

**Eesti ettevõtete
ekspordiprobleemide uuring.
Masinate ja seadmete
tootmisettevõtted**

Tallinn
November 2010

Töö autor: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda

Täname: Eesti Konjunktuuriinstituut

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

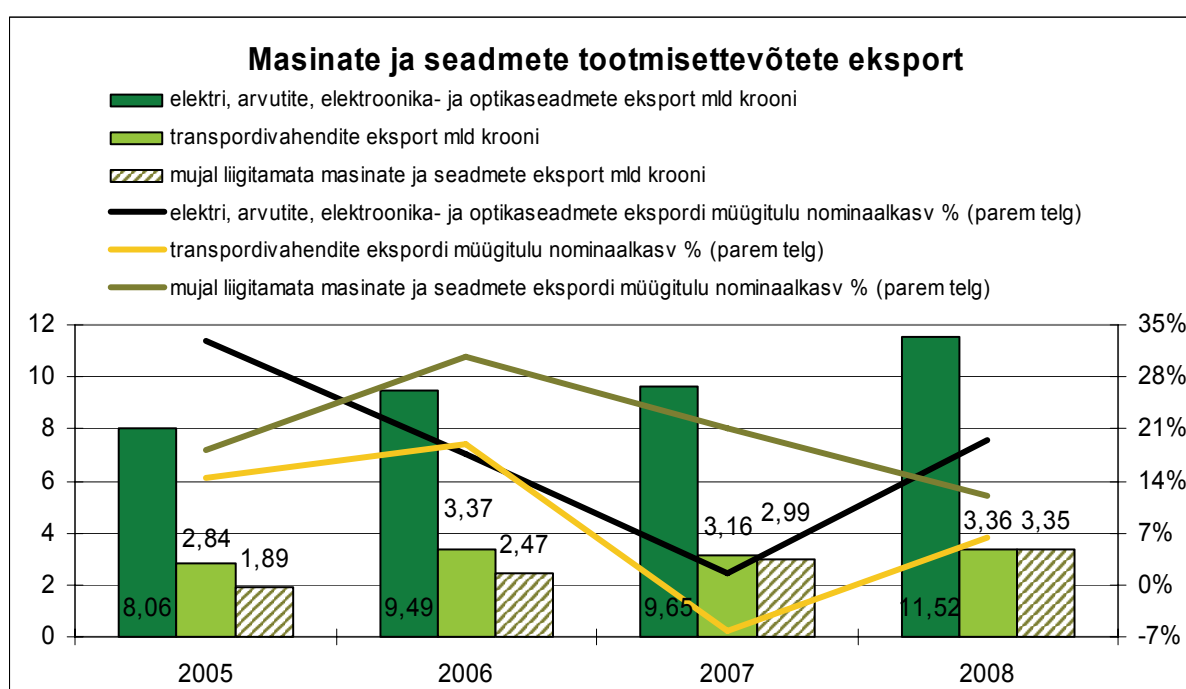
1. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade	5
2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- masinate ja seadmete tootmisettevõtted	7
2.1. Ettevõtete üldisloomustus.....	7
2.2. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete konkurentsivõime	9
2.3. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid.....	12
2.4. Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi masinate ja seadmete tootmisettevõtetele	25
3. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete küsimustiku vabad vastused	31

1. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade

2008. aastal oli Statistikaameti andmetel Eestis 449 **masinate ja seadmete tootmise ettevõtete** ning neist tegeles ekspordiga 329 (73% Eesti masinate ja seadmete tootmise ettevõtete koguarvust). Masinate ja seadmete tootmisettevõtete **ekspordi kogumüügitulu** oli 2008. aastal 18,23 mld krooni (+15,4% kui 2007.a., joonis 1.1.), moodustades **25% töötleva tööstuse ettevõtete ekspordi kogumüügitulust**. Ekspordi osatähtsus moodustas 2008. aastal 78% kogumüügitulust. Ühe eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu oli 55 mln krooni.

97% masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordi kogumüügitulust andsid ettevõtted, kelle töötajaskonna suuruseks oli 20 ja enam inimest. Nimetatud töötajate arvuga ettevõtte keskmine ekspordikäive oli 2008. aastal 108,9 mln krooni.

Joonis 1.1.



Allikad: Statistikaamet; EKI

Väliskaubanduse järgi oli masinate ja seadmete kaubagruppide eksport 39,89 mld krooni. **Peamise osa masinate ja seadmete ekspordist moodustasid elektrimasinad ja -seadmed ning nende osad** (19,3 mld krooni väärtuses), sh. telefoniside edastamiseks mõeldud seadmed (4,6 mld), liiklusvahendites kasutatavad juhtmekomplektid (1,7 mld), vahelduvvoolugeneraatorid võimusega üle 750kVA (1,6 mld), elektrimootorite ja -generaatorite juures kasutatavad osad (920 mln), **sõidukid, nende osad ja tarvikud** (8,8 mld), sh osad ja tarvikud traktoritele ning sõidukitele (2,0 mld), **tuumareaktorid, katlad, masinad ja mehaanilised seadmed** (8,5 mld). Nimetatud kaheksa masinate ja seadmete ekspordiarikli kogumüügitulu andis masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordi kogumüügitulust 92%. Masinate ja seadmete ekspordi sihtriikidest on olulisimad **Rootsi, Soome, Venemaa**, Läti, Leedu, Saksamaa ja Taani. Nimetatud sihtriikide ekspordi osatähtsus kokku masinate ja seadmete kõikidest ekspordi sihtturgudest oli 80%.

2008. aastal suundus Rootsi 81% telefoniside edastamiseks mõeldud seadmete ekspordist, 52% liiklusvahendites kasutatavate juhtmekomplektide ekspordist, 11% tuumareaktorite, katelde, masinate ja mehaaniliste seadmete ekspordist ning 10% sõidukite, nende osade ja tarvikute ekspordist.

Lisaks Rootsile eksporditi sõidukeid, nende osasid ja tarvikuid Venemaale (26% sõidukite ja nende osade ekspordist) ja Lähti (20%). Ka viidi Venemaale tuumareaktoreid, katlaid, masinaid ja mehaanilisi seadmeid (20% ekspordist) ja elektrimasinaid ja -seadmeid ning nende osasid (5%). Elektrimasinate ja -seadmete ning nende osade eksporditurgudeks olid peale Venemaa veel Rootsi (36% elektrimasinate ja -seadmete ning nende osade ekspordist) ja Soome (24%). 65% vahelduvvoolugeneraatorite võimusega üle 750kVA viidi 2008. aastal Taani. Teiseks tähtsaks selle kaubagrupi ekspordi sihtturuks oli veel Saksamaa (9% ekspordist). Elektrimootorite ja -generaatorite juures kasutatavate osade suurimateks ekspordi sihtturgudeks olid Soome (74% ekspordist) ja Rootsi (13%).

2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- masinate ja seadmete tootmisettevõtted

2.1. Ettevõtete üldiseloostus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 39 ehk iga kümnes eksportöör tegutses masinate ja seadmete tootmise tegevusaladel. Eksportivatest masinate ja seadmete tootmisettevõtetest oli 44% väikeettevõtteid (tabel 2.1.) Iga neljas eksportöör oli keskmise suurusega ettevõtte. Pea sama palju oli uuringus osalenutest ka mikroettevõtteid.

Tabel 2.1. Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

Mikroettevõtted (1-9 töötajat)	23
Väikeettevõtted (10-49 töötajat)	44
Keskised ettevõtted (50-249 töötajat)	25
Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)	8

64% masinate ja/või seadmete eksportijatest olid Eesti omanike omanduses olevad ettevõtted (tabel 2.2.). Pea iga neljas masinate ja seadmete tootmisettevõtte, keda küsitleti, oli 100% välisomanduses.

Tabel 2.2. Eksportivate ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	64
välisosaluse vähemusega ettevõtted	5
välisosaluse enamusega ettevõtted	8
100% välisosalusega ettevõtted	23

93%-l vastajatel, kel oli välisosalus, võttis välisosanik suurel määral osa ekspordistrateegia koostamisest. 100% välisosalusega ettevõtetest ligi 90% ettevõtteid langetas ekspordiga seonduvaid otsuseid osaliselt Eestist väljaspool.

Ligikaudu kahel kolmandikul vastanud eksportööridel oli ekspordi müügitulu osakaal kogumüügitulust üle kolmveerandi (tabel 2.3.).

Tabel 2.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

kuni 25%	15
26%-50%	8
51%-75%	13
76%-100%	64

Suurem osa masinaid ja/või seadmeid ekspordinud tootmisettevõtteid (77%) olid suurte ekspordikogemustega (tabel 2.4.). Iga viies vastanu oli kaupade väljaveoga alustanud mõned aastad tagasi.

Tabel 2.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

kuni 2 aastat	5
2-5 aastat	18
5 aastat ja rohkem	77

2/3 eksportööridest märkis ekspordi sihtriikide arvuks kaks kuni viis (tabel 2.5.). Iga neljas eksportöör ekspordis kümnesse või enamasse välisriiki. Pooled küsitletud kirjutasid ka oma esimese ekspordi sihtriigi eksporditulu järgi. Igale viiendale masinaid ja/või seadmeid ekspordinule oli Soome ekspordi sihtriik number üks. Lisaks eeltoodud riigile nimetati paaril korral esmaseks välisturuks Venemaad, Saksamaad, Rootsit, Norrat, Suurbritanniat ja Kasahstani.

Tabel 2.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

1 välisriik	0
2-5 välisriiki	67
6-10 välisriiki	8
10 ja enam välisriiki	25

Suurem osa (76%) vastanud masinate ja seadmete tootmisettevõtetest tegeles kaupade ekspordiga (tabel 2.6.). Iga neljas eksportöör vedas välja nii kaupu kui ka teenuseid.

Tabel 2.6. Ettevõtete ekspordiarikkel (% vastanud ettevõtetest)

Ainult kaubad	76
Nii kaubad kui teenused	22
Ainult teenused	2

Enamus eksportijatest (2/3) tegeles valmistoodangu ekspordiga.

Üle poolte vastanutest (59%) otsis ja kasutas välisturgudele kaupade/teenuste müümisel vahendajate abi (tabel 2.7.). Paljud müüsid toodangut ka välisturgudel olevatele tootmisettevõtetele. Kolmandik eksportööre teostas müüki otse lõpptarbijale.

Tabel 2.7. Eksporttoodete (-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

Müük otse lõpptarbijale	32
Müük lõpptarbijale läbi vahendaja	59
Müük välismaisele tootmise (-teenindus) ettevõttele	43
Müük emaettevõttele välismaal	22
Müük eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis	11

Igas kolmandas masinaid ja/või seadmeid ekspordinud ettevõttes töötas vähemalt üks täistöökohaga spetsialist, kes tegeles eksporditoodete turustamise probleemidega. Ankeedis oli lisaks küsimus ekspordiga tegelevate töötajate keeleoskuse kohta. 2/3 vastajaid oskas vähemalt kolme võõrkeelt. Inglise keeles rääkis 90% vastajatest. Soome ja vene keele oskus tulid läbirääkimistel kasuks üle 60%-le vastajatele. Välispartneritega suheldi ka saksa, läti, poola, ukraina, tšehhi ja bulgaaria keeles.

Kõige enam masinate ja seadmete tootmisettevõtetest (35% vastanutest) ekspordis keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut (tabel 2.8.). Vastanutest iga neljas tegeles keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete ekspordiga.

Tabel 2.8. Eksporditoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

hind	kõrge	5	5	13
	keskmise	0	25	35
	madal	0	0	17
		madal	keskmise	kõrge
		kvaliteet		

2.2. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete konkurentsivõime

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 ja kuidas see viimastel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivõime tõstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

Masinate ja seadmete tootmisettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Ligi pooled ettevõtetest hindasid, et nende konkurentsivõime Eesti siseturul võrreldes majanduslanguse eelse ajaga ei ole muutunud. Ligi kuuendik ettevõtjatest leidis, et nende konkurentsivõime on tõusnud ning 18%, et langenud (tabel 2.9.). Oma konkurentsivõimet Euroopa Liidu turul hindasid ettevõtted positiivsemalt. Üle kolmandiku ettevõtetest leidis, et konkurentsivõime on tõusnud võrreldes majanduslanguse eelse ajaga, konkurentsivõime on langenud kümnendikul ettevõtetest. Konkurentsivõime kogemus väljaspool EL-i puudub 14%-l ettevõtetest. Võrreldes majanduslanguse eelse ajaga oli konkurentsivõime väljaspool EL-i jäänud samaks pea pooltel ning tõusnud veerandil ettevõtetest. Konkurentsivõime langust kolmandate riikide välisurul koges iga seitsmes vastanud ettevõtte. Paljud ettevõtjad, kelle

hinnangul nende konkurentsivõime välisurgudel tõusis, põhjendasid edu uute toodete ja seadmete kasutuselevõtu ning tootmisprotsesside kiiremaks muutmisega.

Tabel 2.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

	tõusnud	jäänud samaks	langenud	puudub kogemus, ei saa vastata	saldo ¹
konkurentsivõime Eesti siseturul	15,4	48,7	17,9	17,9	-2,5
konkurentsivõime EL-is	39,5	50,0	10,5	0,0	29,0
konkurentsivõime väljaspool EL-i	25,7	45,7	14,3	14,3	11,4

Ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel

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

Kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisurgudel pidasid masinate ja seadmete tootmisettevõtted (83% vastanutest) toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti. Isiklikke kontakte, laia tutvusringkonda ning kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele mainis eelistena 80% vastanutest (tabel 2.10.). Vajaliku oskusteabe olemasolu pidas eeliseks 79% vastanutest. Eraldi toodi konkurentsieelistena välja veel tarnekindlust, -kiirust, hinna/kvaliteedi suhet kui ka näiteks personaalset kliendituge. Ettevõtted nimetasid peamiste konkurentsieelistena ka paindlikkust ja tellija tegelike soovidega arvestamist.

Seevastu head turundusoskust ning välisurgude eelistuste head tundmist ei pidanud eelisteks vastavalt 53% ja 41% vastajatest. Kogemuse puudust tunnistasid ettevõtted enim välisosoluse olemasolu ja välisurgude eelistuste hea tundmise osas.

Tabel 2.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel (% vastanud ettevõtetest)

	jah, on eelis	ei ole eelis	puudub kogemus, ei saa vastata
tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus	89,2	10,8	0,0
pikaajaline koostöökogemus välismaal	80,6	13,9	5,6
toodete (teenuste) kõrge kvaliteet	83,3	13,9	2,8
isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond	80,6	16,7	2,8
kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele	80,0	11,4	8,6
vajaliku oskusteabe olemasolu	78,9	18,4	2,6
kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase	75,0	22,2	2,8
vajalike tootmisvõimsuste olemasolu	71,4	20,0	8,6
madalam tootmise kulutase	69,4	27,8	2,8
innovaatilisus ja tootearendus	66,7	30,6	2,8
kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga	61,1	36,1	2,8
intellektuaalne omand	60,0	28,6	11,4
hea keeleoskus	58,3	36,1	5,6

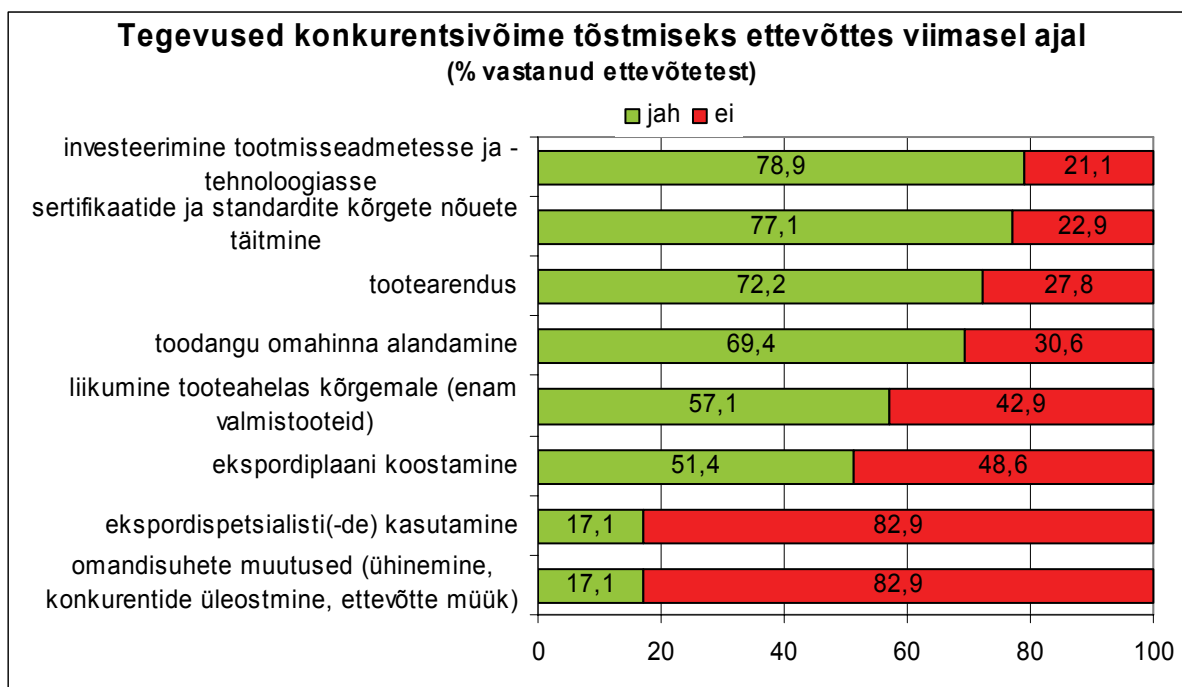
¹ Konkurentsivõime osas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe

	jah, on eelis	ei ole eelis	puudub kogemus, ei saa vastata
välisurgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine	47,1	41,2	11,8
hea turundusoskus	41,2	52,9	5,9
välisosaluse olemasolu	33,3	33,3	33,3

Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal investeerinud tootmisseedmetesse ja –tehnoloogiatesse ning pööranud tähelepanu sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmisele, mida nimetas üle 3/4 vastanutest (joonis 2.1.). Oluliseks peeti ka tootearendust ning pea 70%-le vastanutest oli tähtis toodangu omahinna alandamine. Vähem oldi tegeletud ekspordispetsialisti kasutamise ning omandisuhete muutumisega.

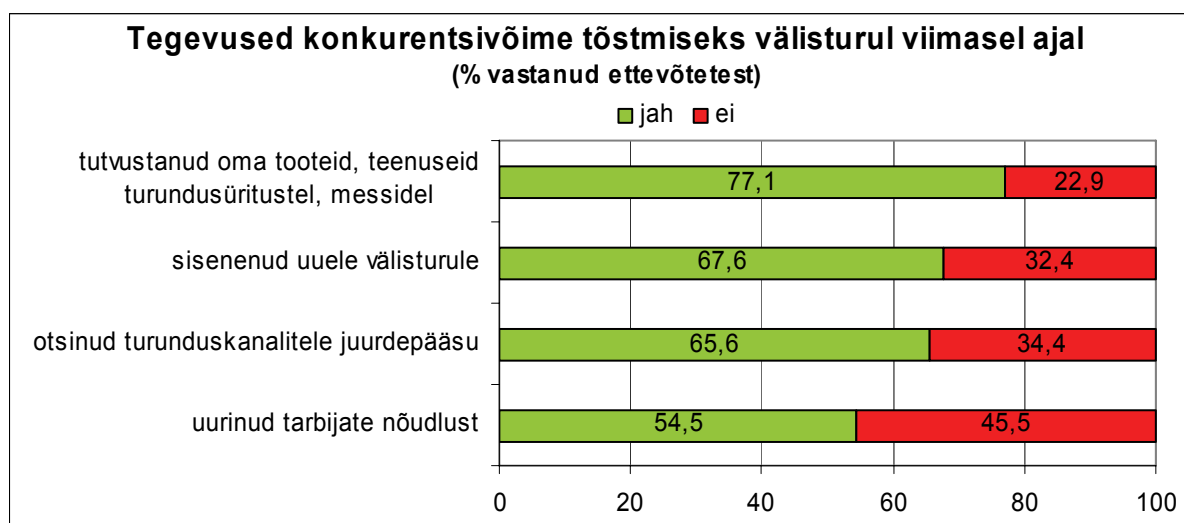
Joonis 2.1.



Koostöö ja tegevused välisurul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgas olnud väga populaarne. Alla poolte ettevõtetest oli laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjaid ühendava liiduga oli liitunud iga kuues ettevõtte.

Üle 3/4 ettevõtetest on oma konkurentsivõime tõstmiseks välisurul tutvustanud oma tooteid ja teenuseid turundusüritustel ning messidel (joonis 2.2.). Samuti on 2/3 vastanud ettevõtjatest sisenenud uuele välisurule ja otsinud turunduskanalitele juurdepääsu. Üle poolte vastanud ettevõtjatest on uurinud tarbijate nõudlust.



Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ekspordivad ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Ettevõtetest 26% märkis, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 71%, et osaliselt ja 3%, et ei täitunud üldse.

Lähemal viiel aastal plaanivad kõik ettevõtted suurendada ekspordikäivet (39 vastanud ettevõtet) (tabel 2.11.). Üle 80% vastanud ettevõtetest plaanib turule tuua uusi tooteid ning suurendada välisurgude arvu. Sortimenti kavatakse laiendada kolm neljandikku ettevõtetest.

Tabel 2.11 Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

	plaanin	ei plaani
suurendada ekspordikäivet	100,0	0,0
uute toodete, teenuste turule toomine	88,9	11,1
suurendada välisurgude arvu	82,9	17,1
laiendada sortimenti	74,3	25,7

2.3. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

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

1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid

5. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
7. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine ekspordimisel
8. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

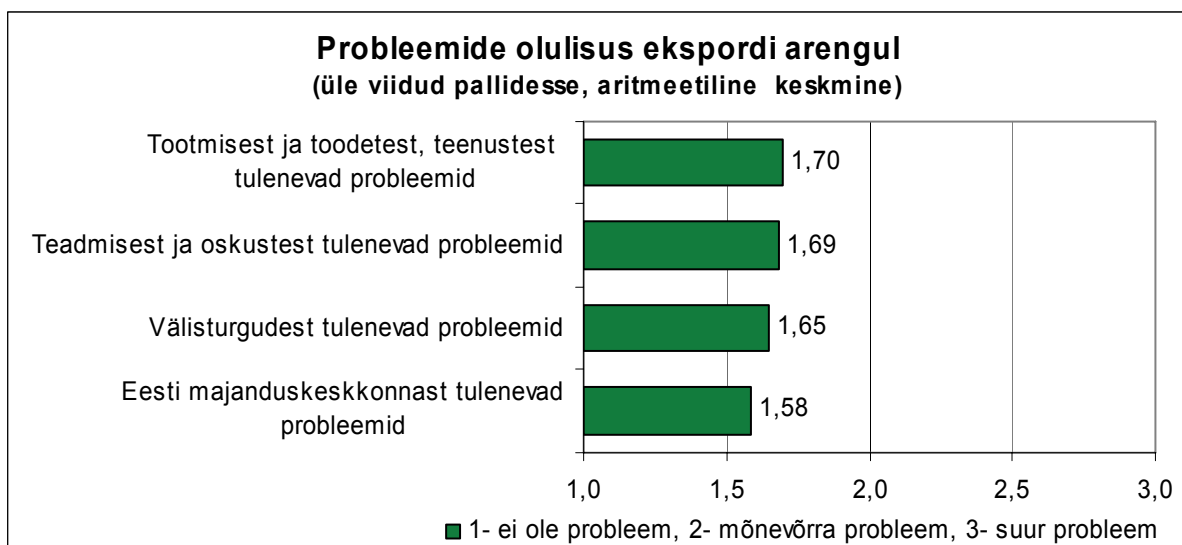
Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide gruppi : probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; välisturgudest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust 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).

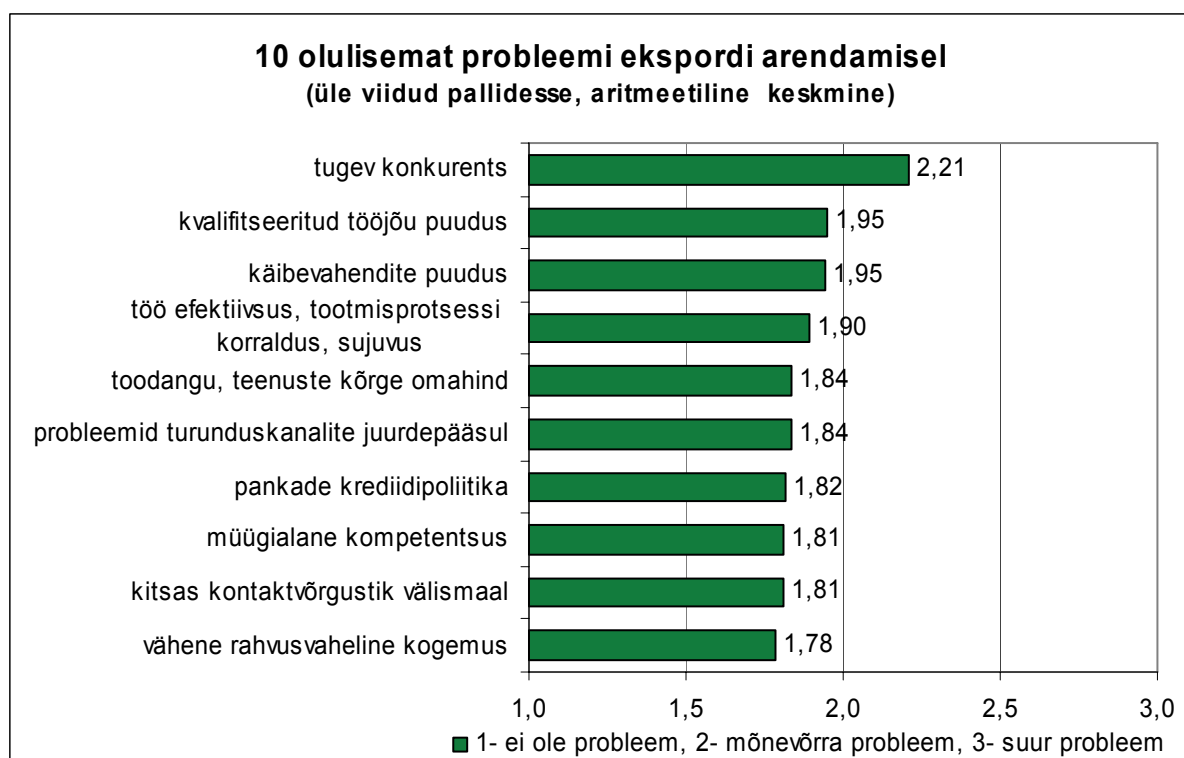
Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted hinnangu, mis neid ekspordimisel on enim takistanud.

Võib öelda, et masinate ja seadmete tootmisettevõtted olid keskmisest teiste harude ettevõtete vastanute tulemusest vähem hädas ekspordi piirangutega. Enam murettekitavad ettevõtjate jaoks olid tootmisest ja toodetest, teenustest tulenevad probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt Eesti majanduskeskkonnaga. (joonis 2.3.).

Joonis 2.3.



Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks probleemiks oli tugev turukonkurent (keskmine hinne 2,21) (joonis 2.4.). Teiseks ja kolmandaks väga suurteks probleemideks olid kvalifitseeritud tööjõu ja käibevahendite puudus (hinne 1,95). Ekspordi arengut takistasid veel oluliselt madal töö efektiivsus (hinne 1,90) ja toodangu, teenuste kõrge omahind.



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

Uuringust ilmnis, et kõige suuremaks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad olid kokku puutunud, oli sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid (tabel 2.12.).

Tabel 2.12. Probleemide grupid, millega ettevõtjatel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine	29.3%
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine	18.8%
Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine	12.8%
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega	7.7%
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine	7.1%
Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega	7.0%
Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustökete vallas	4.0%

Konkreetsetest probleemidest oldi enam kokku puutunud majandusliku ebastabiilsuse ja madala ostujõuga (neid nimetas 54% eksportijatest), kodumaiste ettevõtete eelistamise hangetel (39%

ettevõtjatest), erineva ärikultuuri ja tavadega (36%), sihtriigi rahvuslike õigusaktidega (28%) (joonis 2.5.).

Joonis 2.5.

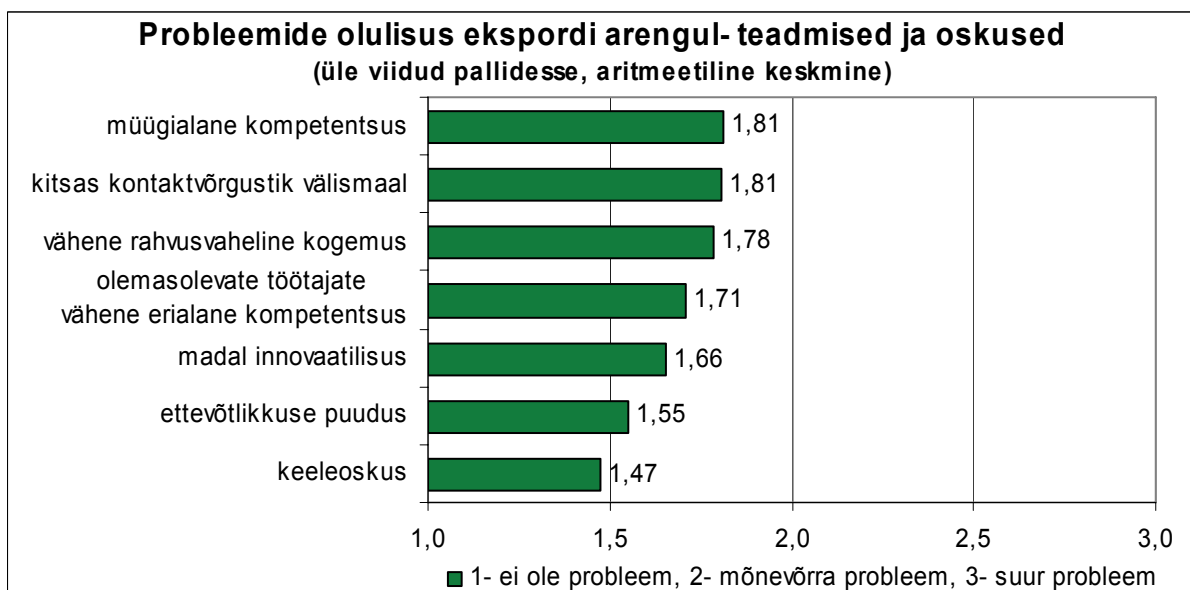


Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

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

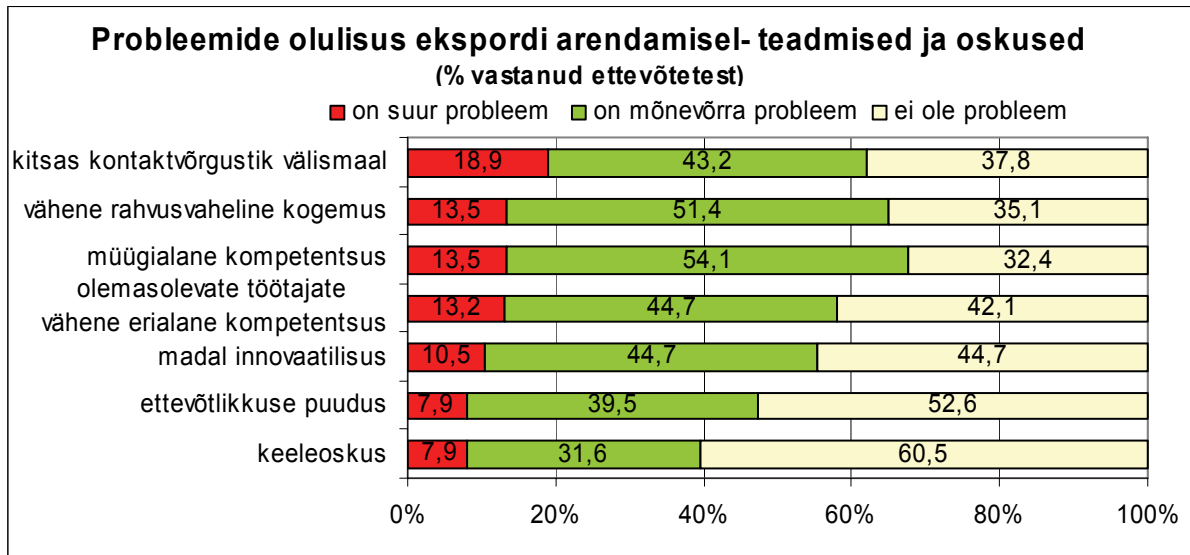
Teadmiste ja oskustega seotud takistustest ekspordi arengul oli kõige suuremateks probleemideks müügiialase kompetentsi vähesus ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal (joonised 2.6. ja 2.7.).

Joonis 2.6.



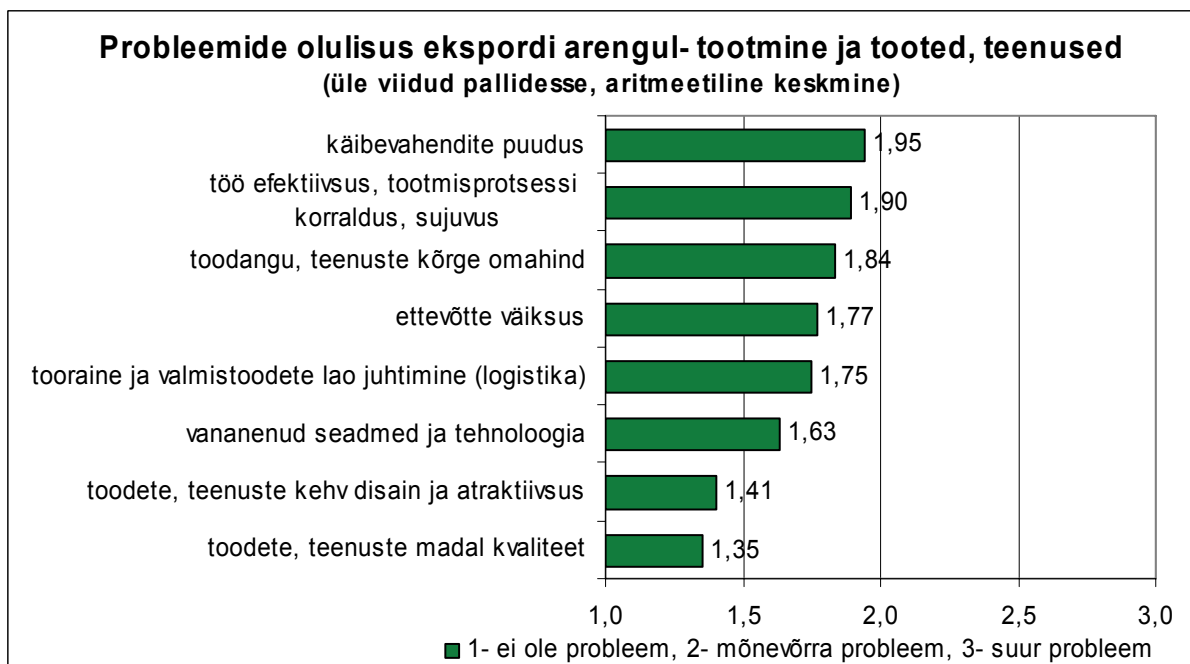
Viiendik masinate ja seadmete tootmisettevõteteid oli suure probleemina maininud kitsast kontaktvõrgustikku välismaal. Vastanutest 14% tõi suure probleemina välja vähest rahvusvahelist kogemust (joonis 2.7.). Peab märkima, et kõiki teadmiste ja oskustega seotud takistusi olid ettevõtted näinud suure probleemina. Ettevõtlikkuse puudust ja keeleoskust ei ole näinud probleemina vähemalt pooled ettevõtted.

Joonis 2.7.

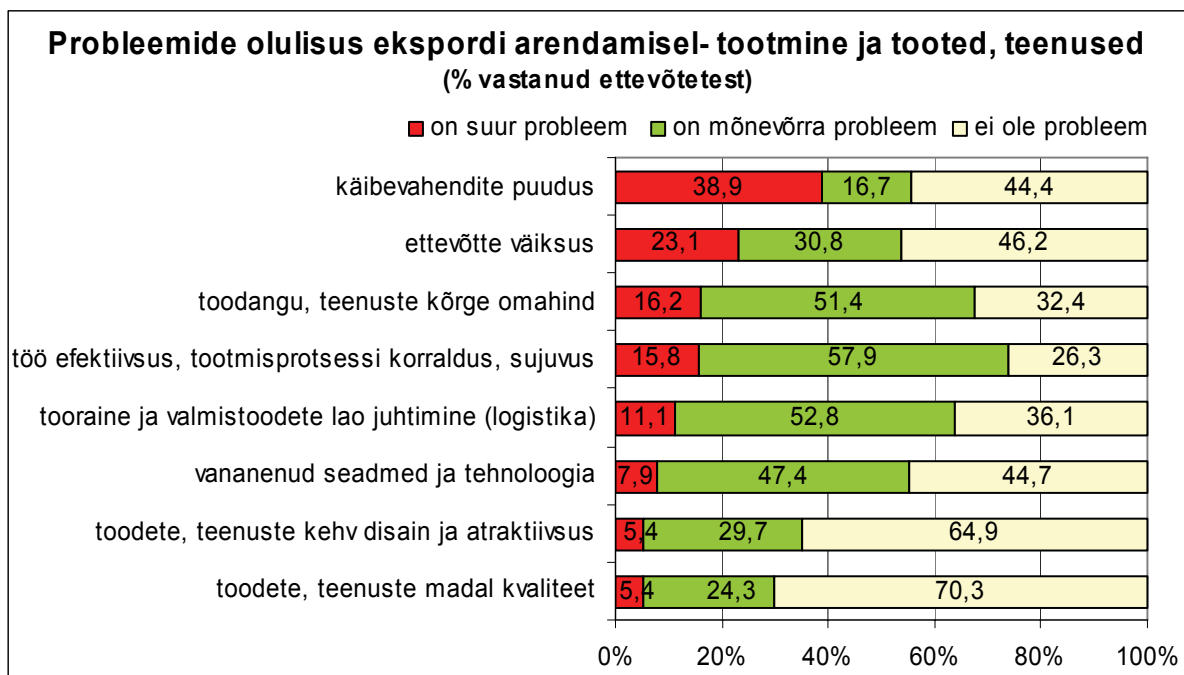


Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest on kõige probleemsemad käibevahendite puudus ja töö efektiivsus. (joonis 2.8.). Vastavalt 39% ja 16% ettevõtjatest leidis, et tegemist oli suure probleemiga (joonis 2.9.). Lisaks oli veerand ettevõtetest pidanud suureks probleemiks ettevõtte väiksus. Marginaalsete takistustena ekspordi arengul oli nähtud toodete ja teenuste kehv disaini ja madalat kvaliteeti (vähemalt 2/3 vastanutest).

Joonis 2.8.



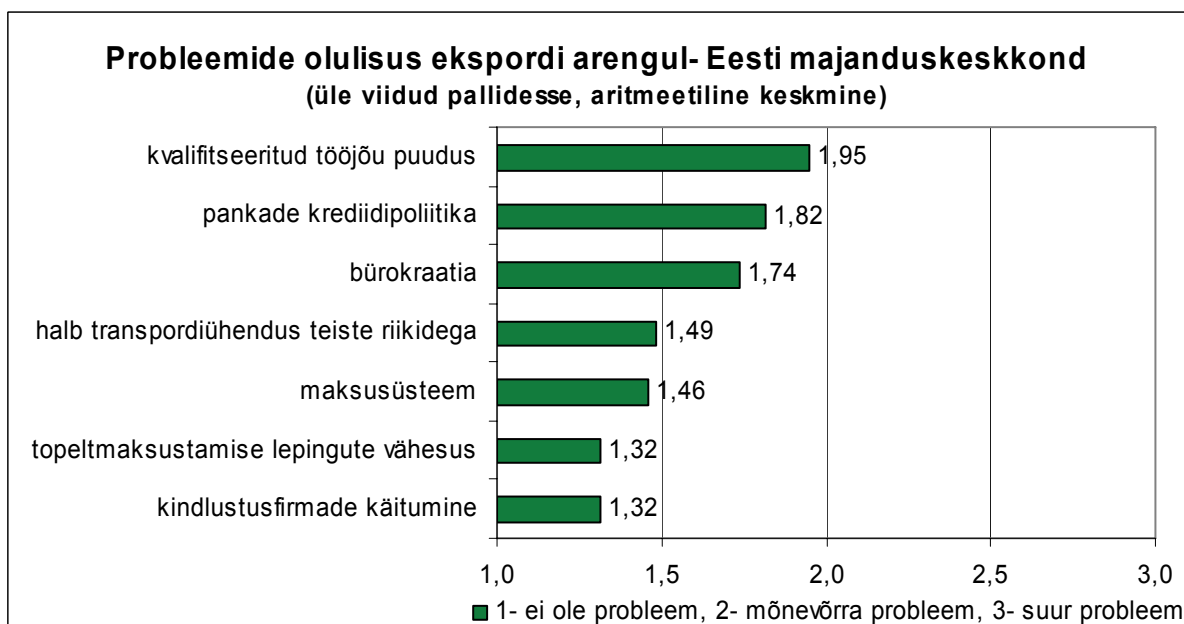
Joonis 2.9.



Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

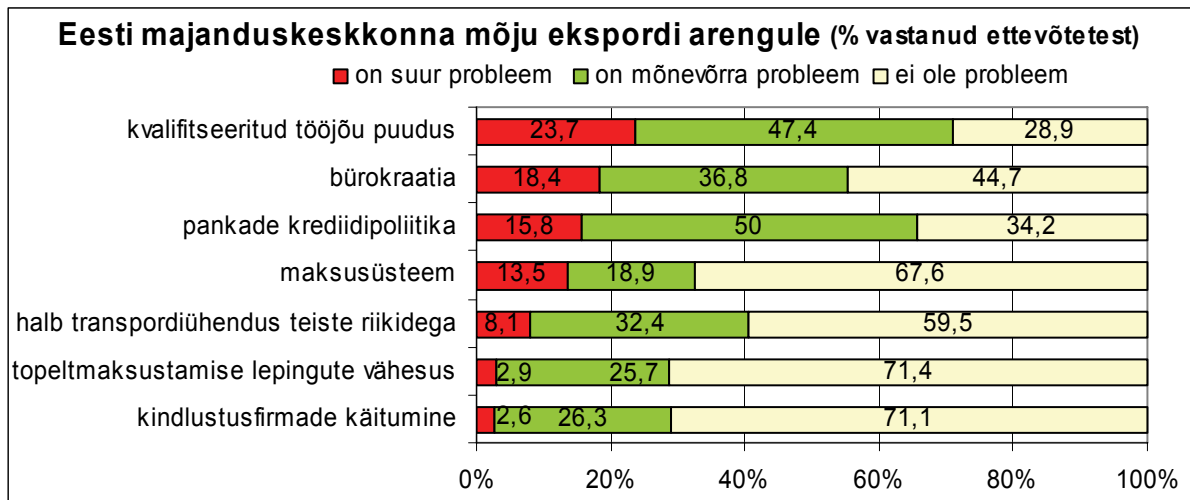
Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule oli masinate ja seadmete tootmisettevõtete jaoks mõjuritest kõige vähem problemaatiline. Siiski suuremateks probleemideks ettevõtjatele olid kvalifitseeritud tööjõu puudus ja pankade krediitpoliitika (joonis 2.10.). Vähe probleemsemateks hindavad ettevõtted kindlustusfirmade käitumist ja topeltmaksustamise lepingute vähesust.

Joonis 2.10.



24% ja 18% vastajatest pidasid suurteks probleemideks kvalifitseeritud tööjõu puudust ja bürokraatiat (joonis 2.11.). Halba transpordiühendust pidas mõnevõrra probleemseks kolmandik vastanutest. Seevastu topeltmaksustamise lepingute vähesust ja kindlustusfirmade käitumist ei ole peaaegu kolmveerand ettevõtetest tunnetanud majanduskeskkonna negatiivse mõjuna ekspordi arengule.

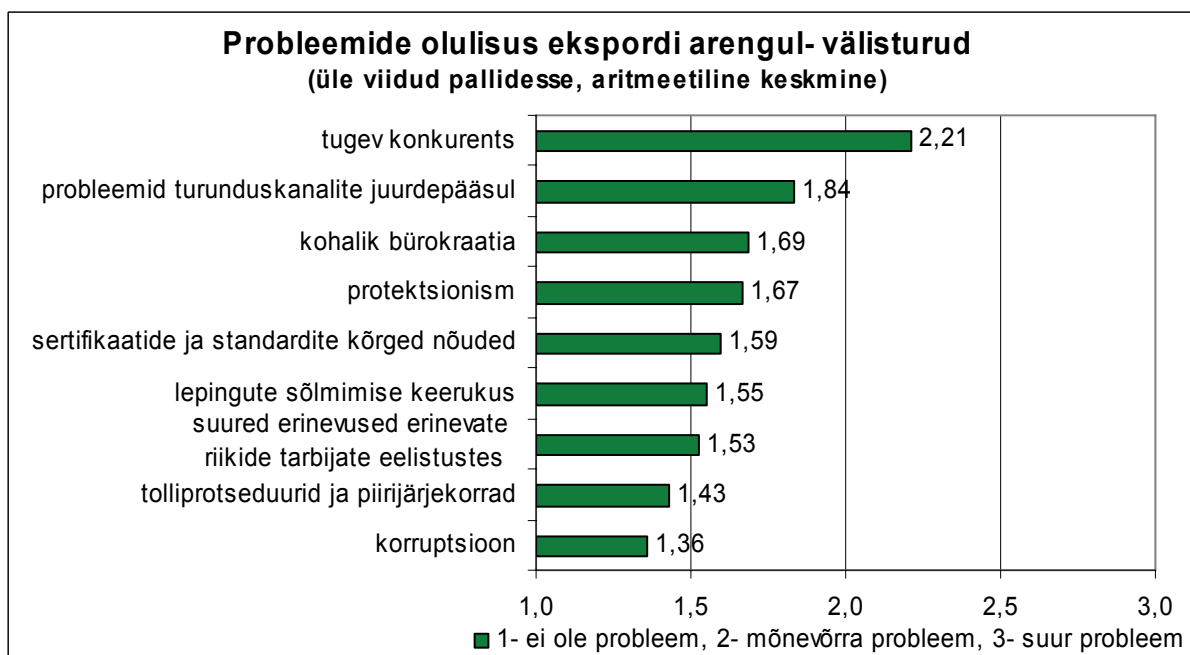
Joonis 2.11.



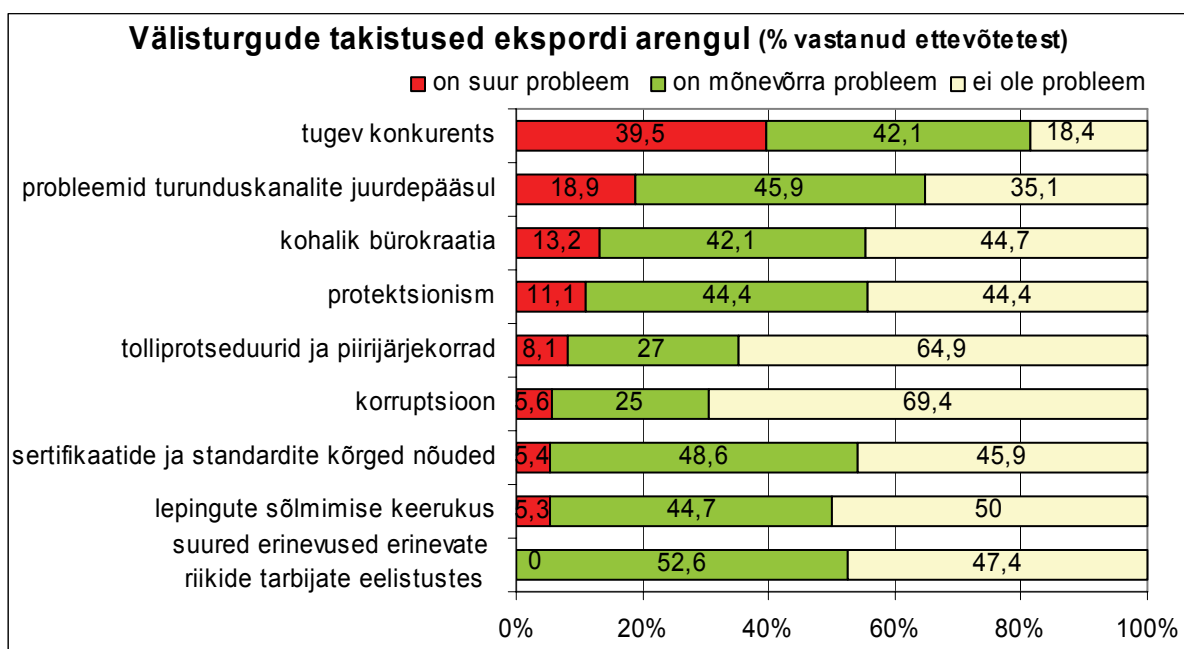
Välisurgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisurgude takistustest olid kõige suuremad probleemid tugeva konkurentsiga ja turunduskanalitele juurdepääsuga (joonis 2.12.). Masinate ja seadmete tootmisettevõtetest 40% olid hinnanud tugevat konkurentsi suureks probleemiks ning viiendik ettevõtetest oli näinud turunduskanalitele juurdepääsul suurt takistust ekspordi arengule (joonis 2.13.). Seevastu korrupsiooni ei olnud probleemina näinud üle 2/3 vastanutest.

Joonis 2.12.



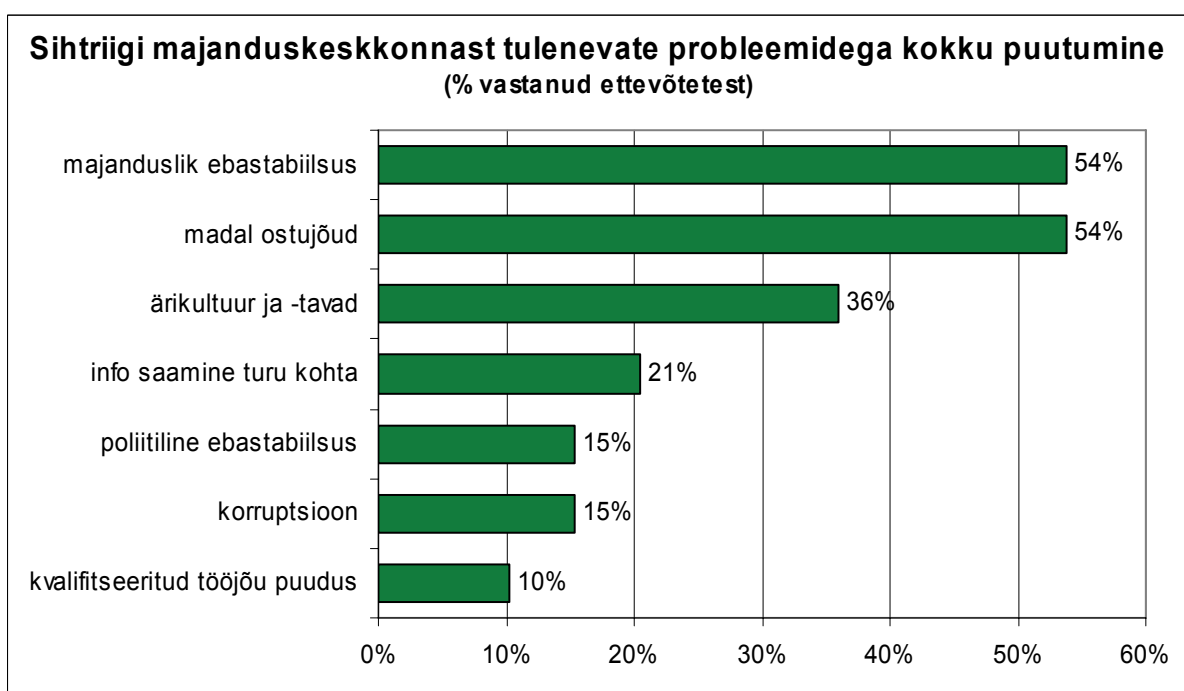
Joonis 2.13.



Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõtted enim kokku puutunud majandusliku ebastabiilsuse ja madala ostujõuga (üle poolte vastanutest), erinevate ärikultuuridega (kolmandik vastanutest) ja info saamisega turu kohta (viieksik vastanutest) (joonis 2.14.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest ei ole muret kvalifitseeritud tööjõu puuduse ja korruptsiooniga.

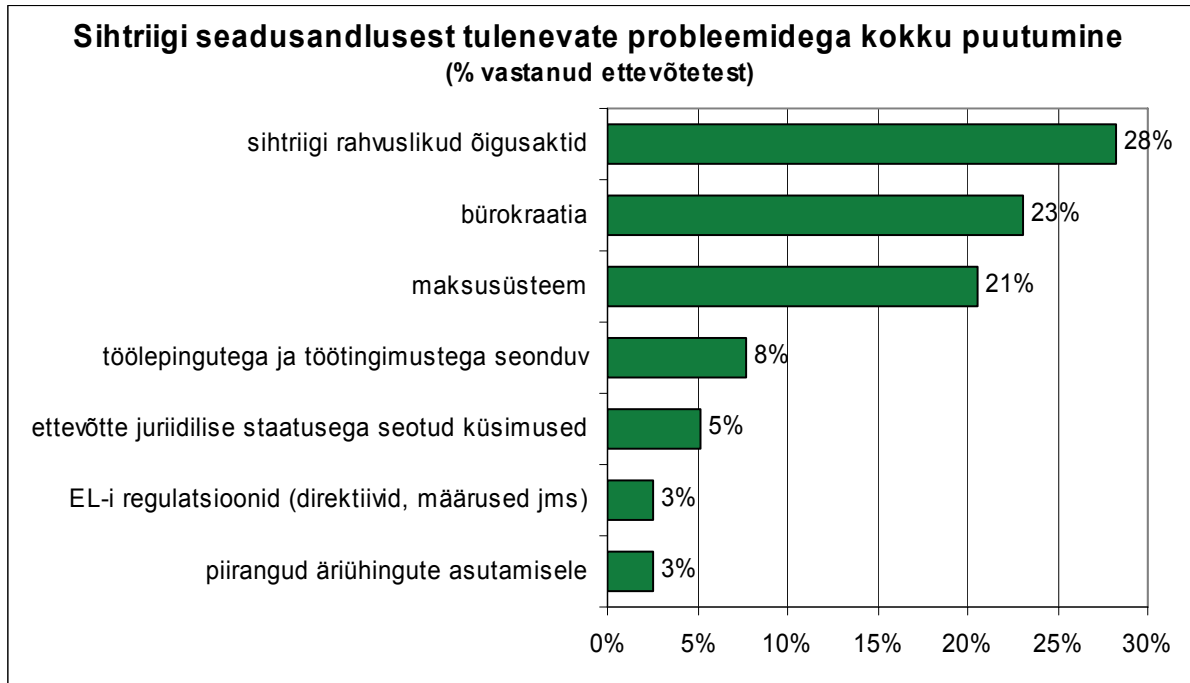
Joonis 2.14.



Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega oli üle veerandi ettevõtetest kokku puutunud sihtriigi rahvuslike õigusaktidega ja alla veerandi bürokraatiaga (joonis 2.15.). Kõige vähem (3% vastanutest) oldi kokku puutunud EL-i regulatsioonide ning piirangutega äriühingute asutamisele.

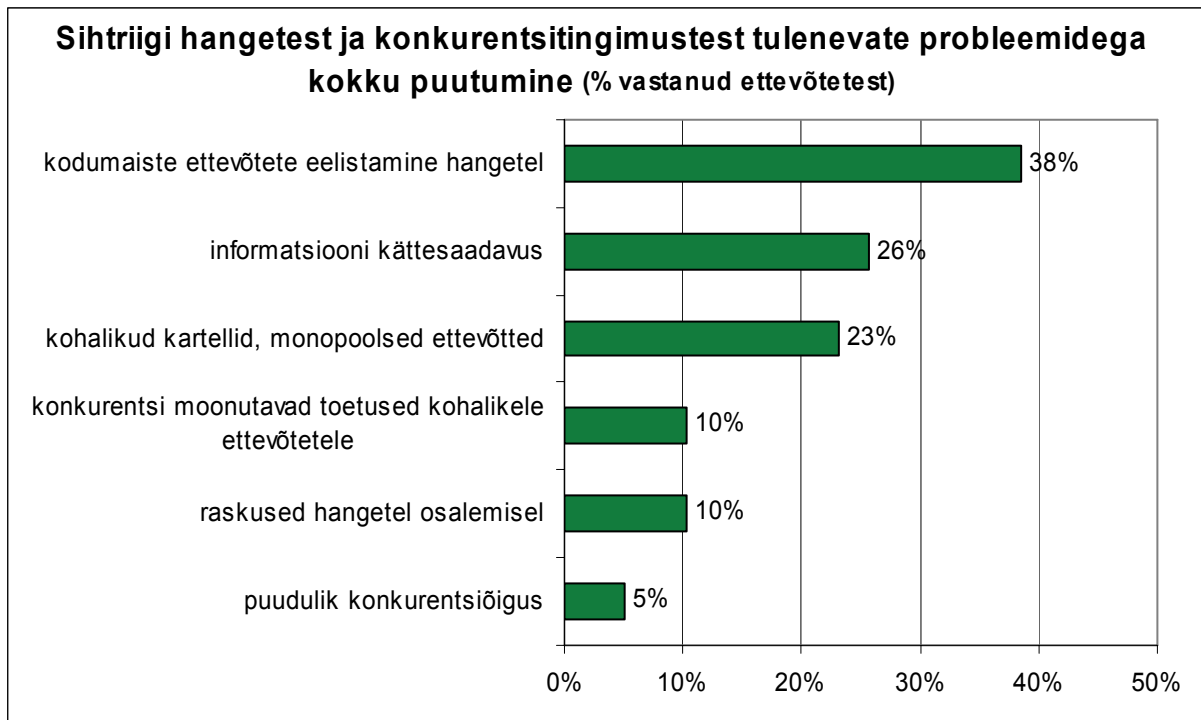
Joonis 2.15.



Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest olid ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel (üle kolmandiku vastanutest) ja informatsiooni kättesaadavusega (veerand vastanutest) (joonis 2.16.). Vähem oldi kogetud puudulikku konkurentsioigust ja hangetel osalemise raskusi (vastavalt 5% ja 10% vastanutest).

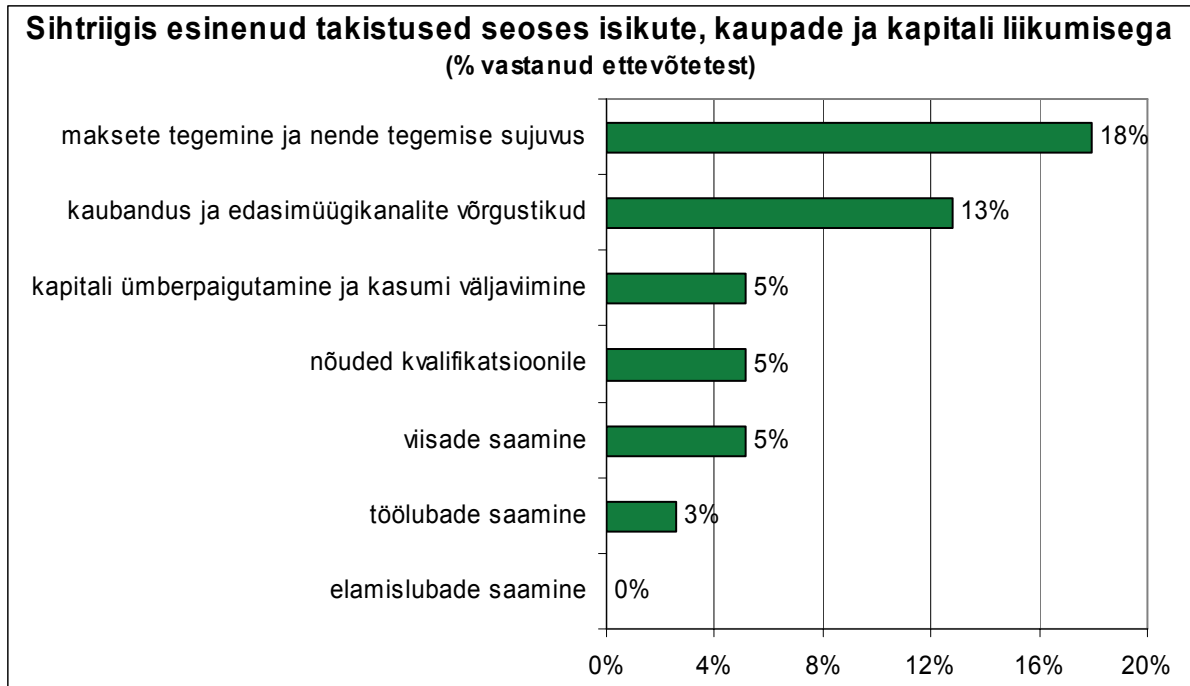
Joonis 2.16.



Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Kõige enam oli ettevõtetel sihtriigis takistusi esinenud maksete tegemise ja nende tegemise sujuvusega, mida tõi välja 18% vastanutest (joonis 2.17.). Teine suurem valdkond esinenud takistuste osas oli kaubandus- ja edasimüügikanalite võrgustikud (märkis 13% vastanutest). Ühelgi vastanud ettevõttel ei olnud takistusi elamislubade hankimisega.

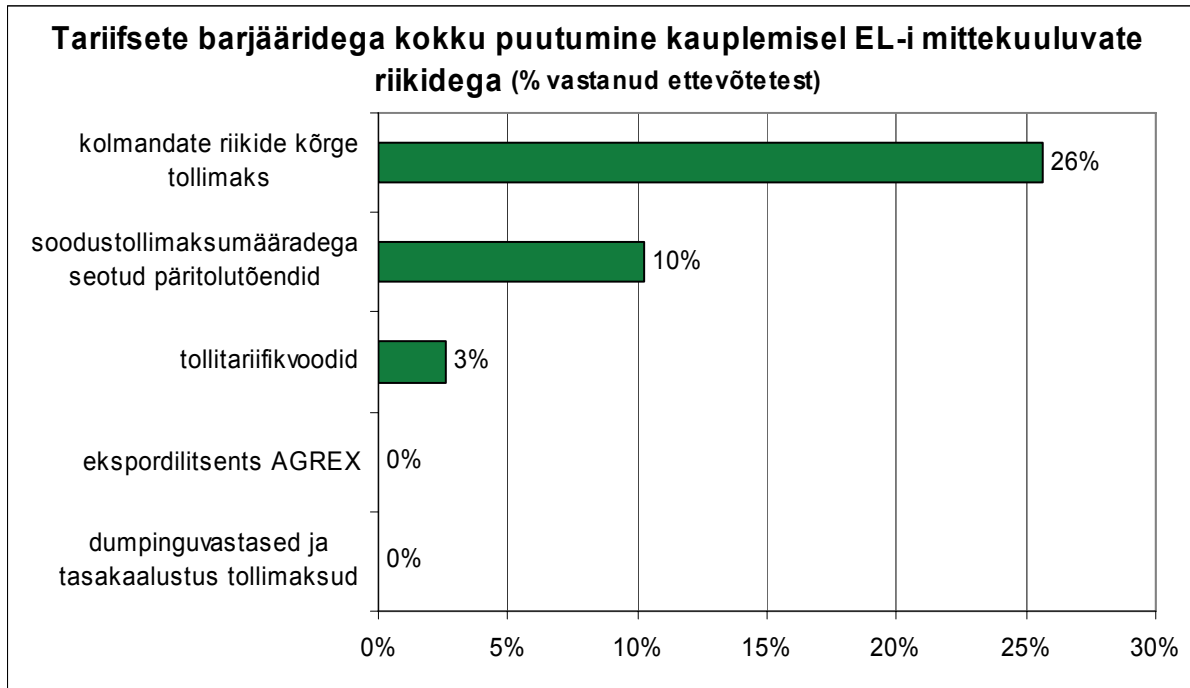
Joonis 2.17.



Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsete barjääridega kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega ei ole kokku puutunud paljud masinate ja seadmete tootmisettevõtted. Vastanud ettevõtetest 26% mainis kolmandate riikide kõrget tollimaksu ja 10% soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendeid (joonis 2.18.).

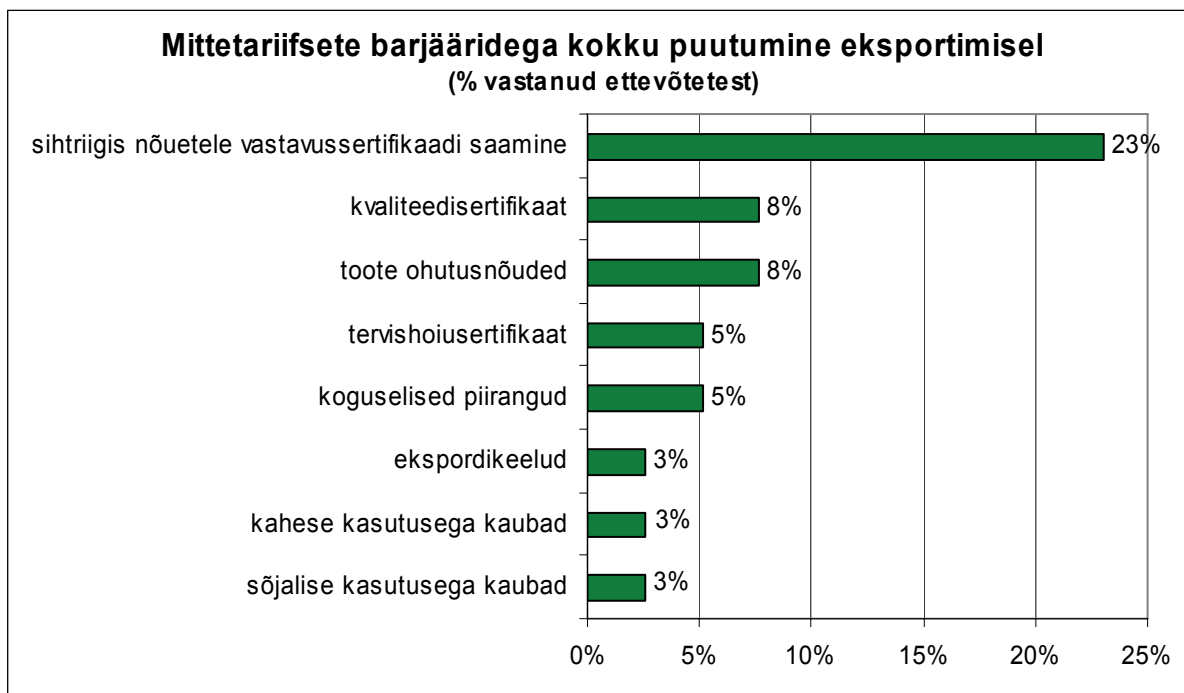
Joonis 2.18.



Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsetest barjääridest olid ettevõtjad enim kokku puutunud sihtriigis nõuetele vastavussertifikaatide saamisega. Probleemidega kvaliteedisertifikaatide saamise ja toodete ohutusnõuete täitmisega olid eksportimisel kokku puutunud 8% ettevõtetest (joonis 2.19).

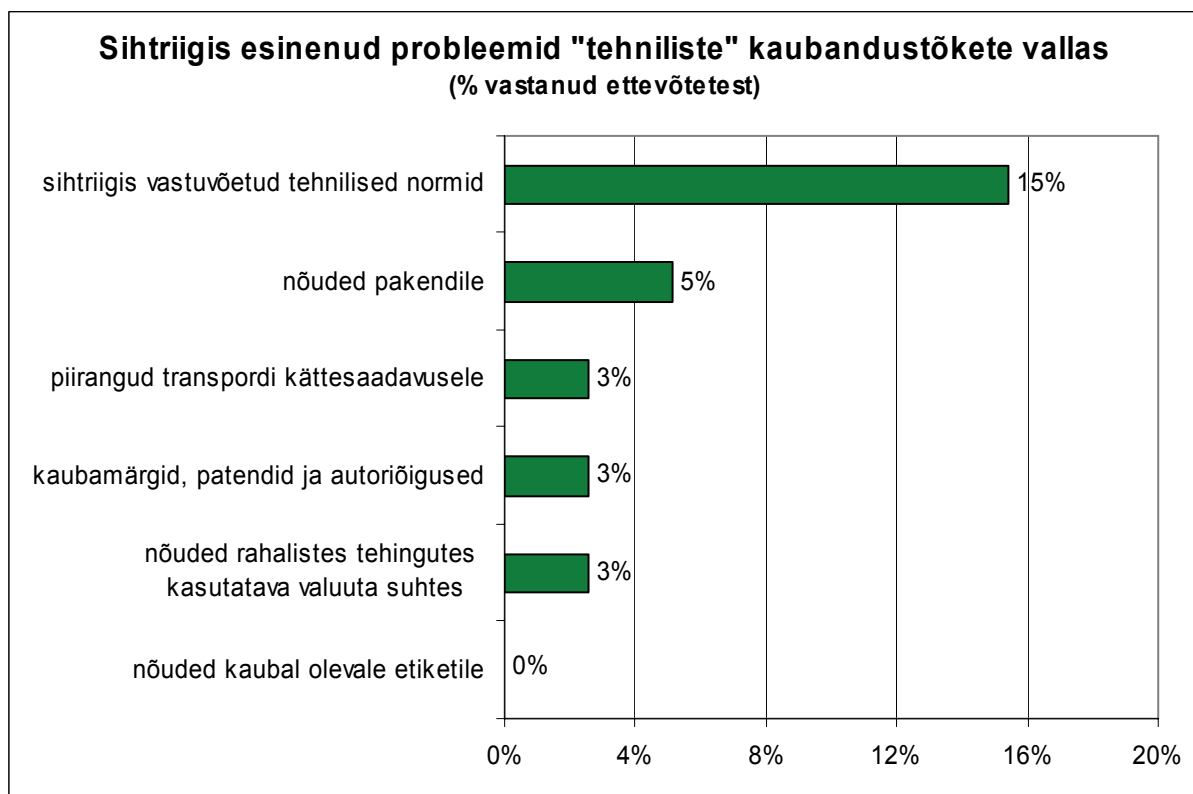
Joonis 2.19.



Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Vastanutest 15%-l esines probleeme sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega (joonis 2.20.). Probleemidega pakendile oli kokku puutunud 5% ettevõtetest. Nõuete täitmisega kaubal olevale etiketile ei olnud ükski ettevõtte kokku puutunud.

Joonis 2.20.

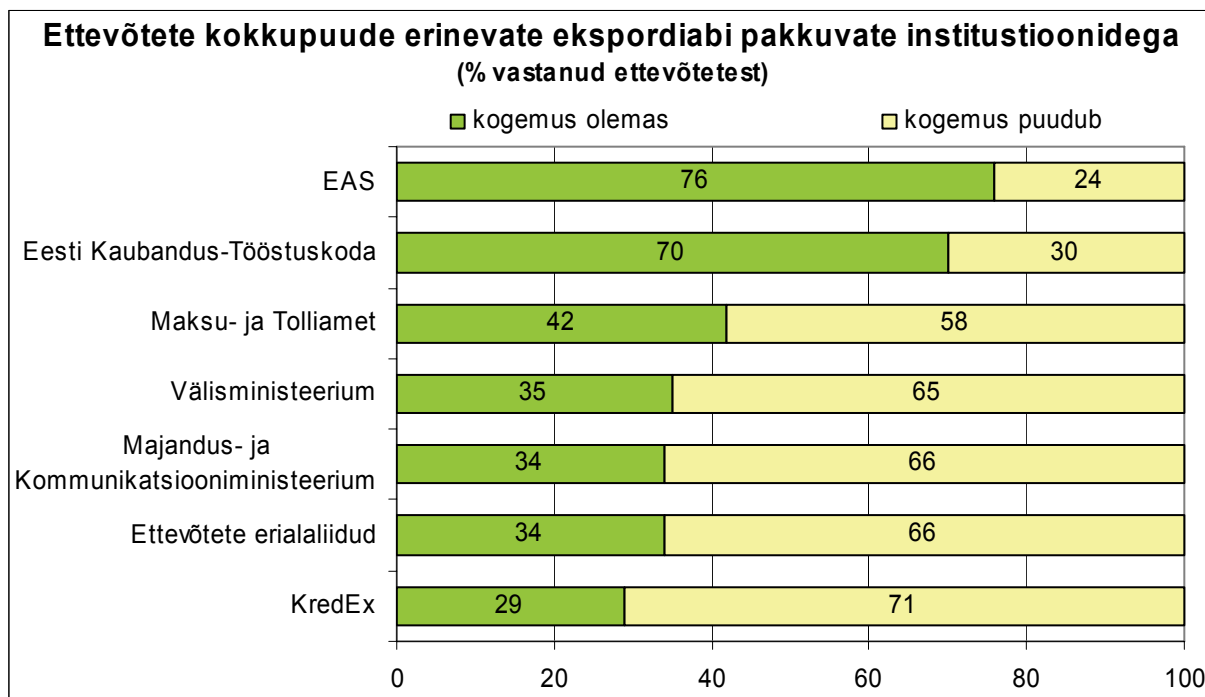


2.4. Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi masinate ja seadmete tootmisettevõtetele

Uuringule vastanud eksportivatest masinate ja seadmete tootmisettevõtetest pisut **üle kolmandiku (34%)** oli pöördunud erinevate institutsioonide poole ekspordialase abi saamiseks. Pöördunutest üle pooled (54%) said abi.

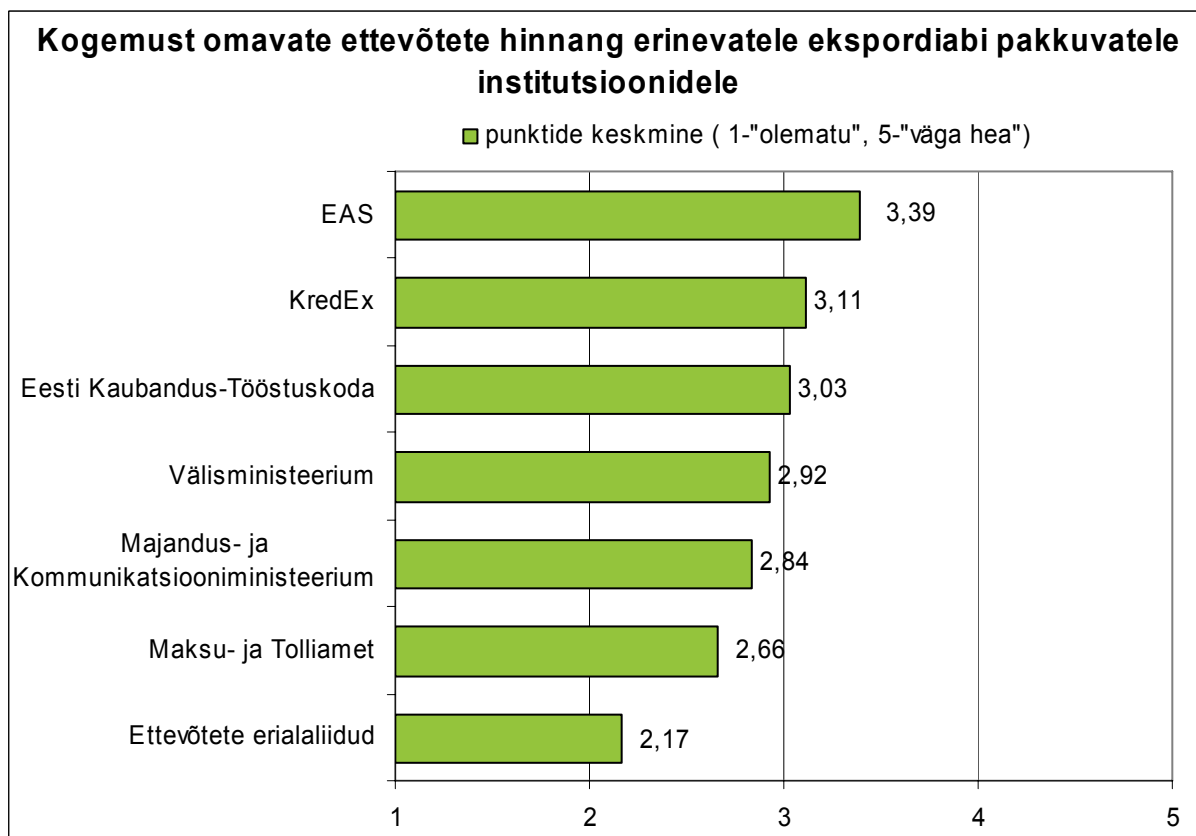
Enamus küsitlusele vastanud masinate ja seadmete tootmisettevõtetest (76%) oli ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 2.21.). Samuti olid väga paljud masinate ja seadmete eksportöörid (70% vastanutest) ekspordiabi otsinud EKTK-st. Maksu- ja Tolliameti ning Välisministeeriumi jt institutsioonide poole oli pöördutud vähem.

Joonis 2.21.



EAS-i ja EKTK poolt pakutava ekspordiabiga olid masinate ja seadmete tootmisettevõtte-eksportöörid kõige rohkem rahul (joonis 2.22.). Halvimad hinnangud anti Maksu- ja Tolliameti ning erialaliidu ekspordialasele abile.

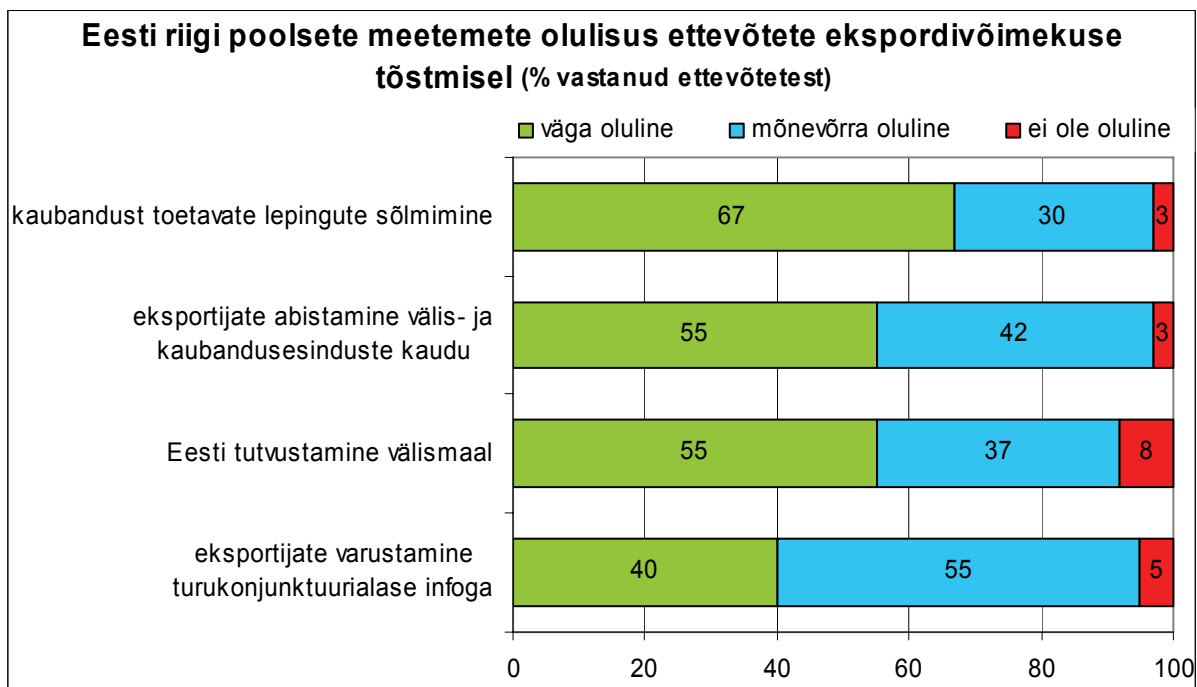
Joonis 2.22.



Eesti riigi poolsed abimeetmed

2/3 masinate ja seadmete tootmisettevõtetest hindas kõige olulisemaks riigi poolseks eksporti toetavaks meetmeks kaubandust toetavate lepingute sõlmimist (joonis 2.23.). Üle poolte vastajate (55%) pidas väga oluliseks ka eksportijate abistamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu ning vajadust suurendada teistes välisriikides Eesti tuntust.

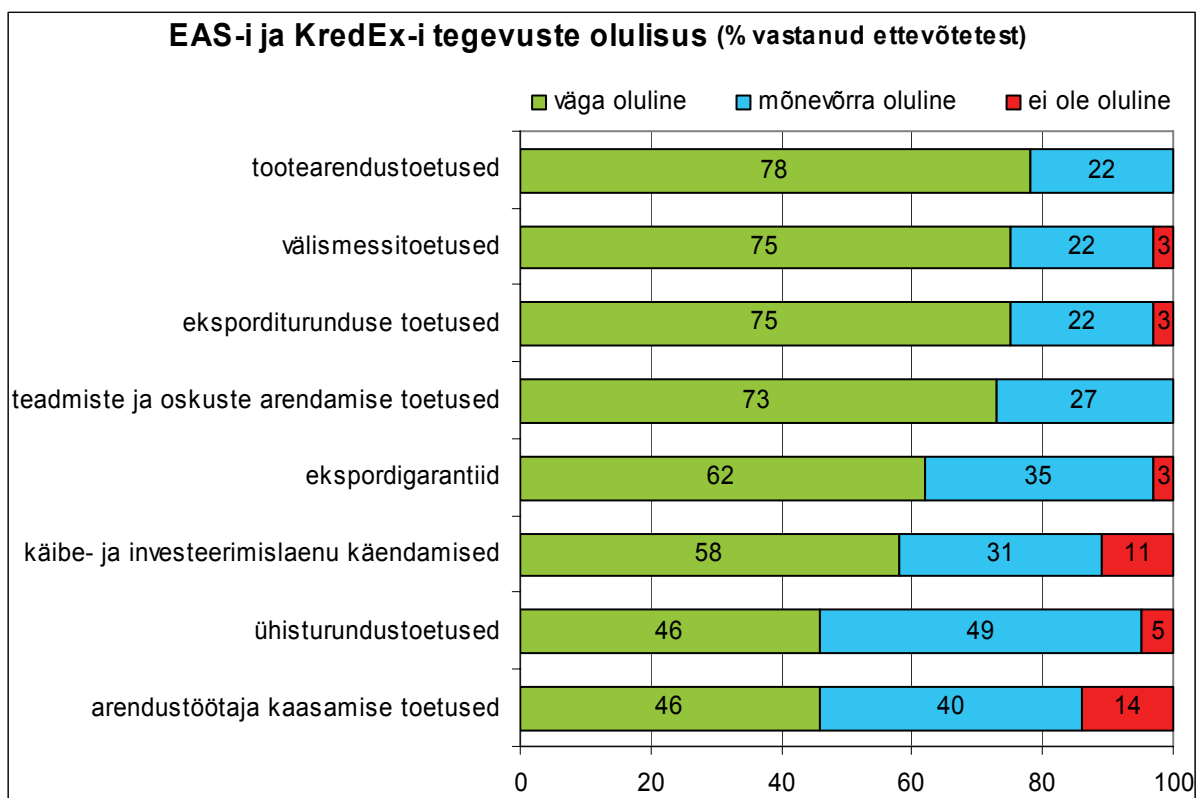
Joonis 2.23.



EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolt pakutavatest toetustest hinnati kõige olulisemaks tootearendus- (78% vastajatest) ning välismessi- ja eksporditurunduse toetust (mõlemad 3/4 vastajatest, joonis 2.24.). KredEx-ist ekspordigarantiide väljastamine ning käibe- ja investeerimislauenu käendamine olid väga olulised ligi 60%-le vastajatele. Kõige enam mitteoluliseks toetuse liigiks hindasid aga masinate ja seadmete eksportöörid arendustöötaja kaasamise toetust (14% vastajatest).

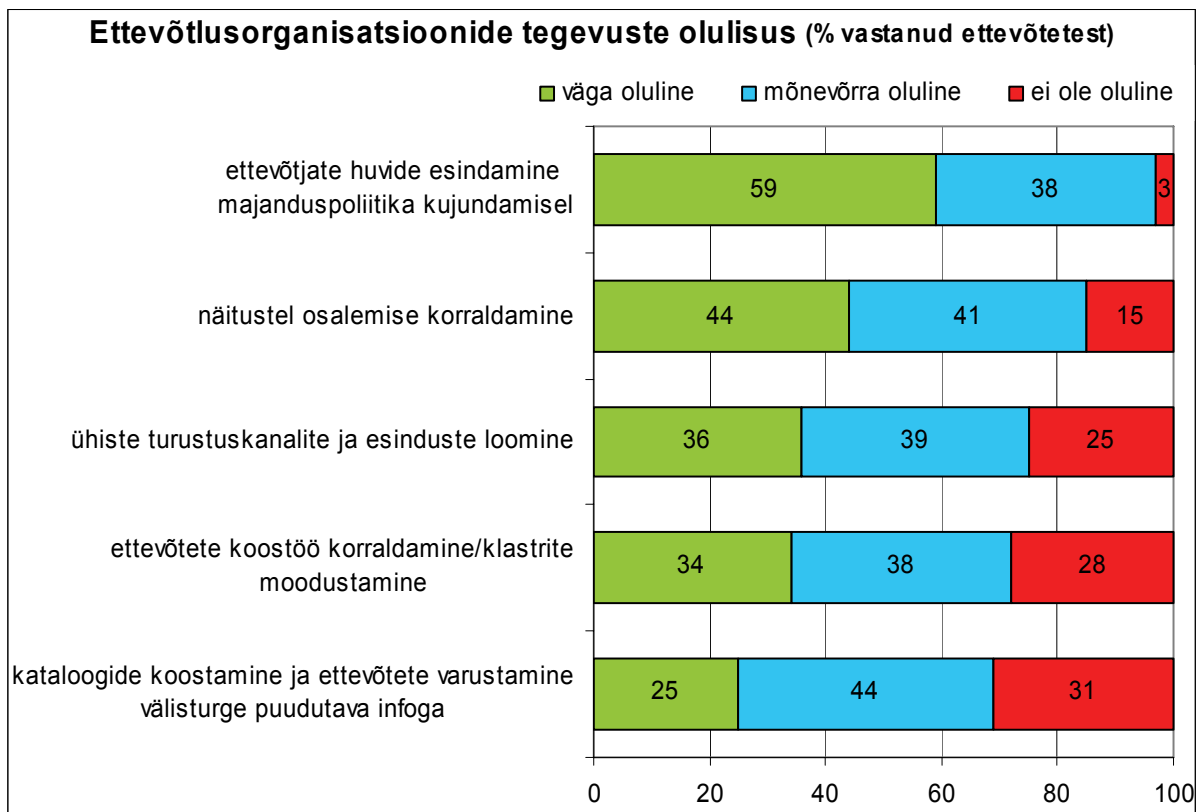
Joonis 2.24.



Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

Kõige enam (ligi 60%) küsitletud masinate ja seadmete tootmisettevõtteid-eksportööre väärtustas ettevõtjate huvide esindamist majanduspoliitika kujundamisel (joonis 2.25.). Kataloogide koostamise jmt ning ettevõtete koostöö korraldamise, ka klastrite moodustamise, kohta avaldati ligi kolmandiku vastajate poolt arvamust, et need ettevõtlusorganisatsioonide tegevused ei ole nii määravad.

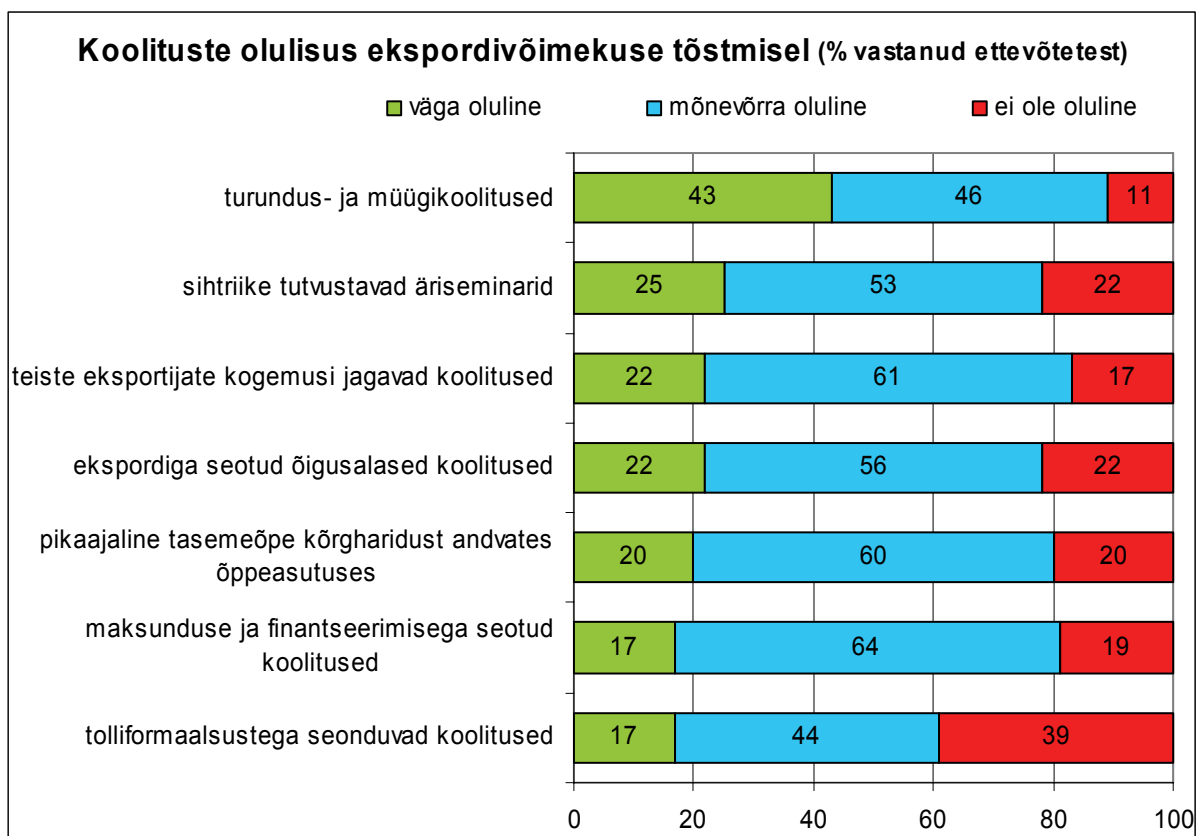
Joonis 2.25.



Koolitused

Masinate ja seadmete ekspordiga tegelenud tootmisettevõtted olid enim huvitatud ja nad soovisid kõige rohkem osaleda turundus- ja müügiastel koolitustel (43% vastanutest) (joonis 2.26.). Iga neljas eksportöör hindas sihtriike tutvustavale äriseminarile kaasamist väga oluliseks. Ligi 40%-le vastanutele olid tolliformaalsustega seotud koolitused vähem huvipakkuvad.

Joonis 2.26.



3. Masinate ja seadmete tootmisettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 3.1.

Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:

- Soome x 4
- Saksamaa x 3
- Norra x 2
- Venemaa x 2
- Austria
- Bulgaaria
- India
- Kazakhstan
- Leedu
- Rootsi
- Šveits

Tabel 3.2.

Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisurgudel

- Konkurents praktiliselt puudub.
- Ostu ja koos sellega huvi langus.
- Ettevõtte tootmis- ja äriprotsessid on kiiremad ja efektiivsemad.
- Investeeringute uutesse tootmiseseadmetesse, mis võimaldavad kiiremini ja paindlikumalt toota.
- Osad odavnenud rahvusvaluutad võimaldavad konkurentidel pakkuda väga odavat hinda, mida meil on raskem saavutada tulenevalt suurest investeeringute vajadusest ja madalamast tööefektiivsusest.
- Siseturu konkurentsivõimele on positiivselt mõjunud uute tööpinkide soetamine. Välisuru konkurentsivõimele lisandub uute pinkide soetamisele ka konkurentsivõimeline hind.
- Tootmisprotsessi reorganiseerimine andis võimaluse vähendada tootmisaegu ja seeläbi muuta hinnapoliitikat paindlikumaks.
- Konkurentide kasv.
- Hind liiga kõrge.
- Uued tooted on osutunud atraktiivseks.
- Oleme targemaks saanud, kogemusi omandanud.
- Muutunud on turundus- ja müügistrateegiad.

Tabel 3.3.

Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Tehnilised näitajad.
- Kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele.
- Võimalus kvaliteetse teenuse osutamiseks.
- Hea kvaliteet ja vastav hind pikaajalised sidemed.
- Madalam tootmise kulutase.
- Toodangu kvaliteet ja töökindlus.
- Hinna ja kvaliteedi suhe.
- Professionaalne klienditugi, kiired tarned, paindlik tootmine ja logistika.
- Hea turundusoskus ja vajaliku oskusteabe olemasolu.
- Tarnekindlus olukorras, kus nõutakse kõrget kvaliteeti lühikese tähtaja ja madala hinnaga.
- Väga paindliku ajakavaga kvaliteetsete toodete tootmine konkurentsivõimelise hinnaga.
- Tarkvara, paindlikkus.
- Paindlik hinnapoliitika, toodete hea kvaliteet, süsteemi olemasolu (sh kvaliteedi).
- Kvaliteedi ja hinna parim suhe. Tootes on kasutusel kõik kõrgekvaliteetsed ja innovatsioonilised lahendused.
- Toote kõrge kvaliteet.
- Kiire ja paindlik muudatuste sisseviimine, väikesed partiid kaupa.
- Hinna ja kvaliteedi suhe on paigas, oleme usaldusväärne partner.
- Toodete spetsiifilisus, madalam hinna/ kvaliteedi suhe võrreldes konkurentidega, paindlikkus.
- Innovatsioonilised lahendused ja hea tootedisain. Väga kiire tootearendus ja turu nõudlusega kohanemine. Kõrge kasuteguriga toode.
- Unikaalne teadusmahukas tarkvara. Nišitoode, millel konkurents nõrk.
- Seadmete funktsioonid viimistletud kõrgele tasemele, seadme juhtimise lihtsus ja käepärasus menüüjuhtimise kaudu.
- Samaväärne või kõrgem kvaliteet oluliselt madalama hinnaga.
- Madalam omahind, välisomanikud toovad tootmist peamiselt Soomest Eestisse.
- Uudsus, innovaativsus.
- Valmis masinaehituslike koostude ja seadmete tootmine. Paindlikkus. Kõrge lisandväärtusega masinaehituslike seadmete tootmine. Testide ja katsete läbiviimine tootevastavuse kinnitamiseks.
- Oleme toote valmistanud tuginedes lõpptarbija tegelikule vajadusele (seadmel ei ole liigseid funktsioone ja samas universaalne).

Tabel 3.4.

Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel

- Spetsiifiliste seadmete soetamine.
- Uued väga kaasaegsed seadmed tootearendus ja uued valmistooted.
- Pidevalt väljalastava toodangu kvaliteedi tõstmine ja uute toodete juurutamine, mis on ettevalmistatud tehase konstrueerimisbüroo poolt.
- Tootearendus.
- Investeerimine tootmisseadmetesse.
- Keskendumine tootmise efektiivsuse tõstmisele, raiskavate tegevuste vähendamisele ja selle kaudu konkurentsivõimelise hinnataseme kujundamisele.
- Uute tänapäevaste tootmisvahendite soetamine. Tootmistehnoloogiate arendamine. Toodetele lisandväärtuse andmine.
- ISO-DIN sertifikaadid, ASME sertifikaat, kõrgeprofessionaalne tööjõud, lai masinapark, suured tootmispinnad.
- Aktiivne tegutsemine välisturgudel.
- Alates 2010 on tehtud teatud struktuurimuutused, keskendumaks klientide leidmisele, hoidmisele. Personali arenduse ja otsimise poolelt oleme koostanud uute töötajate värbamise ja olemasolevate koolitamise plaani.
- ISO standardi välja töötamine.
- Kontaktide tihendamine klientidega, kliendibaasi laiendamine.
- Sertifitseerimine kitsas tootenišis.
- Efektivsem müük, müügikanalite laiendamine.
- Julge sisenemine uutele turgudele läbi välismesside. Rootsikeelse turundus- ja müügispetsialisti palkamine, mis on mõjutanud ekspordi kasvu nii Norras kui Rootsis.
- Tootearendus.
- Tootearendus.
- Püüe omahinda langetada.
- Investeerimine tootmisseadmetesse.
- Konkureerime kontserni siseselt madalama omahinna pärast, olulisim tegevus on tõestada omanikele efektiivsuse ja madala kulubaasi olemasolu Eestis.
- Liikumine tooteahelas suurema lisandväärtusega ja keerukamate tooteteostusprotsesside poole.
- Viime läbi potentsiaalsete lõpptarbivate koolitusi.

Tabel 3.5.

Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks

- Kõrge kvaliteet ja tootearendus.
- Väljalastava toodangu töömahukuse ja kaalulisuse vähendamine.
- Tehnoloogia uuendamine.
- Sisemiste protsesside parendamine, efektiivsuse tõstmine.
- Allhanke ostmine ettevõtetest, kes suudavad antud tööd teha kvaliteetsemalt, kiiremini ja odavamalt kui meie ise.
- Kõrvaliste kulude vähendamine.
- Koostöölepe meie toodete esindajaga Saksamaal.
- Arendustegevusse kaasatud uurimis- ja teadusasutusi.
- Läbi Norra emaettevõtte toimivad suhted teiste liitude ja klastritega (nt *Node*).

Tabel 3.6.

Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisurul konkurentsivõime tõstmisel

- Osalesime välismessil.
- Nõudluse uuringud toodete promo.
- Väljalastava toodangu töömahukuse ja kaalulisuse vähendamine.
- Messidel osalemine võimaldab saada isiklike kontakte klientide organisatsioonides.
- Sektori, maa ja kliendiriski maandamise eesmärgil oleme laiendanud oma sihtgruppi, kellele soovime oma teenust edaspidi pakkuda.
- Kodulehe loomine. Välismesside külastamine.
- Tihedamad kontaktid teiste kontserni kuuluvate ettevõtetega.
- Sisenemine uuele turule.
- Tihedad turukülastused ja otsekontaktide loomised võtmeisikutega.
- Oma toodangu näitamine suurematel erialamessidel (Düsseldorf, Tampere).
- Proovipartii 2009. aastal USA-sse. Turustusvõimaluste ja koostöö otsimine Brasiilias ja Prantsusmaal.

Tabel 3.7.

Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjused

- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.
- Majandussituatsioon.
- 2009. a suve madal nõudlus turgudel.
- Lõpptellijatele pankadepoolsete finantseeringute pidurdumine, mis on liigutanud ajas edasi suurte projektidega alustamist, mille kohta olid varasemad broneeringud.
- Eelmisel aastal oli Rootsis Elmia allhankemessil väga madal huvi Eesti masinaehituse ettevõtete vastu.
- Toodete kõrge omahind.
- Üldine majanduslangus.
- Ülemaailmne kriis ja langus.

Tabel 3.8.

Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid

- Võimatu saada riigipoolset majandusabi vaatamata korduvatele taotlustele?!
- Tööliste korrektsus tootmisel, hetkel puuduv kaasaegne tootmisprogramm.
- Toodangu, teenuste kõrge omahind.
- Tootearendusspetsialistide puudus.
- Sisemiste protseduuride ebatäiuslikkusest tulenev ebaefektiivsus.
- Oluliselt vähenenud lõpptellijate nõudlus tulenevalt finantseerimise konservatiivsusest ja allhankijate rohkus, kes püüavad turgu võtta väga madala hinnaga.
- Töötajate kompetentsus.
- Müügistrateegiat puudutavad otsused tehakse emaettevõttes ning see võtab tihti väga kaua aega. Lisaks eelpoolnimetatud toote kõrge omahind, mida küll õigustab kõrge kvaliteet.
- Käibevahendite puudus.
- Käibevahendite puudus, ebapiisavad turunduskulud.
- Mõnes sihtriigis on tunda teataval määral proteksionismi. Sellest on raske läbi murda. Teises riigis on takistuseks korrupsioon.
- Teiste Eesti ettevõtete madal koostöövalmidus keerulisemate ja suurema lisandväärtusega toodete teostamiseks ja sellega kaasnevate kulutuste tegemiseks arenguks ja õppimiseks.

Tabel 3.9.

Eesti majanduskeskkonna probleemid

- Riigil puudub igasugune huvi väikeettevõtete tegelikul abistamisel. Jutt on hea, aga tegusid taha ei tule. Ettevõtja olla on nagu mingi karistus.
- Tööliste oskused, andumus oma tehtavale tööle.
- Väikeste partiide ekspordi võimalus.
- Pankade laenuitingimused on halvemad kui välismaal.
- Krediitvõimaluste vähesus.
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.

Tabel 3.10.

Välisturgude probleemid

- Kahjuks ei võeta Eestit täie tõsidusega, kohati peetakse meid kuidagi teisejärguliseks, tuleb ennast kõvasti maksma panna.
- Kõrge konkurents.
- Tugev konkurents.
- Meie tegutsemissektoris on palju konkurente ja mõned ettevõtted välismaal saavad riigi dotatsiooni, mis võimaldab neil pakkuda madala hinnaga teenust.
- Proteksionism.
- Konkurents.

Tabel 3.11.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine

- Ikka veel leidub soomlasi, kes tulevad meid lollitama, aga peavad ise pettuma.
- Majanduslik langus - kõik Põhjamaad.
- Väikeste partiide ekspordi võimalus Venemaale ja Kasahstani.
- Probleem oli Rootsi krooni kursi langus võrreldes Eesti krooniga, sihtriik Rootsi.
- Raha ei laeku õigeaegselt Venemaa ja Valgevene klientidelt.
- Leedu, valimiste järel turg hangus.
- Teeb muret korrupsioon ja madal ostujõud Lätis ja Leedus. Samuti teatav proteksionism Soomes.
- Saksamaa, turu langus.
- Majanduskriisist tulenev ebastabiilsus (ostjate äraootav positsioon).