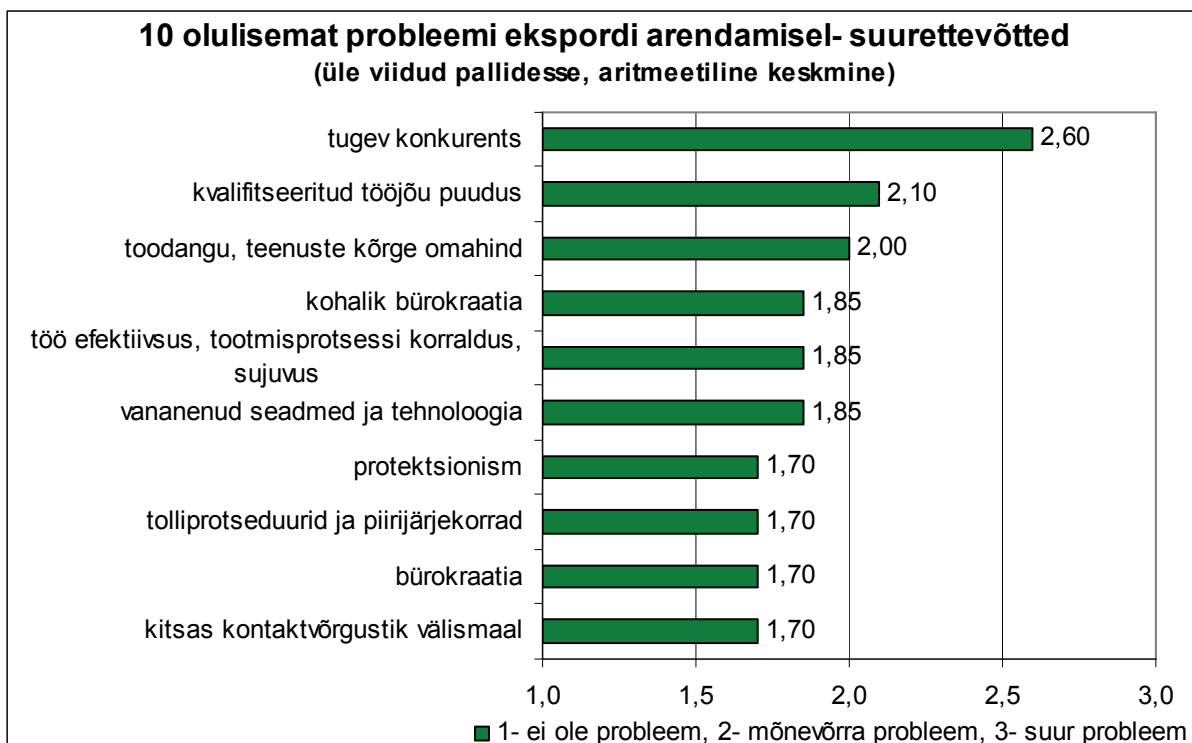
Joonis 3.3.29.



Joonis 3.3.30



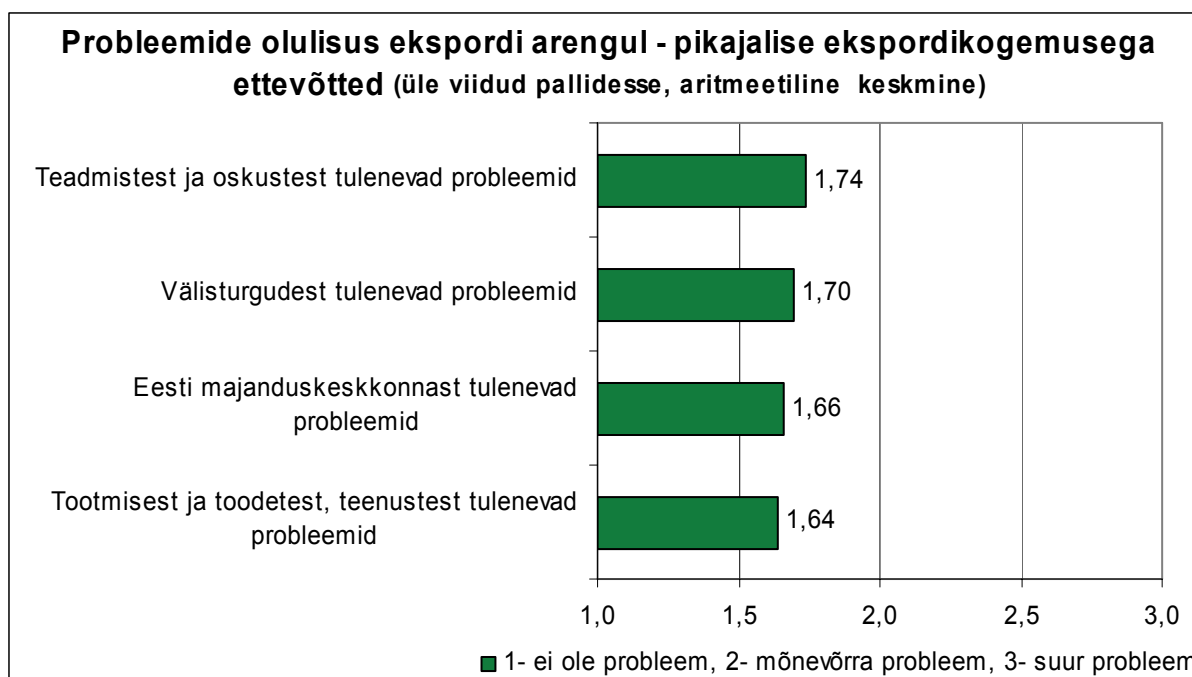
Joonis 3.3.31.



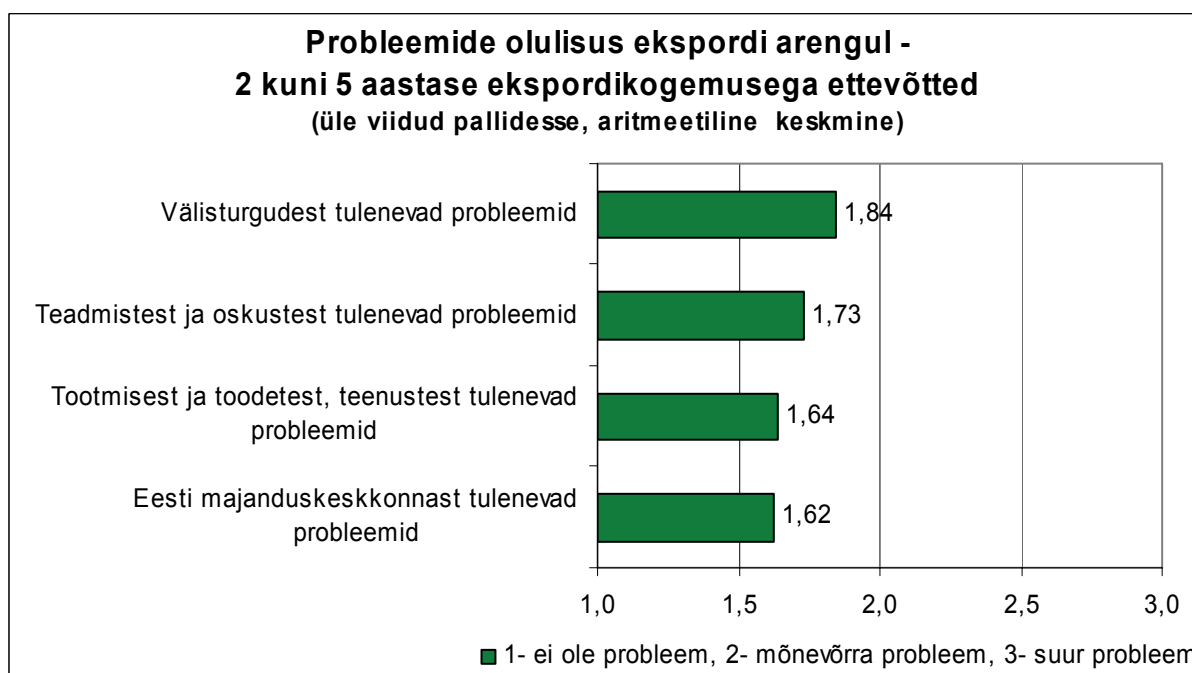
Probleemid ekspordikogemuse järgi

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.

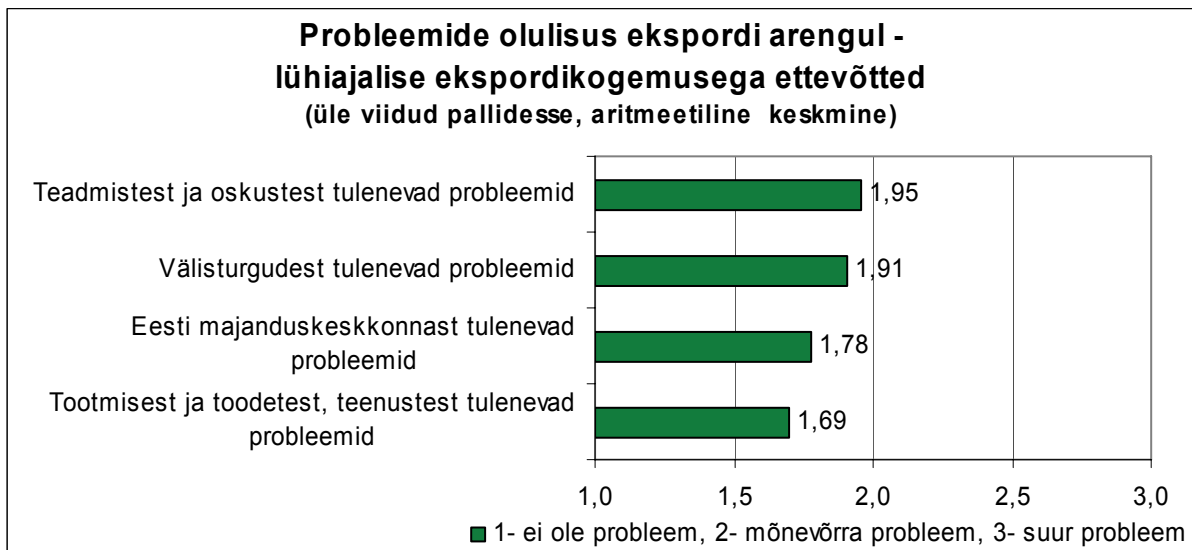
Joonis 3.3.32.



Joonis 3.3.33.

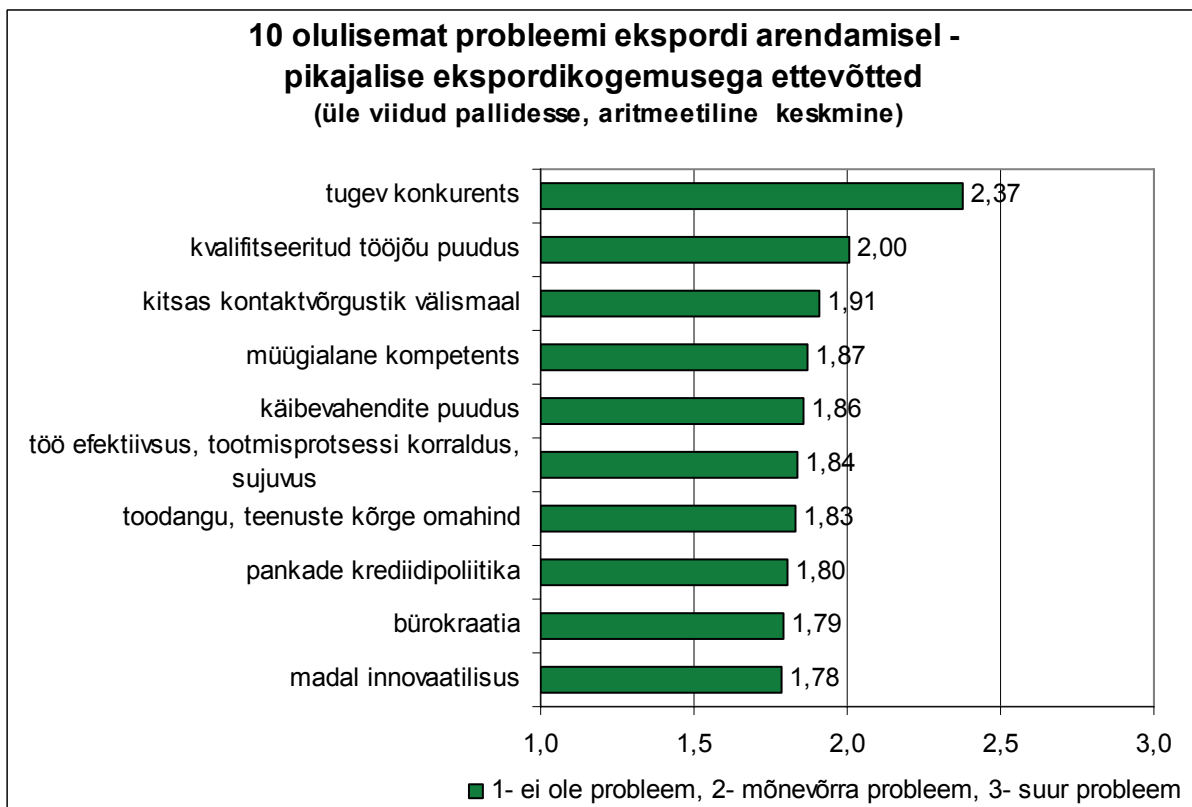


Joonis 3.3.34.



Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtete jaoks on suuremad probleemid seotud tugeva konkurentsi ja kvalifitseeritud tööjõu puudusega. Eksporti alles alustanud ettevõtted hindavad kõige probleemsemateks seevastu 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.

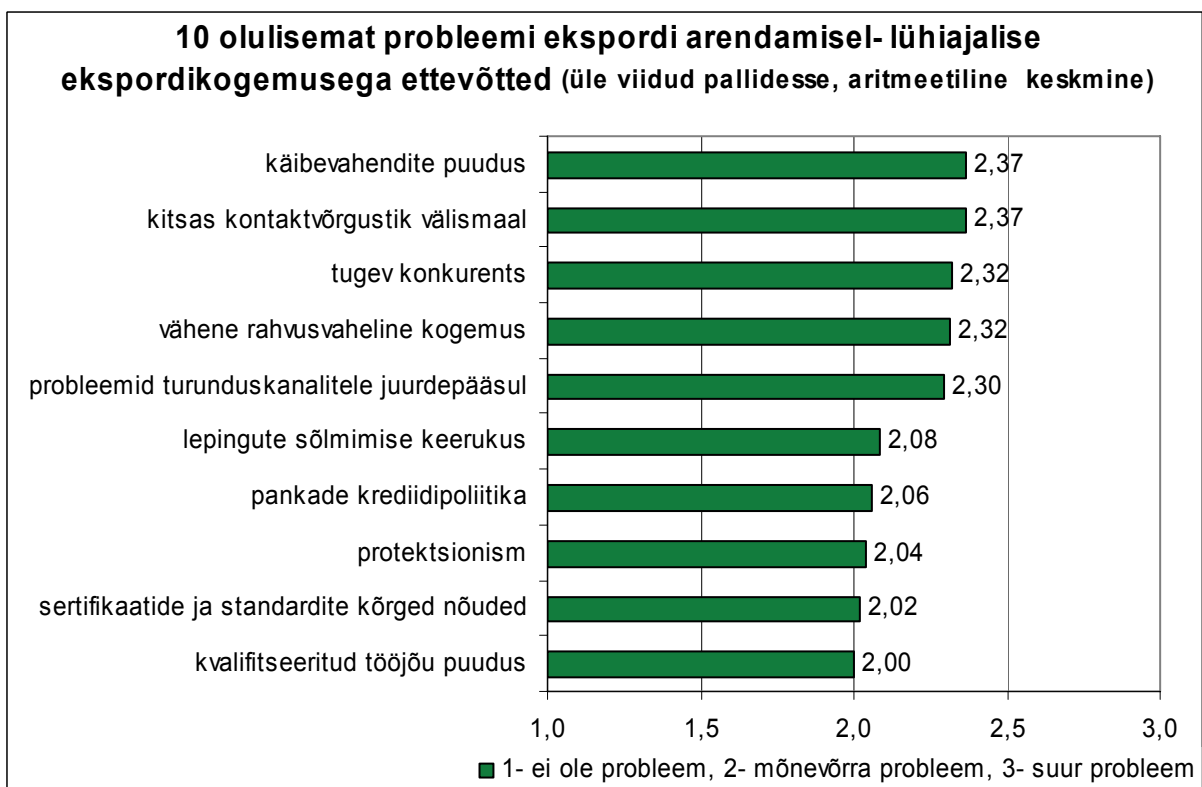
Joonis 3.3.35.



Joonis 3.3.36.



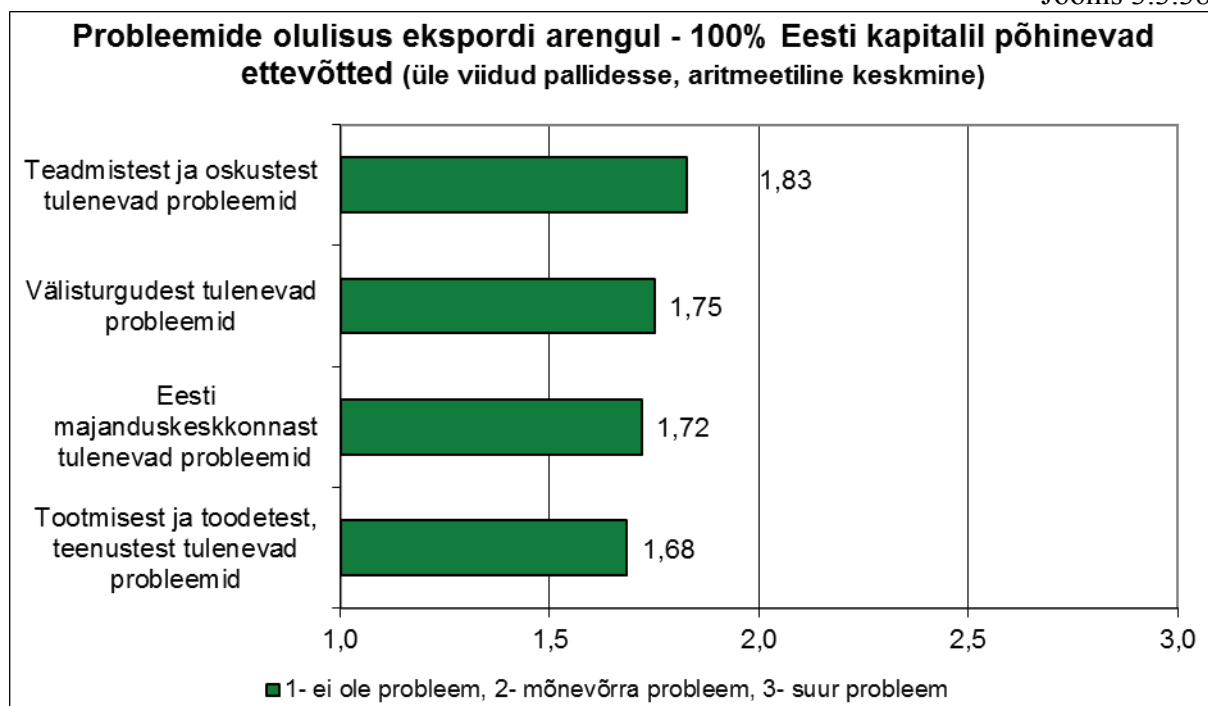
Joonis 3.3.37.



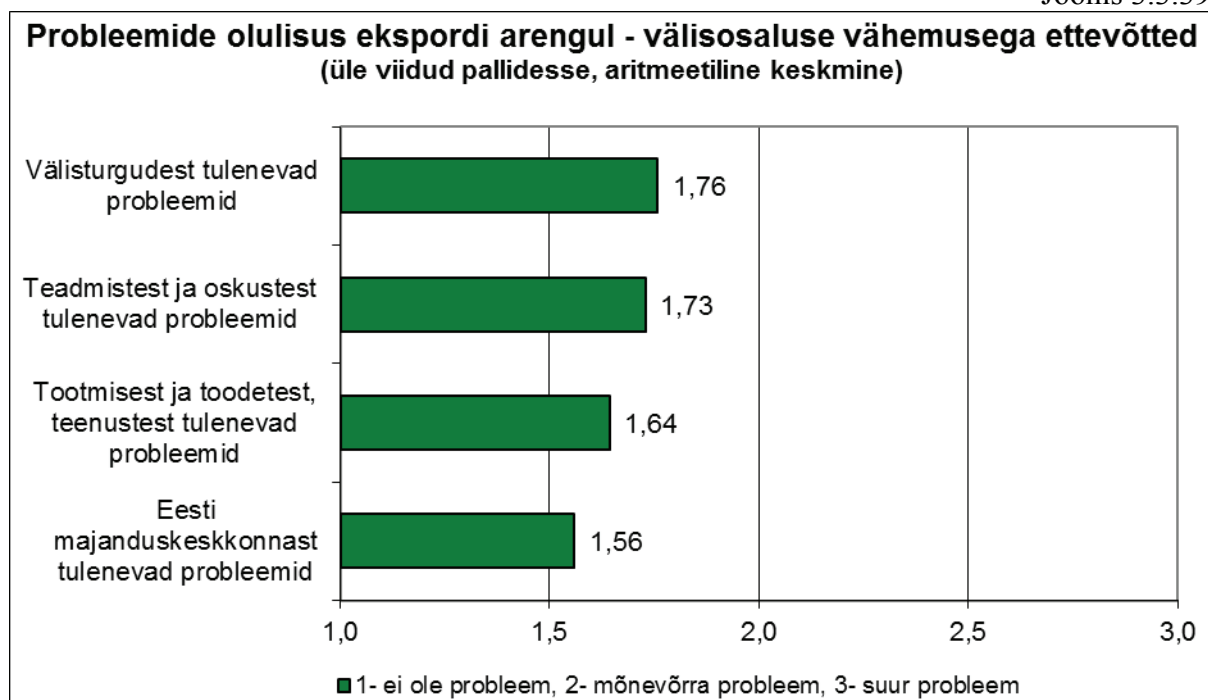
Probleemid välisosaluse järgi

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

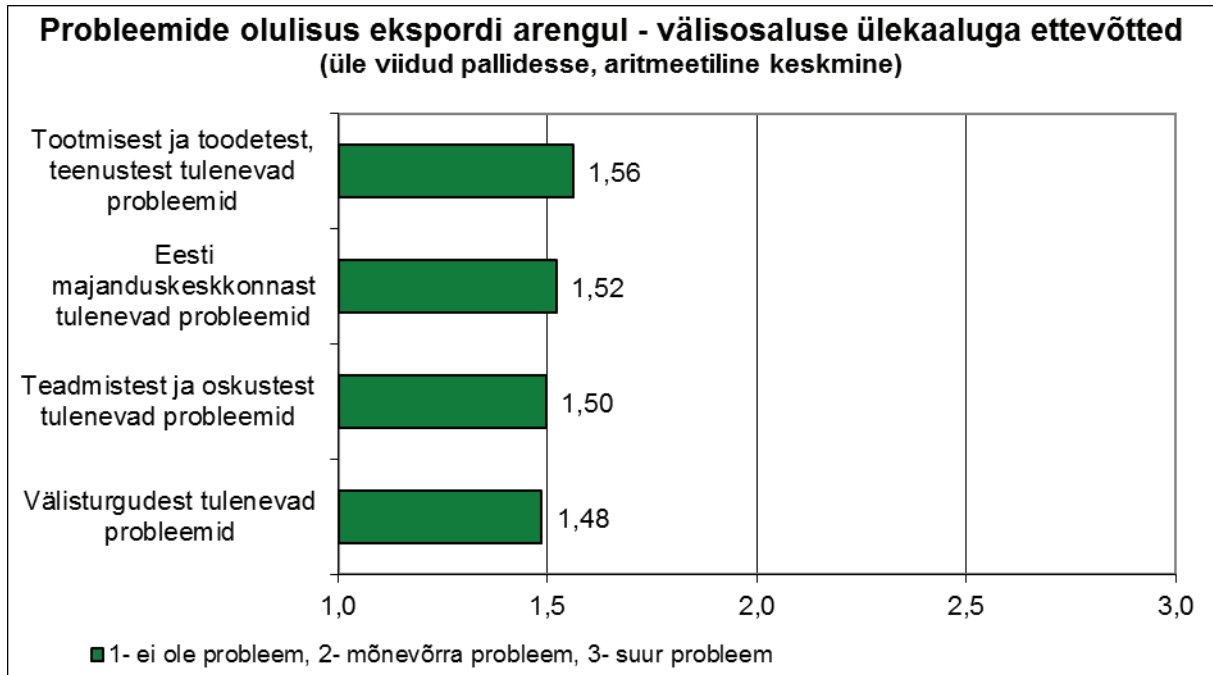
Joonis 3.3.38.



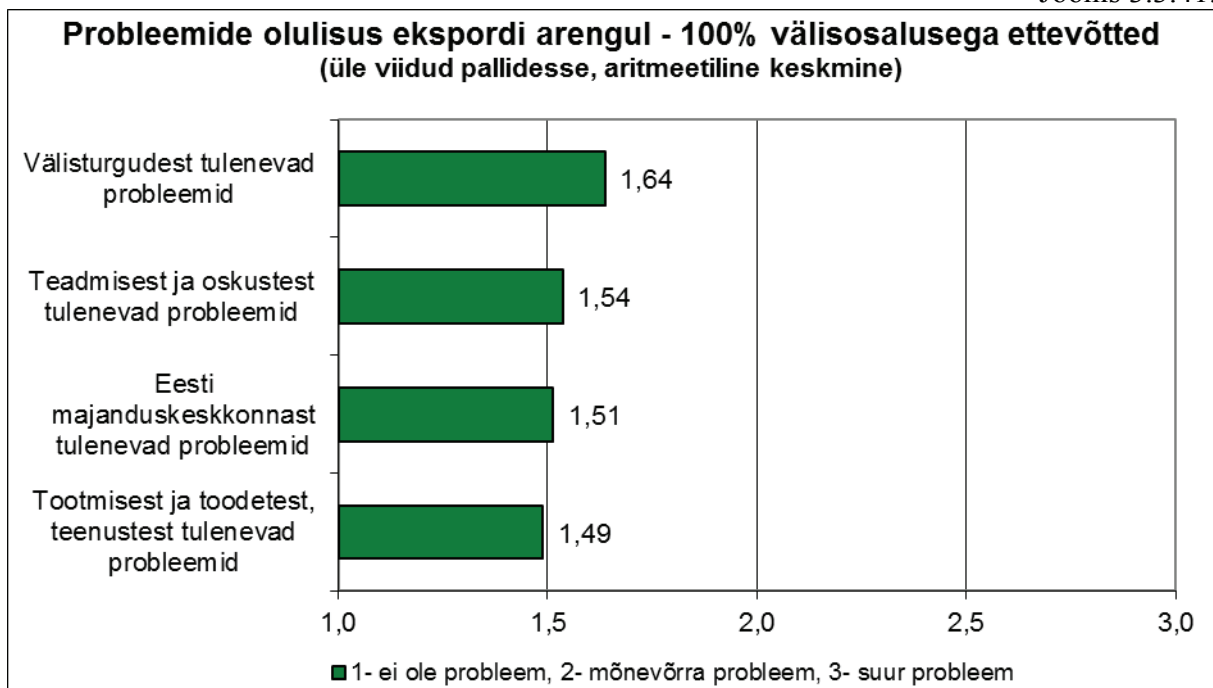
Joonis 3.3.39.



Joonis 3.3.40.

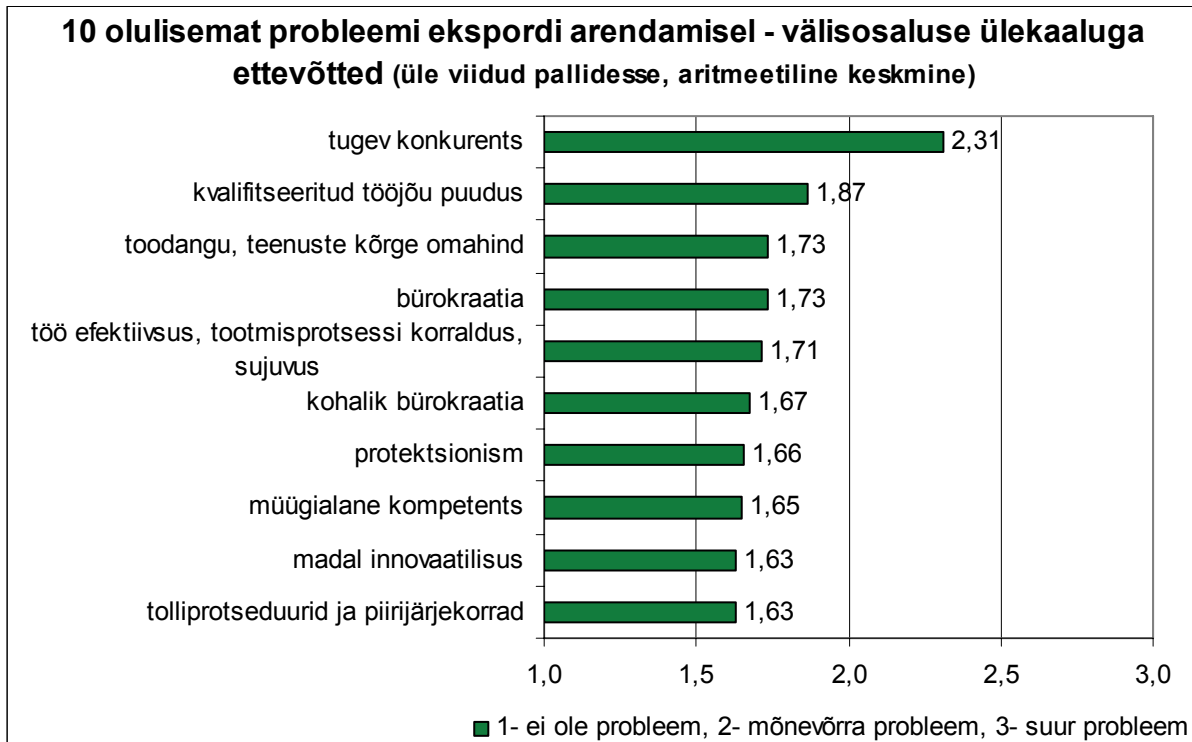


Joonis 3.3.41.

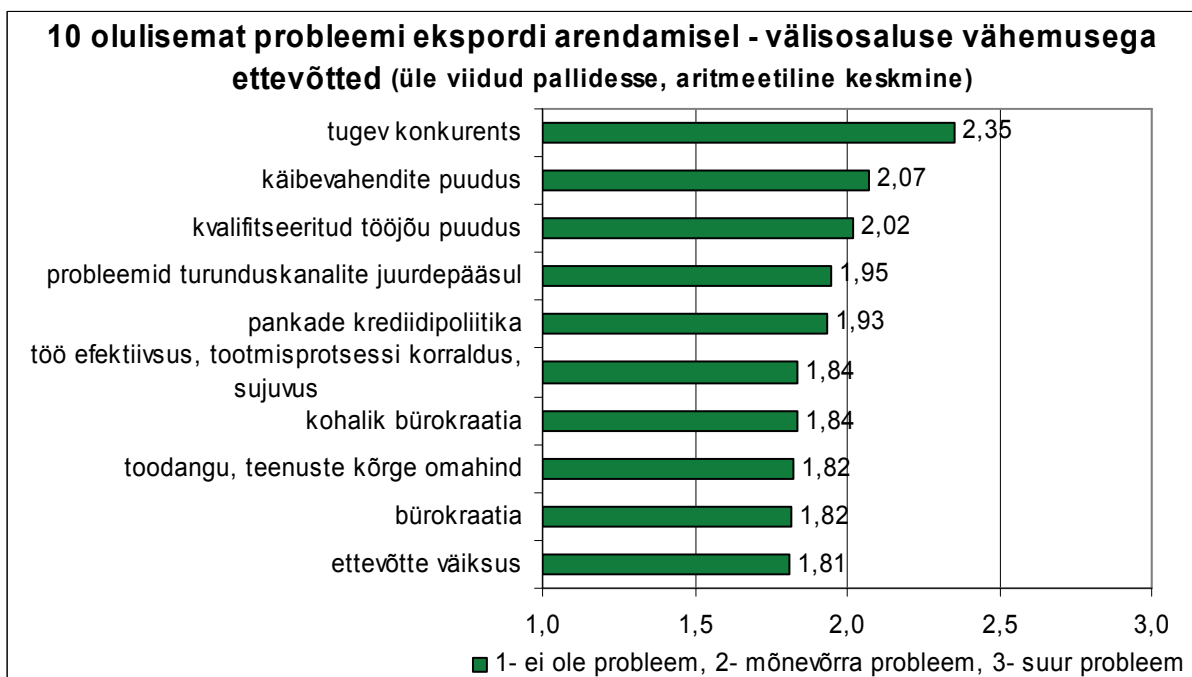


Välisosaluse ülekaaluga ja Eesti kapitali enamusega ettevõtted hindavad ühiselt suurimaks probleemiks tugevat konkurentsi. Lisaks on suurteks probleemideks välisosaluse ülekaaluga ettevõtete jaoks kvalifitseeritud tööjõu puudus ja toodangu/teenuste kõrge omahind (joonised 3.3.42. - 3.3.43.). Eesti kapitali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

Joonis 3.3.42.



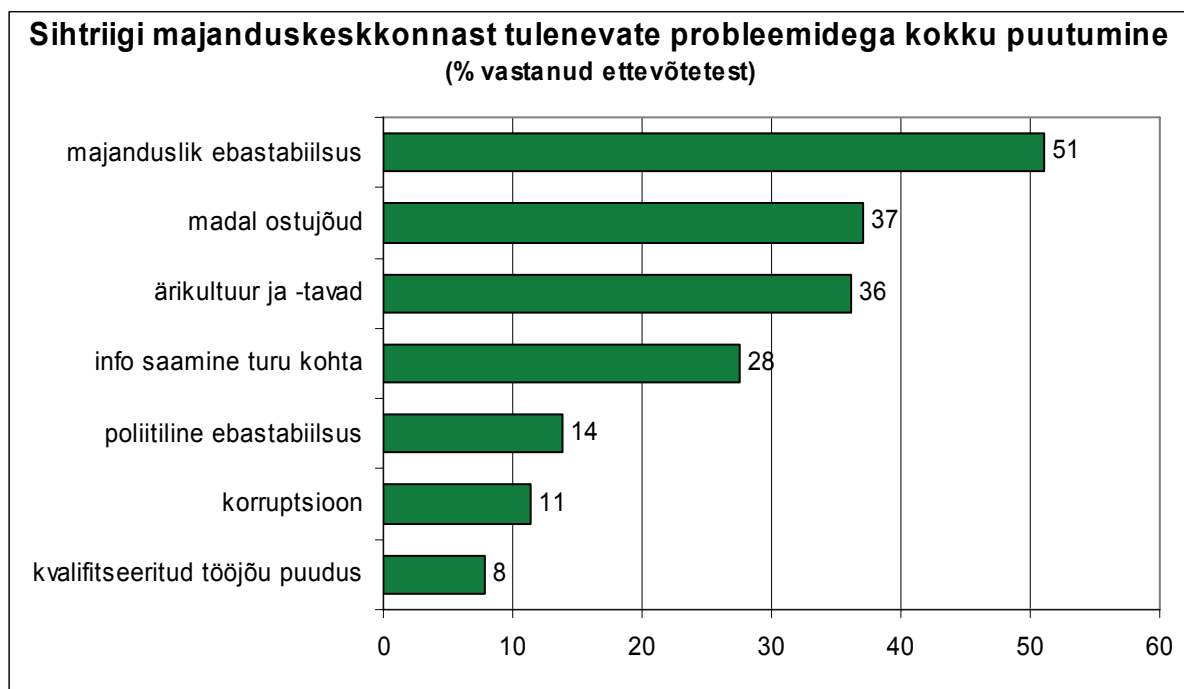
Joonis 3.3.43.



3.3.5. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

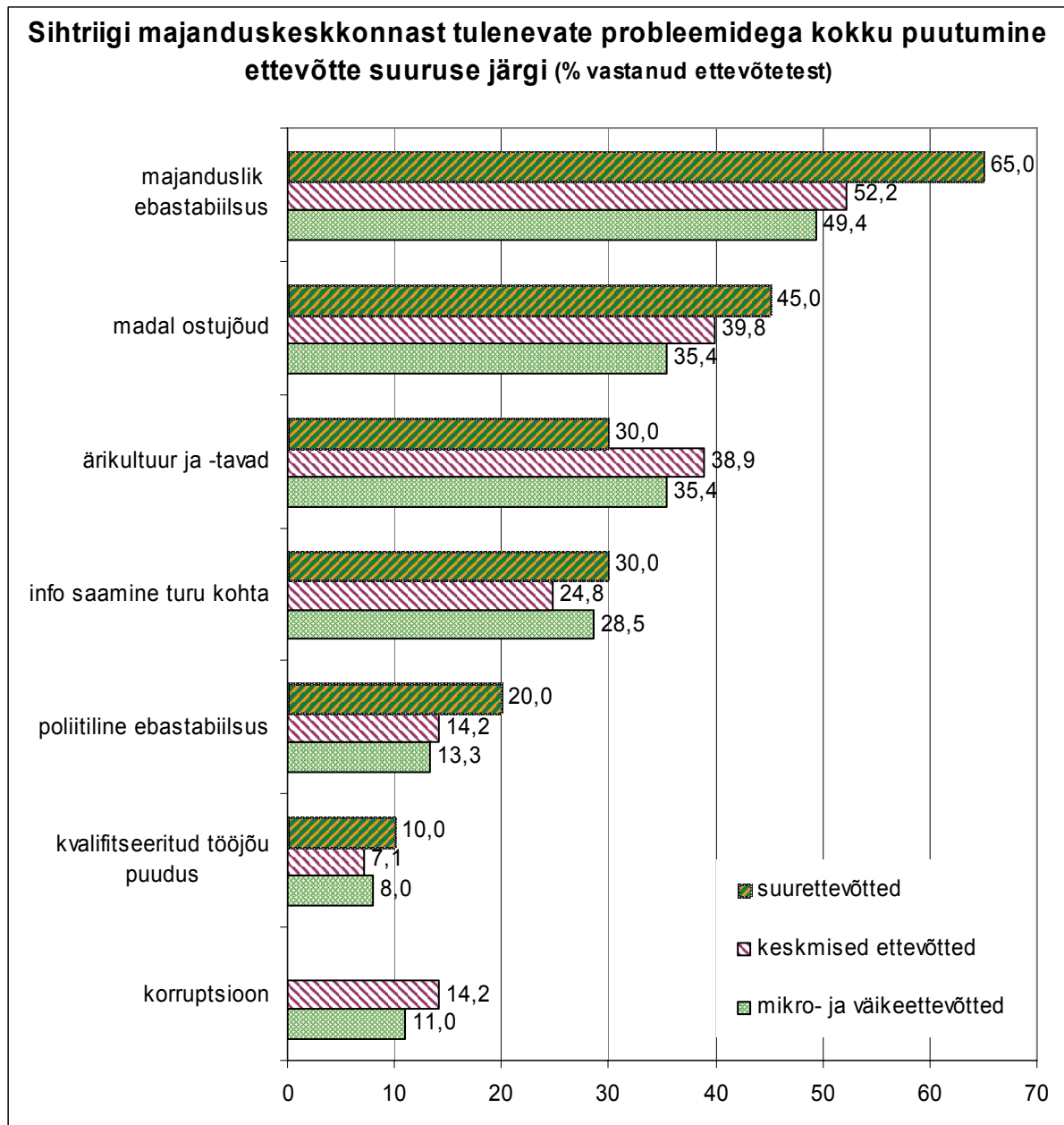
Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest on ettevõtted enim kokku puutunud majandusliku ebastabiilsuse, madala ostujõu ning ärikultuuri ja -tavadega. Ekspordi arengut on üle poolte ettevõtete puhul takistanud majanduslik ebastabiilsus (joonis 3.3.44.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest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

Joonis 3.3.44.



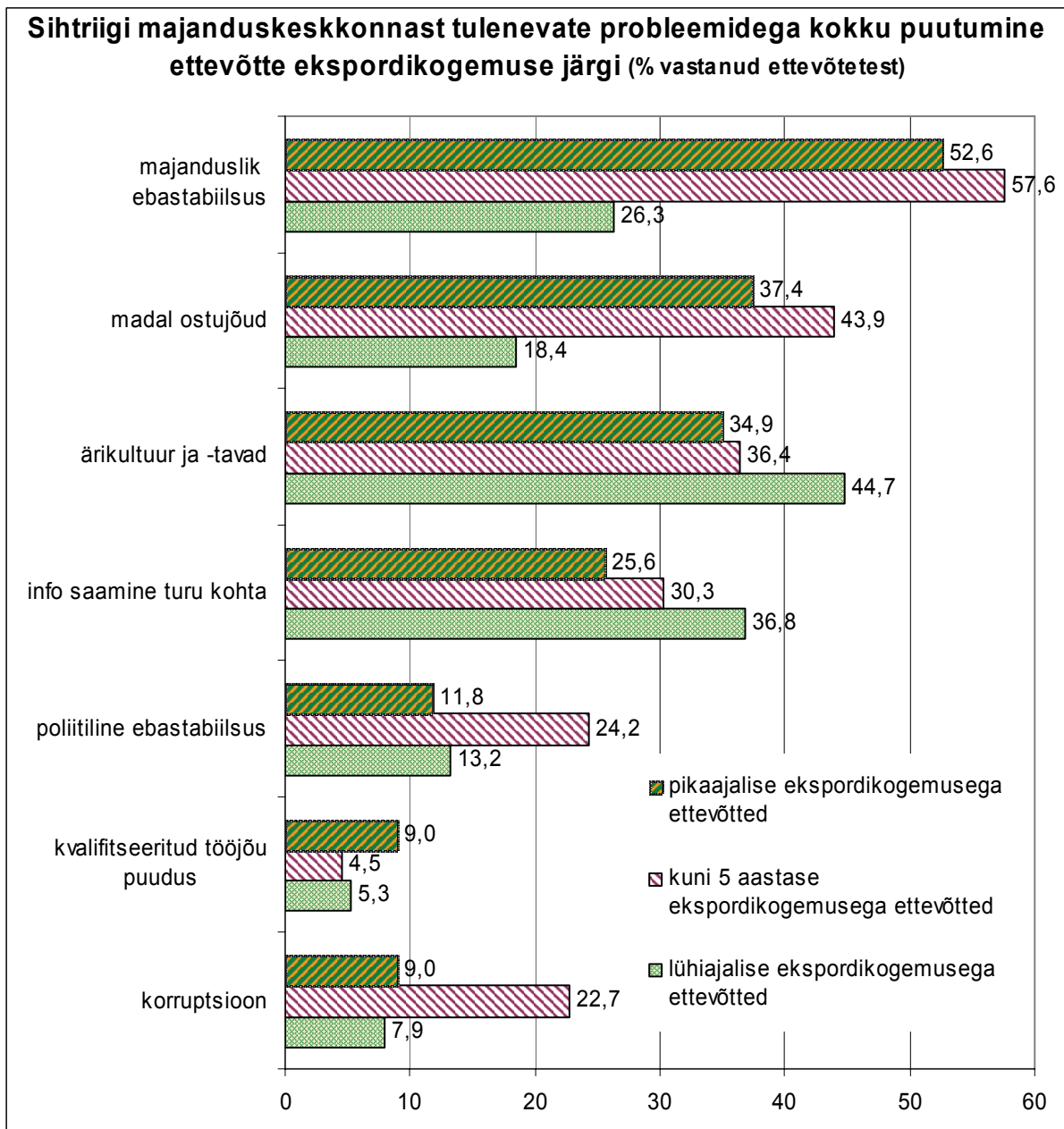
Ettevõtte suuruse järgi on sihtriigi majandusliku ebastabiilsuse ja madala ostujõuga enam kokkupuuteid suurettevõtetel (65% juhtudel) ning vähem mikro- ja väikeettevõtetel (49%) (joonis 3.3.45.) (tabel 3.3.6.). Madalat ostujõudu sihtriigis on eksportimise takistusena tajunud 45% suurettevõtetest, mikro-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

Joonis 3.3.45.



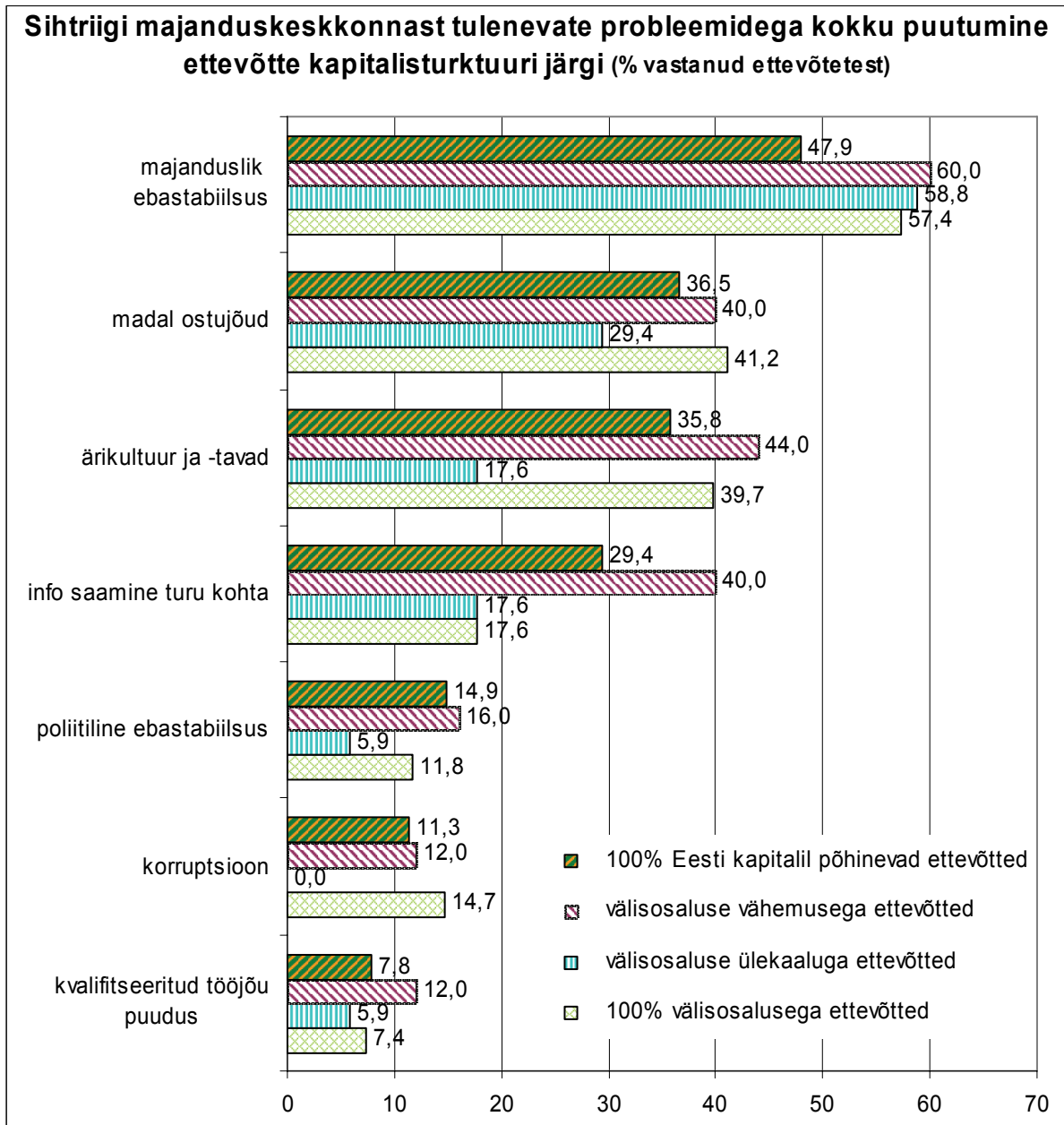
Eksportimise kogemus mõjutab ettevõtte hinnanguid. Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtteid häirib sihtriigi majanduslik ebastabiilsus enam (nimetas seda 53% ettevõtetest) kui “rohelist” eksporditajaid (nimetas 26% vastajatest) (joonis 3.3.46.). Eksporti alustanud ettevõtted on rohkem kokku puutunud muredega ärikultuuri ja -tavade ning info saamisega turu kohta (vastavalt 10%-punkti ja 11%-punkti rohkem kui pikaajalise kogemusega ettevõtted).

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.



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

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| Majanduslik ebastabiilsus | |
| Kokku | 51,0 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 65,0 |
| keskmised ettevõtted | 52,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 49,4 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 57,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 58,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 60,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 47,9 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 52,6 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 57,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 26,3 |
| ----- | |
| Poliitiline ebastabiilsus | |
| Kokku | 13,9 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 20,0 |
| keskmised ettevõtted | 14,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 13,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 11,8 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 16,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 14,9 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 24,2 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 13,2 |
| ----- | |
| Madal ostujõud | |
| Kokku | 37,1 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 45,0 |
| keskmised ettevõtted | 39,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 35,4 |
| ----- | |

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 41,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 29,4 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 40,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 36,5 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 37,4 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 43,9 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 18,4 |

Korruptsioon

| | |
|---|-------------|
| Kokku | 11,4 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 0,0 |
| keskmised ettevõtted | 14,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 11,0 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 14,7 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 11,3 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 9,0 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 22,7 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 7,9 |

Kvalifitseeritud tööjõu puudus

| | |
|---|------------|
| Kokku | 7,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 10,0 |
| keskmised ettevõtted | 7,1 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 8,0 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 7,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 7,8 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 9,0 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,3 |

Info saamine turu kohta**Kokku 27,5**

Ettevõtted suuruse järgi

| | |
|---------------------------|------|
| suurettevõtted | 30,0 |
| keskmised ettevõtted | 24,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 28,5 |

Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi

| | |
|---|------|
| 100% välisosalusega ettevõtted | 17,6 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 17,6 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 40,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 29,4 |

Eksportimise kogemuse järgi

| | |
|--|------|
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 25,6 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 30,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 36,8 |

Ärikultuur ja -tavad**Kokku 36,1**

Ettevõtted suuruse järgi

| | |
|---------------------------|------|
| suurettevõtted | 30,0 |
| keskmised ettevõtted | 38,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 35,4 |

Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi

| | |
|---|------|
| 100% välisosalusega ettevõtted | 39,7 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 17,6 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 44,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 35,8 |

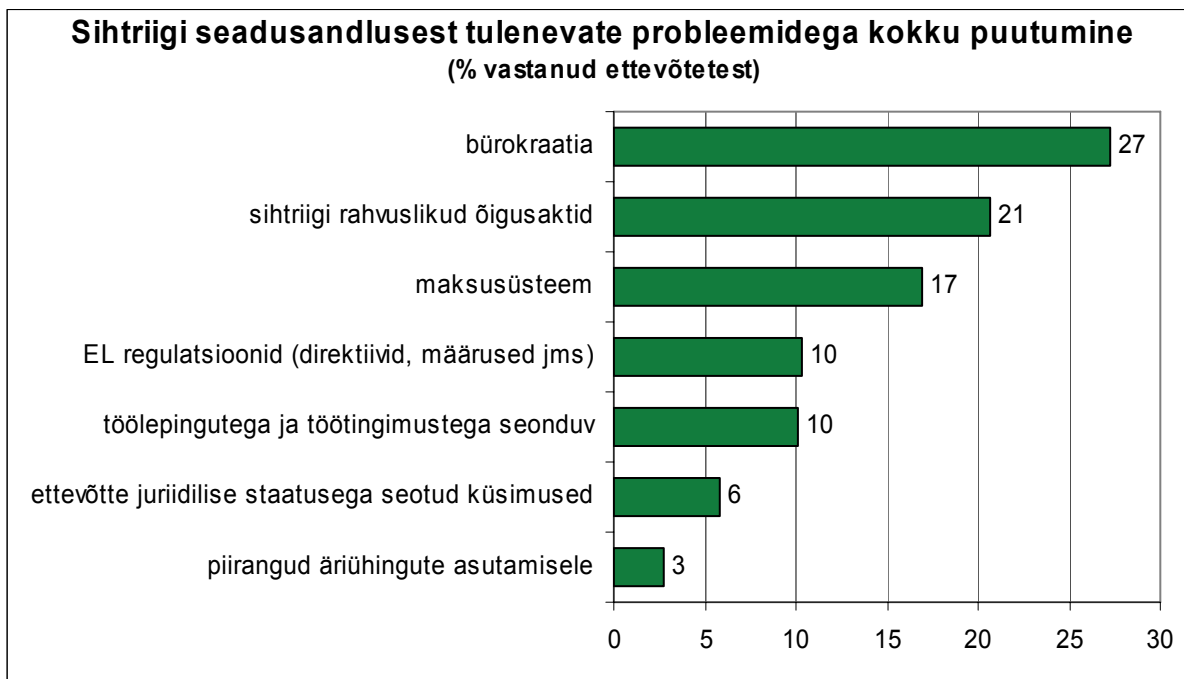
Eksportimise kogemuse järgi

| | |
|--|------|
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 34,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 36,4 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 44,7 |

3.3.6. Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemide mõju

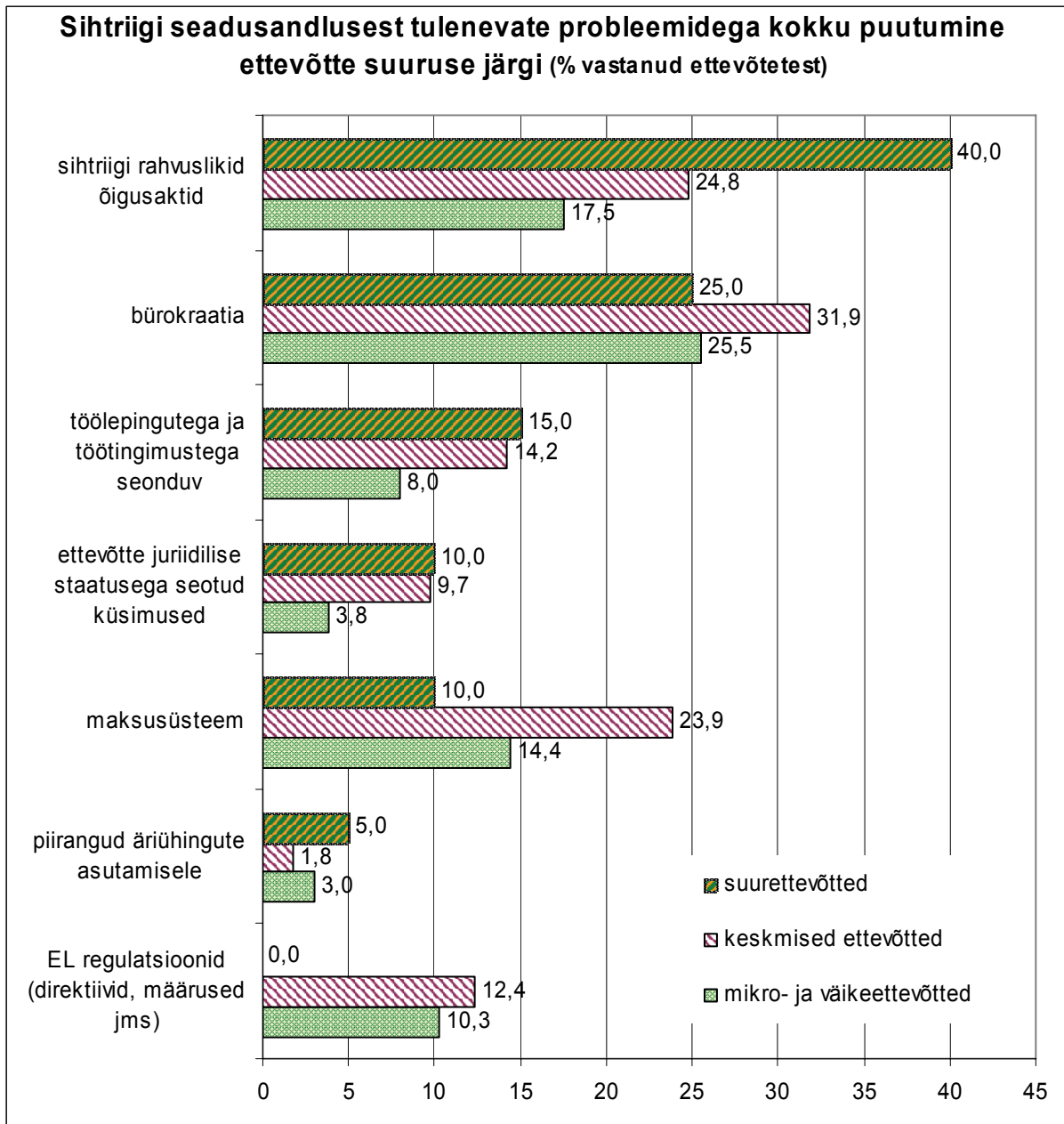
Sihtriigi seadusandlusest tulenevatest probleemidest on ettevõtted rohkem negatiivselt kokku puutunud bürokraatia, sihtriigi rahvuslike õigusaktide ja maksusüsteemiga (joonis 3.3.48.). Murekohaks ei ole ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimused ja piirangud äriühingute asutamisele.

Joonis 3.3.48.



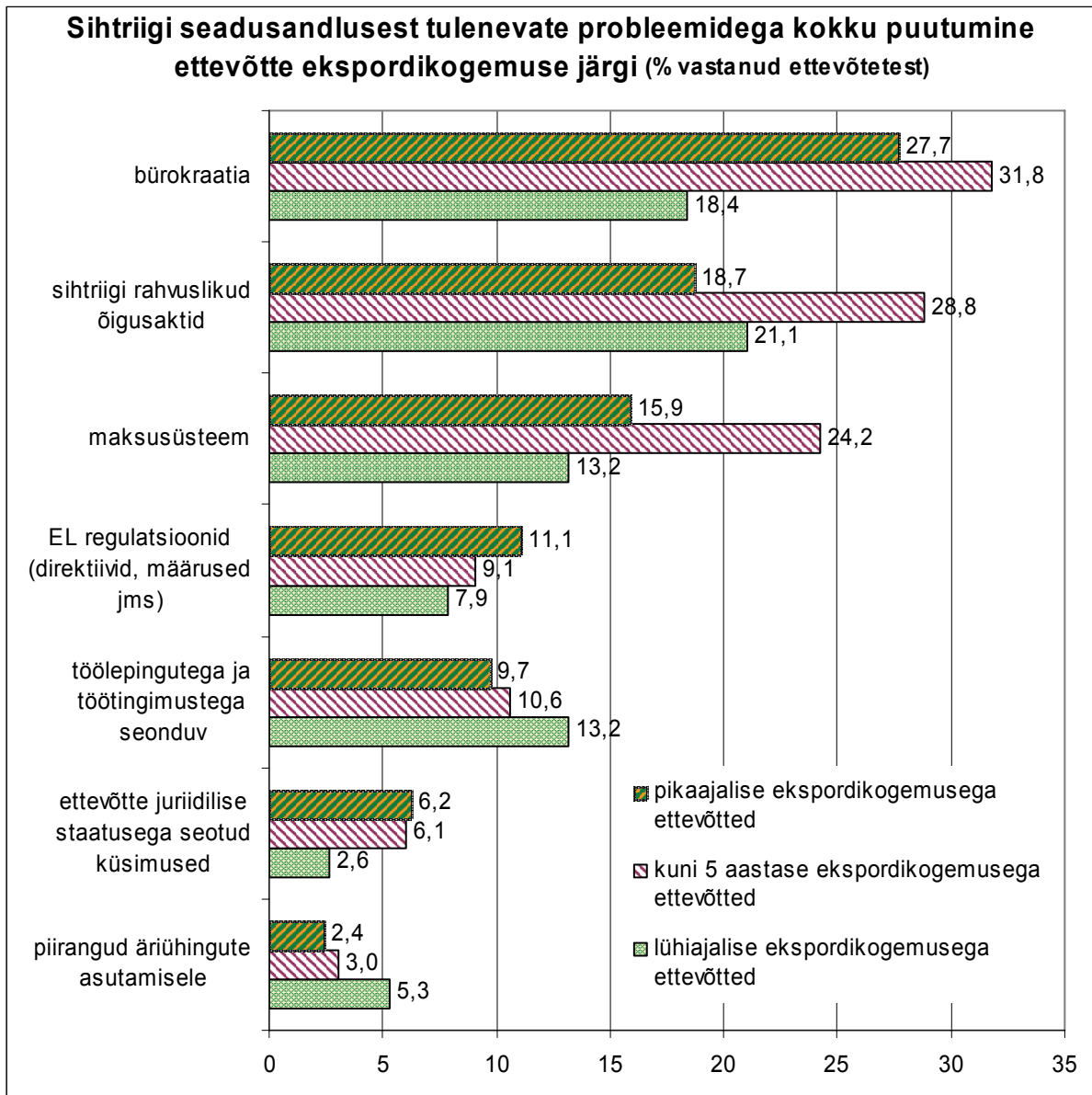
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad erinevused EL regulatsioonide, töölepingute ja töötingimustega seonduva ning sihtriigi rahvuslike seadusaktidega tekkivate takistustega (joonis 3.3.49). (tabel 3.3.7.). Kui suurettevõtted ei ole EL regulatsioonidest tulenevate probleemidega kokku puutunud üldse, siis 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.



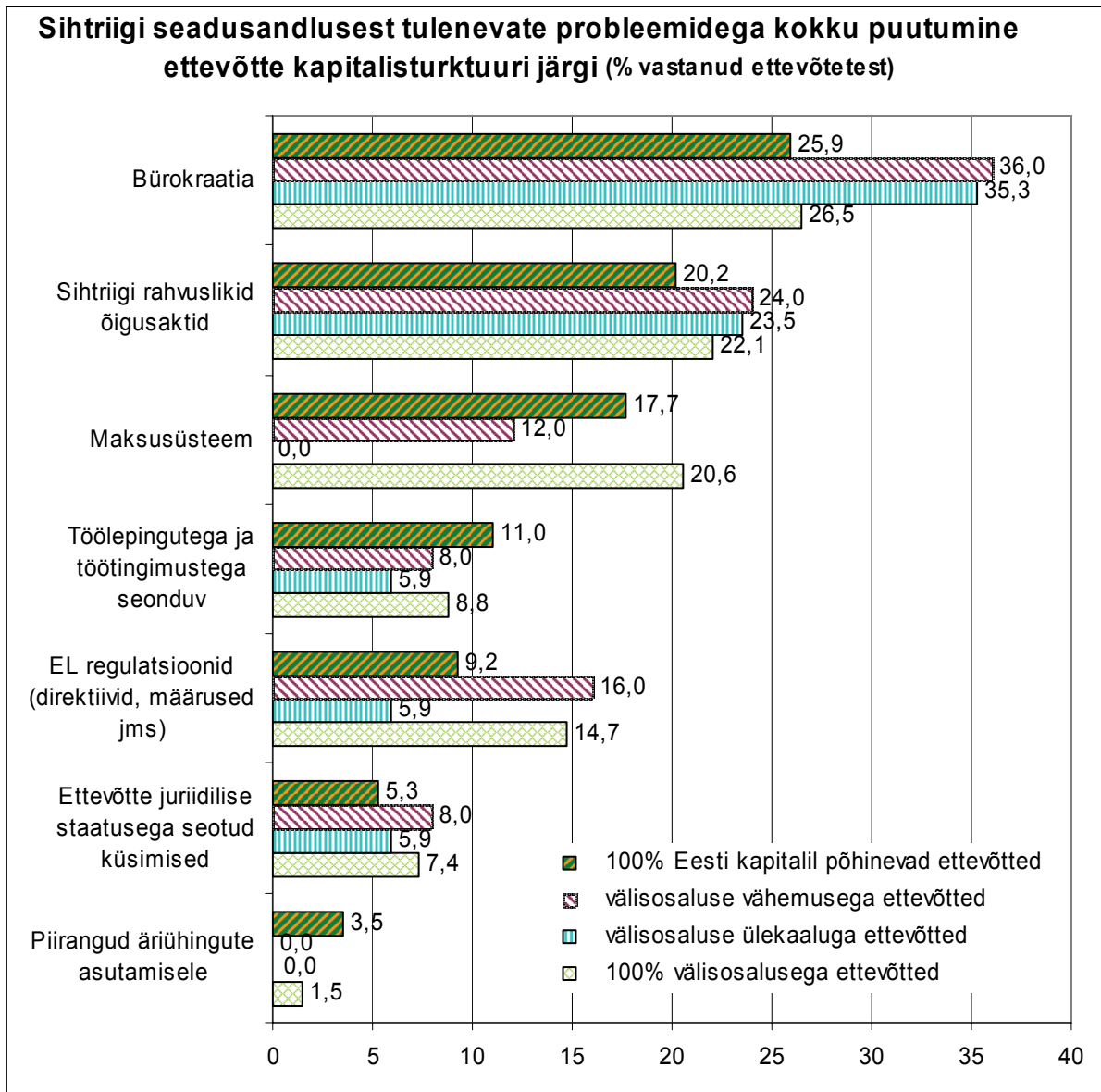
Bürokraatiaga on kokku puutunud 28% pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetest ja 18% ekspordi alustanud ettevõtetest (joonis 3.3.50.). Kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted on rohkem kokku puutunud piirangutega äriühingute asutamisele ja töölepingute ning töötingimustega seonduvaga.

Joonis 3.3.50.



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

Joonis 3.3.51.



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

| | Kokku puutunud |
|--|----------------|
| Piirangud äriühingute asutamisele | |
| Kokku | 2,8 |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 1,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 3,0 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 1,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 3,5 |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 2,4 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 3,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,3 |
| EL regulatsioonid (direktiivid, määrused jms) | |
| Kokku | 10,4 |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 0,0 |
| keskmised ettevõtted | 12,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 10,3 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 14,7 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 16,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 9,2 |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,1 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 9,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 7,9 |
| Sihtriigi rahvuslikud õigusaktid | |
| Kokku | 20,7 |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 40,0 |
| keskmised ettevõtted | 24,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 17,5 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 22,1 |

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 23,5 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 24,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 20,2 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 18,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 28,8 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 21,1 |
| ----- | |
| Maksusüsteem | |
| Kokku | 16,9 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 10,0 |
| keskmised ettevõtted | 23,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 14,4 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 20,6 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 17,7 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 15,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 24,2 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 13,2 |
| ----- | |
| Bürokratia | |
| Kokku | 27,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 25,0 |
| keskmised ettevõtted | 31,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 25,5 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 26,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 35,3 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 36,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 25,9 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 27,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 31,8 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 18,4 |
| ----- | |

Ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimised

| | |
|---|------------|
| Kokku | 5,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 10,0 |
| keskmised ettevõtted | 9,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 3,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 7,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 5,3 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,2 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |

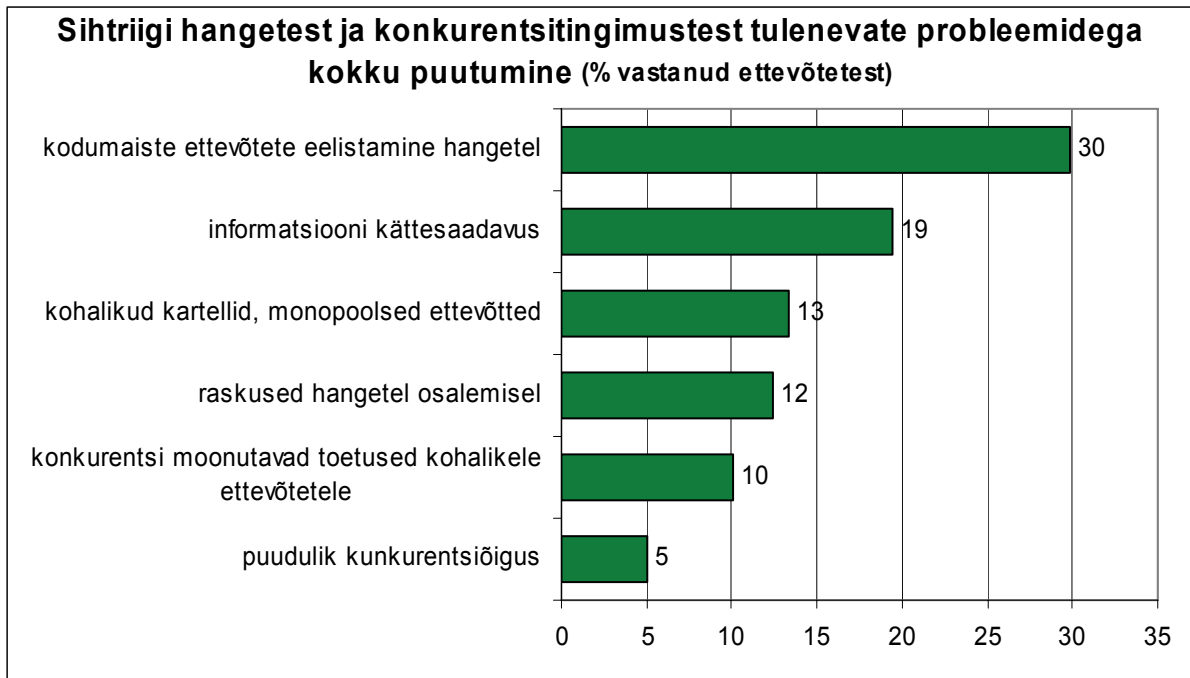
Töölepingutega ja töötingimustega seonduv

| | |
|---|-------------|
| Kokku | 10,1 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 15,0 |
| keskmised ettevõtted | 14,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 8,0 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 8,8 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 11,0 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 9,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 10,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 13,2 |

3.3.7. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

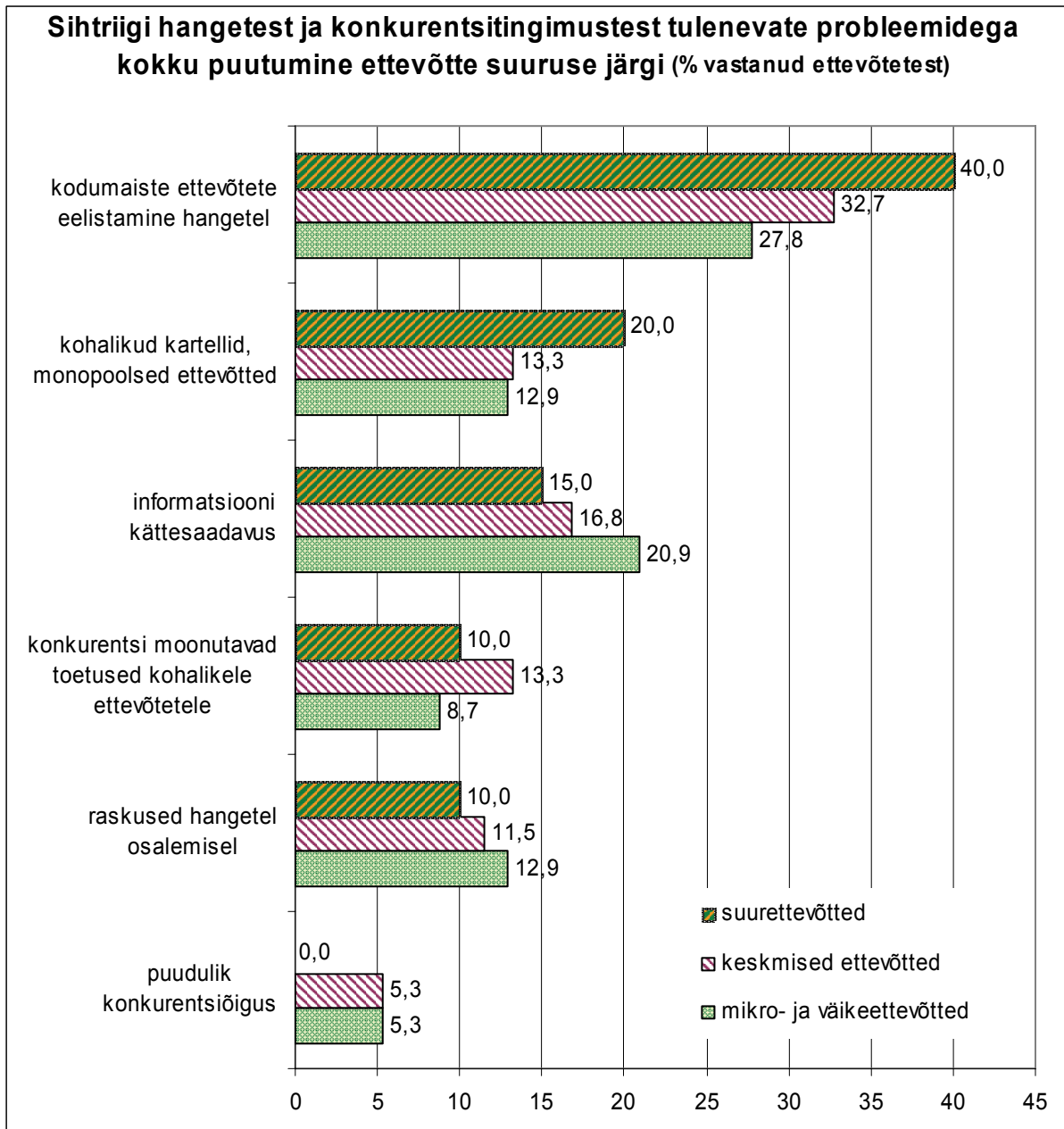
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest on ettevõteted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel ja informatsiooni kättesaadavusega. Esimese puhul leiab 30% ettevõtetest, et see on probleem (joonis 3.3.52). Vähem on kokku puutunud konkurentsi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

Joonis 3.3.52.



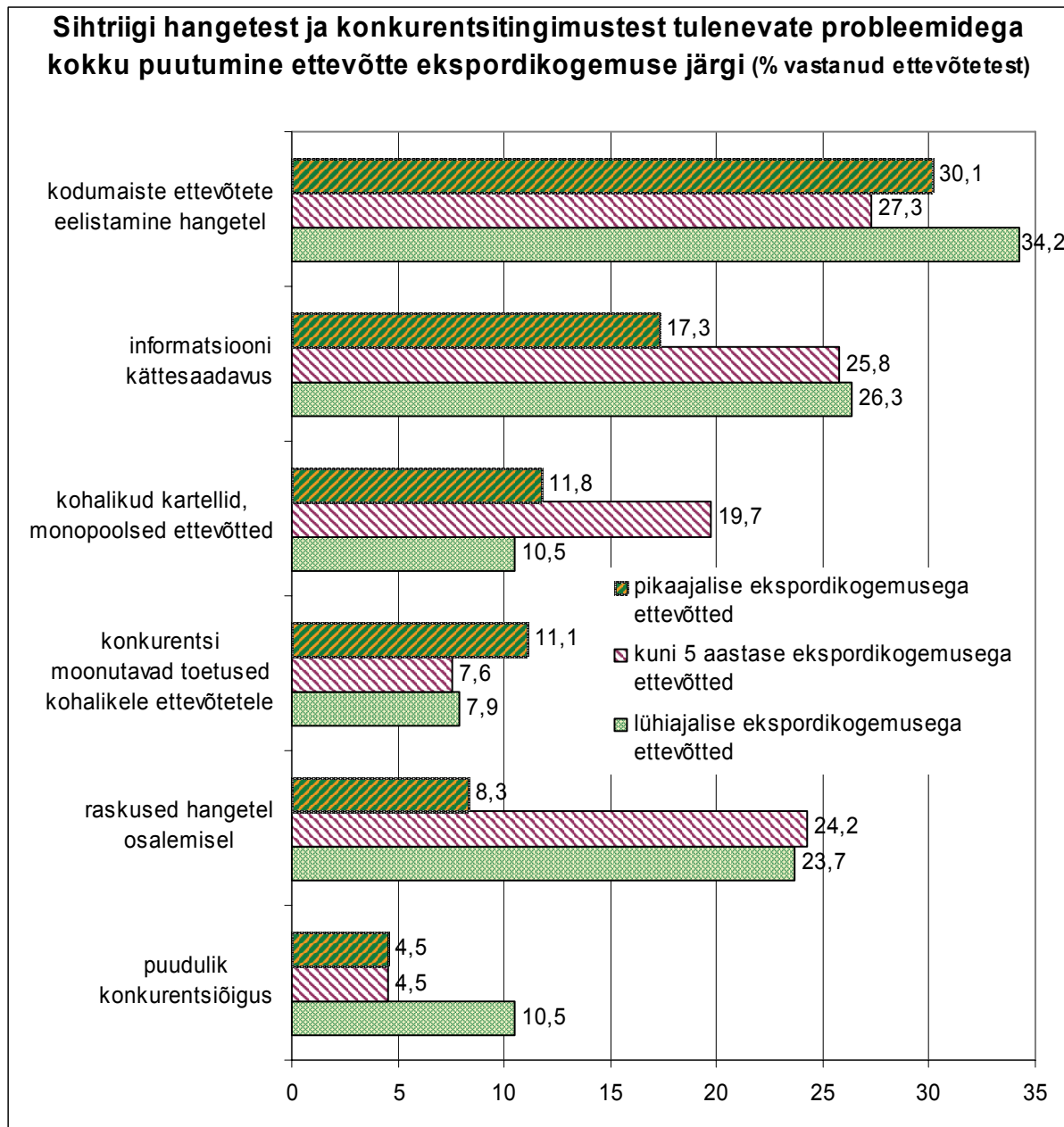
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad vahed puuduliku konkurentsioiguse vallas, kodumaiste ettevõtete eelistamise hangetel ja kohalikke kartellide ning monopoolsete ettevõtete olemasolus (joonis 3.3.53.). Kui suurettevõtted ei ole puuduliku konkurentsioigusega kokku puutunud ühegi vastanud ettevõtte puhul, 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 ettevõtetega kokku puutumine on suurettevõtetel samuti 7%-punkti võrra suurem.

Joonis 3.3.53.



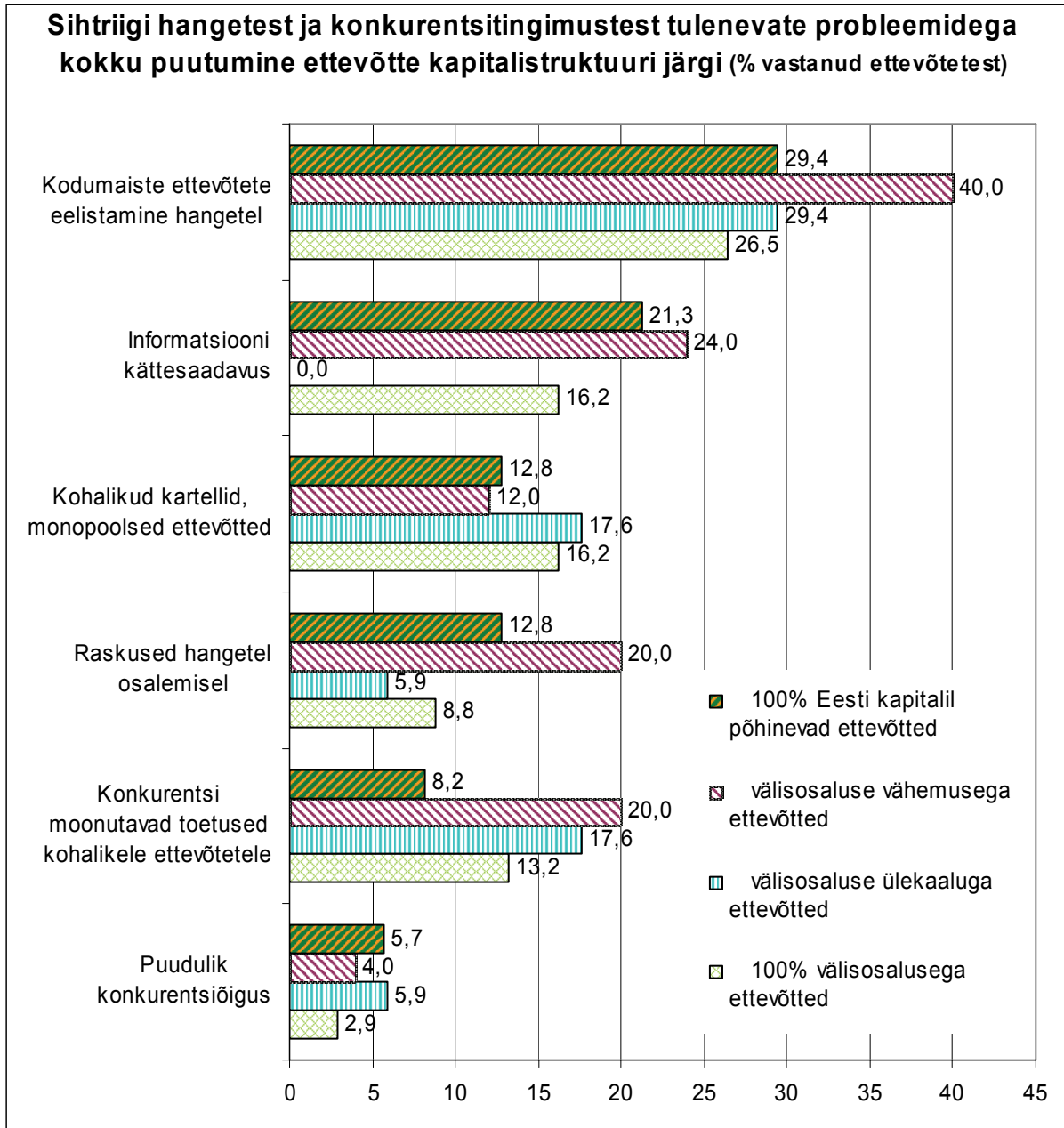
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted on hangetel osalemise raskustega pidanud tegelema oluliselt vähem kui kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted (vastavalt 8% ja 24% ettevõtetest) (joonis 3.3.54.). Ekspordi alustanud ettevõtted on rohkem kokku puutunud puuduliku konkurentsidiiguse ja informatsiooni 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 ettevõtetele.

Joonis 3.3.54.



Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted on informatsiooni kättesaamisega 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 võrra rohkem kokku puutunud.

Joonis 3.3.55.



Tabel 3.3.8. Sihtriigi hangetes ja konkurentsitingimustes probleemidega kokku puutumine kriteeriumite järgi (% vastanud ettevõtetest)

| Kokku puutunud | |
|---|-------------|
| Informatsiooni kättesaadavus | |
| Kokku | 19,4 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 15,0 |
| keskmised ettevõtted | 16,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 20,9 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 16,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 24,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 21,3 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 17,3 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 25,8 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 26,3 |
| ----- | |
| Puudulik konkurentsioigus | |
| Kokku | 5,1 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 0,0 |
| keskmised ettevõtted | 5,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 5,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 2,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 5,7 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 10,5 |
| ----- | |
| Kodumaiste ettevõtete eelistamine hangetel | |
| Kokku | 29,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 40,0 |
| keskmised ettevõtted | 32,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 27,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 26,5 |

| | 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 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 10,0 |
| keskmised ettevõtted | 11,5 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 12,9 |
| ----- | |
| Ettevõtted 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 |

Konkurentsi moonutavad toetused kohalikele ettevõtetele

| | |
|---|-------------|
| Kokku | 10,1 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 10,0 |
| keskmised ettevõtted | 13,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 8,7 |
| ----- | |
| Ettevõtted 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

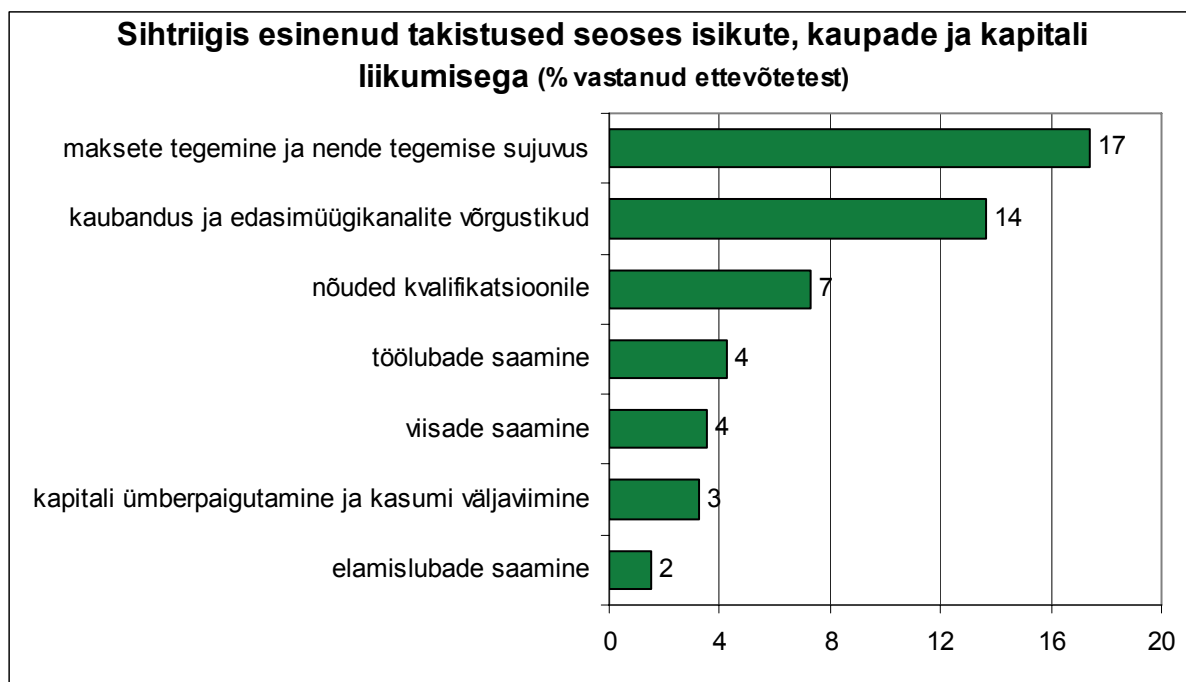
| | |
|--------------------------|-------------|
| Kokku | 13,4 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| suurettevõtted | 20,0 |
| keskmised ettevõtted | 13,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 12,9 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 16,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 17,6 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 12,8 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 19,7 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 10,5 |

3.3.8. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

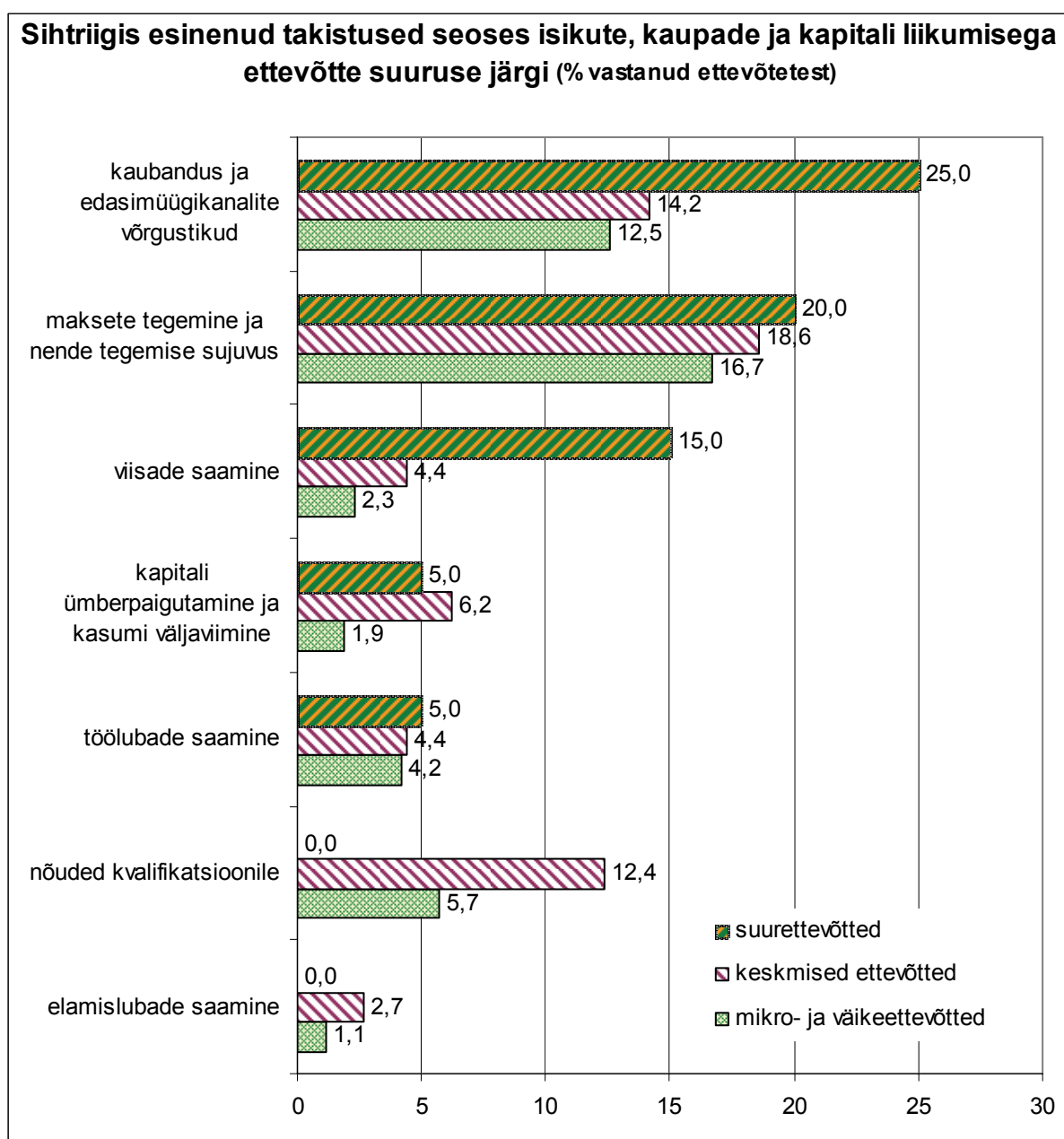
Takistustest sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega olid ettevõtted viimasel ajal rohkem kokku puutunud maksete tegemise sujuvuse ja kaubandus ning edasimüügikanalite võrgustikkudest tekkivate probleemidega (joonis 3.3.56.). Ettevõtted on vähe kokku puutunud takistustega, mis hõlmavad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

Joonis 3.3.56.



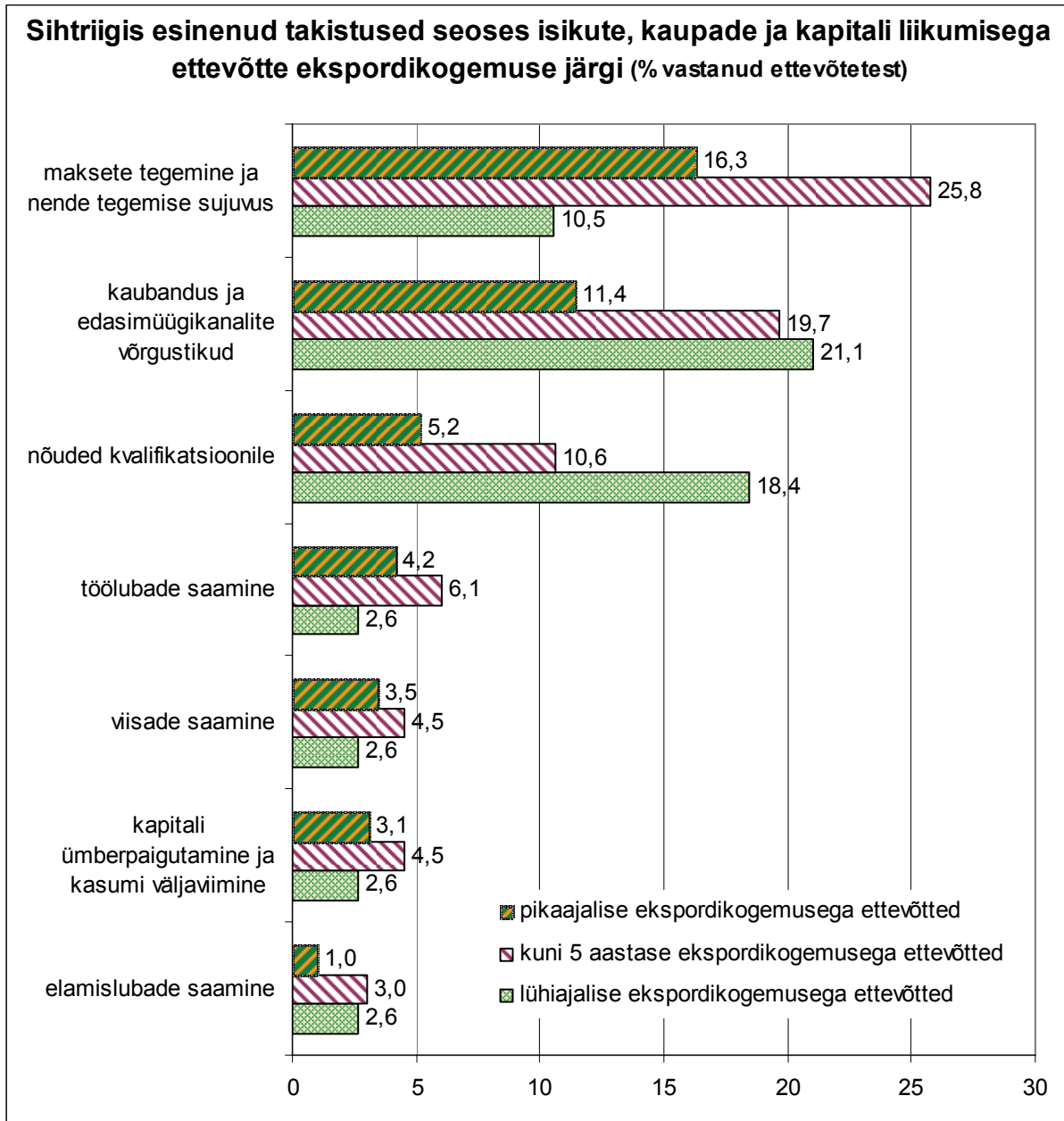
Ettevõtte suuruse järgi on suuremad erinevused viisade saamise, nõuete kvalifikatsiooni kohta ja kaubandus ning edasimüügikanalite võrgustikega seoses tekkinud takistustel (joonis 3.3.57.). Kui suurettevõtted ei ole nõuetega kvalifikatsioonile kokku puutunud ühegi vastanud ettevõtte puhul, siis keskmistel 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 suurettevõtted vastavalt 15%-l ja 25%-l juhtudel, mikro- ja väikeettevõtted seevastu 2% ja 13% vastanud ettevõtetest. Mikro- ja väikeettevõtted on suurima takistusena seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega näinud maksete tegemise sujuvust.

Joonis 3.3.57.



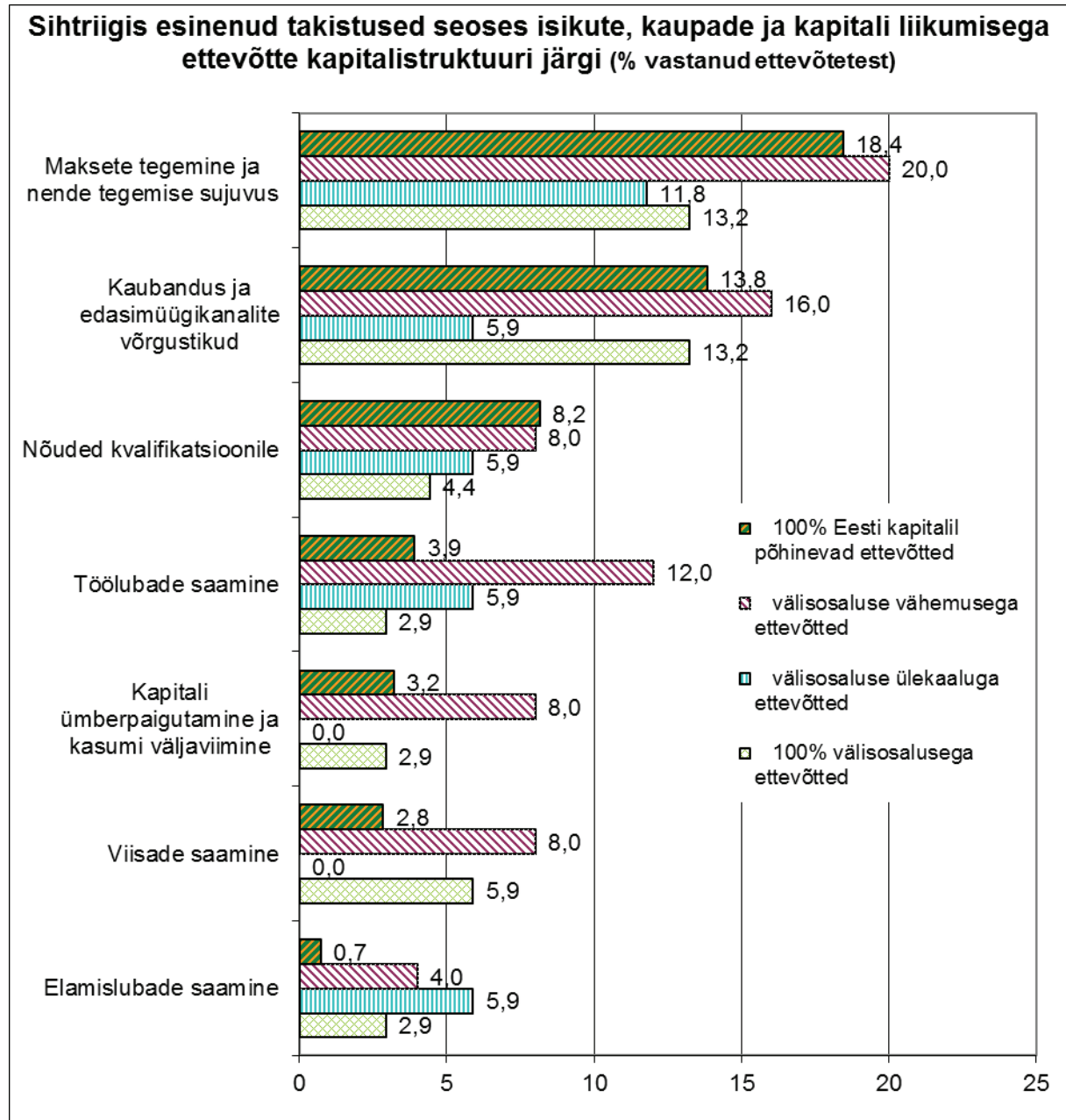
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted on nõuetega kvalifikatsioonile kokku puutunud oluliselt vähem kui kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted (vastavalt 5% ja 18% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.58.). Eksporti alustanud ettevõtted on rohkem pidanud tegelema takistuste ületamisega, mis puudutavad kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikku sisenemist (10%-punkti rohkem kui pikaajalise kogemusega ettevõtted). Aastaid ekspordiga tegeleenud 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 kogenud 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)

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| Töölubade saamine | |
| Kokku | 4,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 4,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 4,2 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 2,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 3,9 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,2 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |
| ----- | |
| Elamislubade saamine | |
| Kokku | 1,5 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 0,0 |
| keskmised ettevõtted | 2,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 1,1 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 2,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 0,7 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 1,0 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 3,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |
| ----- | |
| Viisade saamine | |
| Kokku | 3,5 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 15,0 |
| keskmised ettevõtted | 4,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 2,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 5,9 |

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 2,8 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 3,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |

Nõuded kvalifikatsioonile

| | |
|---|------------|
| Kokku | 7,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 0,0 |
| keskmised ettevõtted | 12,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 5,7 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 4,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 8,2 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 5,2 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 10,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 18,4 |

Kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud

| | |
|---|-------------|
| Kokku | 13,6 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 25,0 |
| keskmised ettevõtted | 14,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 12,5 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 13,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 16,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 13,8 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,4 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 19,7 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 21,1 |

Kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljaviimine

| | |
|---|------------|
| Kokku | 3,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 6,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 1,9 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 2,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 3,2 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 3,1 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |

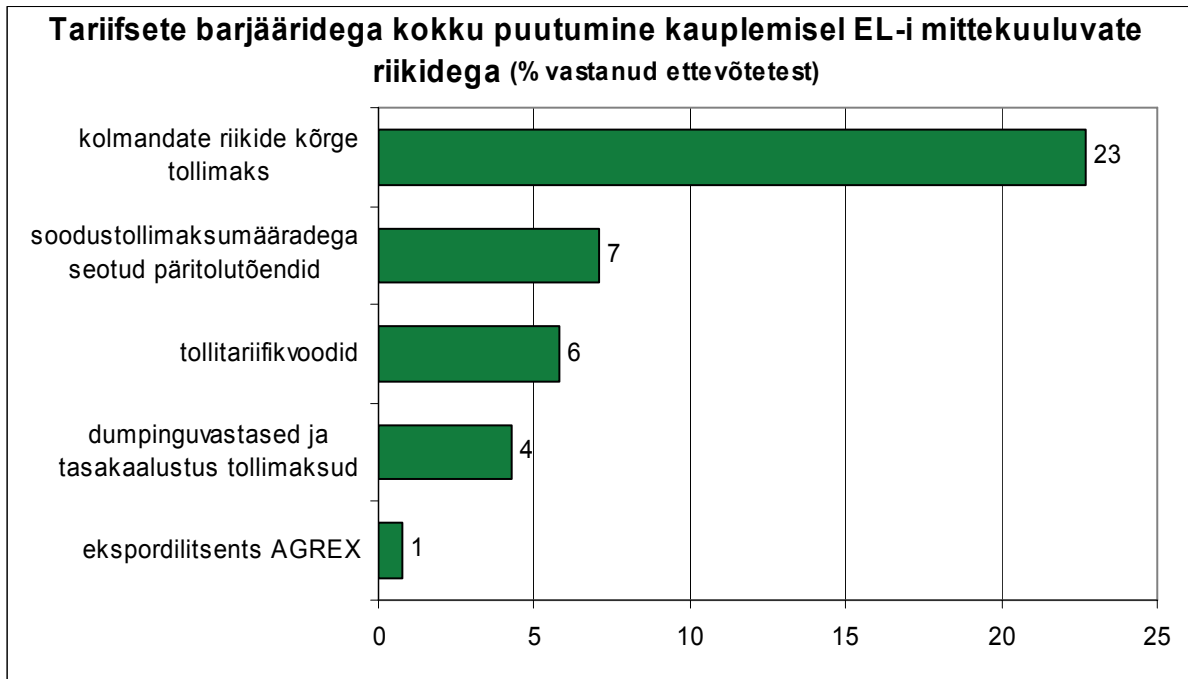
Maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus

| | |
|---|-------------|
| Kokku | 17,4 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 20,0 |
| keskmised ettevõtted | 18,6 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 16,7 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 13,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 11,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 18,4 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 16,3 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 25,8 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 10,5 |

3.3.9. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

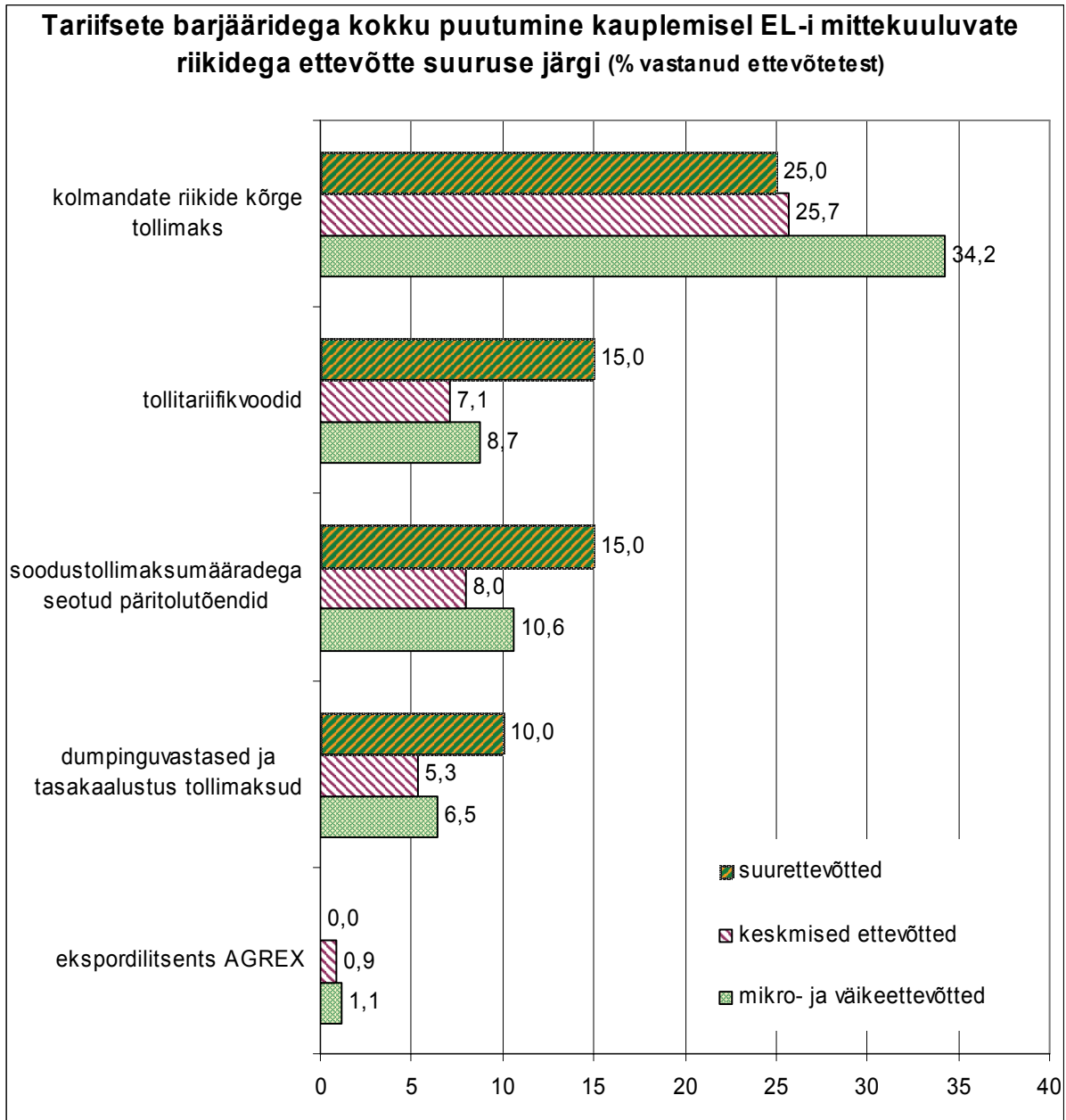
Tariifsetest barjääridest, kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega, on pea iga neljas eksportöör kokku puutunud kolmandate riikide kõrge tollimaksuga ja soodustollimaksumääradega seotud päritolutõenditega (joonis 3.3.60.). Vähem on probleeme olnud dumpinguvastaste ja tasakaalustus tollimaksude ning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

Joonis 3.3.60.



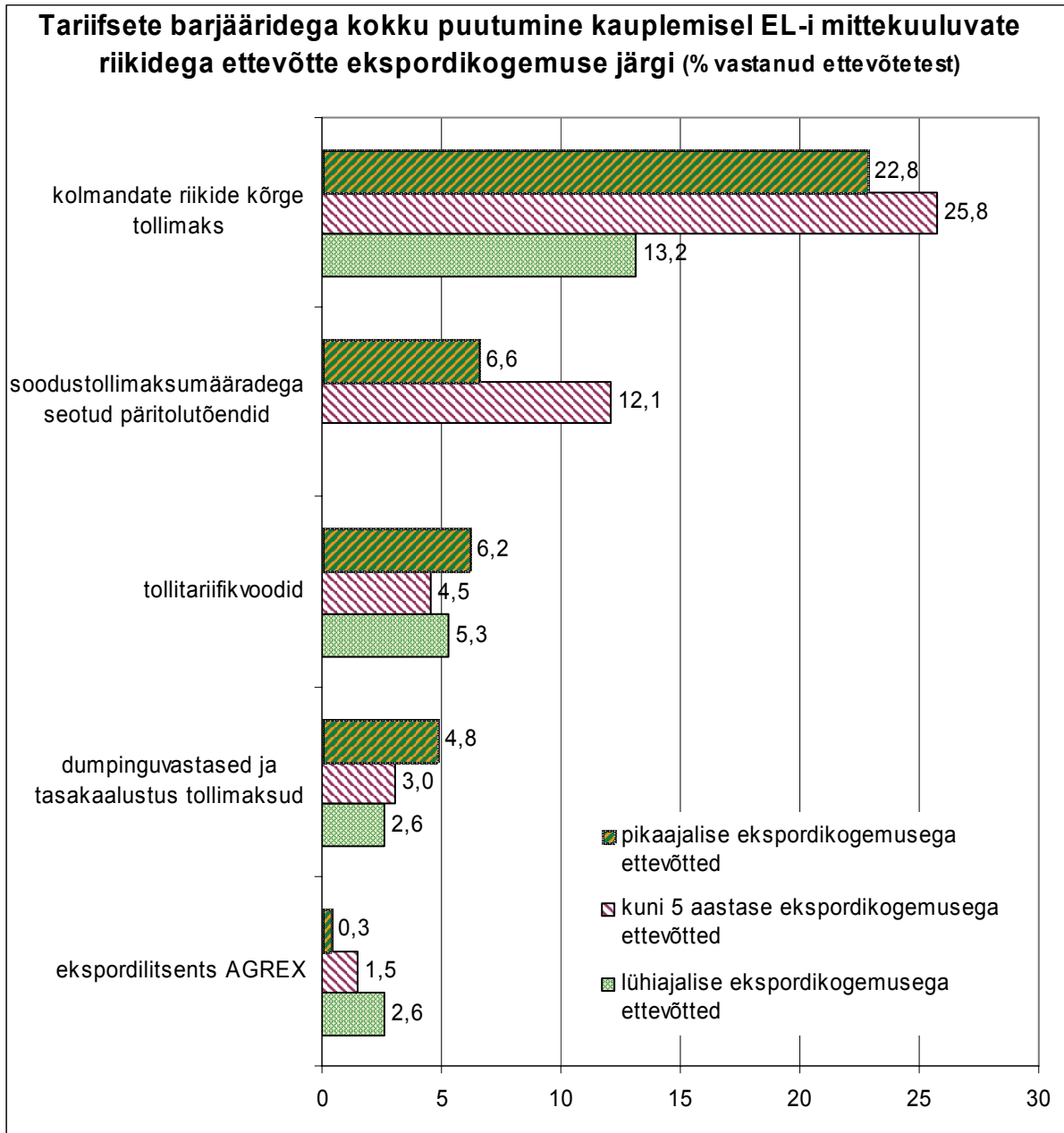
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad vahed tariifsete barjääridega kokku puutumisel tollitariifikvootide ja kolmandate riikide kõrge tollimaksu osas (joonis 3.3.61.). Tollitariifikvootidega on kokku puutunud 15% vastanud suurettevõtetest ja 9% mikro- ja väikeettevõtetest (tabel 3.3.10.). Kolmandate riikide kõrget tollimaksu on takistusena kogunud 25% suurettevõtteid ning 34% mikro- ja väikeettevõtteid. Soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendite probleemidega tegelemine on suurettevõtetal aga 4%-punti võrra suurem.

Joonis 3.3.61.



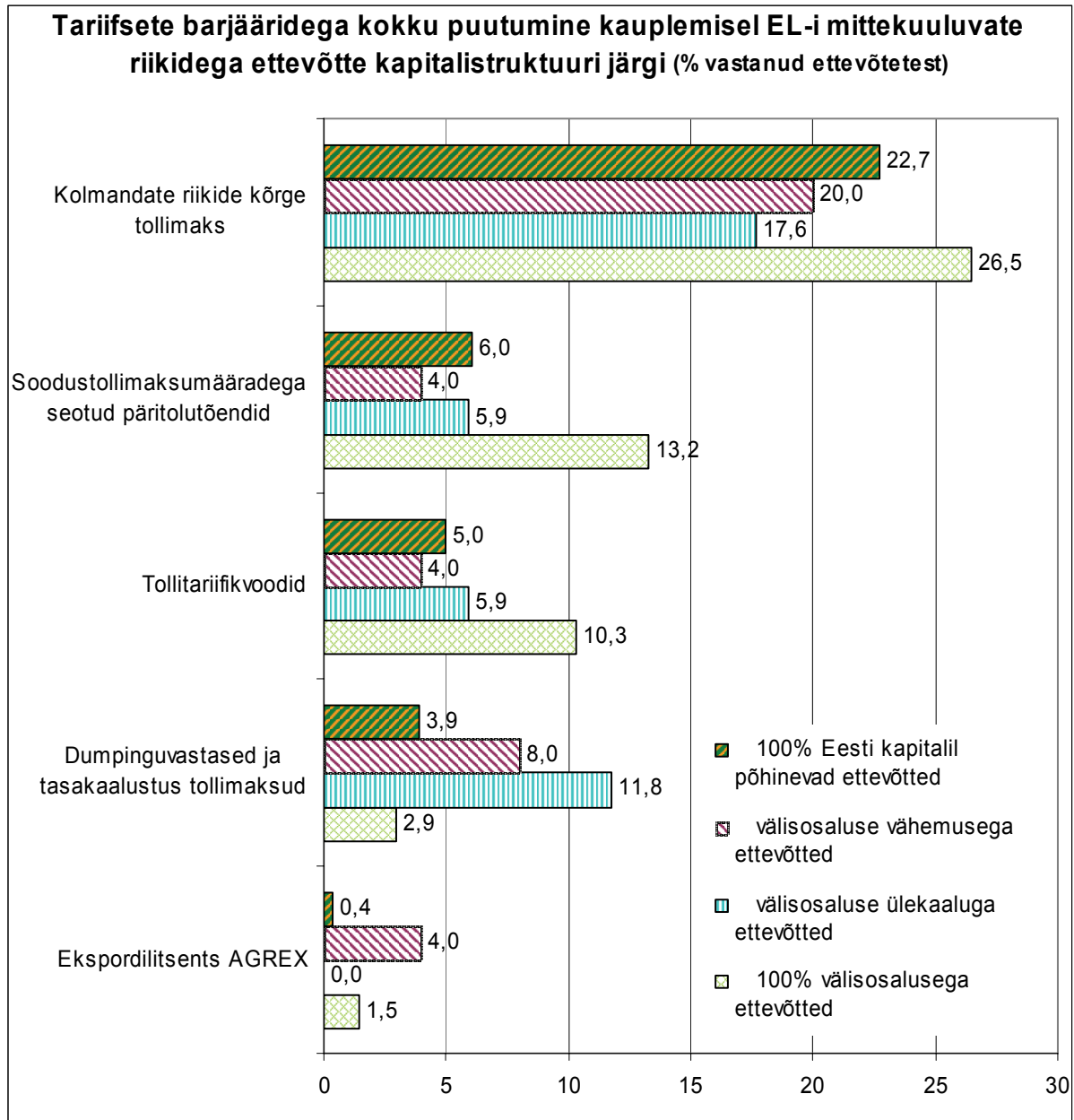
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted on kolmandate riikide kõrge tollimaksuga kokku puutunud 23%-l juhtudel, ekspordit alustanud ettevõtted aga 13% (joonis 3.3.62). Teine oluline erinevus ekspordimise kogemuse järgi on soodustollimaksuäärade seotud päritoludõenditega kokku puutumine. Ekspordit alustanud ettevõtted ei ole kogenud takistusena äsjamainitud ühegi ettevõtte puhul, kuid pikaajalise ekspordimise kogemusega ettevõtetest 7% märkisid ära probleemi.

Joonis 3.3.62



Väliskapitalil baseeruvad ettevõtted on tollitariifikvootidega rohkem kokku puutunud kui Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted (joonis 3.3.63.). Samuti on 100% väliskapitalil baseeruvad ettevõtted, võrreldes 100% Eesti kapitalile kuuluvatega ettevõtetega, olnud rohkem sunnitud tegelema takistustega, mis puudutavad soodustollimaksuäärade 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)

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| Kolmandate riikide kõrge tollimaks | |
| Kokku | 22,7 |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 25,0 |
| keskmised ettevõtted | 25,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 34,2 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 26,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 17,6 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 22,7 |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 22,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 25,8 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 13,2 |
| Soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendid | |
| Kokku | 7,1 |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 15,0 |
| keskmised ettevõtted | 8,0 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 10,6 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 13,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 6,0 |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,6 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 12,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |
| Tollitariifikvoodid | |
| Kokku | 5,8 |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 15,0 |
| keskmised ettevõtted | 7,1 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 8,7 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 10,3 |

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 5,0 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,2 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,3 |

Dumpinguvastased ja tasakaalustus tollimaksud

| | |
|---|------------|
| Kokku | 4,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 10,0 |
| keskmised ettevõtted | 5,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 6,5 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 2,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 11,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 3,9 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 3,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |

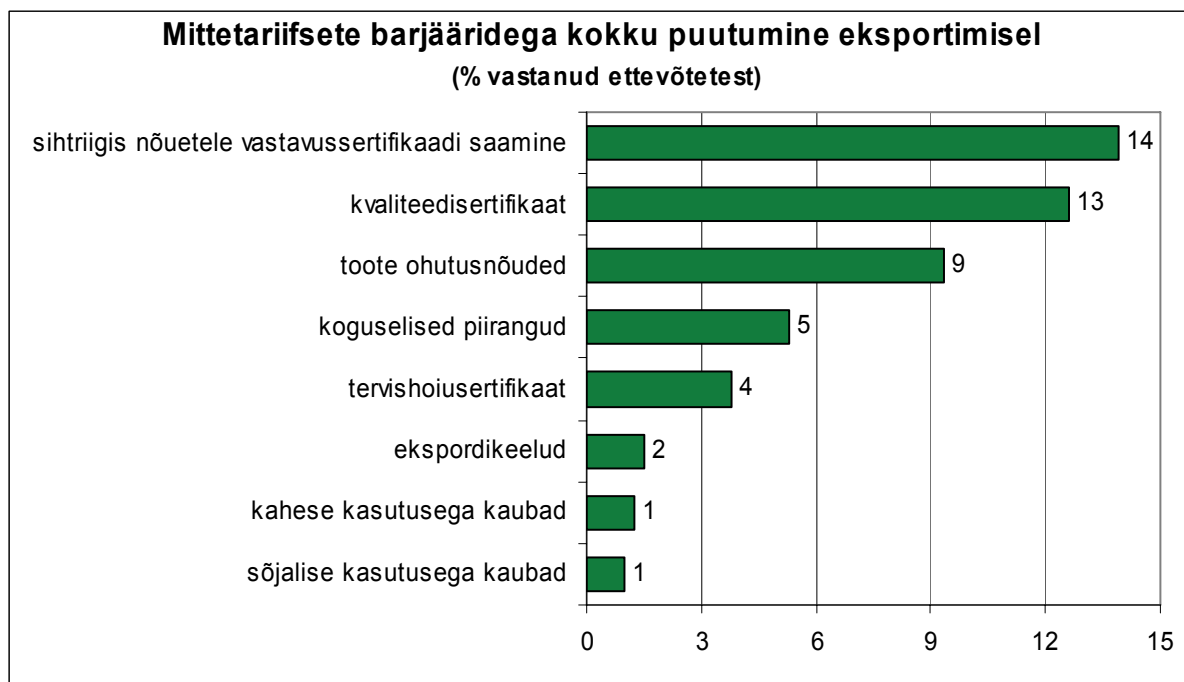
Ekspordilitsents AGREX

| | |
|---|------------|
| Kokku | 0,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 0,0 |
| keskmised ettevõtted | 0,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 1,1 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 1,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 0,4 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 0,3 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 1,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |

3.3.10. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

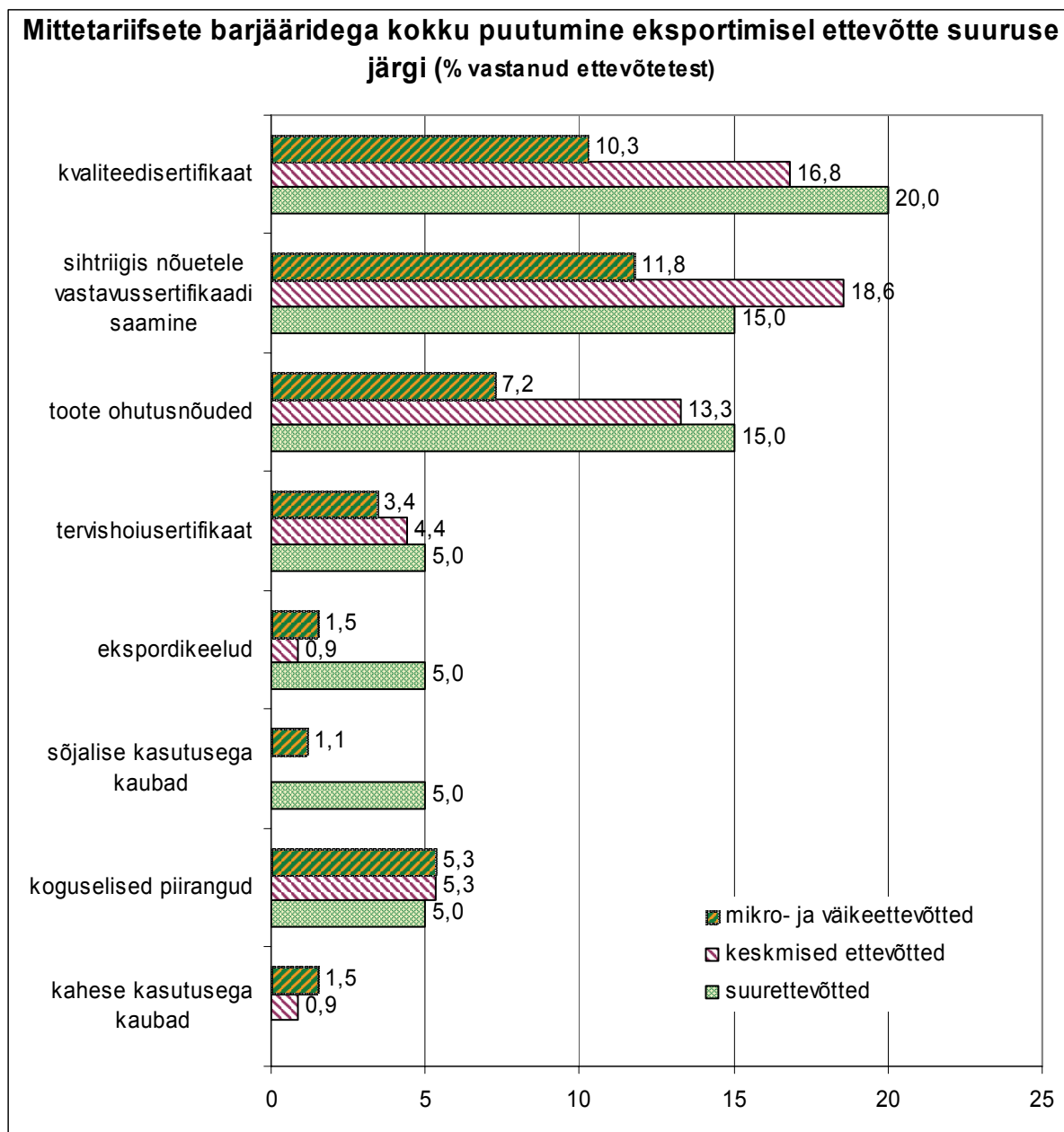
Mittetariifsete barjääridega eksportimisel on enim kokku puutunud sihtriigis nõuetele vastavussertifikaatide saamise, kvaliteedisertifikaatide ja toodete ohutusnõuetega (vastavalt 14%, 13% ja 9% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.64.). Vähem on eksportimisel kokku puutunud sõjalise kasutusega kaupadega ja kahese kasutusega kaupadega (mõlemad 1% vastajatest).

Joonis 3.3.64.



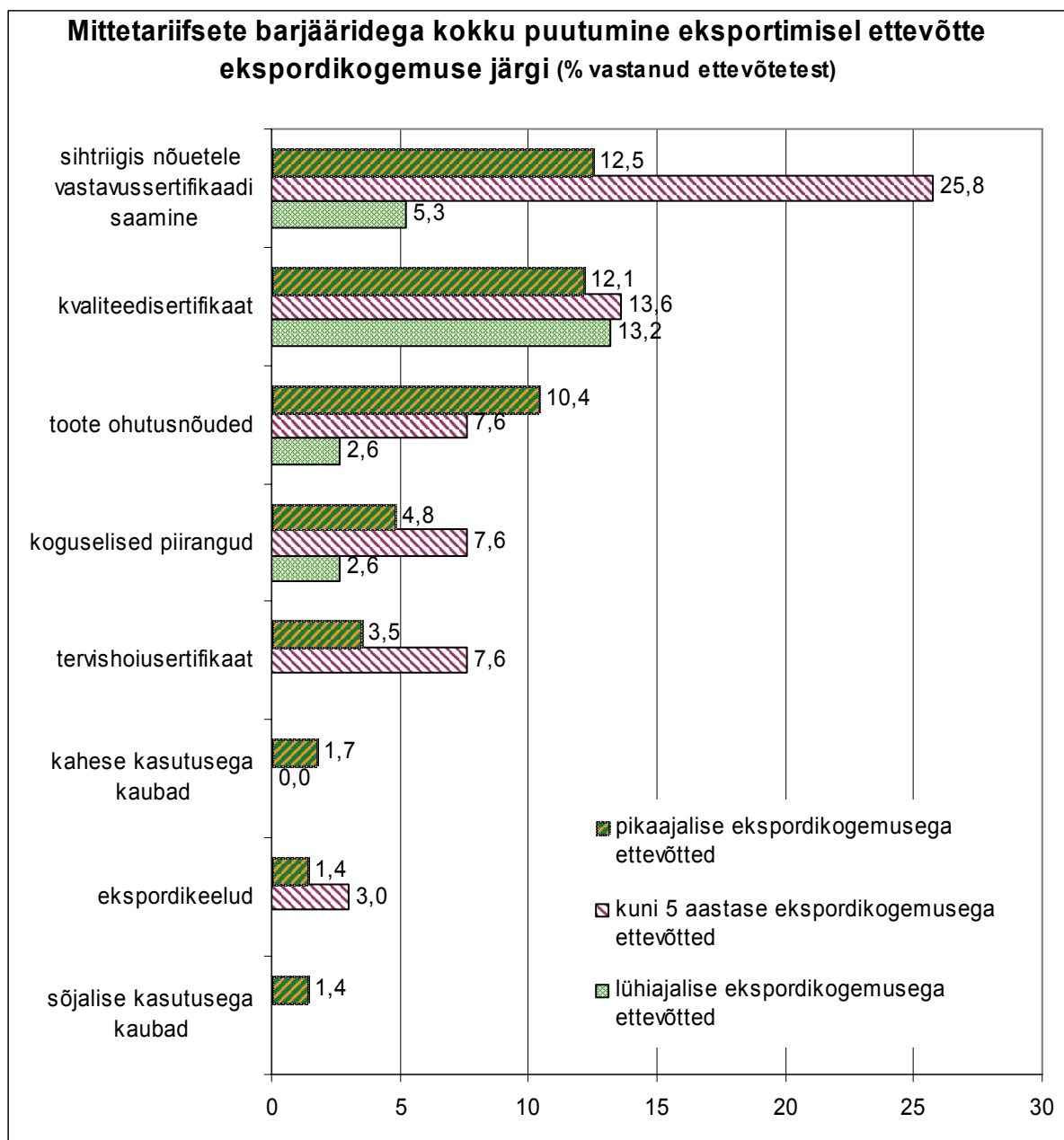
Suurettevõtetest 20% on enim kokku puutunud kvaliteedisertifikaatide saamise probleemidega (joonis 3.3.65.) (tabel 3.3.11.). Mikro- ja väikeettevõtted on seevastu kõige rohkem pidanud jõudu kulutama sihtriigis nõuetele vastavussertifikaatide saamisega (12% vastanutest). Mittetariifsete barjääridega kokku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

Joonis 3.3.65.



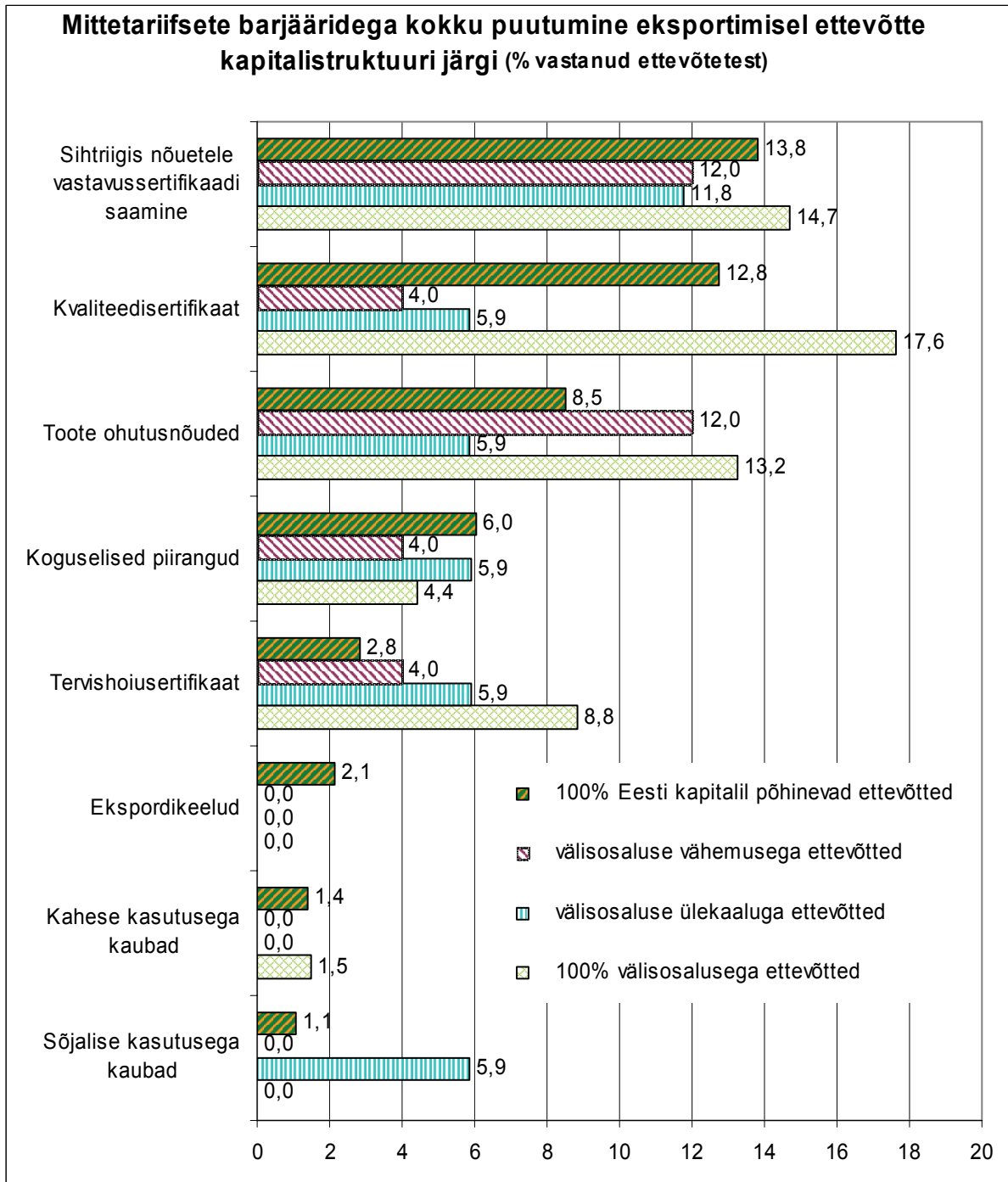
Ekspordi kogemuse järgi oli suurim erinevus mittetariifsete barjääridega kokku puutumisel seoses ohutusnõuetega toodetele ja sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamisega (joonis 3.3.66.). Vastavalt 3% ja 5% ekspordi alustanud ettevõtteid hindas eelmainitud suureks probleemiks (suurettevõtted 10%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

Joonis 3.3.66.



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

Joonis 3.3.67.



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

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| Koguselised piirangud | |
| Kokku | 5,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 5,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 5,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 4,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 6,0 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 7,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |
| ----- | |
| Toote ohutusnõuded | |
| Kokku | 9,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 15,0 |
| keskmised ettevõtted | 13,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 7,2 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 13,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 8,5 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 10,4 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 7,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |
| ----- | |
| Sõjalise kasutusega kaubad | |
| Kokku | 1,0 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 0,0 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 1,1 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 0,0 |

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 1,1 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 1,4 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |

Kahese kasutusega kaubad

| | |
|---|------------|
| Kokku | 1,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 0,0 |
| keskmised ettevõtted | 0,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 1,5 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 1,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 1,4 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 1,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |

Ekspordikeelud

| | |
|---|------------|
| Kokku | 1,5 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 0,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 1,5 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 2,1 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 1,4 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 3,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |

Sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamine

| | |
|---|-------------|
| Kokku | 13,9 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 15,0 |
| keskmised ettevõtted | 18,6 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 11,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 14,7 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 11,8 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 12,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 13,8 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 12,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 25,8 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,3 |

Kvaliteedisertifikaat

| | |
|---|-------------|
| Kokku | 12,6 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 20,0 |
| keskmised ettevõtted | 16,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 10,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 17,6 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 12,8 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 12,1 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 13,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 13,2 |

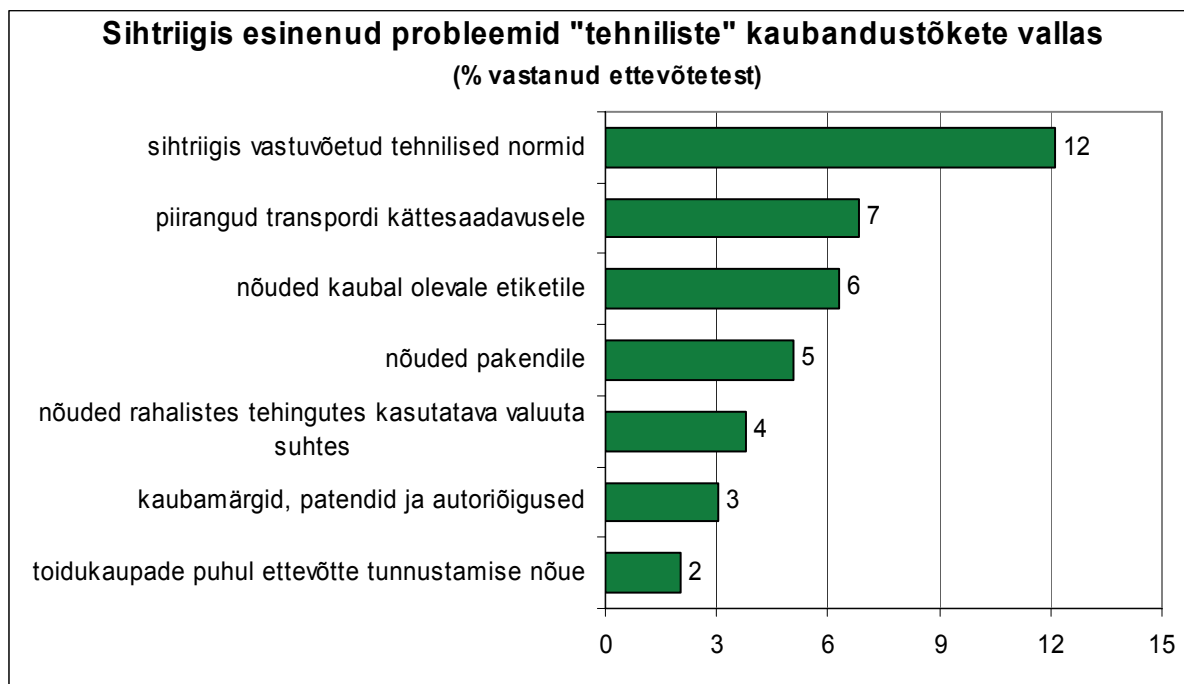
Tervishoiusertifikaat

| | |
|---|------------|
| Kokku | 3,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 4,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 3,4 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 8,8 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 2,8 |
| ----- | |
| Ekspordimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 3,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 7,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |

3.3.11. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

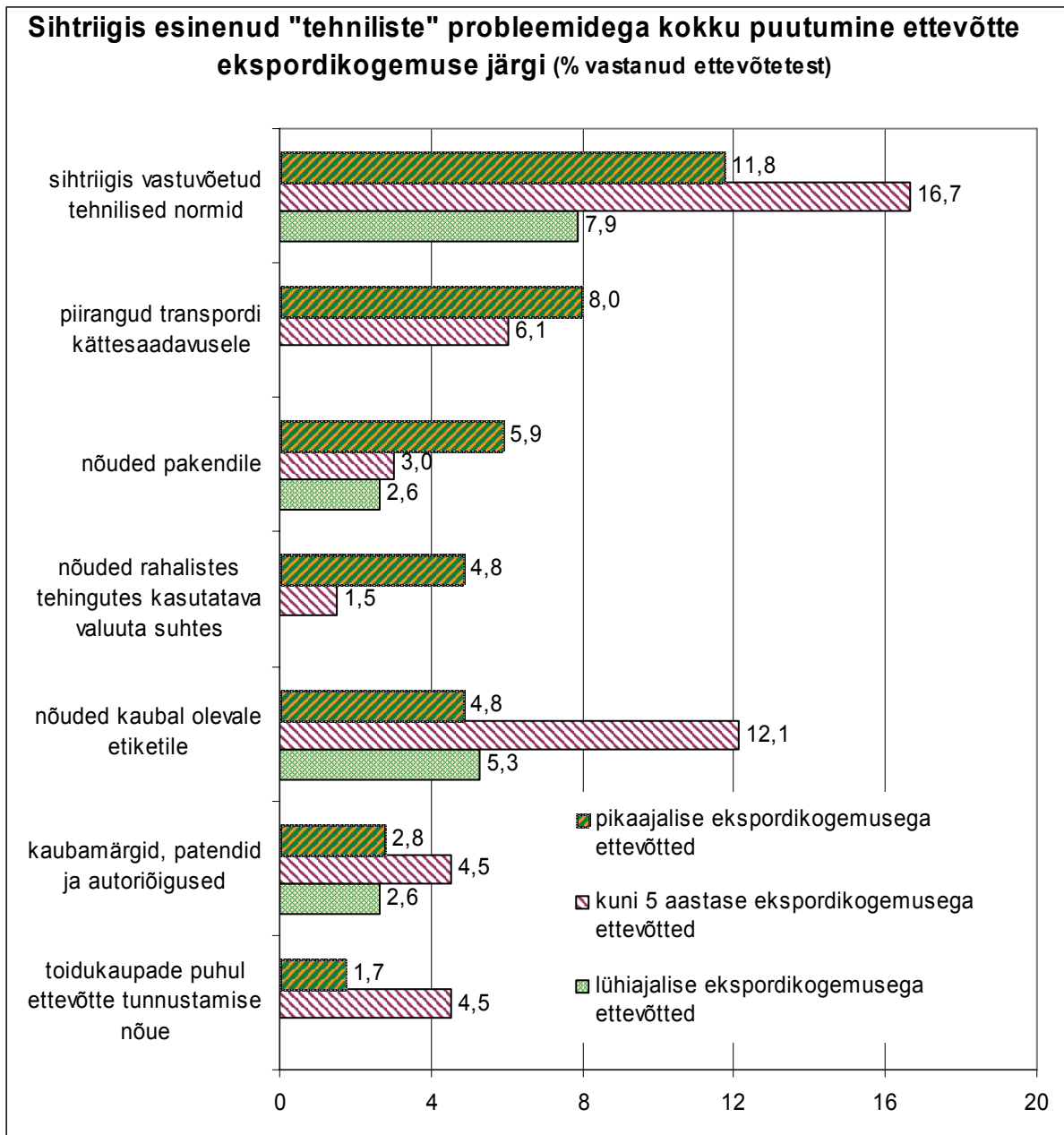
Tehnilistest kaubandustõketest sihtriigis on eksportivatel ettevõtetel viimasel ajal esinenud probleeme kõige rohkem sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega ja piirangutega transpordi kättesaadavusele (vastavalt 12% ja 7% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.68.). Vähem on ettevõtted kokku puutunud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

Joonis 3.3.68.



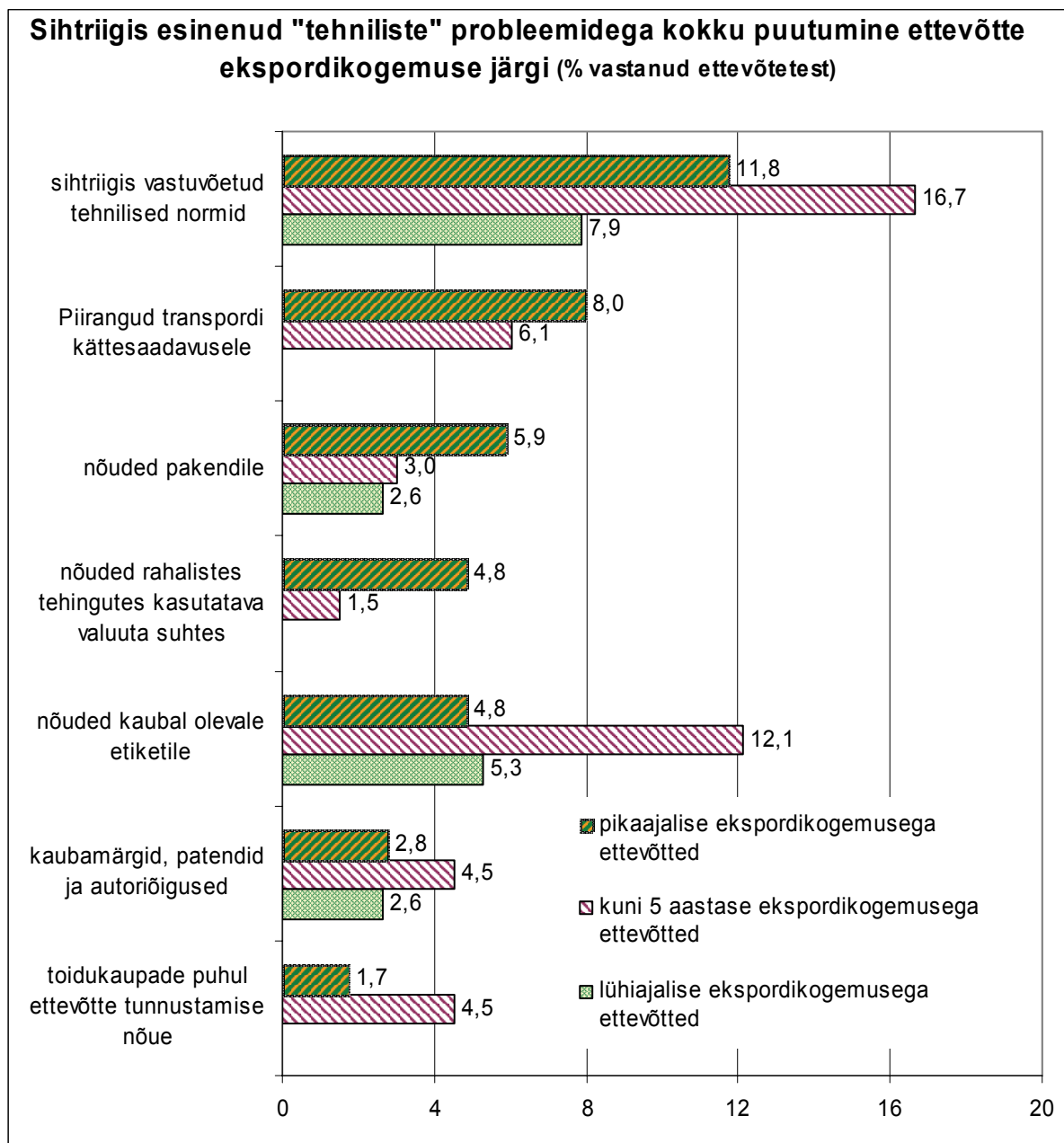
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad vahed sihtriigis “tehniliste” kaubandustõketega seotud probleemidega kokku puutumisel nõuetega kaubal olevale etiketile, sihtriigis vastuvõetud tehniliste normide ja nõuetega pakendile osas (joonis 3.3.69.). Nõuetega kaubal olevale etiketile on kokku puutunud 20% vastanud suurettevõtetest, 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.



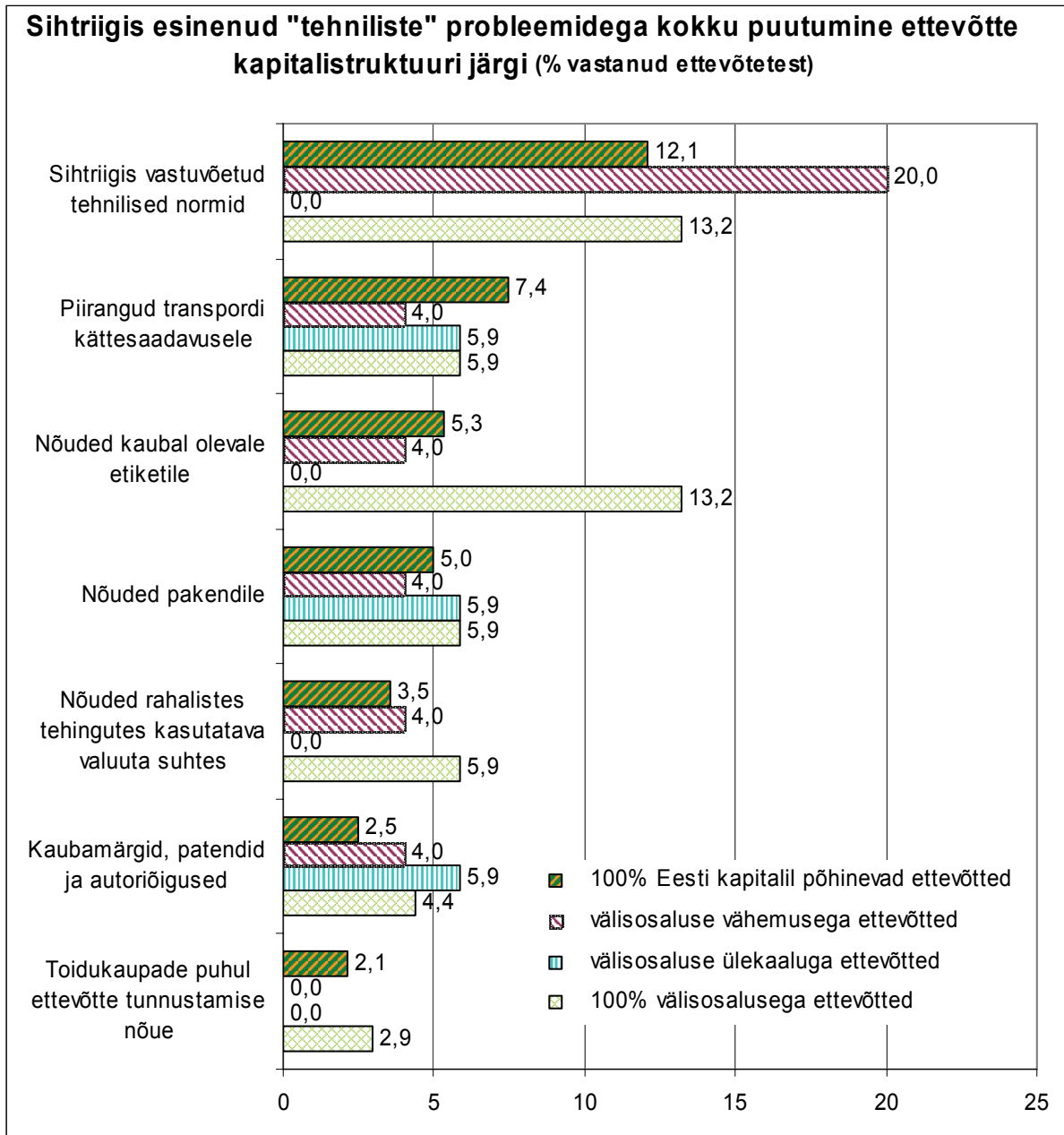
Sihtriigis vastuvõetud tehniliste normide probleemidega on kokku puutunud 12% pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetest ja ekspordi alustanud ettevõtetest 8% (joonis 3.3.70.). Teine oluline erinevus ekspordimise kogemuse järgi on piirangutega transpordi kättesaadavuse ja nõuetega rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes. Ekspordi alustanud ettevõtted ei ole kogenud takistusena äsjamainitud ühegi ettevõtte puhul, kuid pikka aega ekspordinud ettevõtted vastavalt 8% ja 5% vastanutest on saanud tegeleda nimetatud takistustega.

Joonis 3.3.70.



Väliskapitalil baseeruvad ettevõtted on nõuetega kaubal olevale etiketile 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 tegele- nud sihtriigis vastuvõetud tehniliste normide probleemidega. Küll aga on tarvis olnud nendega tegeleda 20%-l Eesti kapitali enamusega ettevõtetel.

Joonis 3.3.71.



Tabel 3.3.12. Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas kriteeriumite järgi (% vastanud ettevõtetest)

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| Sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid | |
| Kokku | 12,1 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 15,0 |
| keskmised ettevõtted | 15,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 10,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 13,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 20,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 12,1 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 11,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 16,7 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 7,9 |
| ----- | |
| Toidukaupade puhul ettevõtte tunnustamise nõue | |
| Kokku | 2,0 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 2,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 1,5 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 2,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 2,1 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 1,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |
| ----- | |
| Nõuded kaubal olevale etiketile | |
| Kokku | 6,3 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 20,0 |
| keskmised ettevõtted | 7,1 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 4,9 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 13,2 |

| | Kokku puutunud |
|---|----------------|
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 5,3 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 12,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 5,3 |

Nõuded pakendile

| | |
|---|------------|
| Kokku | 5,1 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 10,0 |
| keskmised ettevõtted | 5,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 4,6 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 5,0 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 5,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 3,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |

Nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes

| | |
|---|------------|
| Kokku | 3,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 0,0 |
| keskmised ettevõtted | 3,5 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 4,2 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 3,5 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 1,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |

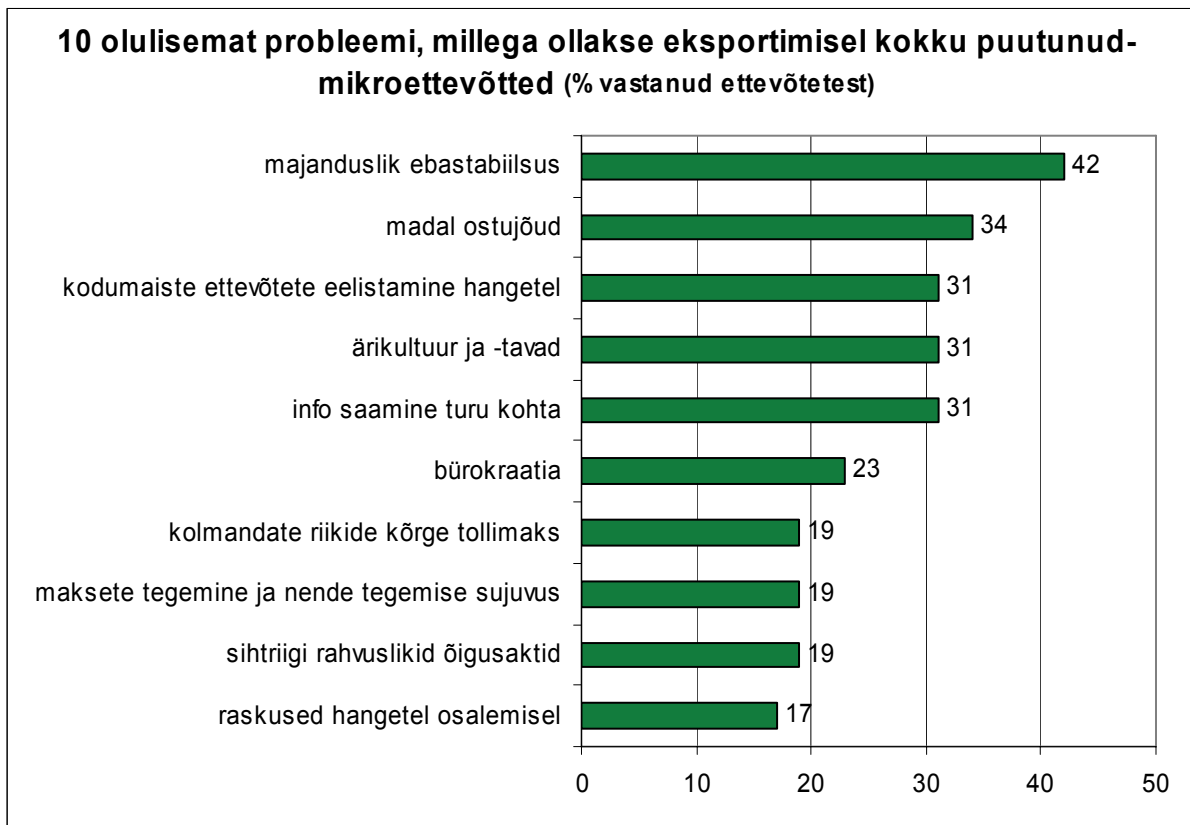
| Kokku puutunud | |
|---|------------|
| Kaubamärgid, patendid ja autoriõigused | |
| Kokku | 3,0 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 0,0 |
| keskmised ettevõtted | 2,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 3,4 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 4,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 2,5 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 2,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 4,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 2,6 |
| ----- | |
| Piirangud transpordi kättesaadavusele | |
| Kokku | 6,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted suuruse järgi | |
| suurettevõtted | 5,0 |
| keskmised ettevõtted | 7,1 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 6,8 |
| ----- | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 5,9 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 7,4 |
| ----- | |
| Eksportimise kogemuse järgi | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 8,0 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 6,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 0,0 |
| ----- | |

3.3.12. Kokkuvõte probleemidest, millega eksportööridel on tulnud kokku puutuda kriteeriumite järgi

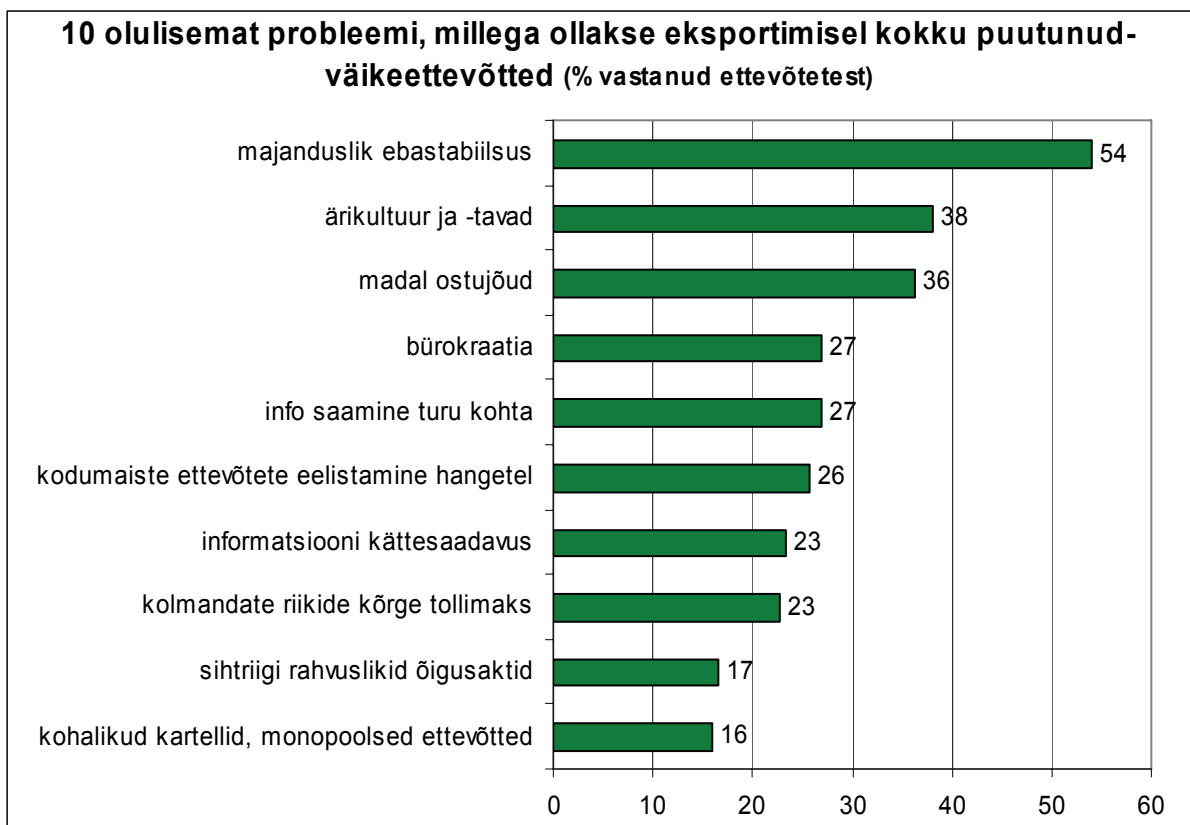
Probleemid ettevõtte suuruse järgi

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.).

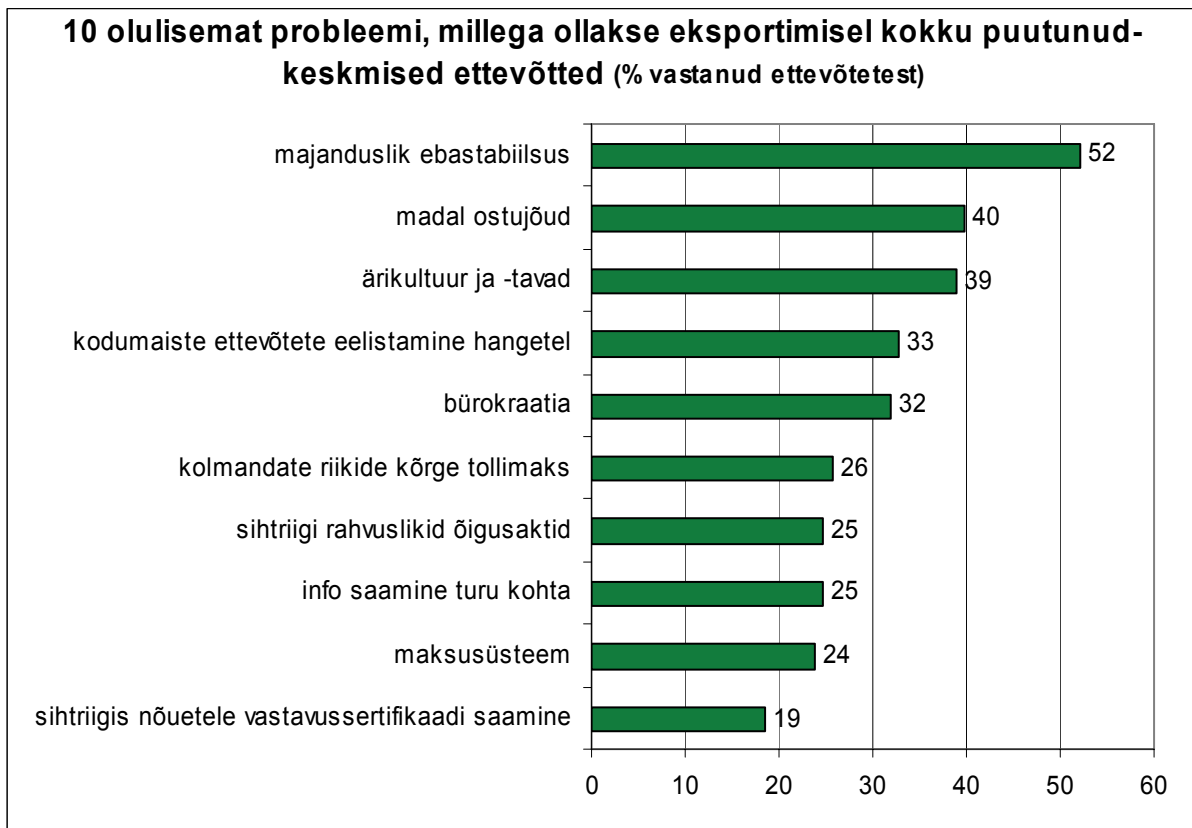
Joonis 3.3.72



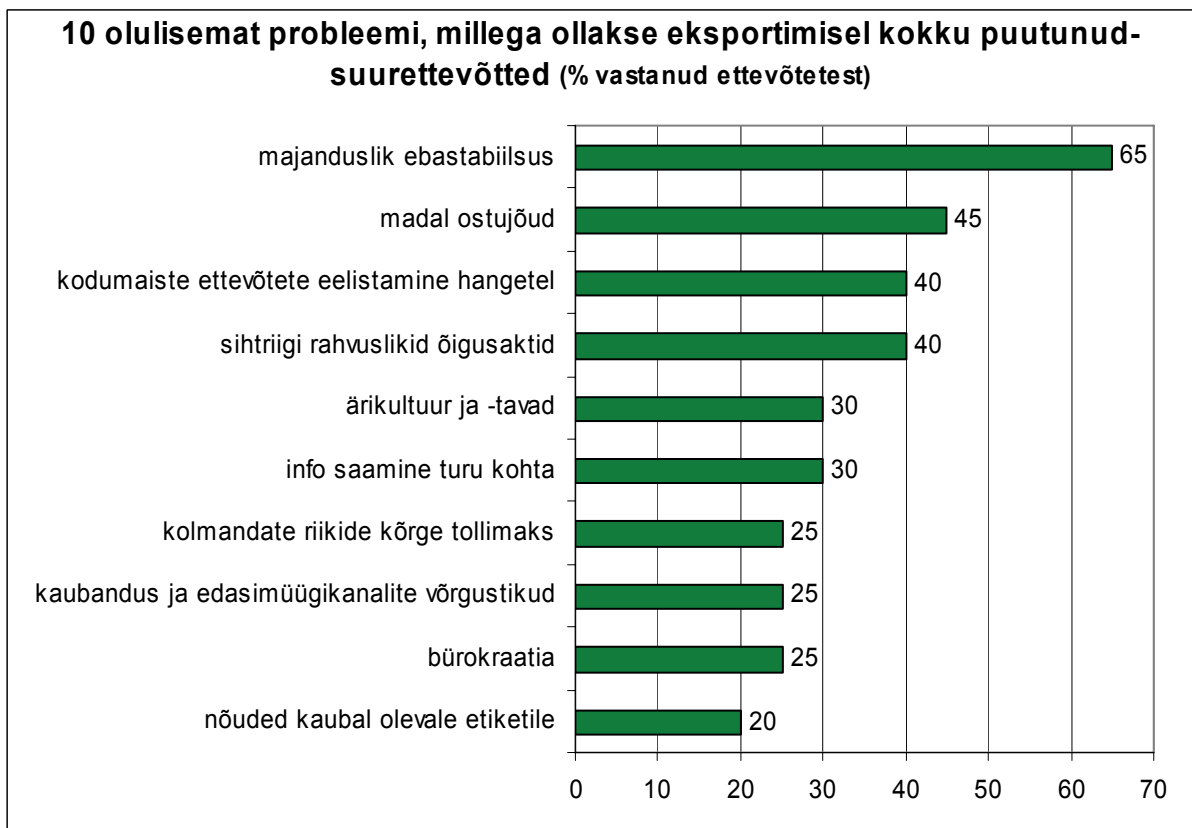
Joonis 3.3.73.



Joonis 3.3.74.



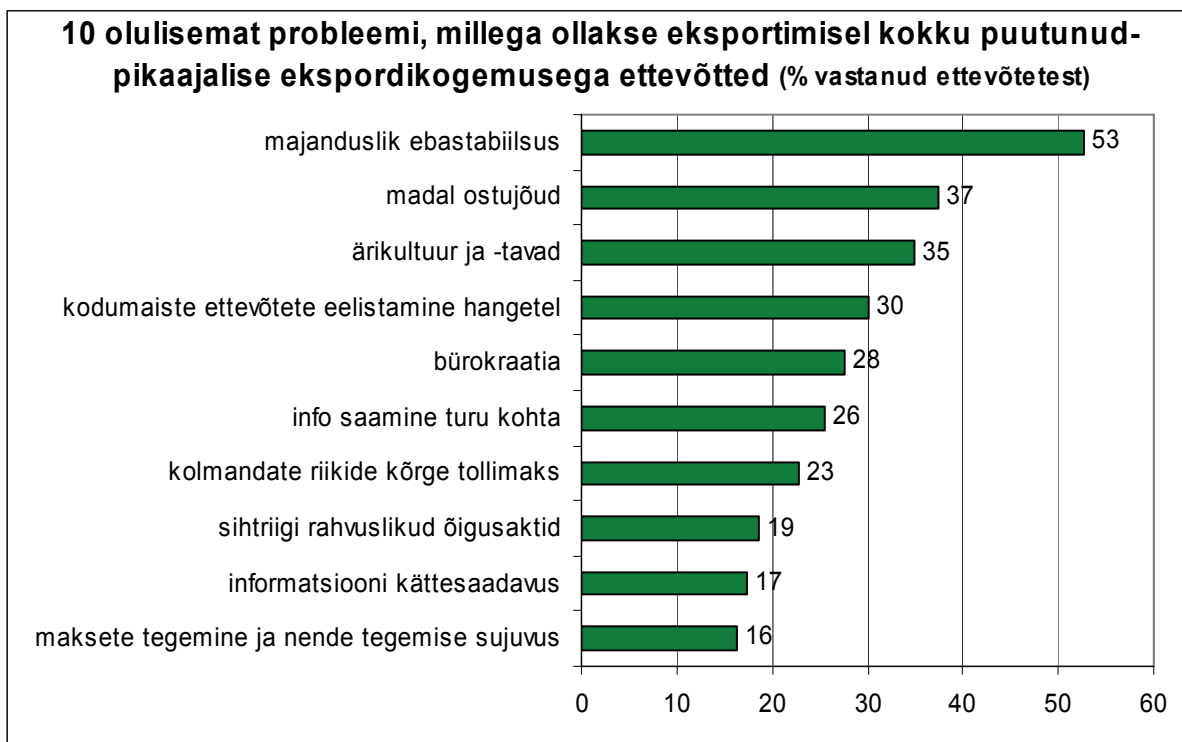
Joonis 3.3.75.



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.



Joonis 3.3.77.

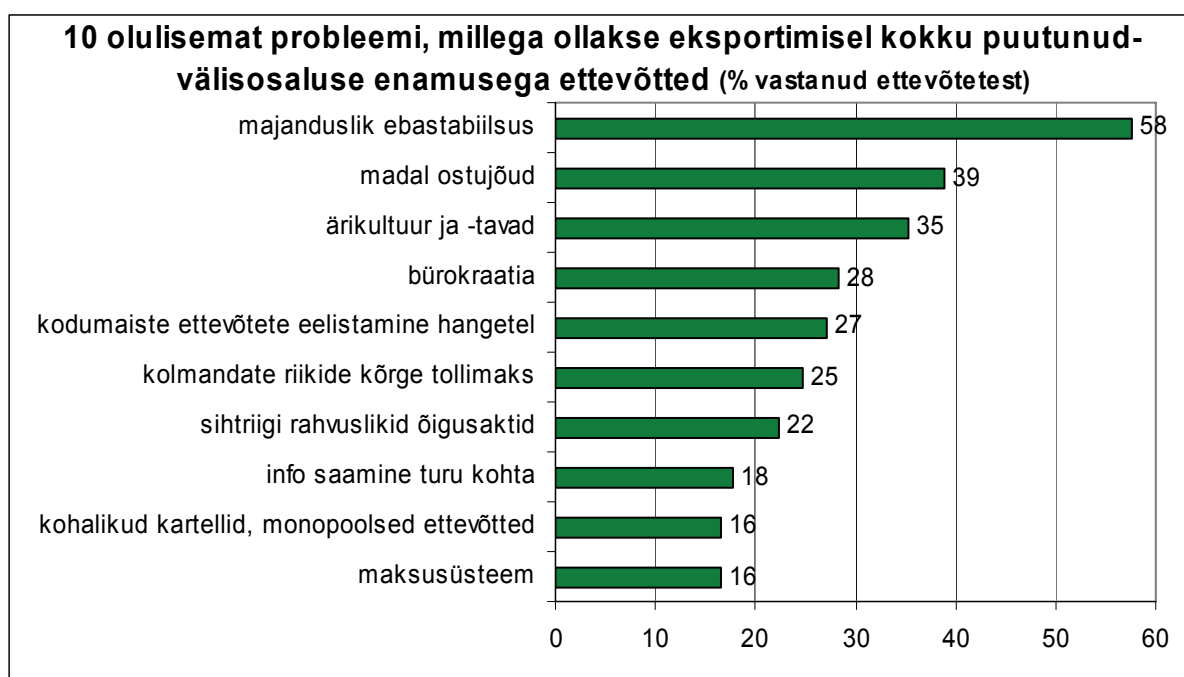




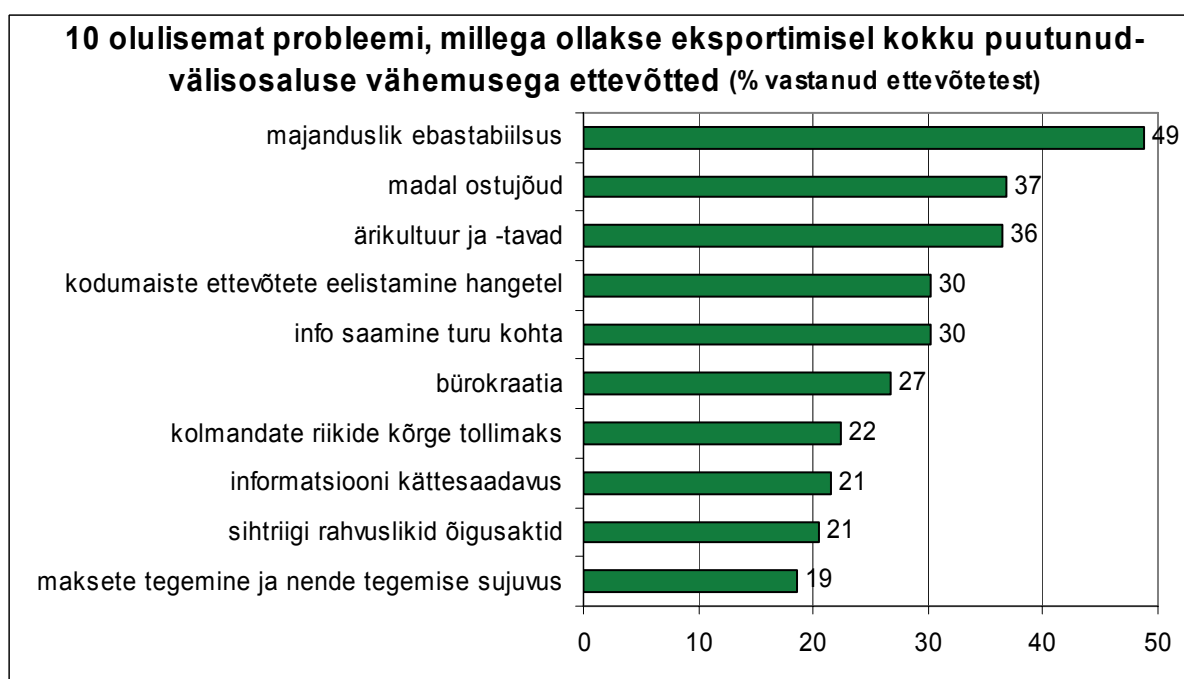
Probleemid välisosaluse järgi

Vaatamata välisosalusele, on ettevõtted probleemidega eksportimisel kokku puutunud ühtemoodi. Nii välisosaluse enamusega kui ka välisosaluse vähemusega ettevõtted on kõige rohkem kokku puutunud majandusliku ebastabiilsuse, 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 eelistamise hangetel.

Joonis 3.3.78.



Joonis 3.3.79.

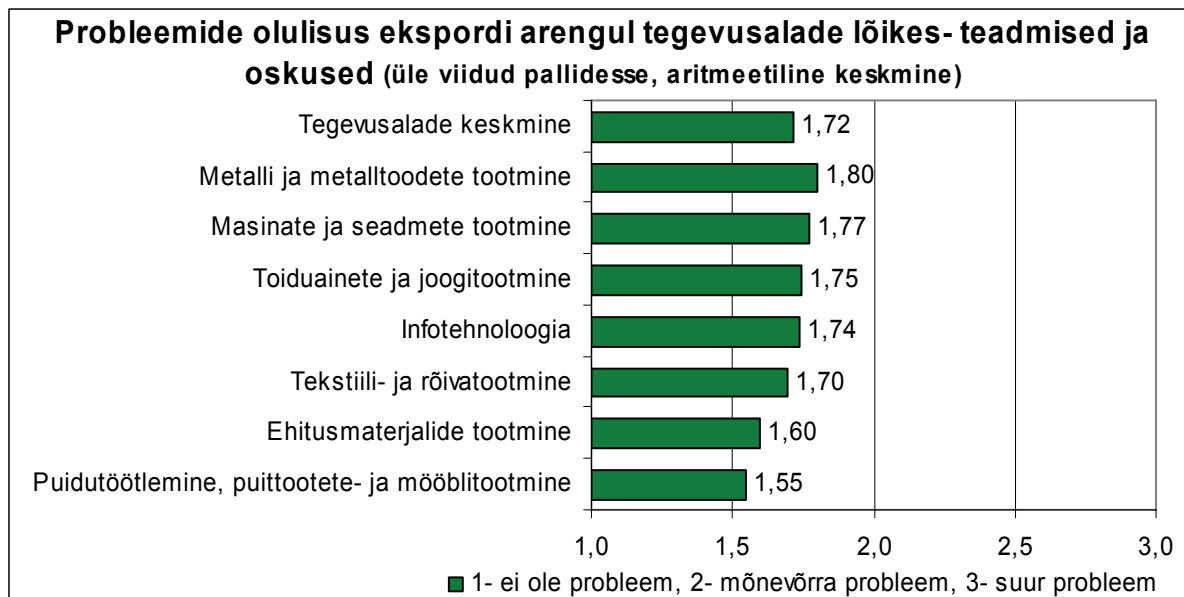


3.3.13. Ettevõtete ekspordiarendust takistavate probleemide hinnang tegevusalade lõikes

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

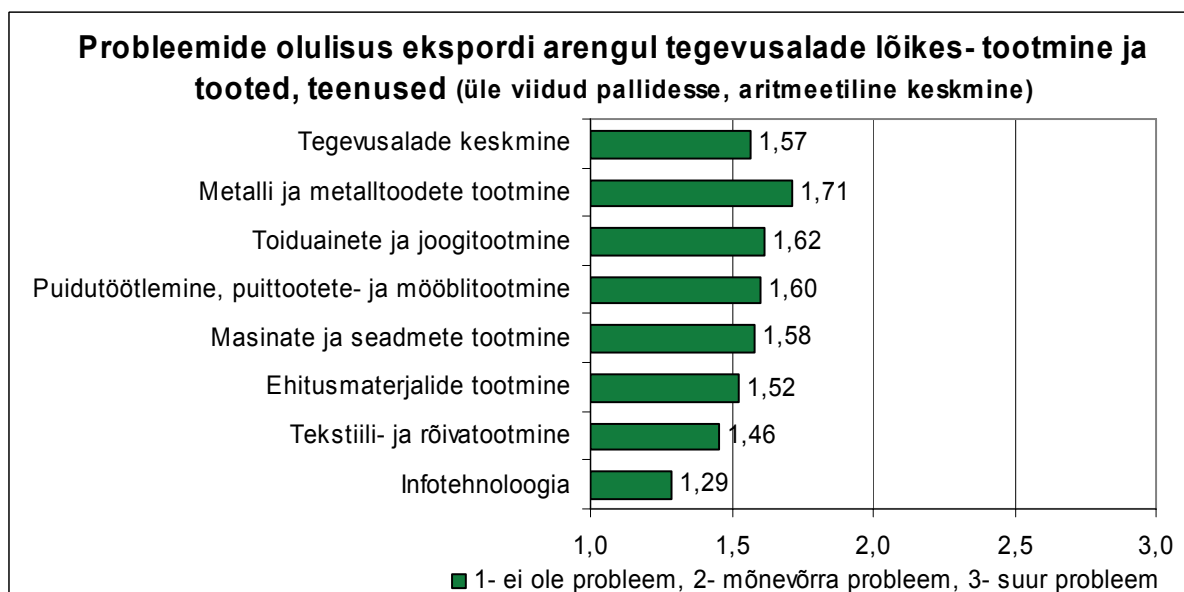
Teadmistest ja oskustest tulenevate probleemidega on rohkem hädas olnud metalli ja metalltoodete ning masinate ja seadmete tootmisettevõtted (joonis 3.3.80). Vähem on probleeme olnud puidutöötlemise, puittoodete- ja mööblitootmise ettevõtetel.

Joonis 3.3.80.



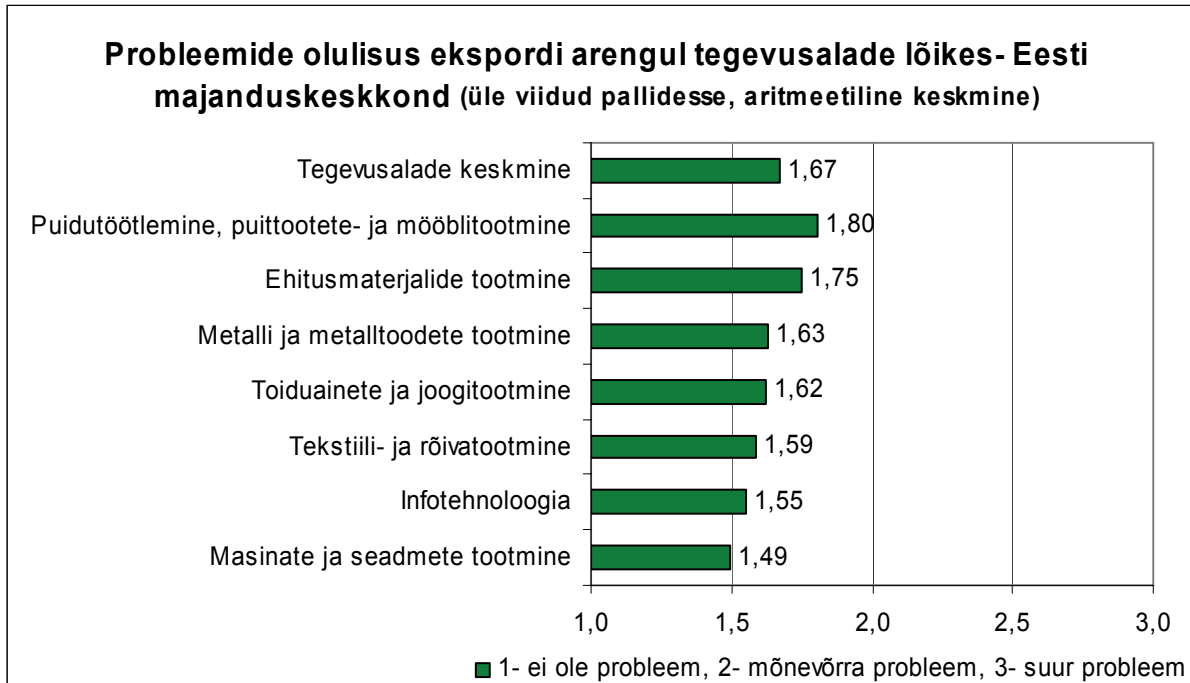
Tootmise ja toodete, teenustega seotud probleemidega on enam kokku puutunud metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted ning toiduainete ja joogitootmisettevõtted (joonis 3.3.81.).

Joonis 3.3.81.



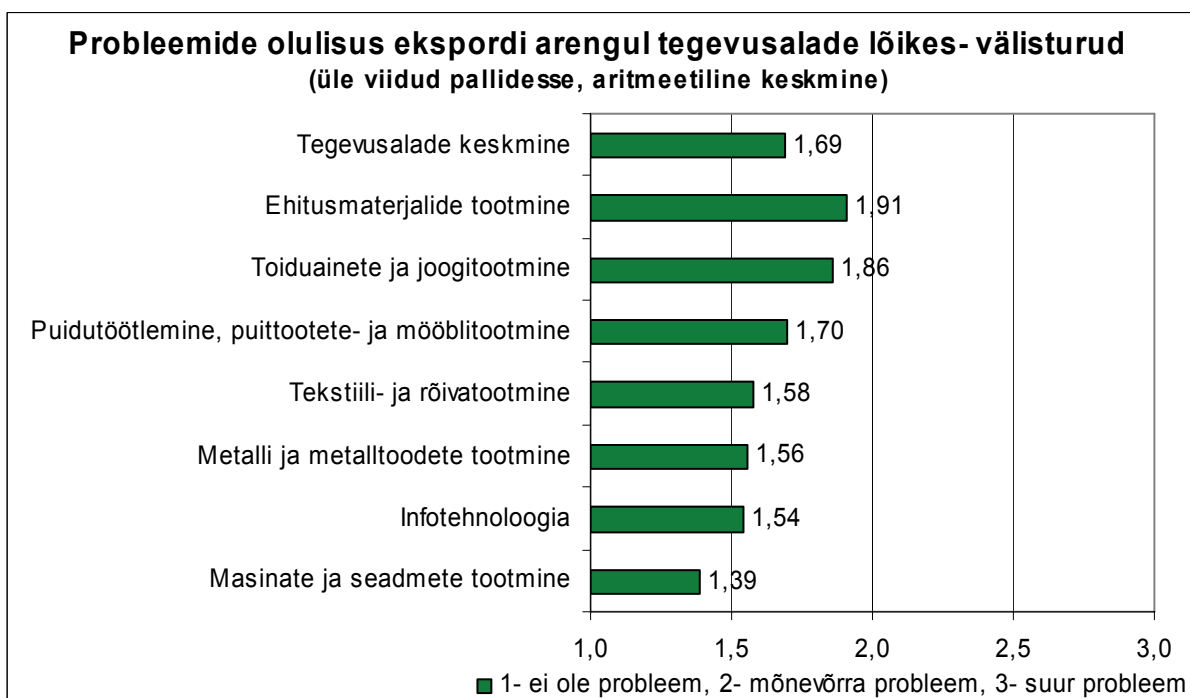
Eesti majanduskeskkonnast tulenevaid takistusi on suurema probleemina hinnanud puidutöötlemise ja puittoodete- ning mööblitootmisettevõtted (joonis 3.3.82.). Infotehnoloogia ning masinate ja seadmete tootmisettevõtted ei ole majanduskeskkonnas näinud suurt probleemi ekspordi arengule.

Joonis 3.3.82.



Välisurgudest tulenevad probleemid on suuremaks takistuseks ehitusmaterjalide tootjatele ning toiduainete ja joogitootmisettevõtetele (joonis 3.3.83.).

Joonis 3.3.83.



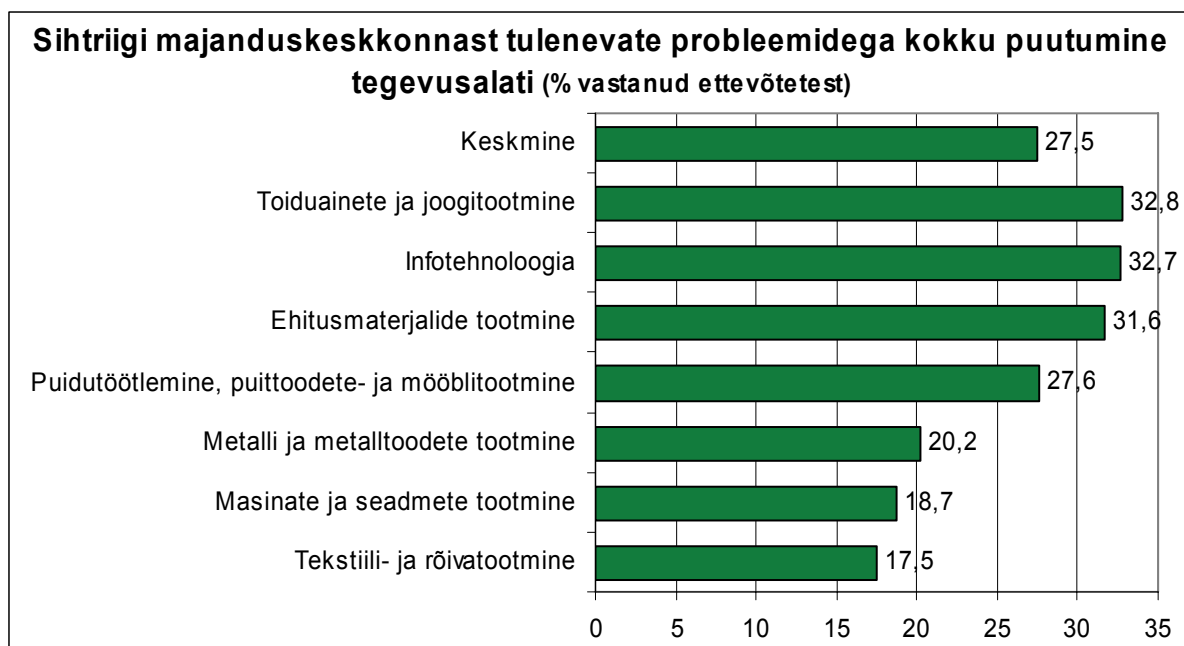
Kolm olulisemat probleemi, mida ettevõtte on problemaatilisemalt hinnanud, on tugev konkurents, kvalifitseeritud tööjõu puudus ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal. Esimest on toiduainete ja joogitootmisettevõtte ning ehitusmaterjalide tootjad teistest tegevusaladest suurema probleemina hinnanud. Kvalifitseeritud tööjõu puudus vaevab kõige enam metalli ja metalltoodete tootmisettevõtteid. Kitsa kontaktvõrgustikuga välismaal ei ole seevastu probleeme puidutöötlemise, puittoodete ja mööblitootmisettevõtetel.

Joonis 3.3.84.

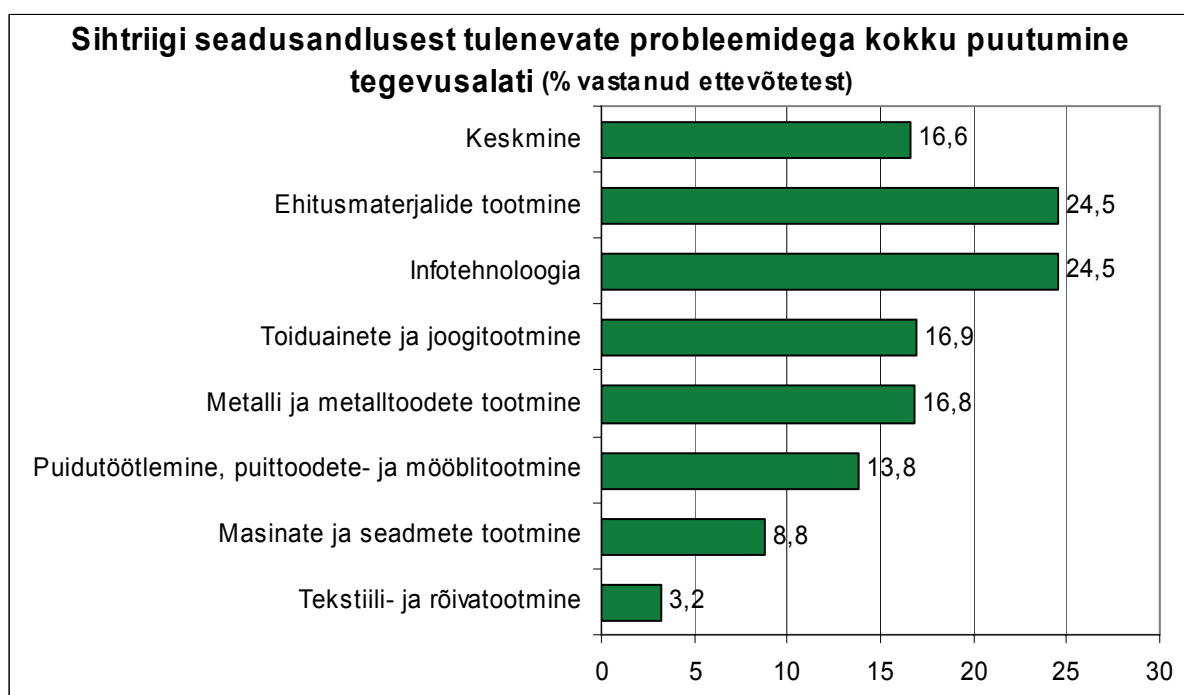


Erinevate eksporti takistavate probleemidega on rohkem kokku puutunud ehitusmaterjalide- ja toiduainetööstusettevõtted ning infotehnoloogia ettevõtted (joonised 3.3.85- 3.3.91.).

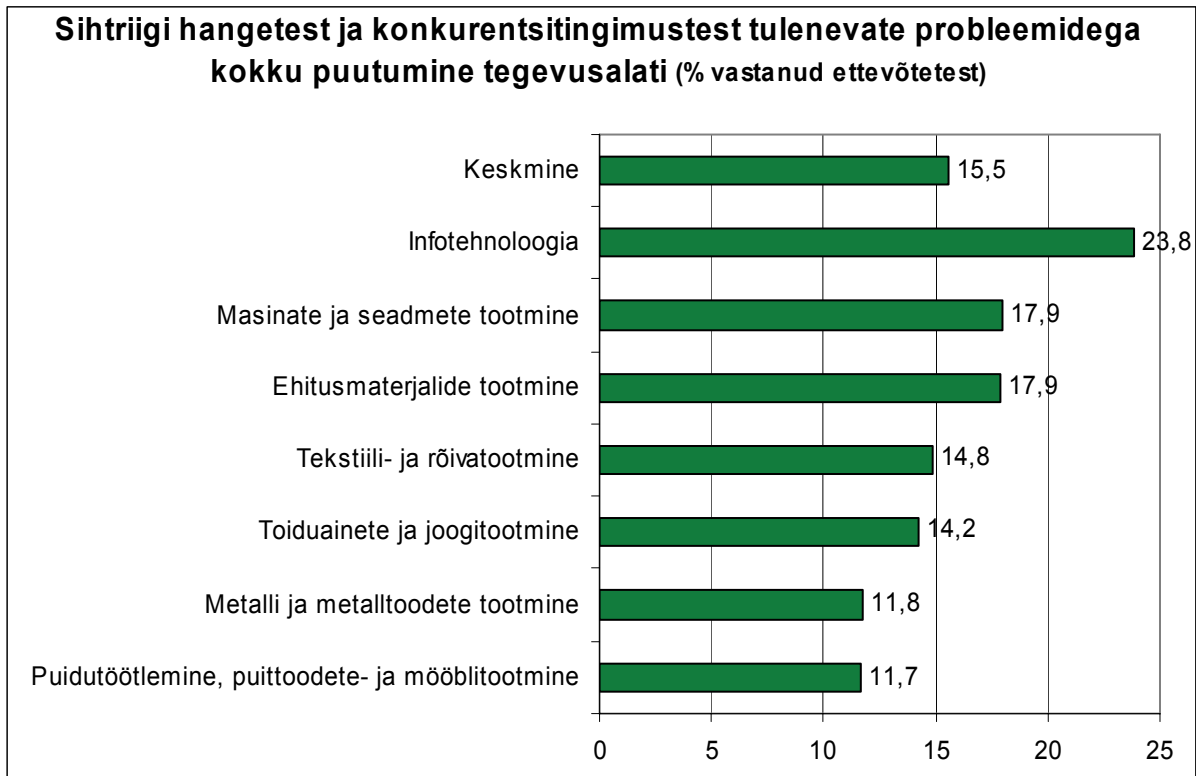
Joonis 3.3.85.



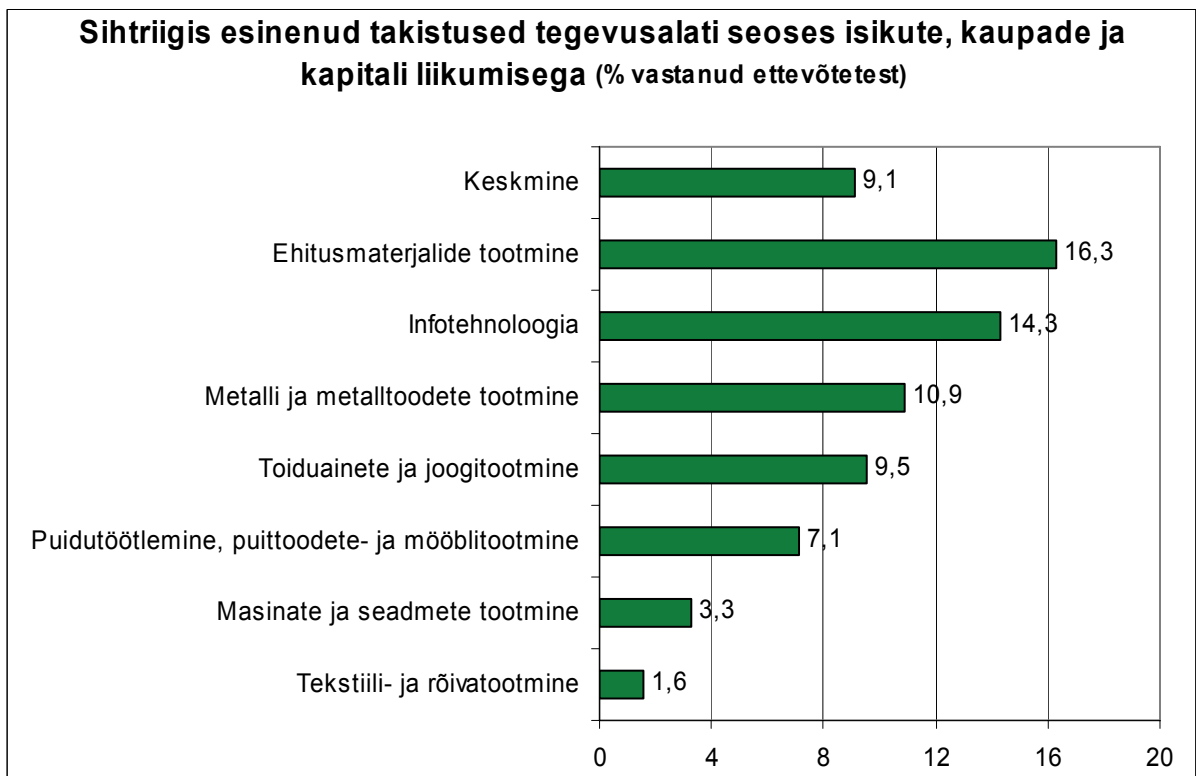
Joonis 3.3.86.



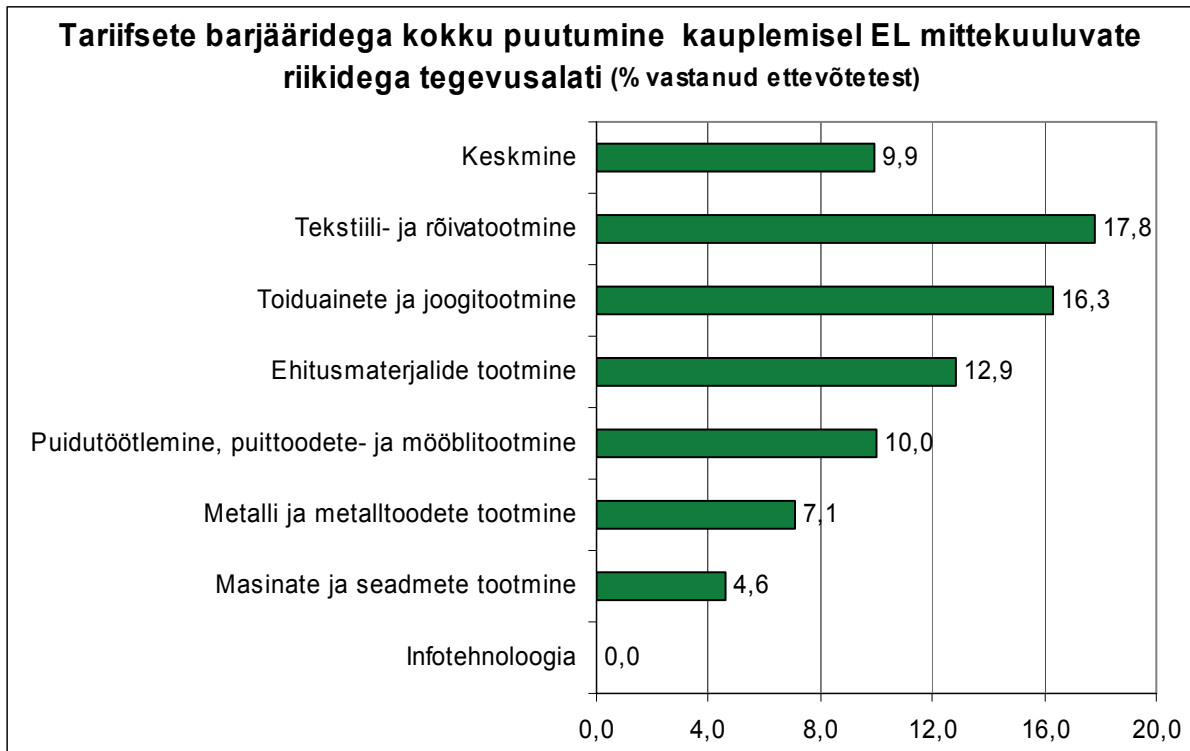
Joonis 3.3.87.



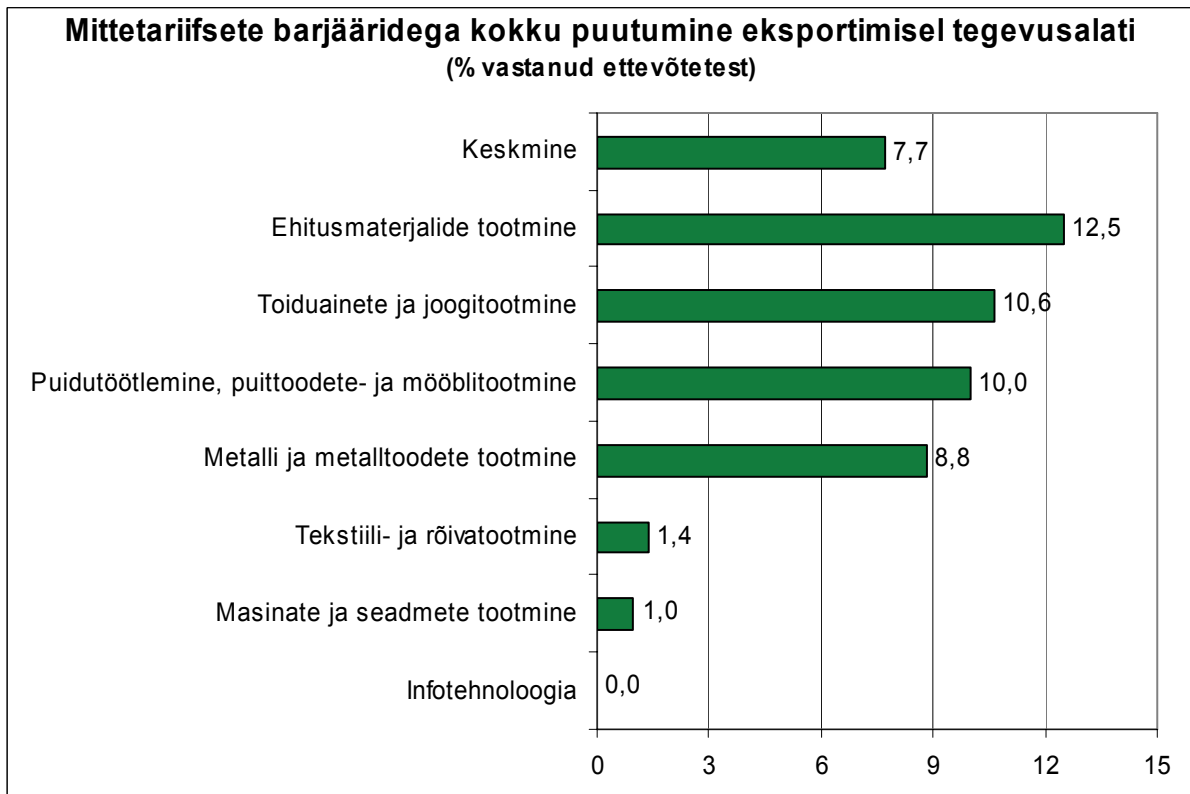
Joonis 3.3.88.

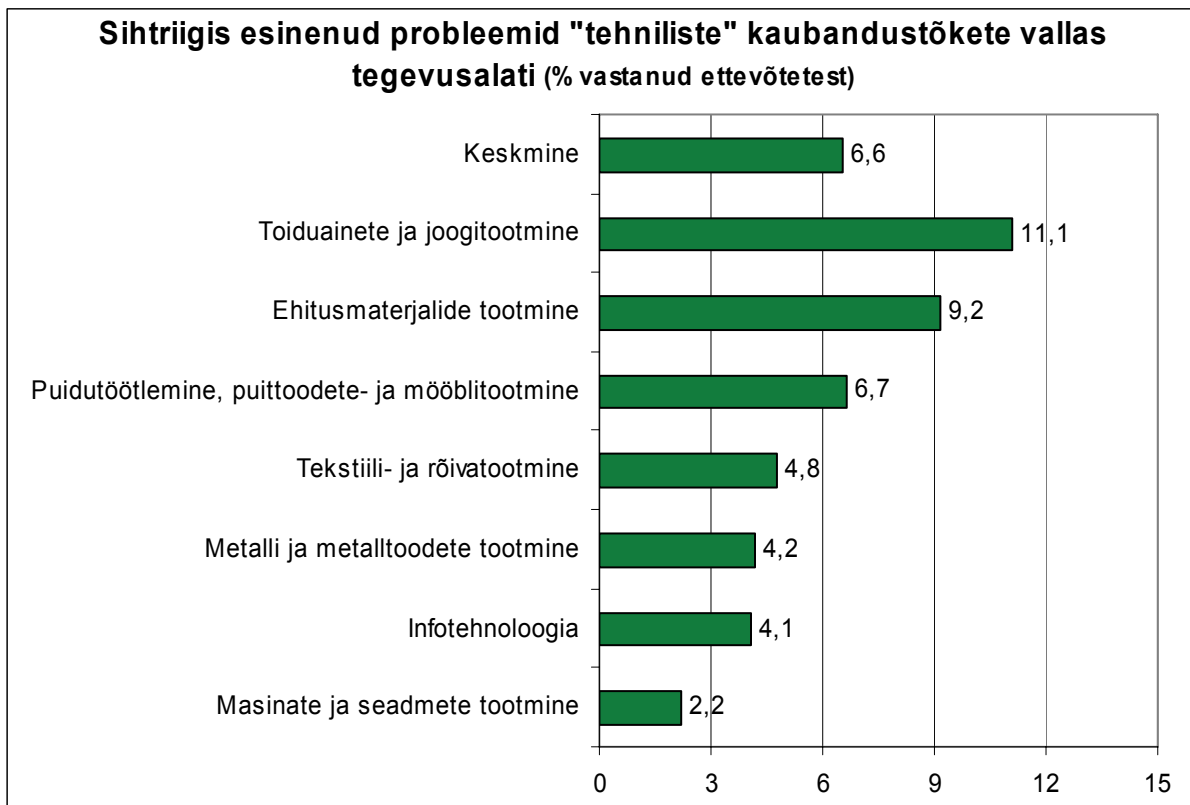


Joonis 3.3.89.



Joonis 3.3.90.





3.4. Riigipoolsed 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 toetuskeem 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 saanud (sh saanud “väga head” abi) ja kelle abi on vähem tõhus.
4. Millist riigipoolset meetet ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel hindavad uuringu küsimustikule vastajad kõige olulisemaks.
5. EAS-i ja KredEx-i poolsete tegevuste olulisus ettevõtjate jaoks.
6. Milline ettevõtlusorganisatsioonide poolne tegevus on kõige suuremaks abiks ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel.
7. Eksportööride ootused koolitustele, mis aitavad tõsta ettevõtete ekspordivõimekust. Millisest koolitusest ollakse kõige rohkem huvitatud.
8. Eksportööride poolt Eesti ettevõtete ekspordivõimekuse suurendamiseks antud soovitused.

3.4.1. Pöördumine ekspordiabi saamiseks

Uuringust ilmnes, et **eksportivatest ettevõtetest 37% oli pöördunud** riigi poole ekspordialase abi saamiseks. Mida suurem oli ettevõtte, seda rohkem oli abi otsitud. Suurettevõtetest 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 olnud 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 olnud ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest toodete tööstusettevõtted (55% antud grupis vastanutest) ja ehitusettevõtted (53% vastajatest).

Tabel 3.4.1. Ettevõtte tüüpide järgi jaotus riigi poole pöördumisel ekspordialase abi saamiseks (% vastanud ettevõtetest)

| | on pöördunud | | ei ole pöördunud |
|---|------------------------------|----|------------------|
| | <i>pöördunute abi saanud</i> | | |
| Ettevõtted töötajate arvu järgi | | | |
| Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat) | 50 | 50 | 50 |
| Keskmise suurusega ettevõtted (50-249 töötajat) | 40 | 72 | 60 |
| Mikro- ja väikeettevõtted (kuni 49 töötajat) | 35 | 68 | 65 |
| Ettevõtted väliskapitali osaluse määra järgi | | | |
| 100% | 19 | 54 | 81 |
| 51%-99% | 50 | 75 | 50 |
| 1%-50% | 35 | 75 | 65 |
| 0% (so Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted) | 42 | 71 | 58 |
| Ettevõtted ekspordiga tegelemise kestuse järgi | | | |
| 5 aastat ja rohkem | 34 | 71 | 66 |
| 2-5 aastat | 39 | 79 | 61 |
| kuni 2 aastat | 58 | 55 | 42 |

3.4.2. Ekspordiabi saamine

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

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

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

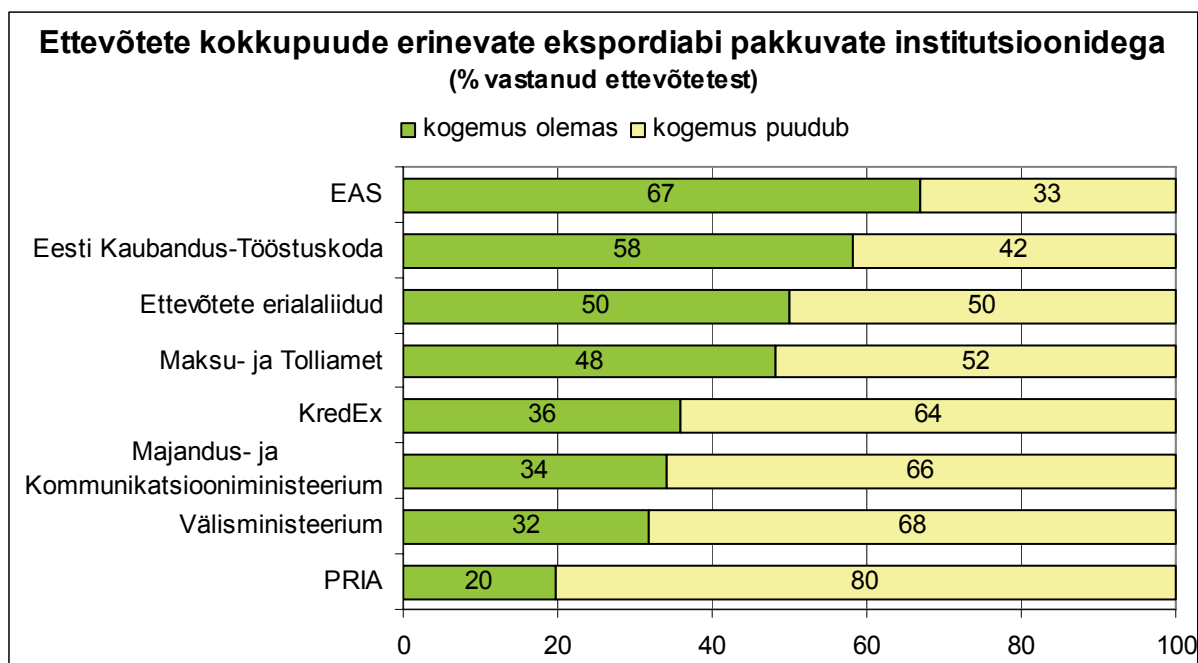
Tabel 3.4.2. Ekspordiabi saamine tegevusalade lõikes (% pöördunud ettevõtetest)

| Uuringu tegevusalad | % pöördunute |
|---|--------------|
| Infotehnoloogia | 86 |
| Ehitus | 80 |
| Puidutöötlemine, puittoodete- ja mööblitootmine | 73 |
| Metalli ja metalltoodete tootmine | 70 |
| Toiduainete ja joogitootmine | 70 |
| Tekstiili- ja rõivatootmine | 67 |
| Ehitusmaterjalide tootmine | 56 |
| Masinate ja seadmete tootmine | 54 |

3.4.3. Rahulolu abi kvaliteediga

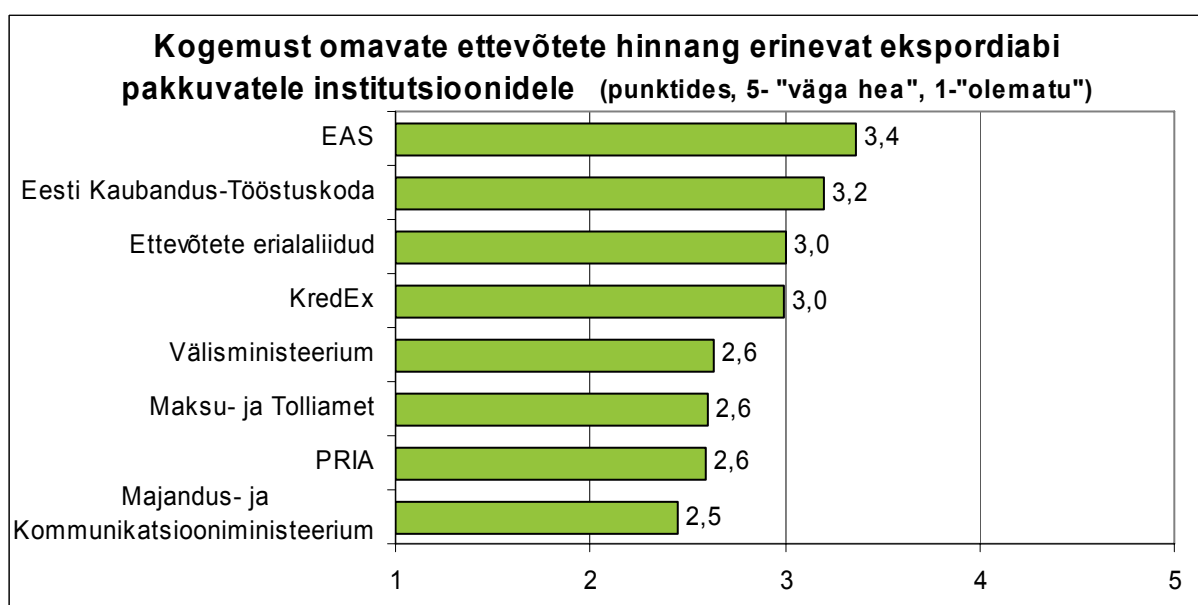
Suur osa küsitlusele vastanud ettevõtetest (2/3) oli ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 3.4.1.). Üle poolte eksportööridest küsisid abi ja informatsiooni EKTK-st ja erialaliitudest. Teiste ekspordiabi pakkuvate institutsioonide poole oli pöördutud vähem.

Joonis 3.4.1.



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

Joonis 3.4.2.

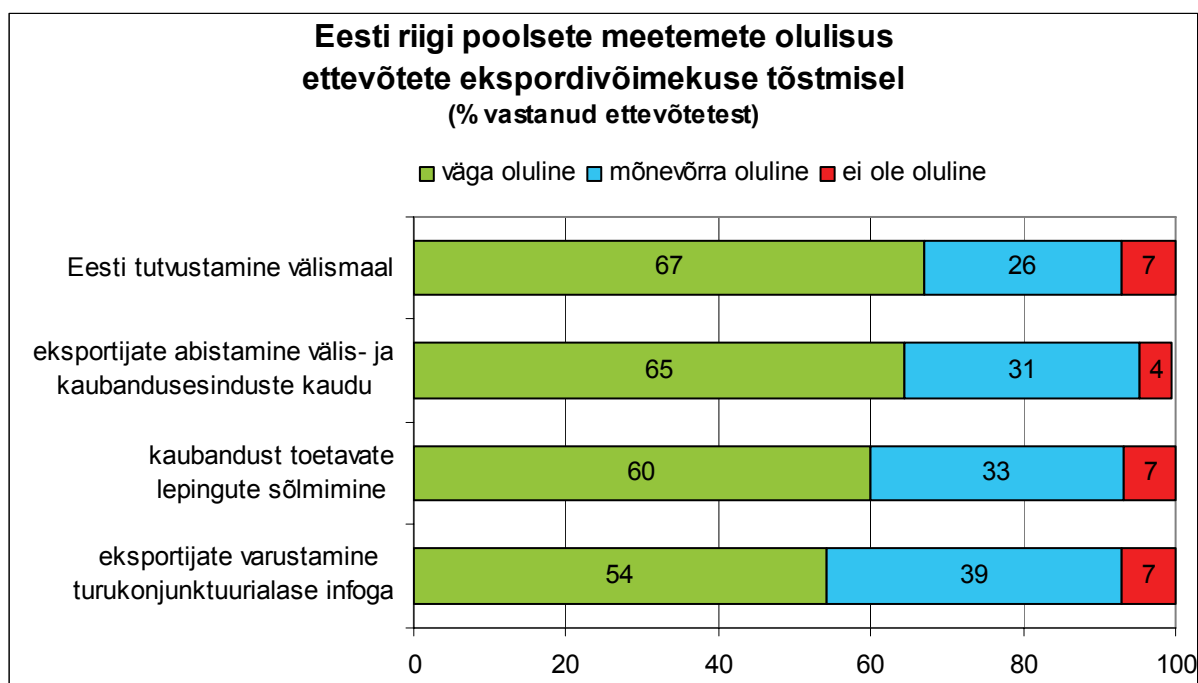


3.4.4. Eesti riigi poolsed abimeetmed

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 kaubandusesindust kaudu.

Suurema ekspordikogemusega ettevõtetest (64% vastajatest) hindas kõige rohkem abistamist välis- ja kaubandusesindust kaudu (tabel 3.4.3.). Kahe kuni viieaastase ekspordikogemusega ettevõtteid (74% vastajatest) soovisid kõige rohkem Eesti tuntuse suurendamist maailmas. Ettevõtetest enim vajasisid kuni kaks aastat ekspordiga tegelenud ettevõtteid turukonjunktuuralase informatsiooniga varustamist (2/3 vastajatest) ning välis- ja kaubandusesindust poolset abi ja toetamist (3/4 vastajatest).

Joonis 3.4.3.



Tabel 3.4.3. Ettevõtte tüüpide järgi hinnangute jaotus riigipoolsete meetmetele (% vastanud ettevõtetest)

| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|---|--------------|-------------------|----------------|
| Eksportijate varustamine turukonjunktuuralase infoga | | | |
| Kokku | 54,1 | 38,9 | 7,0 |
| Ettevõtte suuruse järgi | | | |
| suurettevõtteid | 38,9 | 50,0 | 11,1 |
| keskmise suurusega ettevõtteid | 56,3 | 39,8 | 3,9 |
| mikro- ja väikeettevõtteid | 54,2 | 37,7 | 8,1 |
| Ettevõtteid väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosaluselise ettevõtteid | 51,6 | 40,6 | 7,8 |

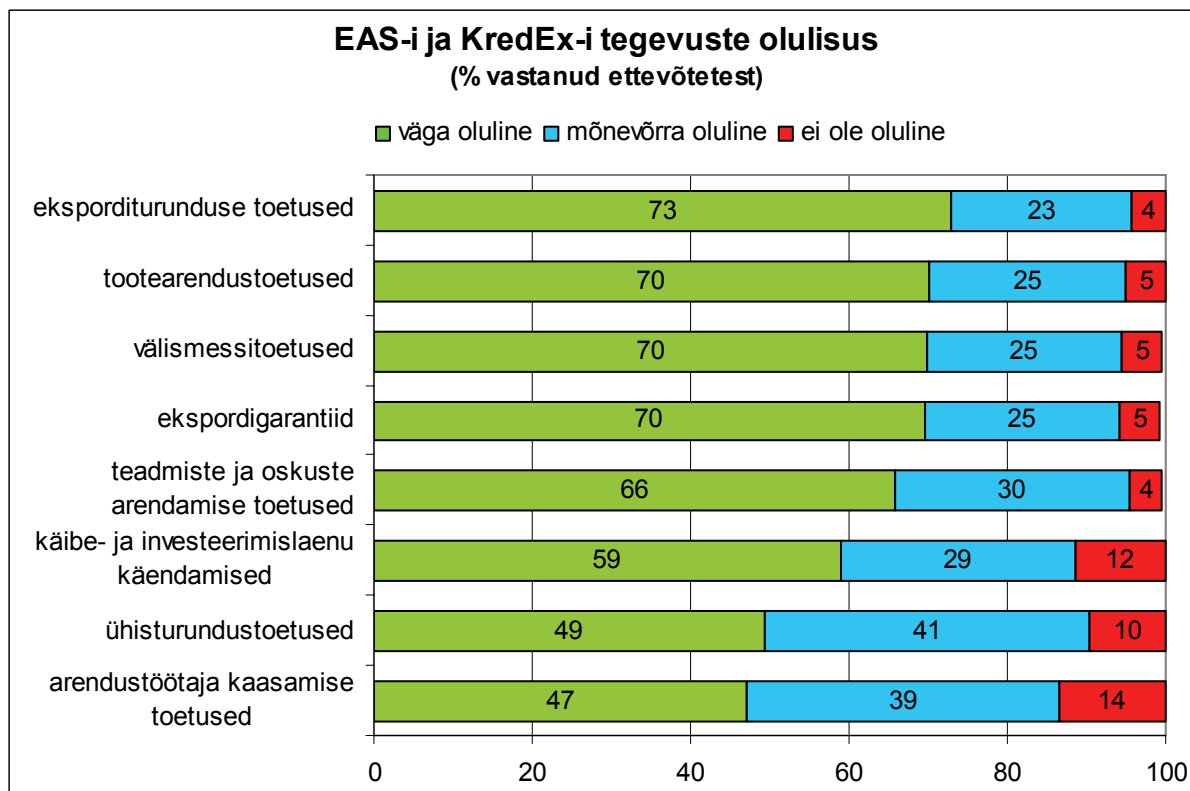
| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|--|--------------|-------------------|----------------|
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 42,9 | 57,1 | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 64,0 | 36,0 | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 54,6 | 37,5 | 8,0 |
| ----- | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 51,0 | 41,8 | 7,2 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 61,8 | 29,1 | 9,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 66,7 | 30,6 | 2,8 |
| ----- | | | |
| Kaubandust toetavate lepingute sõlmimine | | | |
| Kokku | 59,9 | 33,3 | 6,7 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 61,1 | 33,3 | 5,6 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 65,0 | 27,2 | 7,8 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 57,6 | 36,0 | 6,4 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 60,0 | 33,8 | 6,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 73,3 | 20,0 | 6,7 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 68,0 | 24,0 | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 58,2 | 34,9 | 6,8 |
| ----- | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 60,7 | 32,4 | 6,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 60,0 | 30,9 | 9,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 55,3 | 42,1 | 2,6 |
| ----- | | | |
| Eksportijate abistamine välis- ja kaubandusesindustre kaudu | | | |
| Kokku | 64,5 | 30,9 | 4,7 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 61,1 | 33,3 | 5,6 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 70,9 | 26,2 | 2,9 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 62,0 | 32,6 | 5,4 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 60,0 | 35,4 | 4,6 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 42,9 | 57,1 | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 72,0 | 28,0 | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 65,9 | 28,6 | 5,5 |
| ----- | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 63,9 | 31,6 | 4,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 57,9 | 35,1 | 7,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 78,4 | 21,6 | 0,0 |
| ----- | | | |
| Eesti tutvustamine välismaal | | | |
| Kokku | 65,8 | 26,6 | 7,6 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 61,1 | 27,8 | 11,1 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 73,6 | 21,7 | 4,7 |

| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|---|--------------|-------------------|----------------|
| mikro- ja väikeettevõtted | 62,7 | 28,7 | 8,6 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 63,6 | 27,3 | 9,1 |
| välisosalus ülekaaluga ettevõtted | 78,6 | 21,4 | 0,0 |
| välisosalus vähemusega ettevõtted | 80,0 | 12,0 | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 63,7 | 28,6 | 7,7 |
| Eksportimise kogemuse järgi | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 65,7 | 26,6 | 7,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 62,1 | 27,6 | 10,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 72,2 | 27,8 | 0,0 |

3.4.5. EAS-i ja KredEx-i poolsed 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 väljastamine. Kõige vähem oluliseks toetuse liigiks pidasid eksportöörid arendustöötaja kaasamise toetust.

Joonis 3.4.4.



Enamusele keskmise suurusega ettevõtetele (77% vastajatest) olid ekspordigarantiid kõige 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 hindasid enim välisosaluse ülekaaluga (väliskapitali osakaaluga 51%-99%) ettevõtted (üle 80% vastajatest). Välisosaluse vähemusega (1%-50%) ettevõtted said enim tuge tootearendustoetusest ja ekspordigarantiidest (vastavalt 84% ja 80% vastajatest). 100% välisosalusega ettevõtete seas oli kõige populaarsem teadmiste ja oskuste arendamise toetus ning tootearendustoetus. Enamik 100% Eesti kapitalil põhinevatest ettevõtetest (3/4) hindas aga kõige sagedamini väga olulisteks eksporditurunduse toetust ja välismessitoetust.

Suur osa enam kui viieaastase ekspordimise kogemusega ettevõtetest (71%) hindas ekspordigarantiisid enim väga oluliseks. Nii kahe kuni viieaastase ekspordikogemusega ettevõtete kui ka kuni kaks aastat ekspordimisega tegelenud ettevõtete jaoks olid kaheks kõige olulisemaks toetuse liigiks eksporditurunduse toetus (vastavalt 86% ja 87% vastajatest) ning tootearendustoetus (78% ja 81% vastajatest).

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

| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|---|--------------|-------------------|----------------|
| Arendustöötaja kaasamise toetused | | | |
| Kokku | 47,2 | 39,3 | 13,5 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 29,4 | 58,8 | 11,8 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 50,5 | 34,7 | 14,7 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 47,2 | 39,7 | 13,1 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 49,2 | 42,4 | 8,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 50,0 | 42,9 | 7,1 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 60,0 | 24,0 | 16,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 45,0 | 40,0 | 15,0 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 44,1 | 41,7 | 14,2 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 46,3 | 38,9 | 14,8 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 70,3 | 24,3 | 5,4 |
| Ühisturundustoetused | | | |
| Kokku | 49,3 | 41,1 | 9,6 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 35,3 | 41,2 | 23,5 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 50,0 | 40,8 | 9,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 50,0 | 41,2 | 8,8 |

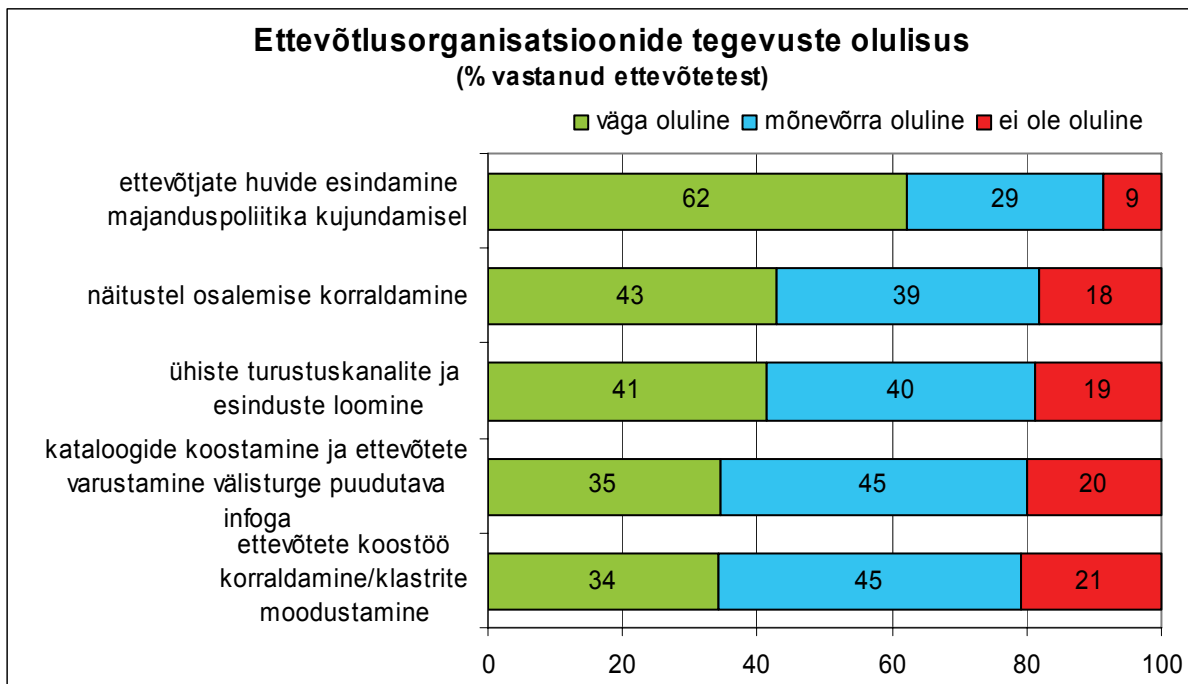
| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|--|-----------------|----------------------|-------------------|
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 39,3 | 47,5 | 13,1 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 53,8 | 46,2 | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 56,0 | 28,0 | 16,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 50,6 | 40,7 | 8,7 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 44,2 | 45,8 | 10,0 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 61,1 | 25,9 | 13,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 64,9 | 32,4 | 2,7 |
| Käibe- ja investeerimislaenu käendamised | | | |
| Kokku | 59,1 | 29,4 | 11,5 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 55,6 | 16,7 | 27,8 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 57,1 | 31,6 | 11,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 60,2 | 29,4 | 10,4 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 43,5 | 40,3 | 16,1 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 42,9 | 28,6 | 28,6 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 73,9 | 17,4 | 8,7 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 62,0 | 28,2 | 9,8 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 56,9 | 31,2 | 11,9 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 64,3 | 21,4 | 14,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 66,7 | 27,8 | 5,6 |
| Teadmiste ja oskuste arendamise toetused | | | |
| Kokku | 65,8 | 29,6 | 4,6 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 50,0 | 50,0 | 0,0 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 66,7 | 31,3 | 2,1 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 66,7 | 27,4 | 6,0 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 69,5 | 27,1 | 3,4 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 86,7 | 13,3 | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 75,0 | 20,8 | 4,2 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 62,3 | 32,4 | 5,3 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 63,6 | 31,6 | 4,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 71,4 | 21,4 | 7,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 69,4 | 30,6 | 0,0 |

| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|---|--------------|-------------------|----------------|
| Ekspordigarantiid | | | |
| Kokku | 69,7 | 24,6 | 5,7 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 55,6 | 33,3 | 11,1 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 77,2 | 18,8 | 4,0 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 67,5 | 26,4 | 6,1 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 62,9 | 30,6 | 6,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 71,4 | 28,6 | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 80,0 | 12,0 | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 70,2 | 24,1 | 5,7 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 71,6 | 22,6 | 5,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 61,1 | 33,3 | 5,6 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 67,6 | 27,0 | 5,4 |
| Välismessitoetused | | | |
| Kokku | 69,8 | 24,6 | 5,6 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 55,6 | 33,3 | 11,1 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 71,3 | 23,8 | 5,0 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 70,3 | 24,3 | 5,4 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 59,7 | 32,3 | 8,1 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 86,7 | 13,3 | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 68,0 | 24,0 | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 71,0 | 23,8 | 5,2 |
| Ekspordimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 68,8 | 25,0 | 6,2 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 72,4 | 20,7 | 6,9 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 73,0 | 27,0 | 0,0 |
| Tootearendustoetused | | | |
| Kokku | 70,0 | 24,9 | 5,1 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 50,0 | 44,4 | 5,6 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 68,7 | 26,3 | 5,1 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 72,0 | 22,9 | 5,1 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 66,1 | 30,6 | 3,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 78,6 | 21,4 | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 84,0 | 8,0 | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 68,7 | 25,7 | 5,6 |

| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|--|--------------|-------------------|----------------|
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 67,1 | 27,5 | 5,4 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 78,2 | 14,5 | 7,3 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 81,1 | 18,9 | 0,0 |
| Eksportiturunduse toetused | | | |
| Kokku | 73,0 | 22,8 | 4,2 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 68,4 | 21,1 | 10,5 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 70,9 | 28,2 | 1,0 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 74,4 | 20,5 | 5,1 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 66,1 | 32,3 | 1,6 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 80,0 | 20,0 | 0,0 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 68,0 | 24,0 | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 74,5 | 20,7 | 4,8 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 68,5 | 26,9 | 4,6 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 85,7 | 8,9 | 5,4 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 86,5 | 13,5 | 0,0 |

3.4.6. Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

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



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 suunamisel ja enim ebaoluline ettevõtete vahelise koostöö korraldamine. Viiendik keskmise suurusega ettevõtetest pidas ebaolulisteks tegevusteks koostöö korraldamist ja kataloogide koostamist.

Kõige rohkem hindasid ettevõtete huvide esindamist välisosaluse vähemusega (1%-50%) ettevõtted (72% vastajatest). Näitustel osalemise korraldamist pooldasid enim välisosaluse enamusega (51%-99%) ettevõtted (2/3 vastajatest). Kõige vähem hindasid huvide esindamist 100% välisosalusega ettevõtted. Vähemoluliseks ettevõtlusorganisatsioonide tegevusteks pidasid 100% välisosalusega ettevõtted ka koostöö korraldamist, ühiste turunduskanalite loomist, kataloogide koostamist ja näitustel osalemise korraldamist. 100% Eesti kapitalil põhinevate ettevõtete-eksportööride seas aga oli kõige rohkem oluliseks tegevuseks ettevõtjate huvide esindamine (63% vastajatele) ja kõige vähem väga oluliseks tegevuseks koostöö korraldamine /klastrite moodustamine.

Kuni kaheaastase ekspordikogemusega ettevõtted hindasid enim ettevõtjate huvide esindamist majanduspoliitika kujundamisel (68% vastajatest) ja ühiste turustuskanalite loomist (64% vastajatest). Üle kaheaastase ekspordikogemusega ettevõtted pidasid turunduskanalid väga oluliseks tunduvalt vähem.

Tabel 3.4.5. Ettevõtete tüüpide järgi hinnangute jaotus ettevõtlusorganisatsioonide tegevustele ekspordivõimekuse tõstmiseks (% vastanud ettevõtetest)

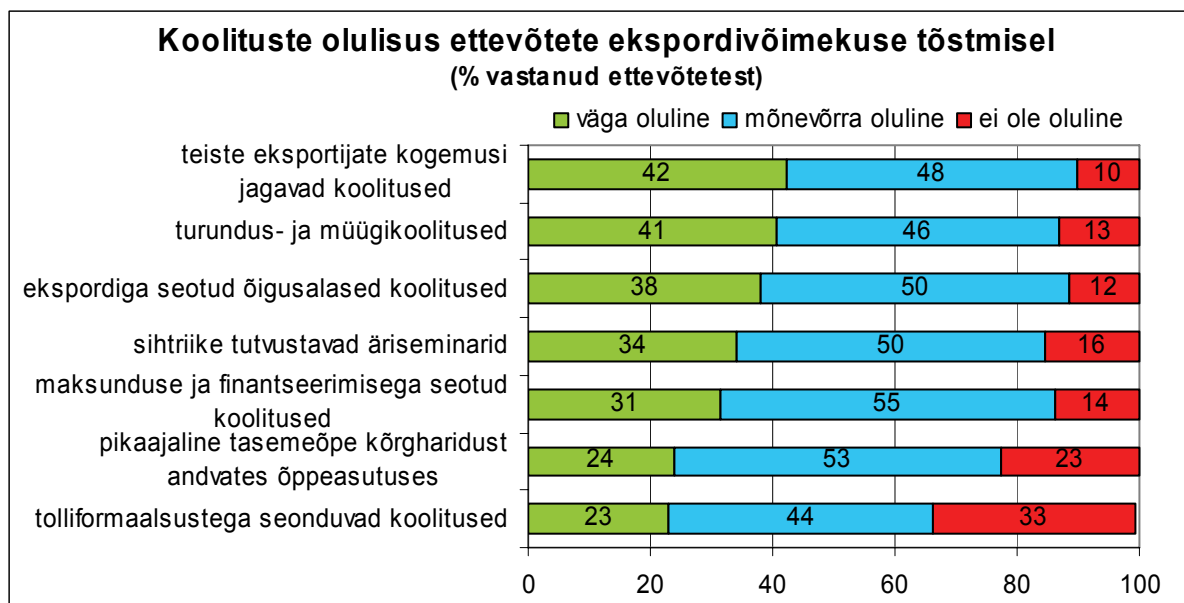
| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|--|--------------|-------------------|----------------|
| Ettevõtete koostöö korraldamine/ klastrite moodustamine | | | |
| Kokku | 34,1 | 45 | 20,9 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 29,4 | 52,9 | 17,6 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 27,6 | 53,1 | 19,4 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 37,2 | 41,0 | 21,8 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 27,9 | 41,0 | 31,1 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 38,5 | 46,2 | 15,4 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 36,0 | 56,0 | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 35,2 | 44,5 | 20,2 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 32,0 | 45,7 | 22,3 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 35,2 | 48,1 | 16,7 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 47,2 | 33,3 | 19,4 |
| Kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturget puudutava infoga | | | |
| Kokku | 34,6 | 45,4 | 20,0 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 29,4 | 41,2 | 29,4 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 30,4 | 48,0 | 21,6 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 36,9 | 44,5 | 18,6 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 25,0 | 45,0 | 30,0 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 21,4 | 57,1 | 21,4 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 32,0 | 64,0 | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 37,7 | 42,9 | 19,4 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 32,7 | 46,8 | 20,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 35,2 | 44,4 | 20,4 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 45,7 | 37,1 | 17,1 |
| Ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel | | | |
| Kokku | 62,2 | 29,3 | 8,5 |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 66,7 | 33,3 | 0,0 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 65,3 | 29,5 | 5,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 60,7 | 28,9 | 10,5 |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 54,2 | 33,9 | 11,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 66,7 | 26,7 | 6,7 |

| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|---|-----------------|----------------------|-------------------|
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 72,0 | 28,0 | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 63,1 | 28,1 | 8,8 |
| ----- | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 62,2 | 29,3 | 8,5 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 57,1 | 33,9 | 8,9 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 67,6 | 23,5 | 8,8 |
| ----- | | | |
| Ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine | | | |
| Kokku | 41,3 | 39,9 | 18,8 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 37,5 | 31,3 | 31,3 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 39,4 | 42,4 | 18,2 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 42,4 | 39,4 | 18,2 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 35,6 | 33,9 | 30,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 42,9 | 35,7 | 21,4 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 33,3 | 50,0 | 16,7 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 43,4 | 40,2 | 16,3 |
| ----- | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 38,4 | 41,9 | 19,8 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 38,9 | 38,9 | 22,2 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 63,9 | 27,8 | 8,3 |
| ----- | | | |
| Näitustel osalemise korraldamine | | | |
| Kokku | 43,0 | 38,8 | 18,2 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 44,4 | 33,3 | 22,2 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 43,3 | 38,5 | 18,3 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 42,7 | 39,4 | 17,8 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 36,1 | 37,7 | 26,2 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 66,7 | 6,7 | 26,7 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 36,0 | 56,0 | 8,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 43,8 | 39,1 | 17,1 |
| ----- | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 40,4 | 40,0 | 19,6 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 47,5 | 40,7 | 11,9 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 52,8 | 27,8 | 19,4 |

3.4.7. Koolitused

Eesti eksportöörid soovisid kõige enam osaleda koolitustel, kus teised ettevõtted annavad edasi oma ekspordipraktikas edukaks osunud teadmisi ja kogemusi (joonis 3.4.6.). Lisaks elulistele näpunäidetele oldi väga huvitatud turunduse- ja müügikoolitustest ning ekspordiga seotud õigusalasestest koolitustest. Kolmandik vastajatest pidas ebaoluliseks tolliformaalsustega seotud koolitusi. Pikaajalist tasemeõpet kõrgharidust andvates õppeasutustes hindas iga neljas vastaja väga oluliseks.

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 hindasid neile esmatähtsaks koolituseks eksportööride kogemuskoolitusi. Oluline on ära märkida, et suurettevõtted (44% vastajatest) pidasid pikaajalist tasemeõpet kõrgkoolides kõige enam väga oluliseks.

Välisosaluse enamusega ettevõtted hindasid koolitustest enim turundus- ja müügikoolitusi (64% vastajatest) ja pikaajalist tasemeõpet kõrgharidust andvates õppeasutustes (60% vastajatest). Ekspordikogemuste edasiandmise koolitusi pidasid kõige rohkem oluliseks välisosaluse vähemusega ettevõtted (52% vastajatest). 100% välisosalusega ettevõtete jaoks oli kõige olulisemaks koolituseks õiguslik koolitused. 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted-eksportöörid hindasid olulisuse järgi kõige sagedamini eksportööride kogemuskoolitusi (45% vastajatest) ning turundus- ja müügikoolitusi (40% vastajatest).

Teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused olid palju rohkem olulised nõ “noortele eksportööridele” (58% vastajatest).

Tabel 3.4.6. Ettevõtete tüüpide järgi hinnangute jaotus koolitustele ekspordivõimekuse tõstmiseks (% vastanud ettevõtetest)

| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|---|--------------|-------------------|----------------|
| Tolliformaalsustega seonduvad koolitused | | | |
| Kokku | 22,8 | 43,5 | 33,7 |
| Ettevõtte suuruse järgi | | | |
| suurettevõtte | 33,3 | 44,4 | 22,2 |
| keskmise suurusega ettevõtte | 18,3 | 52,9 | 28,8 |
| mikro- ja väikeettevõtte | 24,1 | 39,2 | 36,7 |
| Ettevõtte väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtte | 25,0 | 46,9 | 28,1 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtte | 21,4 | 50,0 | 28,6 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtte | 37,5 | 29,2 | 33,3 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtte | 20,6 | 44,3 | 35,2 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 23,2 | 42,6 | 34,2 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 27,3 | 43,6 | 29,1 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 10,5 | 50,0 | 39,5 |
| Pikaajaline tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutuses | | | |
| Kokku | 24,0 | 53,4 | 22,6 |
| Ettevõtte suuruse järgi | | | |
| suurettevõtte | 44,4 | 44,4 | 11,1 |
| keskmise suurusega ettevõtte | 24,2 | 57,6 | 18,2 |
| mikro- ja väikeettevõtte | 22,4 | 52,3 | 25,3 |
| Ettevõtte väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtte | 24,6 | 52,5 | 23,0 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtte | 60,0 | 33,3 | 6,7 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtte | 36,0 | 44,0 | 20,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtte | 20,4 | 56,0 | 23,6 |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 25,4 | 51,9 | 22,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 20,0 | 60,0 | 20,0 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 19,4 | 52,8 | 27,8 |
| Maksunduse ja finantseerimisega seotud koolitused | | | |
| Kokku | 31,4 | 54,8 | 13,8 |
| Ettevõtte suuruse järgi | | | |
| suurettevõtte | 11,8 | 76,5 | 11,8 |
| keskmise suurusega ettevõtte | 30,8 | 56,7 | 12,5 |
| mikro- ja väikeettevõtte | 33,1 | 52,5 | 14,5 |
| Ettevõtte väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtte | 26,6 | 62,5 | 10,9 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtte | 35,7 | 50,0 | 14,3 |

| | väga oluline | mõnevõrra oluline | ei ole oluline |
|--|--------------|-------------------|----------------|
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 28,0 | 72,0 | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 32,0 | 52,0 | 16,0 |
| ----- | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 28,5 | 57,8 | 13,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 40,7 | 50,8 | 8,5 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 34,2 | 42,1 | 23,7 |
| ----- | | | |
| Sihtriike tutvustavad äriseminarid | | | |
| Kokku | 34,1 | 50,4 | 15,5 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 35,3 | 41,2 | 23,5 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 29,1 | 57,3 | 13,6 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 36,0 | 48,2 | 15,8 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 28,6 | 44,4 | 27,0 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 14,3 | 78,6 | 7,1 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 44,0 | 52,0 | 4,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 35,6 | 49,8 | 14,6 |
| ----- | | | |
| Eksportimise kogemuse järgi | | | |
| rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud | 31,3 | 50,9 | 17,7 |
| 2...5 aastat ekspordiga tegelenud | 41,0 | 50,8 | 8,2 |
| kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud | 42,1 | 44,7 | 13,2 |
| ----- | | | |
| Ekspordiga seotud õigusalsed koolitused | | | |
| Kokku | 38,1 | 50,4 | 11,5 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted suuruse järgi | | | |
| suurettevõtted | 23,5 | 58,8 | 17,6 |
| keskmise suurusega ettevõtted | 37,5 | 52,9 | 9,6 |
| mikro- ja väikeettevõtted | 39,3 | 48,8 | 11,9 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 35,9 | 50,0 | 14,1 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 28,6 | 64,3 | 7,1 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 41,7 | 58,3 | 0,0 |
| 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted | 38,2 | 49,4 | 12,4 |
| ----- | | | |
| 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 |
| ----- | | | |
| Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi | | | |
| 100% välisosalusega ettevõtted | 31,3 | 56,3 | 12,5 |
| välisosaluse ülekaaluga ettevõtted | 26,7 | 66,7 | 6,7 |
| välisosaluse vähemusega ettevõtted | 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 soovitusel ekspordivõimekuse tõstmiseks

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

1. Suurendada riiklike struktuuride tuge ekspordi arendamisel.

- Toetada läbi oma esindajate ja esinduste Eesti majanduse suundi (Välisministeerium).

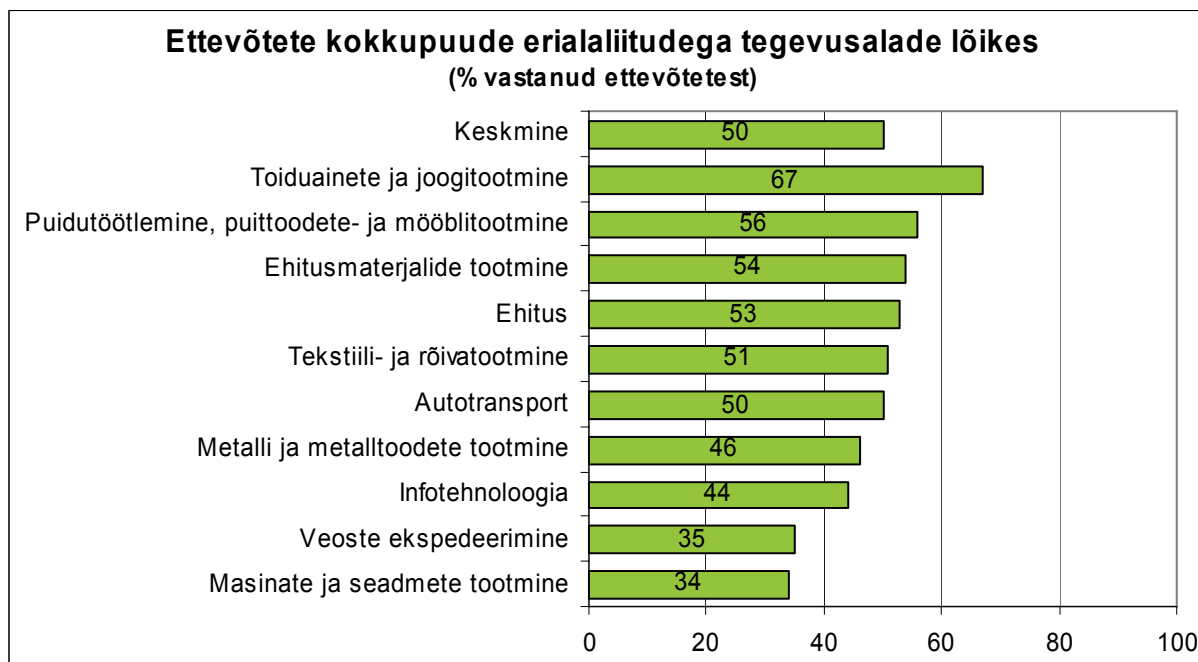
* ettevõtjate soovitusel on retsenseerimata kujul

- 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 realselt eksportivate ettevõtete toetamisele, vähendada bürokraatiat 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** (nä “panna seljad kokku välisturgudel”).
- 4. Arendada ettevõtete koostööd. Aidata kaasa klastrite moodustamisel.**
- 5. Konkreetne ekspordialane abi eksportivatele ettevõtetele**
- 5.1. Toetuste andmine.
- Toetada ka väikeettevõtteid.
 - Anda igale Eestist pärit ja välismaal registreeritud firmale riiklikku tagastamatut starditoetust (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, -Venemaa, Soome ja Rootsi ehitusfirmadega).
 - Luua eksporditurude distribuutorite (turustajate) andmebaas.
 - Teha kättesaadavaks välisklientide krediidiinfo.
 - Levitada turukonjunktuuralaseid infokirju.
- 5.3. Koolitamine.
- Viia läbi internetiturunduse koolitusi (so nt “Kuidas alustada internetiturundust võõras riigis?”).
 - Tutvustada sihtriike lähtudes kaubagrupidest.

3.4.9. Erialaliitudega kokku puutumine tegevusalade lõikes

Erialaliitudega oli keskmiselt kokku puutunud iga teine vastanud ettevõtte. 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.

