

**Eesti ettevõtete  
ekspordiprobleemide uuring.  
Infotehnoloogiaettevõtted**

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](http://www.koda.ee)

## Sisukord

1. Infotehnoloogiaettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade .....	5
2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- infotehnoloogiaettevõtted.....	6
2.1. Ettevõtete üldiseloostus.....	6
2.2 Infotehnoloogiaettevõtete konkurentsivõime .....	8
2.3. Infotehnoloogiaettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid.....	12
2.4. Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi infotehnoloogiaettevõtetele.....	23
3. Infotehnoloogiaettevõtete küsimustiku vabad vastused.....	28

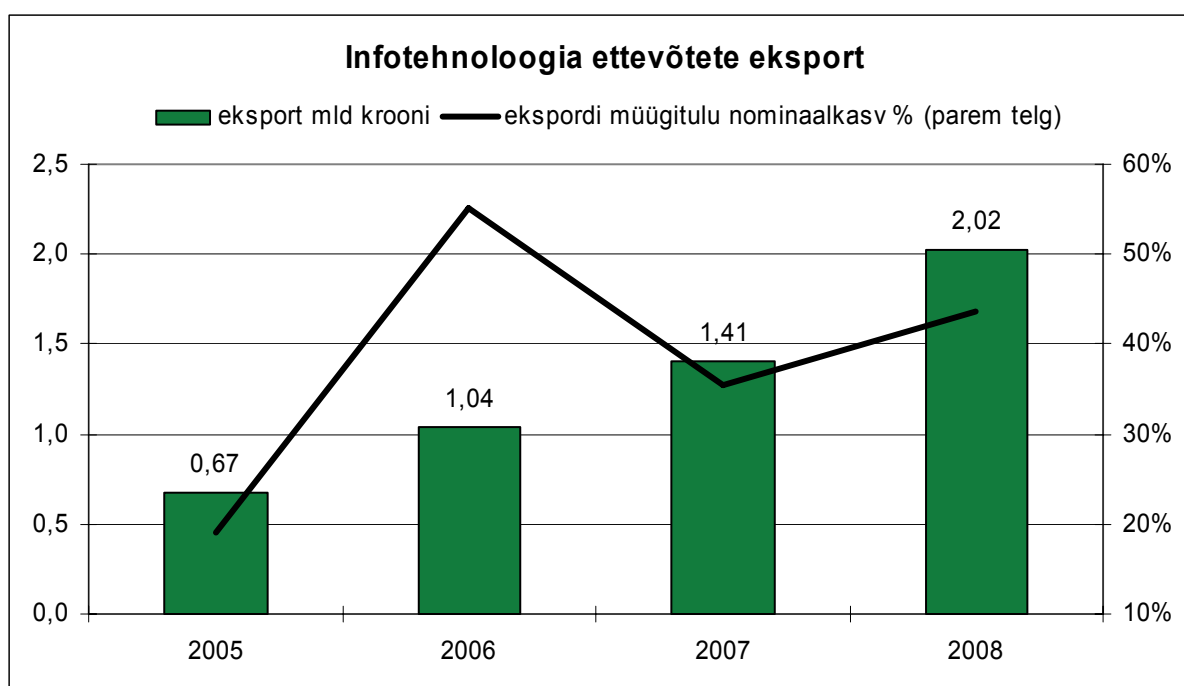


## 1. Infotehnoloogiaettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade

2008. aastal oli Eestis 1103 infotehnoloogiaettevõtet ja hinnanguliselt 280 neist (25% Eesti infotehnoloogiaettevõtete koguarvust) ekspordis oma teenuseid.

Infotehnoloogiaettevõtete **ekspordi kogumüügitulu** oli 2008. aastal 2,02 mld krooni (+43,7% kui 2007.a., joonis 1.1.), moodustades 3,7% Eesti teenuste ekspordi kogumüügitulust. Ühe eksportija keskmine ekspordi müügitulu oli 7,2 mln kr. Ligi 3/4 infotehnoloogiaettevõtete ekspordi kogumüügitulust andsid ettevõtted, kelle töötajaskonna suuruseks oli 20 ja enam inimest. Nimetatud töötajate arvuga ettevõtte keskmine ekspordikäive oli 2008. aastal 28,1 mln krooni.

Joonis 1.1.



Allikad: Statistikaamet; EKI

Infotehnoloogiaettevõtete peamised eksporditüübid võivad küsimustikule vastanute hinnangul jagada kolmeks: tarkvara, riistvara ja konsultatsioon. Tarkvaraga seoses eksporditakse kasutamise litsentse, kuid ka IT alast personaliseerimisteenust (nt. majandustarkvara). Riistvara ekspordi alla käib näiteks pangakaartide ja isikutunnistuste, aga ka IP-telefonide müük välisriikidele. Konsultatsioon hõlmab kaughooldust, koolitust ja tehnilist tuge.

Rahvusvahelistumise mudeleid on Eesti infotehnoloogiaettevõtetel 5:

- rahvusvahelise ettevõtte kaasamine, kes ostab allhanketeenust (nn. “Lääne onu”)
- kapitali müük rahvusvahelisele ettevõttele, kes ostab allhanketeenust (nn. “Kolm tilka verd”)
- Eestis oma tootega alustanud firma, kes on seejärel liikunud välisriikidele (nn. “Nokitseja”)
- Oma tootega kohe globaalseks (nn. “Meri põlvini”)
- Tuntud toote või brändi esindamine ja ekspordimine (nn. “Maaletooja”)

## 2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- infotehnoloogia-ettevõtted

### 2.1. Ettevõtete üldiseloostus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 37 ehk iga kümnes eksportöör tegutses infotehnoloogia sektoris. Eksportivatest infotehnoloogiaettevõtetest oli kõige enam mikro- ja väikeettevõtteid (vastavalt 43% ja 38%, tabel 2.1.). Üle 50 töötaja oli ligikaudu igas viiendas küsitatud infotehnoloogiaettevõttes.

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

Mikroettevõtted (1-9 töötajat)	43
Väikeettevõtted (10-49 töötajat)	38
Keskised ettevõtted (50-249 töötajat)	16
Suureettevõtted (250 ja rohkem töötajat)	3

2/3-l eksportijatel olid ainult Eesti omanikud (tabel 2.2.). Viiendikul eksportööridest oli 100% välisosalus.

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

100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	67
Välisosaluse vähemusega ettevõtted	11
Välisosaluse enamusega ettevõtted	3
100% välisosalusega ettevõtted	19

73%-l välisosalusega eksportööril võttis välisosanik osa ekspordistrateegia loomisest ja ta tegi seda enamasti suurel määral. Eksporditegevust puudutavad otsused hinnapoliitika ja -kujunduse, sihtturgude jne kohta langetati nt 100% välisosalusega infotehnoloogiaettevõttes kas osaliselt või täielikult Eestist väljaspool (mõlemad 43%-l vastajatel).

Üle pooltel eksportööridest moodustas eksport kogumüügitulust kuni veerandi (tabel 2.3.). Igal neljandal infotehnoloogiaettevõttel oli eksporditulu osakaal kogumüügitulust üle 76%.

Tabel 2.3. Ekspordi osakaal müügitulust (% vastanud ettevõtetest)

kuni 25%	54
26%-50%	11
51%-75%	11
76%-100%	24

Suur osa küsitlusele vastanud infotehnoloogiaettevõtetest (62% vastajatest) olid kogunud eksportöörid. Nad olid eksporditud viis ja enam aastat (tabel 2.4.). Iga kümnes uuringus osalenud infotehnoloogia eksportöör oli ekspordiga tegelema asunud paar aastat tagasi.

Tabel 2.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

kuni 2 aastat	11
2-5 aastat	27
5 aastat ja rohkem	62

2/3-l infotehnoloogiaettevõttel toimus eksport kahte kuni viiete välisriiki (tabel 2.5.). Ligikaudu iga viies eksportöör toimetab eksporttoodangu kuude või enamasse välisriiki. Üle poolte küsitletutest märkisid ka peamise ekspordi sihtriigi. Vastanutest 25%-le oli Soome kõige tähtsam välisriik eksporditulu järgi. Läti oli kujunenud põhiliseks ekspordi sihtriigiks 20%-le firmadele. Esmaste eksporditurgude loetelusse kuulusid veel Saksamaa, Taani, Norra, Luksemburg, Suurbritannia, Iirimaa, Ameerika Ühendriigid, Malaisia ja Araabia Ühendemiraadid.

Tabel 2.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

1 välisriik	14
2-5 välisriiki	67
6-10 välisriiki	11
10 ja enam välisriiki	8

Infotehnoloogia eksportööridest suur osa (65%) eksportis ainult teenuseid (tabel 2.6.). Nii kaupade kui ka teenuste ekspordiga oli hõivatud iga neljas eksportija. Ekspordist enamuse (91%) moodustas valmistoodang.

Tabel 2.6. Ettevõtete eksporditüüp (teenused) (% vastanud ettevõtetest)

Ainult teenused	65
Nii kaubad kui teenused	27
Ainult kaubad	8

Kõige rohkem eksportööre (62% vastanutest) müüs kaupu/teenuseid otse lõpptarbijale (tabel 2.7.). 41% vastajatest kasutas lõpptarbijale kauba edastamiseks vahendaja abi. Emaettevõtetele välismaal müüs toodangut iga viies eksportöör.

Tabel 2.7. Eksporditüüp (teenused) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

Müük otse lõpptarbijale	62
Müük lõpptarbijale läbi vahendaja	41
Müük välismaisele tootmise (-teenindus) ettevõttele	30
Müük emaettevõttele välismaal	19

Igal viiendal eksportival infotehnoloogiaettevõttel oli vähemalt üks spetsiaalselt ekspordiga tegelev täistöökohaga töötaja. Ankeet sisaldas ka küsimust ekspordiga tegelevate töötajate keeleoskuse kohta. Ligi pooled vastajad nimetasid vähemalt kolme võõrkeele valdamist.

Enamasti kõneldi inglise keeles (92% vastajaid) ning soome ja vene keeles (mõlemad pooled vastajad). Mõned eksportöörid läbisid tööalaselt saksa, rootsi, norra, läti ja jaapani keeles.

Üle poole infotehnoloogiaettevõtetest ekspordib keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga toodangut/teenust (tabel 2.8.). Neljandik eksportööridest tegeleb keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga toodete/teenuste ekspordiga. Madalakvaliteediliste toodete/teenuste ekspordi ei märkinud mitte ükski infotehnoloogiaettevõtte.

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

hind	kõrge	0	0	11
	keskmise	0	26	51
	madal	0	3	9
		madal	keskmise	kõrge
		kvaliteet		

## 2.2 Infotehnoloogiaettevõtete 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 ning kuidas see viimasel 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



## Infotehnoloogiaettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Infotehnoloogiaettevõtetest ligi pooled hindasid, et nende konkurentsivõime Eesti siseturul võrreldes majanduslanguse eelse ajaga ei ole muutunud. Kolmandik ettevõtetest leidis, et nende konkurentsivõime on tõusnud. Konkurentsivõime langust siseturul täheldati vähe. Siseturul konkureerimise kogemus puudus 17%-l ettevõtetest (tabel 2.9.).

Konkurentsivõime muutust Euroopa Liidu turul hinnati mõnevõrra pessimistlikumalt, sest langust on kogunud 14% ettevõtetest. Üle pooltel ettevõtetest konkurentsivõime ei muutunud. Viiendik ettevõtetest leidis, et konkurentsivõime on tõusnud võrreldes majanduslanguse eelse ajaga. Konkurentsivõime kogemus EL-i turul puudus veidi rohkem kui kümnendikul ettevõtetel.

Väljaspool Euroopa Liitu paranes konkurentsivõime 11%-l infotehnoloogiaettevõtetest ja veidi üle pooltel jäi samaks. Konkurentsivõime langust täheldati vähe. Konkurentsivõime kogemus väljaspool EL-i puudus kolmandikul ettevõtetest.

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

	tõusnud	jäänud samaks	langenud	puudub kogemus, ei saa vastata	saldo
konkurentsivõime Eesti siseturul	34,3	45,7	2,9	17,1	31,4
konkurentsivõime EL-is	20,0	54,3	14,3	11,4	5,7
konkurentsivõime väljaspool EL-i	11,4	51,4	2,9	34,3	8,5

## Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

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

Konkurentsieelistest välisturgudel pidasid infotehnoloogiaettevõtted enda kõige suuremateks eelisteks toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti, tööjõu kõrget kvaliteeti ja professionaalsust ning vajalikku oskusteabe olemasolu. Eelmainitud kolme eelist mainis üle 90% ettevõtetest (tabel 2.10.). Tähtsaks eeliseks peeti ka kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutusele. Oma ettevõtete tugevustena märgiti vabavastustes eelkõige paindlikkust, kiirust ja head hinna/kvaliteedi suhet.

Oma eelisteks ei peetud välisturgude ja tarbijate eelistuste head tundmist ning vajalike tootmisvõimsuste olemasolu.

Tabel 2.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

	jah, on eelis	ei ole eelis	puudub kogemus, ei saa vastata
toodete (teenuste) kõrge kvaliteet	97,2	2,8	0,0
tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus	94,3	5,7	0,0
vajaliku oskusteabe olemasolu	91,2	5,9	2,9

\* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe

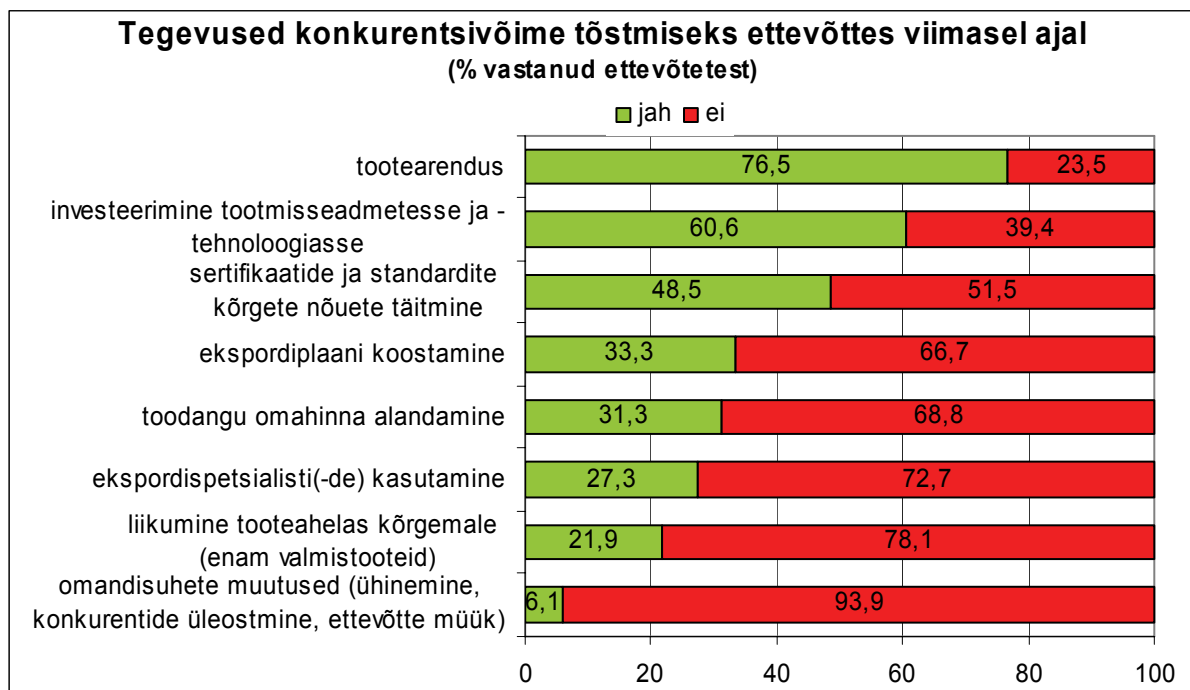
	jah, on eelis	ei ole eelis	puudub kogemus, ei saa vastata
kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele	80,6	13,9	5,6
kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase	74,3	17,1	8,6
pikaajaline koostöökogemus välismaal	73,5	14,7	11,8
isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond	72,7	21,2	6,1
innovaatilisus ja tootearendus	72,2	11,1	16,7
madalam tootmise kulutase	67,6	20,6	11,8
hea keeleoskus	64,7	35,3	0,0
intellektuaalne omand	63,6	30,3	6,1
kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga	52,9	38,2	8,8
hea turundusoskus	44,1	32,4	23,5
vajalike tootmisvõimsuste olemasolu	35,3	41,2	23,5
välisurgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine	35,3	44,1	20,6
välisosaluse olemasolu	23,5	29,4	47,1

### Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Uuring näitas, et oma konkurentsivõime tõstmiseks on infotehnoloogiaettevõtted viimasel ajal aktiivselt tegelenud tootearendusega (üle kolmveerandi vastajatest), investeerimisega tootmiseseadmetesse ja –tehnoloogiasse (üle poole vastajatest) ning sertifikaatide ja standardite kõrgete nõudmiste täitmisega (ligi pooled ettevõtted) (joonis 2.1.).

Vähem oldi tegeletud omandisuhete muutustega, liikumisega tooteahelas kõrgemale ja ekspordispetsialistide kaasamisega. Samuti pole enamus infotehnoloogiaettevõtteid panustanud toodangu omahinna alandamisse ja ekspordiplaanide koostamisse.

Joonis 2.1.

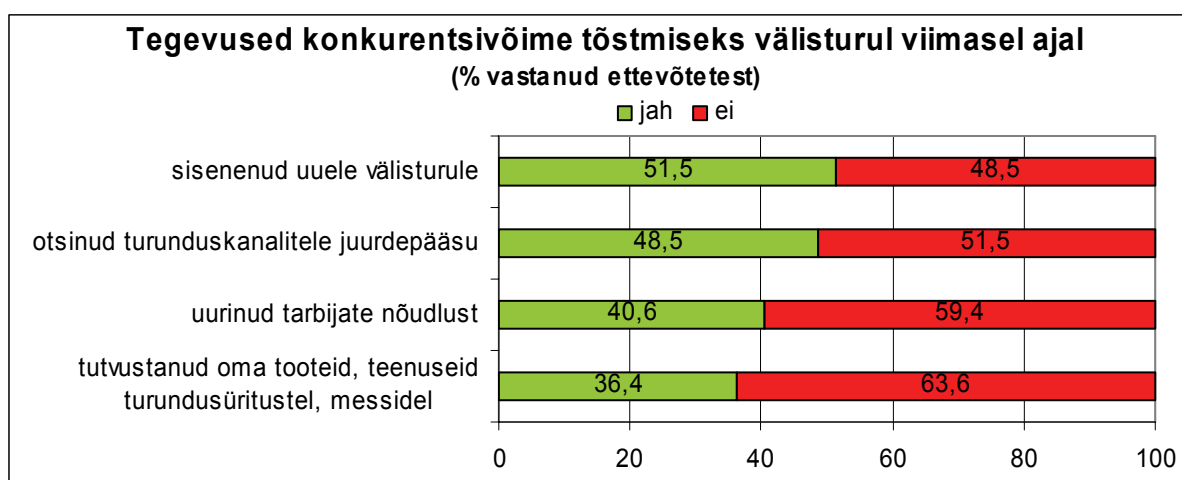


## Koostöö ja tegevused välisurul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole infotehnoloogia-ettevõtete hulgas olnud väga populaarne. Kolmandik ettevõtetest oli laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjaid ühendava liiduga oli liitunud viimasel ajal iga kolmas ettevõte.

Tegevustest konkurentsivõime tõstmiseks välisurul olid levinuimad sisenemine uuele välisurule ja turunduskanalite juurdepääsu otsimine (vastavalt 52% ja 49% vastajatest) (joonis 2.2.). Tarbijate nõudlust oli uurinud 41% ja oma tooteid-teenuseid turundusüritustel ja messidel tutvustanud kolmandik ettevõtetest.

Joonis 2.2.



## Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Eksportivad ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Ettevõtetest ligi kolmandik märkis, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, üle pooled, et osaliselt ja 17%, et ei täitunud üldse.

Lähemal viiel aastal ootavad ekspordivad ettevõtted olulist kasvu nii ekspordikäibes kui ka välisurgude arvus. Tervelt 89% ettevõtetest plaanib 5 aasta jooksul suurendada ekspordikäivet ja ligi 2/3 ettevõtetest välisurgude arvu (tabel 2.11.). Uusi tooteid ja teenuseid plaanib turule tuua üle poolte ettevõtetest. Sortimenti kavatakse laiendada iga neljas ettevõte.

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

	plaanin	ei plaani
suurendada ekspordikäivet	88,9	11,1
uute toodete, teenuste turule toomine	26,5	73,5
suurendada välisurgude arvu	58,3	41,7
laiendada sortimenti	69,4	30,6

### 2.3. Infotehnoloogiaettevõtete 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 eksportimisel
8. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

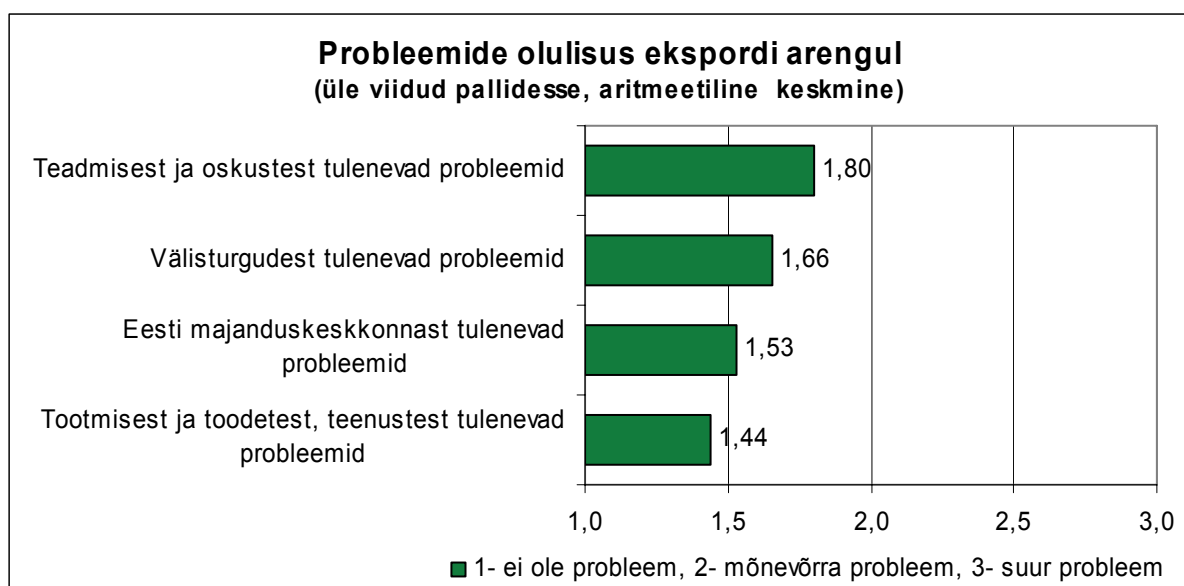
Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide gruppi : probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; välisurgudest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust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

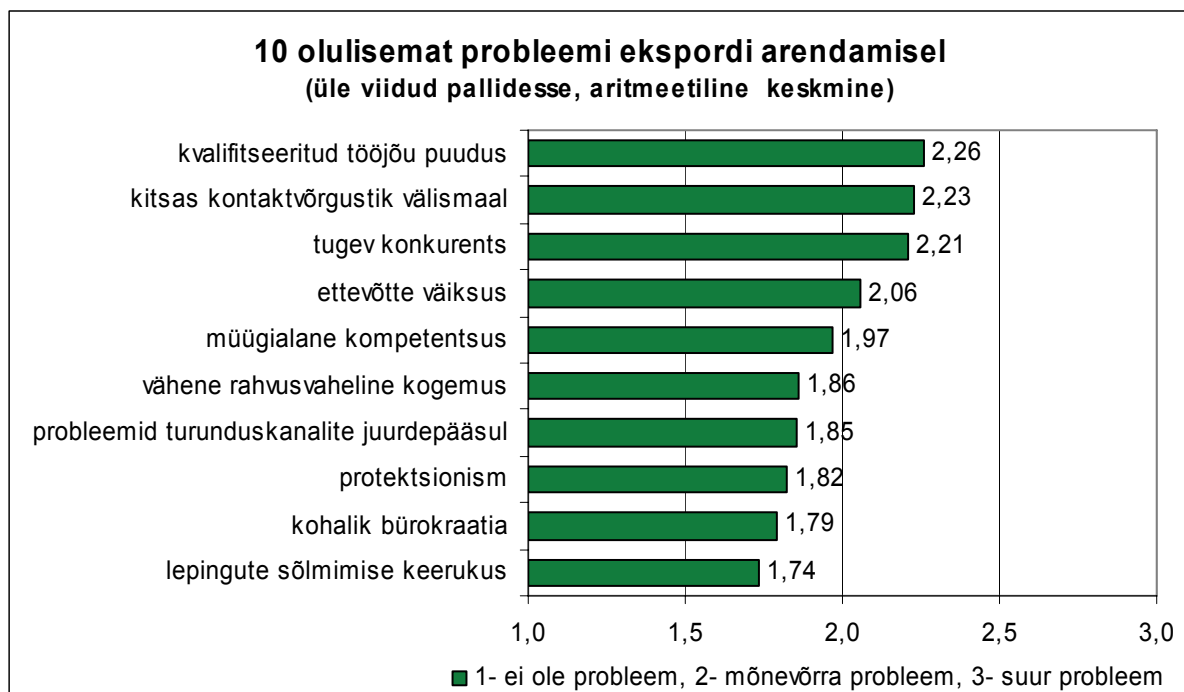
Enam murettekitavad infotehnoloogiaettevõtjate jaoks olid teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt tootmise/teenustega (joonis 2.3.).

Joonis 2.3.



Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks oli kvalifitseeritud tööjõu puudus (keskmine hinne 2,26) (joonis 2.4.). Teiseks väga suureks probleemiks oli kitsas kontaktvõrgustik välismaal (hinne 2,23). Ekspordi arengut takistas oluliselt veel tugev konkurents (hinne 2,21) ja ettevõtete väiksus.

Joonis 2.4.



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 ekspordimisel; tehniliste kaubandustökete esinemine sihtriigis.

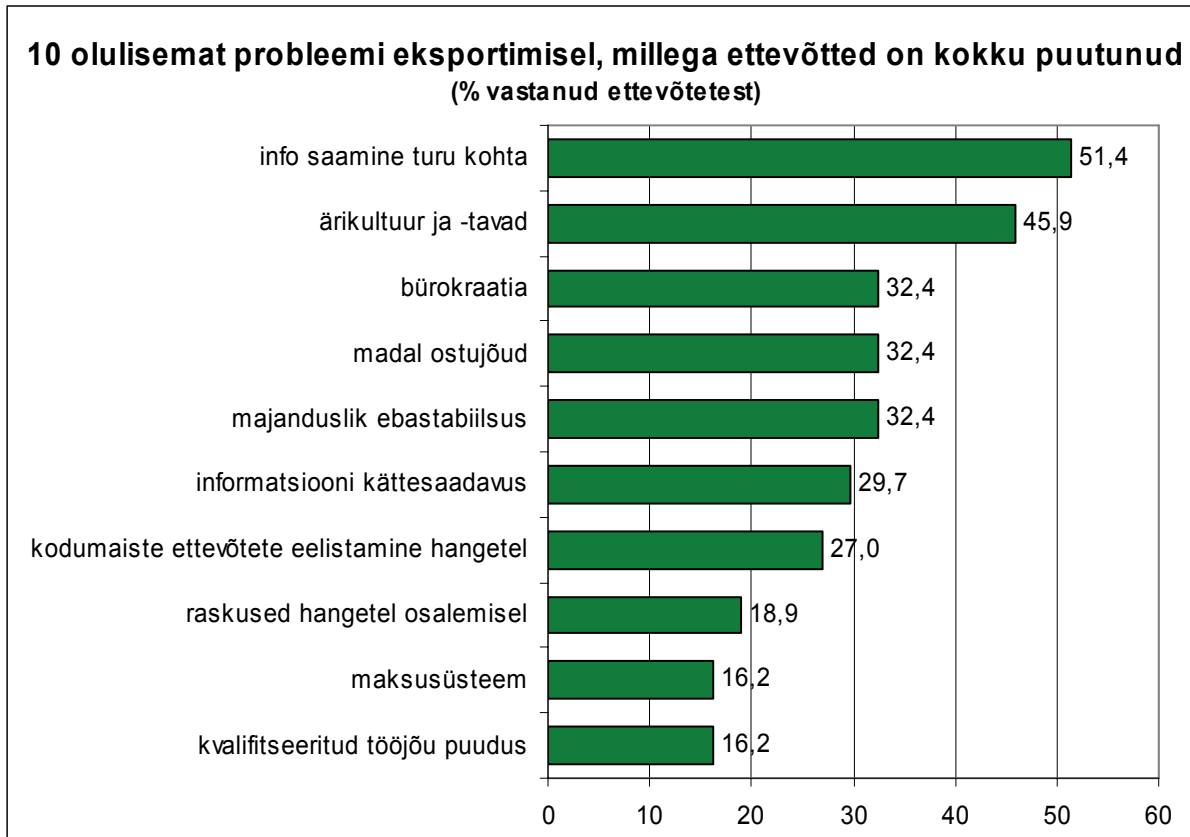
Uuringust ilmses, et kõige suuremateks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad olid kokku puutunud, oli sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad mured (tabel 2.12.).

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

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine	27,8%
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine	15,8%
Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine	12,4%
Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega	6,9%
Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustökete vallas	1,5%
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega	2,2%
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine	0,0%

Konkreetsetest probleemidest oldi enam kokku puutunud info saamisega turu kohta (seda nimetas 51% eksportijatest), erineva ärikultuuri ja -tavadega (46%), bürokraatiaga (32% ettevõtjatest) ja madala ostujõuga (32%) (joonis 2.5.).

Joonis 2.5.

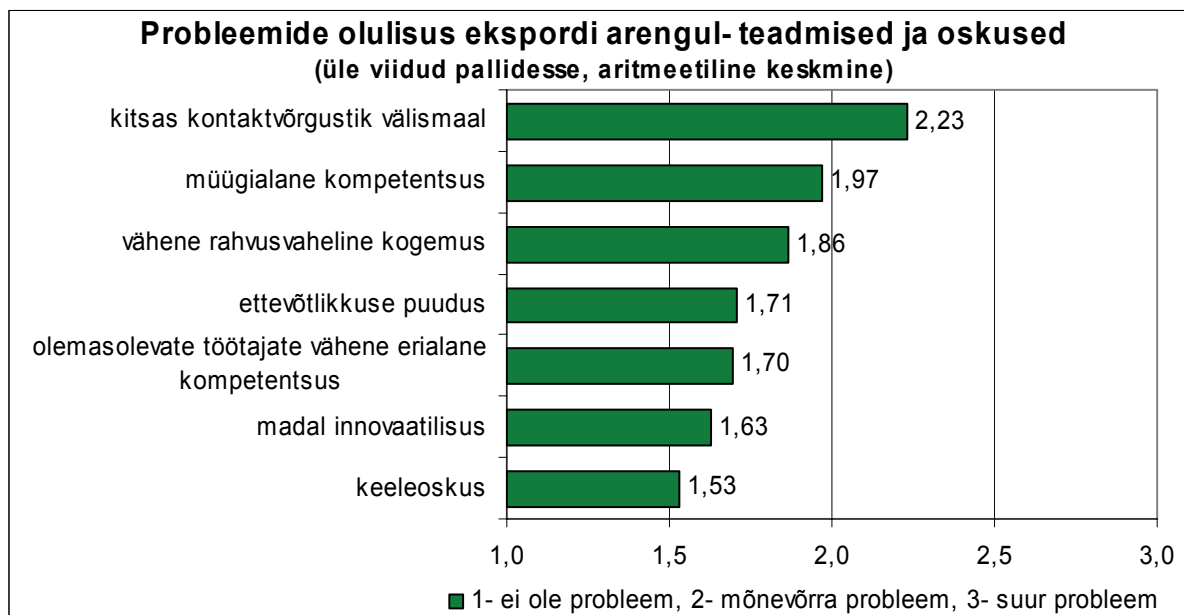


### Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

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

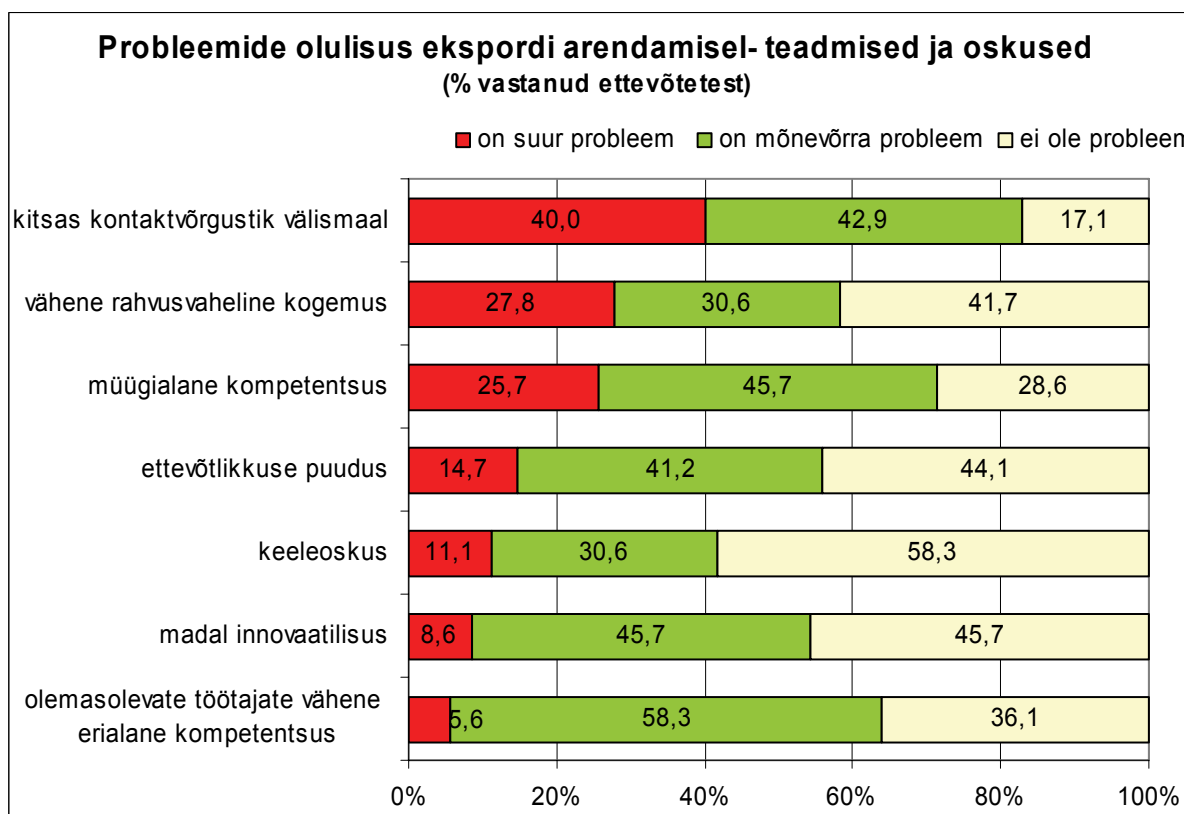
**Teadmiste ja oskustega seotud takistustest** ekspordi arengul olid kõige suuremateks muredeks kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja müügi-alane kompetents (joonised 2.6. ja 2.7.).

Joonis 2.6.



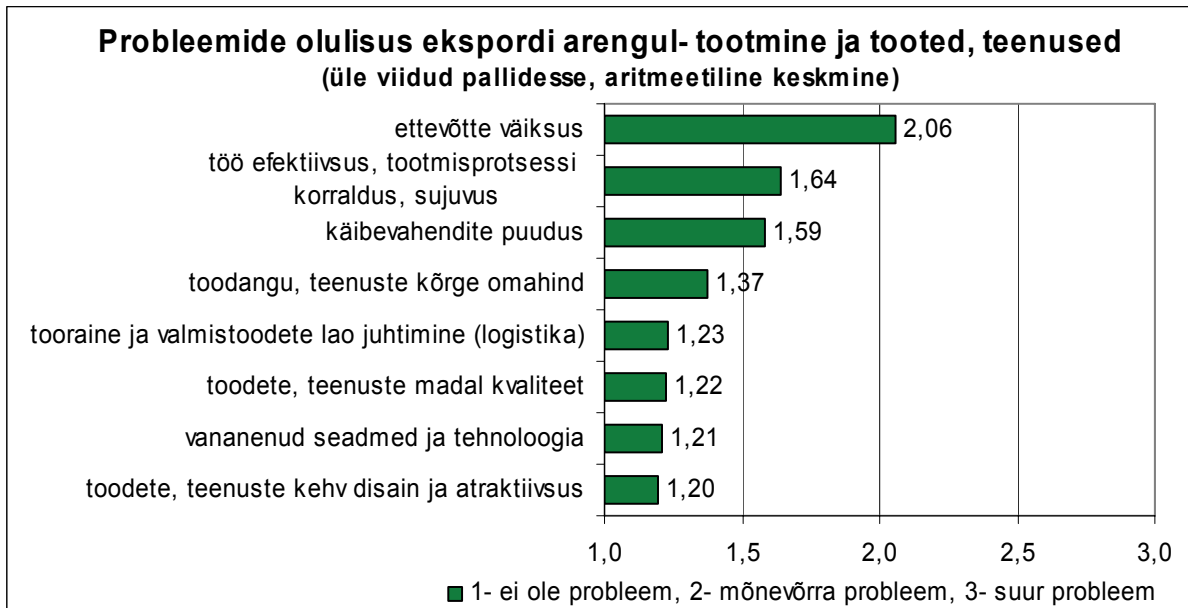
Ekspordi arendamise peamise probleemina teadmiste ja oskuste osas märkis üle 80% ettevõtetest kitsast kontaktivõrgustikku välismaal (joonis 2.7.). Suurteks probleemideks olid igale neljandale ettevõttele veel vähene rahvusvaheline kogemus ja müügiialane kompetentsus. Ettevõtetele ei valmista suuri probleeme keeleoskus, madal innovaatus ega ettevõtlikkuse puudus.

Joonis 2.7.



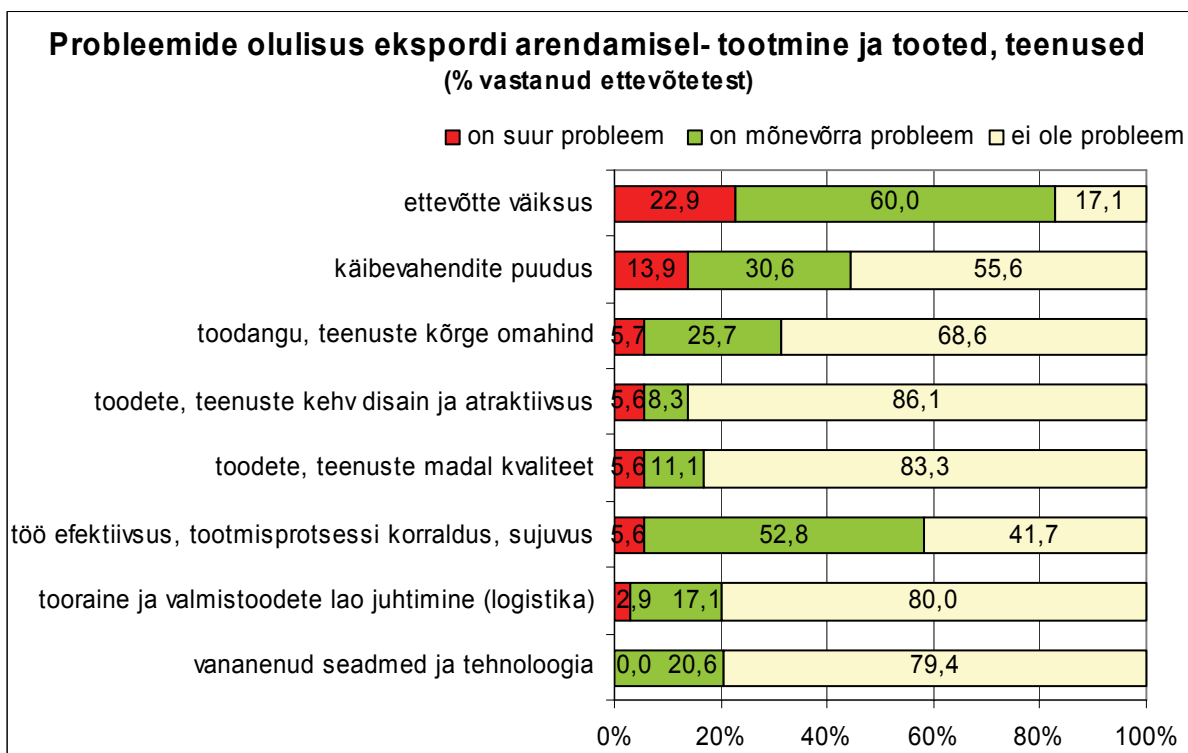
**Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest** olid kõige probleemsemad ettevõtete väiksus ja töö efektiivsus. (joonis 2.8.).

Joonis 2.8.



Ettevõtete väiksus oli probleemiks enam kui 80%-le infotehnoloogia firmadest (joonis 2.9.). Üle pooltele ettevõtetele valmistas mõnevõrra probleeme ka töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus. Ettevõtetele ei valmistanud probleeme toodete teenuste disain ja atraktiivsus, kvaliteet, logistika ning vananenud seadmed.

Joonis 2.9.

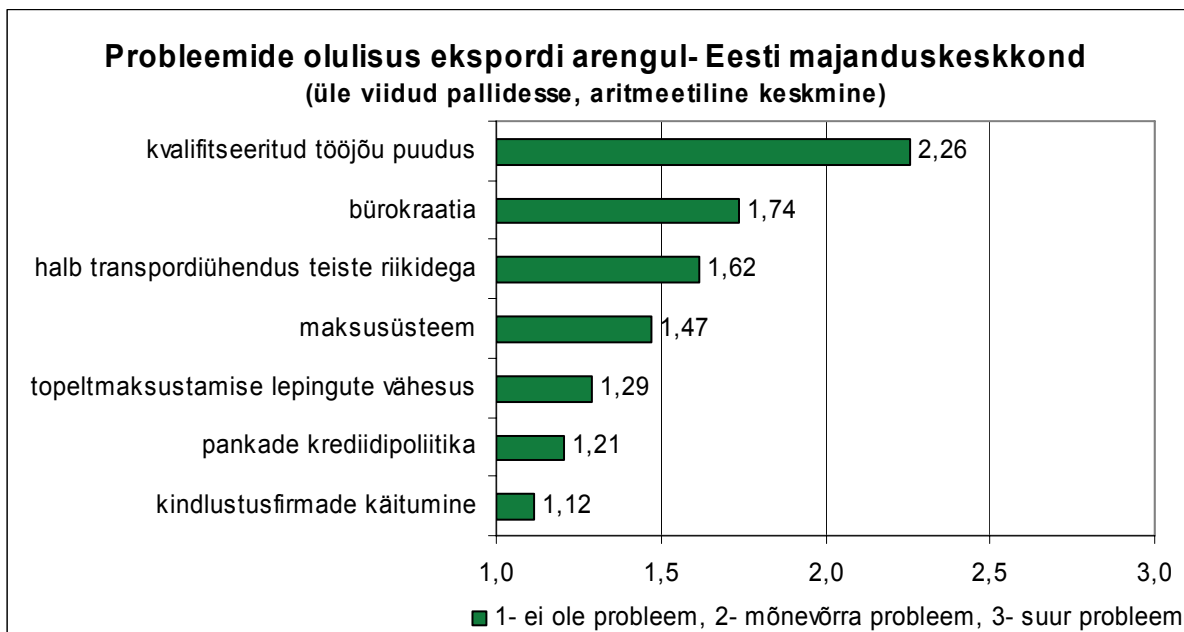




## Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

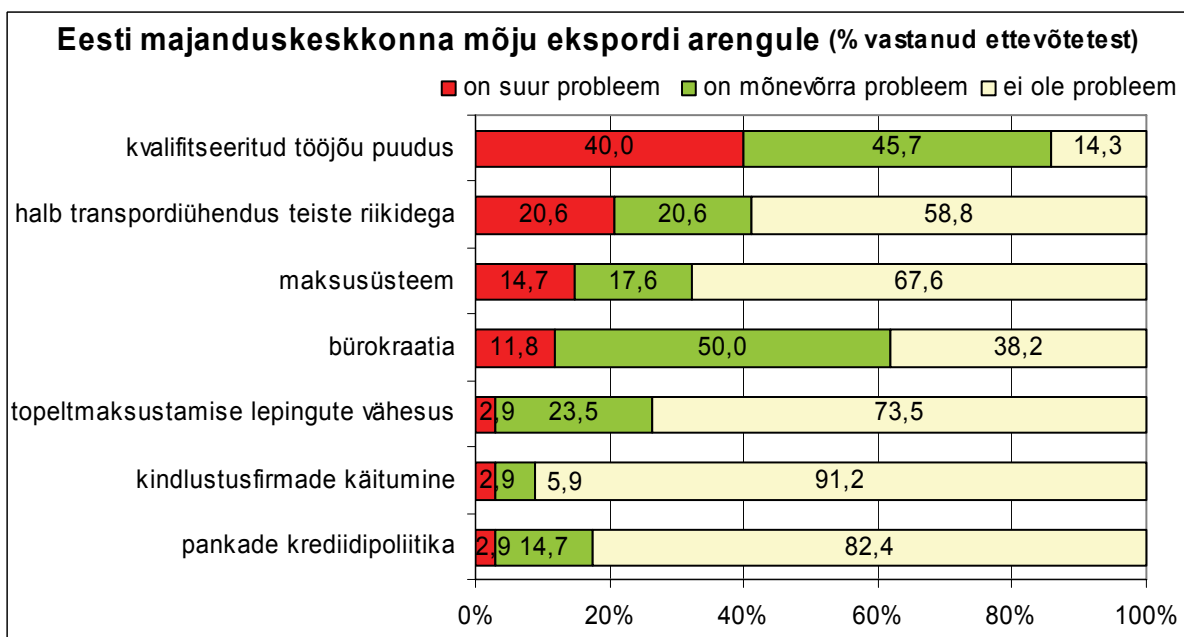
Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule oli mitmes kriteeriumis problemaatiline. Suurimaks mureks ettevõtjatele oli kvalifitseeritud tööjõu puudumine ja bürokratia (joonis 2.10.).

Joonis 2.10.



Kvalifitseeritud tööjõu puudust nimetas probleemina üle 80% ettevõtetest (joonis 2.11.). Üle pooltele ettevõtetest kujutas probleemi bürokratia. Igale viiendale ettevõttele oli transpordiühendus teiste riikidega suur või mõningane probleem. Probleme ei nähtud pankade krediitpoliitikas ja kindlustusfirmade käitumises.

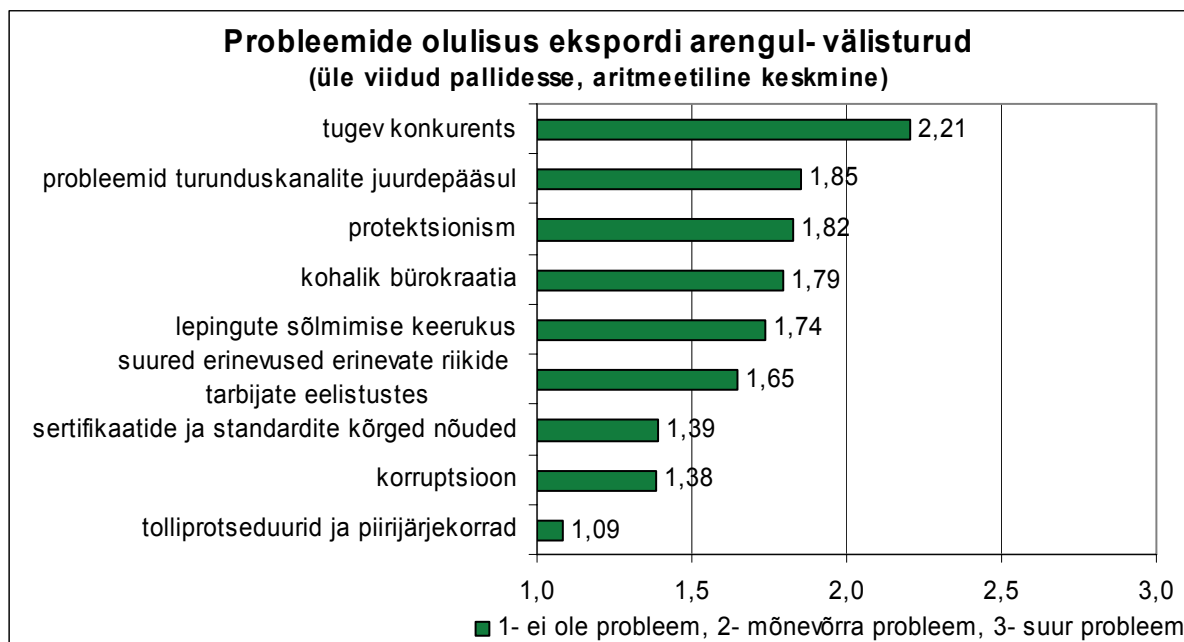
Joonis 2.11.



## Välisurgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

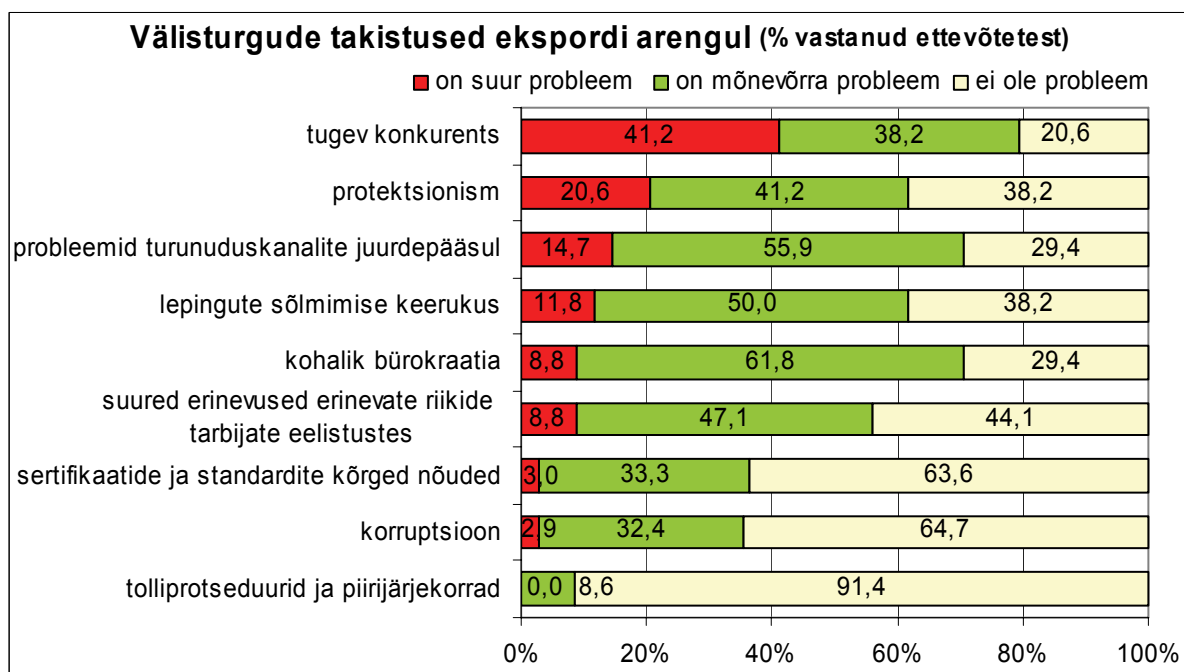
Uuring näitas, et välisurgude takistustest olid kõige suuremateks probleemideks tugev konkurents ja probleemid turunduskanalitele juurdepääsul (joonis 2.12.).

Joonis 2.12.



Ligi 80% küsitlusele vastanud infotehnoloogia eksportööridele oli takistuseks välisurud tugev konkurents (joonis 2.13.). Üle pooltele ettevõtetest valmistas probleeme kohalik bürokraatia, proteksionism, raskused turunduskanalitele juurdepääsul, lepingute sõlmimise keerukus ja erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes. Suuri probleeme ei nähtud tolliprotseduuride ja piirijärjekordade, korruptsiooni ning sertifikaatide ja standardite kõrgete nõudmiste alal.

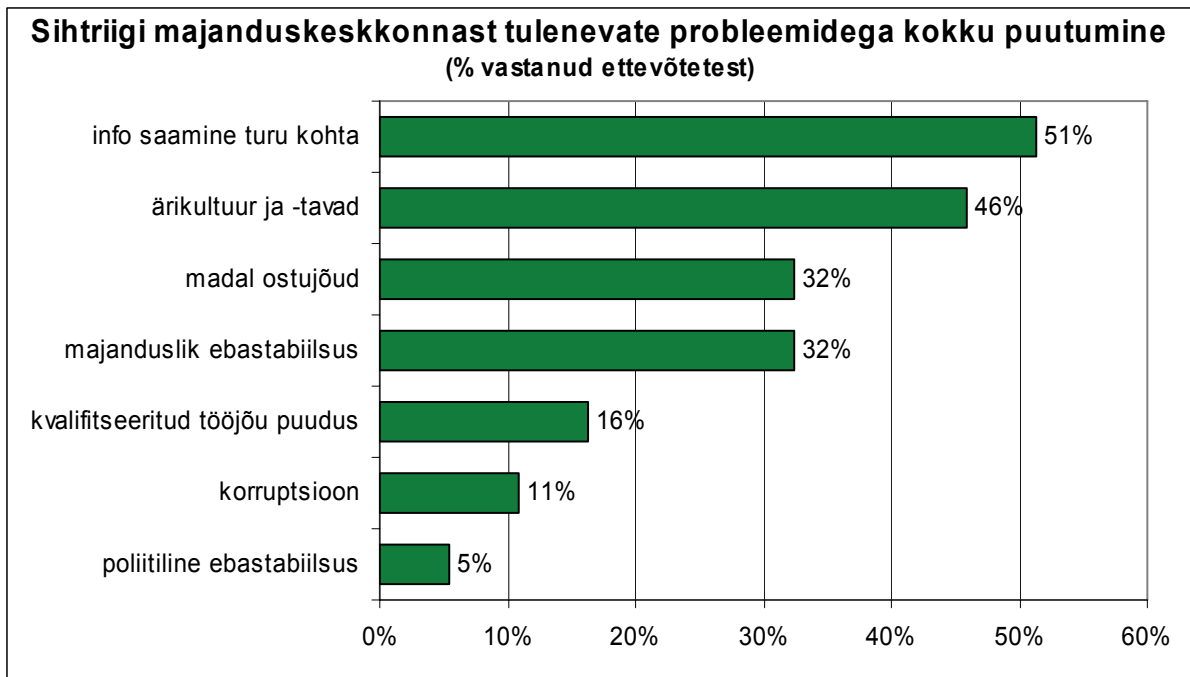
Joonis 2.13.



## Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine

Üle pooltele vastanud infotehnoloogiaettevõtetest valmistab probleeme info saamine välisturu kohta (joonis 2.14.). Ligi pooled ettevõtted nägid raskusi teistsuguse ärikultuuri ja -tavadega. Kolmandik vastanutest märkis ära madala ostujõu ja majandusliku ebastabiilsuse probleemi. Ettevõtetele ei valmistanud suuri probleeme sihtriigi kvalifitseeritud tööjõu puudus, korruptsioon ja poliitiline ebastabiilsus.

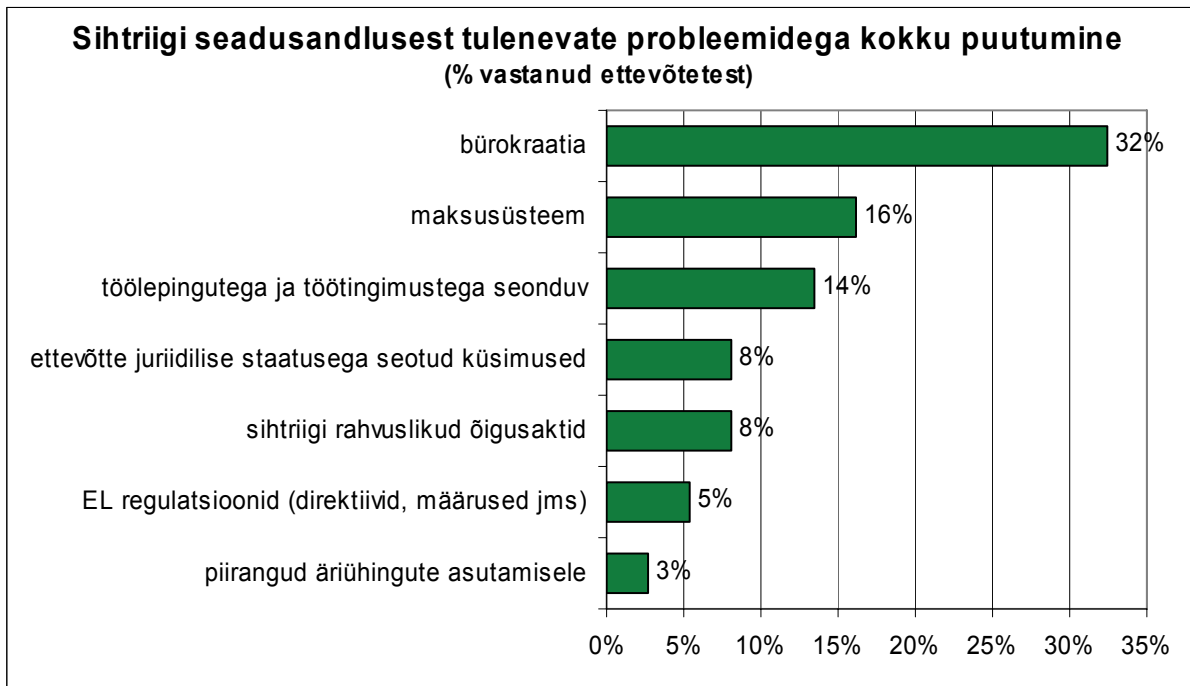
Joonis 2.14.



## Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine

Sihtriigi seadusandluse alaseid probleeme märkisid vastanud ettevõtjad vähe. Bürokratia valmistab probleeme kolmandikule ettevõtetest, maksusüsteem ja töölepingutega seonduv igale kuuendale ettevõttele (joonis 2.15.).

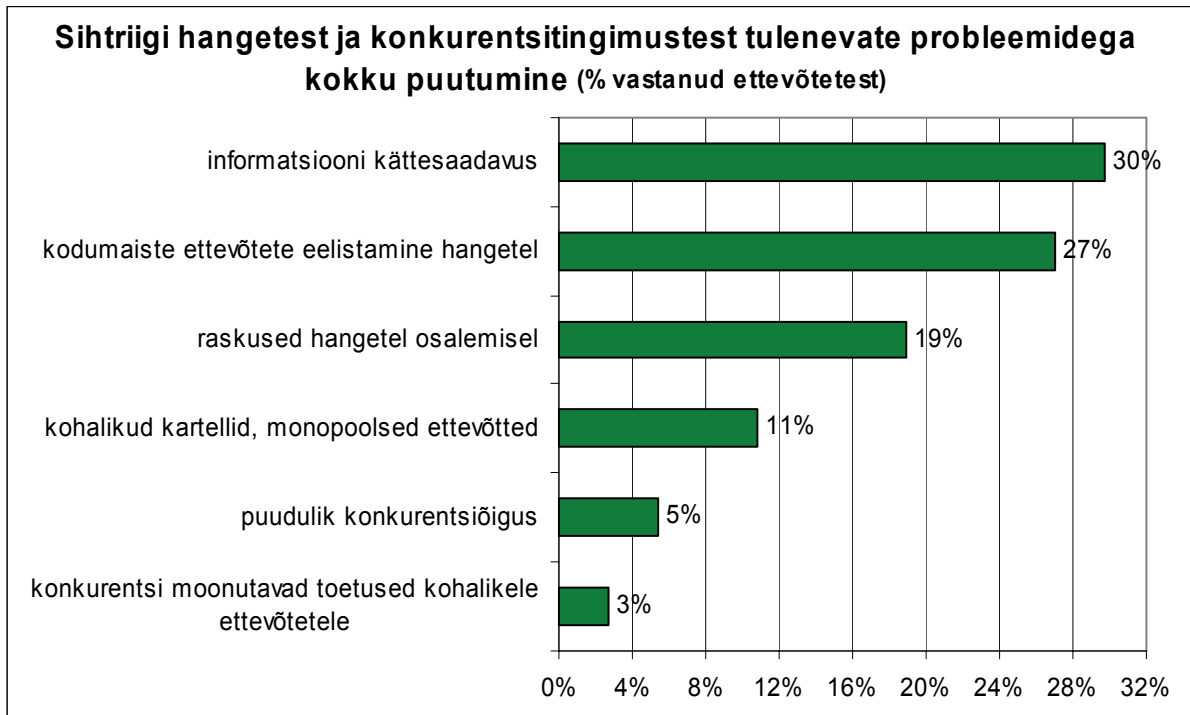
Joonis 2.15.



## Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine

Sihtriigi hanked ja konkurentsitingimused enamusele probleeme ei valmistanud. Kolmandik ettevõtetest tundis vajakajäämist informatsiooni kättesaadavuse suhtes (joonis 2.16.). Iga neljas tajus probleeme kodumaiste ettevõtete eelistamisel hangetel. Kõige vähem takistas idettevõtteid konkurentsivõime puudused ja konkurentsi mõjutavad toetused kohalikele ettevõtetele.

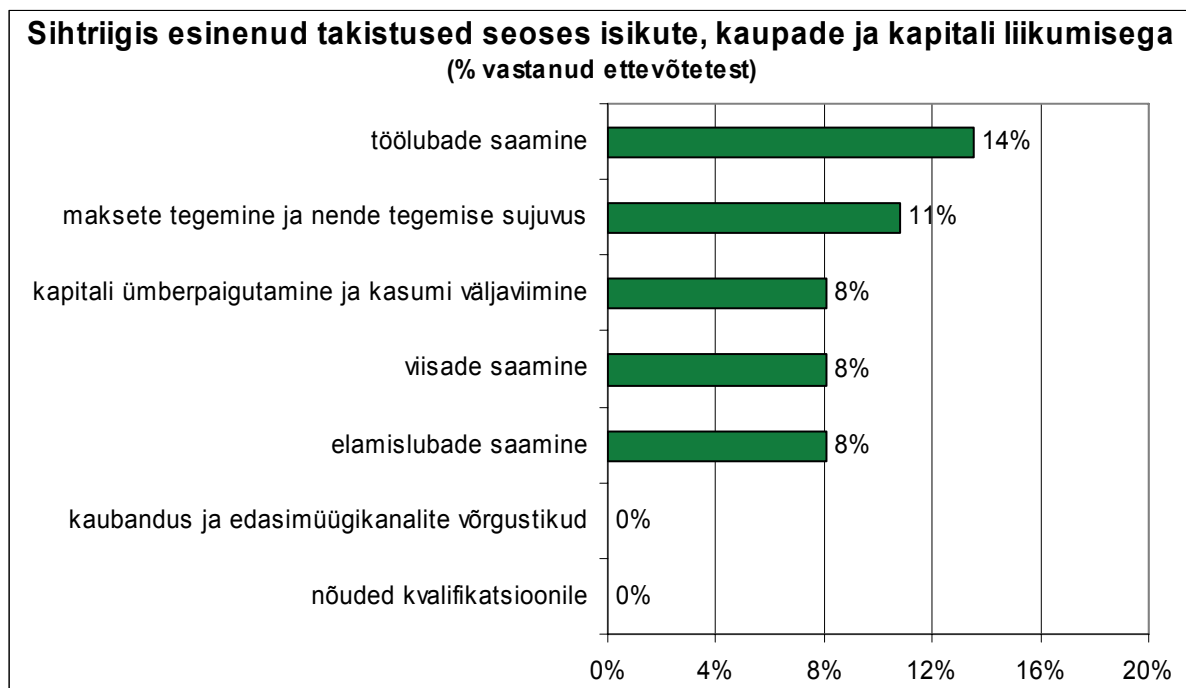
Joonis 2.16.



## Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Isikute, kaupade ja teenuste liikumises enamuseks eksportööre takistusi ei näinud (joonis 2.17.). Iga seitsmes ettevõtte oli kogunud probleeme töölubade saamisel.

Joonis 2.17.



## Tariifsed ja mittetariifsed tollibarjäärid ning tehnilised kaubandustõkked

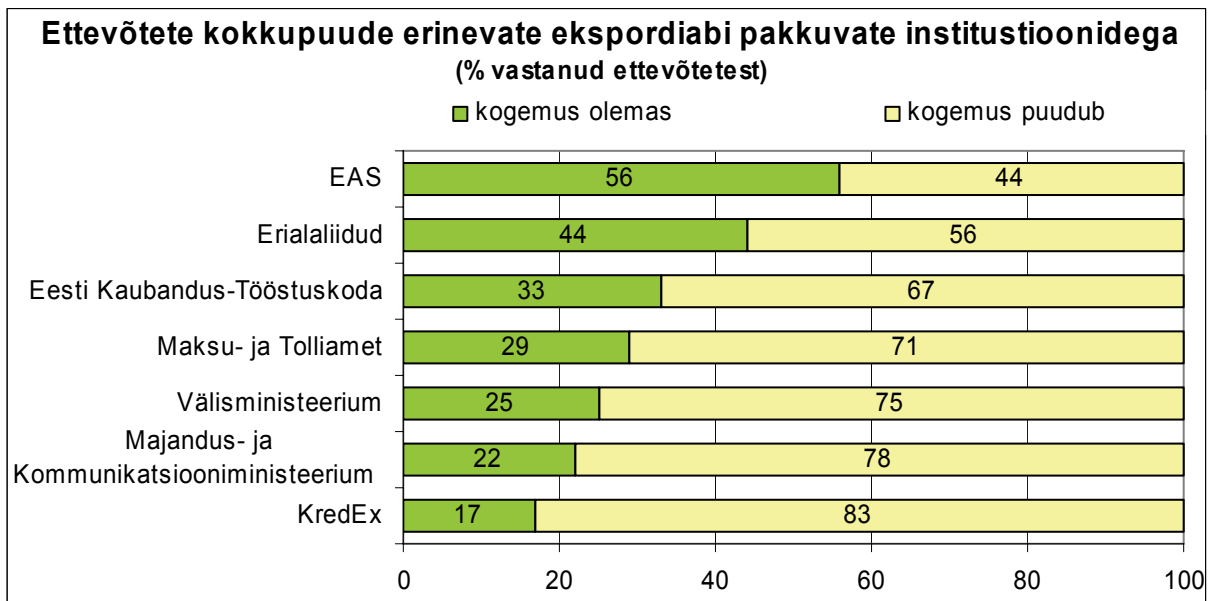
Infotehnoloogia eksportööridest ülekaalukale enamusele tollibarjäärid ja kaubandustõkked probleeme ei valmistanud. Igale kümnendale oli valmistanud probleeme kolmandate riikide kõrge tollimaks ja sihtriigis vastuvõetud tehnilised normid.

### 2.4. Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi infotehnoloogiaettevõtetele

Uuringule vastanud eksportivatest infotehnoloogiaettevõtetest **40%** oli pöördunud **erinevate institutsioonide poole ekspordialase abi saamiseks**. Pöördunutest väga suur osa (86%) sai abi.

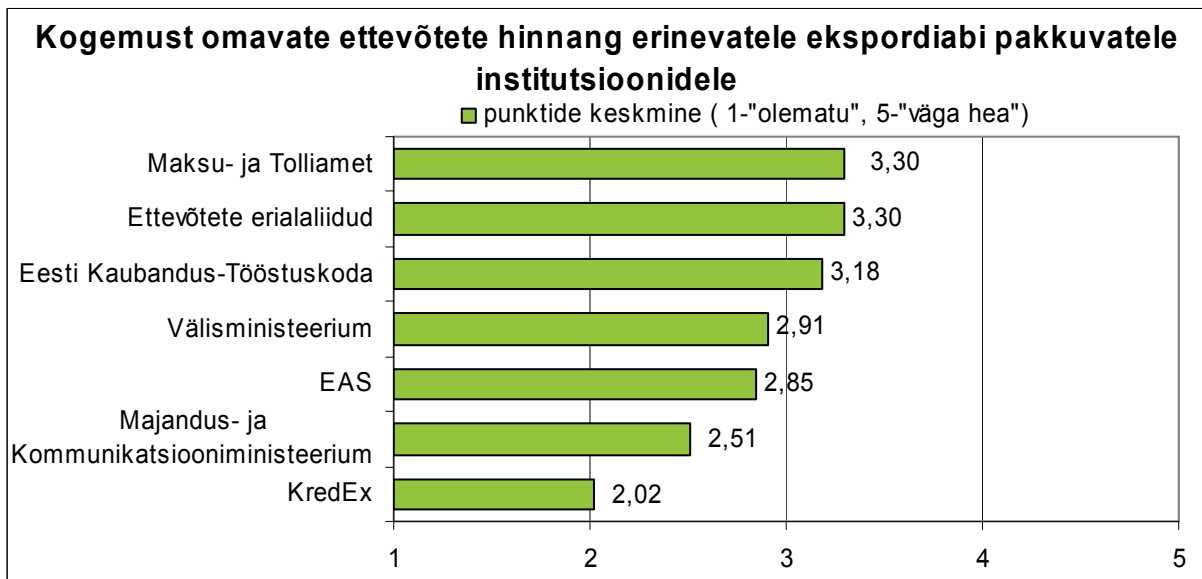
Üle poole küsitlusele vastanud infotehnoloogiaettevõtetest (56%) oli ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 2.18.). Erialaliidu poole pöördus 44% vastanutest. Iga neljas infotehnoloogiaettevõtte oli soovinud informatsiooni ning abi Maksu- ja Tolliametist ning Välisministeeriumist.

Joonis 2.18.



Kõige enam olid eksportöörid rahul ekspordiabiga, mida nad olid küsinud Maksu- ja Tolliametist ning erialaliidust (joonis 2.19.). Kõige halvimald hinnangud andsid infotehnoloogia eksportöörid KredEx-i ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ekspordialasele abile.

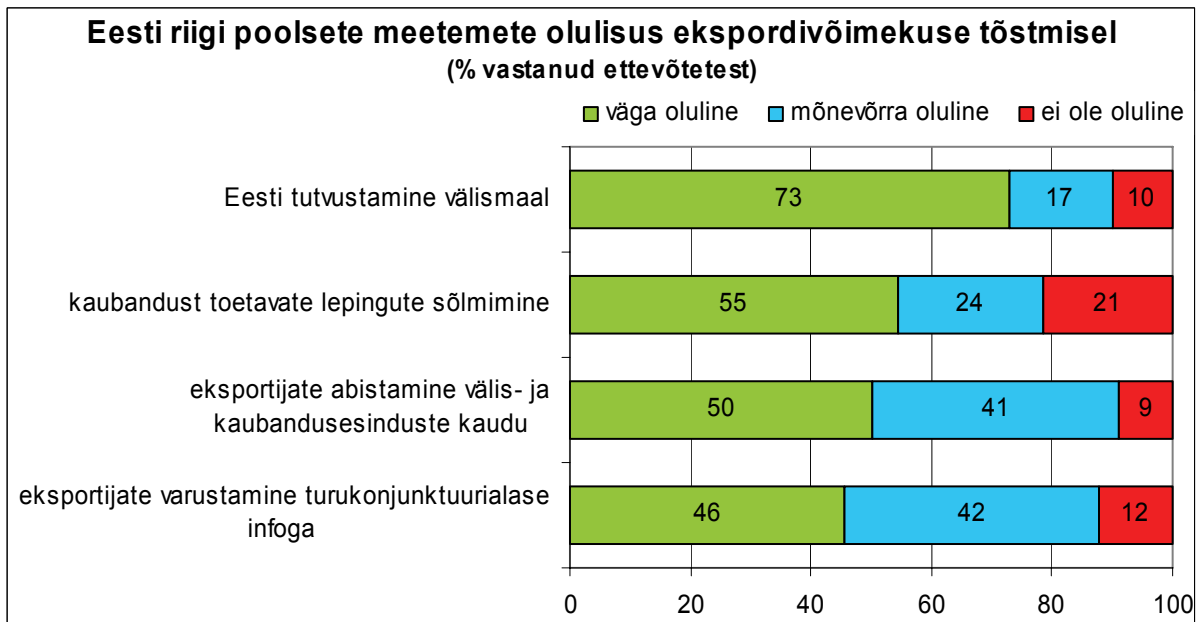
Joonis 2.19.



### Eesti riigi poolsed abimeetmed

Suur osa Eesti infotehnoloogia sektori vastanud ettevõtjatest (73%) hindas kõige olulisemaks riigi poolseks ekspordi toetavaks meetmeks Eesti tutvustamist välismaal (joonis 2.20.). Üle poolte vastajate (55%) pidasid väga oluliseks ka kaubandust toetavate lepingute sõlmimist ning eksportijate abistamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu.

Joonis 2.20.

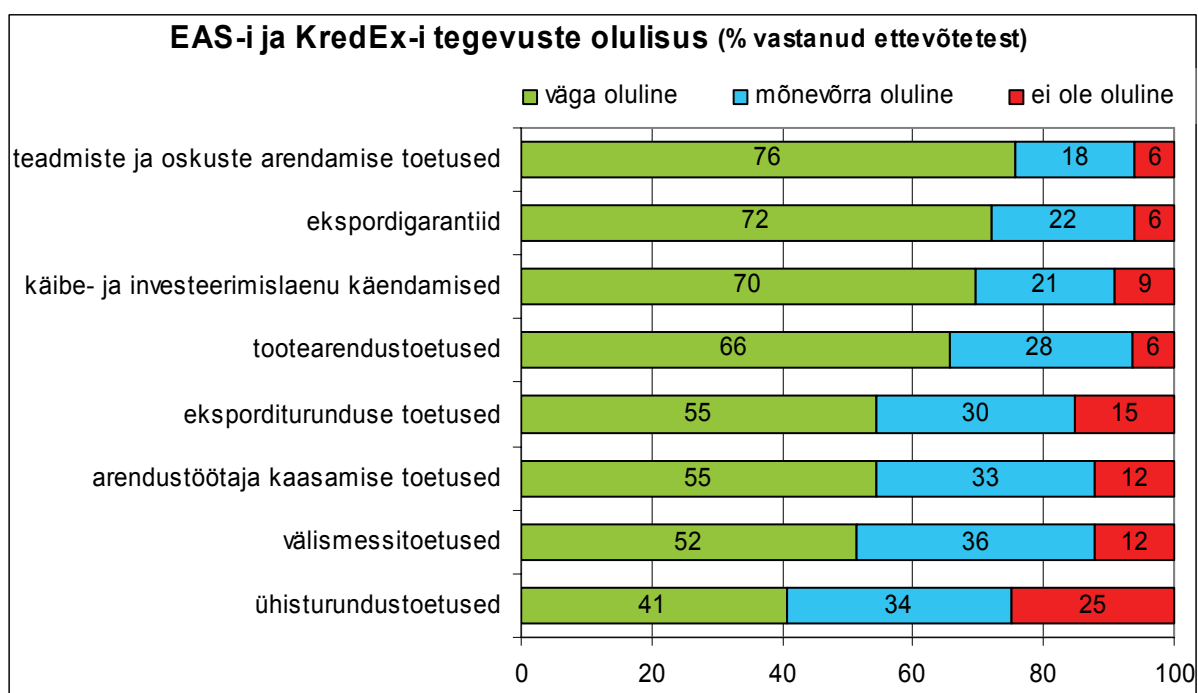




## EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolt pakutavatest toetustest hinnati kõige olulisemaks teadmiste ja oskuste arendamise toetust (üle 3/4 vastajatest) ning tootearendustoetust (ligi 2/3 vastajatest, joonis 2.21.). Oluline tugi oli kindlasti KredEx-ist ekspordigarantiide väljastamine ning käibe- ja investeerimislauu käendamine. Kõige enam mitteoluliseks toetuse liigiks lugesid infotehnoloogia eksportöörid ühisturundustoetusi (25% vastajatest).

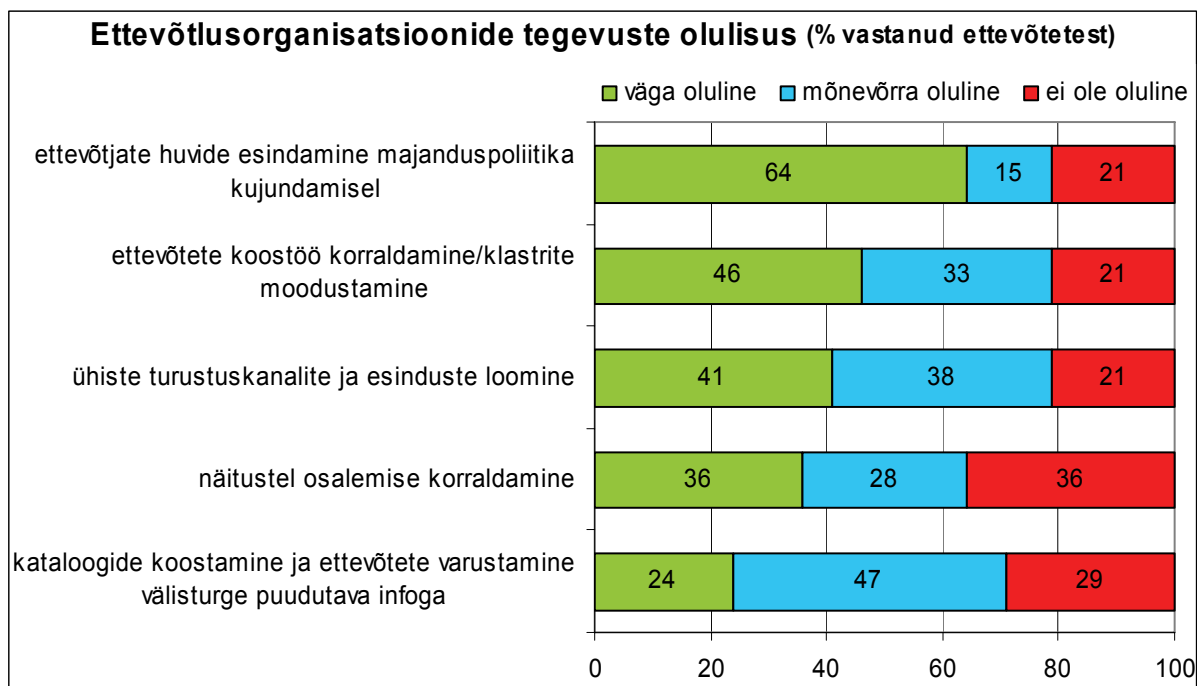
Joonis 2.21.



## Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

Suurim abi, mida ettevõtlusorganisatsioonidelt oodatakse, on ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel. Seda soovisid 64% küsitlusele vastanud infotehnoloogia-ettevõtetest (joonis 2.22.). Ettevõtlusorganisatsioonide poolsetest tegevustest hindasid ligikaudu pooled infotehnoloogiaettevõtted-eksportöörid (46% vastajatest) väga oluliseks tegevuseks ka ettevõtete koostöö korraldamist/ klastrite moodustamist. Natuke üle kolmandiku vastanud ettevõtetest andis ettevõtlusorganisatsioonide poolt näitustel osalemiste korraldamisele hinnangu “ebaoluline”.

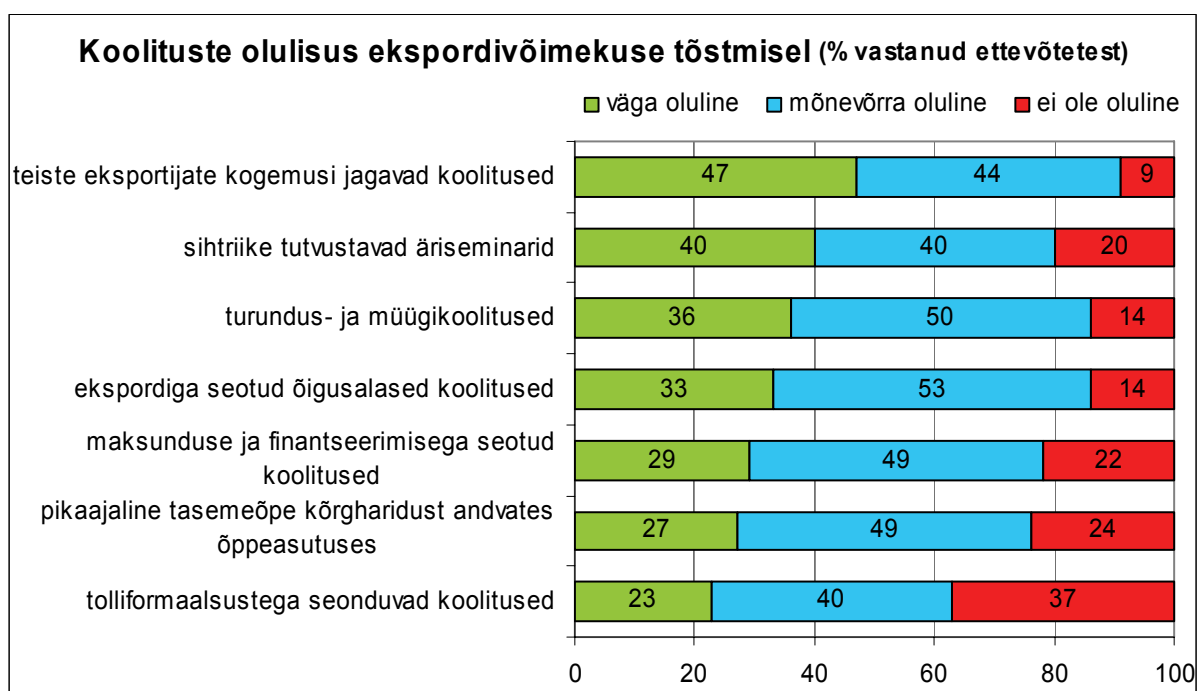
Joonis 2.22.



## Koolitused

Eesti infotehnoloogia ekspordöörid andsid tagasiside, et kõige enam tahaksid nad (2/3 vastanutest) osaleda koolitustel, kus teised ettevõtted annavad edasi oma eksporditöös saadud teadmisi ning jagavad praktilisi kogemusi (joonis 2.23.). Lisaks huvituti turundus- ja müügikoolitustest (ligi pooled vastanutest) ning sihtriike tutvustavatest äriseminaridest (40% vastanutest). Üle kolmandiku vastajatest hindas väga oluliseks maksude ja finantseerimisega seotud koolitusi. Tolliformaalsustega seotud koolitusi pidas mitteoluliseks 2/3 infotehnoloogia ekspordööridest.

Joonis 2.23.



### 3. Infotehnoloogiaettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 3.1.

#### Ekspordi peamine sihtriik (eksportitulu järgi) on:

- Läti x 5
- Soome x 5
- Araabia Ühendemiraadid, Fujairah
- Costa Rica
- Iirimaa
- Luksemburg
- Leedu
- Malaisia
- Norra
- Rootsi
- Saksamaa
- Suurbritannia
- Taani
- USA

Tabel 3.2.

#### Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel\*

- Siseturul on osa konkurentide raskustes, samuti on kadunud mitmed krooniliselt probleemsed kliendid.
- Tootearenduse käigus on toode täienenud lisavõimaluste ja moodulitega, liidestega kohalike turgude tarbeks (kaardimaksud, fiskaalliidesed).
- Tänu pidevale tootearendusele ning uute lahenduste turuletoomisele on meie konkurentsivõime lähiriikides suurenenud.
- Olulist muutust ei ole täheldanud, mõlemal puhul on tekkinud selge hinnasurve, kliendid on muutunud valivamaks teenuste ostmisel, kuid ei tunnetata erinevust konkurentidega.
- Eesti imago IT riigina on pidevalt tõusnud. Siinne surve palkadele on masuga langenud, e. inimeste ootused on muutunud realistlikumaks. Võrreldes "heaoluriikidega" on Eesti spetsialistide palgatase mõistlikum. Iga ellujäänud ja stabiilse ettevõtte kuvand.
- Liikumine väärtusahelas tänu läbiviidud analüüsidele ja muudatustele.
- Vabu vahendeid ei ole, et katta kulusid.
- Siseturg: väiksemad tegijad on pankrotis või raskustes. Hinnatakse stabiilsust. EL: nõudluse vähenedes on EL-i kohalikud pakkujad alandanud hindu.
- Loodud rohkem töökohti, finantsseis (AA) paranenud, läbi R&D tegevuse on turule toodud uusi lahendusi, kliendiportfell on kasvanud.
- Oleme ise muutunud suuremaks ja meie teenused atraktiivsemaks.

\* Vastused on antud retsenseerimata kujul

### **Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel\***

---

- Tellimused on vähenenud.
- Tootearendus.
- *Research* konkurentidest efektiivsem.

Tabel 3.3.

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

---

- Konkurentsivõimeline hind, tarnekiirus (lühike tarneaeg) ja kõrge kvaliteet (ISO standarditele vastavus).
- Kõige uuemate arendusvahenditega on saavutatud töökindel, paindlike võimaluste ja keeleversioonidega tarkvara, mida pakume mõistliku hinnaga; hooldustehnoloogia.
- Pikaajaline kogemus Eesti turul. Vajaliku teadmuspagasi olemasolu ning tugevad *referentskliendid* sh rahvusvahelised.
- Andmete ja serverite hoidmine EL-is.
- Parem hinna/kvaliteedi suhe.
- Soodne hind, kiire installatsioon.
- Töökindlus, laiendatud funktsionaalsus, paremad näitajad.
- Oleme IT teenuste pakkumisel Skandinaavia konkurentidest kiiremad ja paindlikumad, suudame pakkuda paremat teenust odavama hinnaga.
- Parem disain, kogemus ja kvaliteet ning võimalus hinda ise määrata.
- Referentsid, sooritatud tööd vastavates valdkondades. Ärivaldkonna tundmine ja teadmised kompetentsivaldkondades.
- Kvaliteedi ja hinnasuhe võrreldes välisturgudega on parem.
- Müüme ja arendame ka ise varahaldustarkvara ARCHIBUS (USA). See on terviklik lahendus füüsiliste varade (kinnisvara, masinad-seadmed, autod jne.) haldamiseks kogu nende eluea vältel. Omal alal on ta suurimaid maailmas.
- Väga spetsiifiline nišš.
- Teenuse hind/paindlikus/kvaliteet ja suutlikus.
- Kiire reageerimine turu nõudmistele.
- Esindame Baltikumis ainukesena tarkvaratoodet.
- Parim hinna/ kvaliteedi ja toote omaduste suhe.
- ERP (majandustarkvara) oskusteabe kulutase väiksem, paindlikum ja kiirem tegutsemine, tähtaegadest kinnipidamine.
- Paindlikkus ja kiire reageerimine teenuste osutamisel.
- Kliendikesksus ja kogemused mitmetes riikides.
- Toode on suures osas valmistoode, mis on kohandatav kliendi vajaduste ja soovidega.
- Oskusteave.
- *Kognitiivse* E-treeningu valdkonnas pakume integreeritud täislahendust, mida konkurendid pole senini pakkunud.
- Kasutajamugavus.

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

---

- Lihtsus.
- Hinna-kvaliteedi suhe ja oleme väga paindlikud.

Tabel 3.4.

### **Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel**

---

- Tootearendus ja investeringud tootmiseseadmetesse ja -tehnoloogiatesse.
- Tootearenduse projekti ja ekspordiplaani järjekindel elluviimine.
- Tootearendus ning ekspordiplaani koostamine. Selgete eesmärkide määratlemine ning sihipärane tegutsemine.
- Turundusalased tegevused.
- Paindlikkus hinnas, samas pigem kvaliteeti tõstes.
- Käib pidev kvaliteedi arendamine.
- Väliskontaktide hankimine, välisturgudel partnerite kaardistamine.
- Varasemast rohkem investeerime tootearendusse ja samuti ka kontaktide otsimisse välismaal. Varasemast ettevaatlikult suhtume konkreetsetel turgudel tehtavatesse kulutustesse tööjõule.
- Kliendi kuulamine, lahenduste pakkumine, normaalne professionaalne suhtlemine.
- Äriarenduse konsultandi kaasamine.
- Sertifitseeritud kogemustega tööjõud.
- Tootearendus, paindlik tootestamine vastavalt kliendi vajadusele.
- Uute isiklike kontaktide hankimine.
- Majanduslikult efektiivsete protsesside ja tasuskeemide juurutamine: konkurentide ülesostmine; partnersuhete tugevdamine; koolitused/taseme tõstmine.
- Disaini ja tootmise võimekuse tõstmine.
- Täiendkoolitused ja marketing.
- Metodoloogia juurutamine, oskusteabe kasvatamine.
- Oma sisuhaldusliidese pidev arendamine.
- Kõrge tasemega töötajate värbamine.
- Vajalik on parem oskusteave ja *efektiivsus*, muidu ei oma välismaisel kliendil mõtet osta Eestist.
- Tootearendus ja rohkem valmistooteid.
- Tootearendus ja tehnoloogia.
- Eksporditurundus, uute tarkvaralahenduste arendus.

Tabel 3.5.

**Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks**

---

- Laiendanud koostööd partneritega sihtturgudel.
- Konkreetset turgu tundvate konsultantide abil kohalike partnerite otsing.
- Turundusalased tegevused.
- Töötajate koolitamine.
- Oleme liitunud ITK Demokeskusega. Arutanud ekspordi koostöövõimalusi teiste IT ala firmadega.
- Keskendunud oma klientidele, arvestanud nende majandusoludega.
- Kuna toode kinnisvarahalduri tööriist, siis oleme koos teiste Eesti ettevõtetega laiendanud halduritele pakutavat teenustevalikut uute teenuste näol.
- Uute isiklike kontaktide hankimine.
- Erinevate partnersuhete loomine erinevate samal turul tegutsevate ettevõtetega.
- Disaini ja tootmisvõimekuse tõstmine.
- Toodetele edasimüüjate leidmine.
- Oskuste pidev täiendamine kuna IT turul see muutub kiiresti.
- Juku Lab osaleb nii ELIKO projektis kui ka on osalemas loodava elektroonikasektori ettevõtete klatri loomises.
- Koostööd välismaiste ülikoolidega (Saksa, Soome).
- Innovatiivsus, R&D.
- Laiendanud koostööd partneritega sihtturgudel.
- Konkreetset turgu tundvate konsultantide abil kohalike partnerite otsing.
- Turundusalased tegevused.
- Oleme liitunud ITK Demokeskusega. Arutanud ekspordi koostöövõimalusi teiste IT ala firmadega.
- Keskendunud oma klientidele, arvestanud nende majandusoludega.
- Uute isiklike kontaktide hankimine.
- Erinevate partnersuhete loomine erinevate samal turul tegutsevate ettevõtetega.
- Innovatiivsus, R&D.

Tabel 3.6.

**Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisturul konkurentsivõime tõstmisel**

---

- Kohalikul turul toimiva partneri otsing, koolitamine, tugi pakkumiste tegemisel.
- Uued turud.
- Töö läbi teiste korporatsiooni tütaretevõtete.
- Tarbijate nõudluse uuring esitluste käigus. Osalenud uusi turge tutvustavatel üritustel ja leidnud seal kontakte.
- Uute isiklike kontaktide hankimine.
- Välisagentide kaasamine ja olemasolevatele klientidele juurdemüük.
- Disaini ja tootmise võimekuse tõstmine.

### **Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisturul konkurentsivõime tõstmisel**

---

- Koolituste teostamine potentsiaalsetele edasimüüjatele.
- Osalemine valdkondlikel messidel, partnerite otsimine EL-i andmebaasidest.
- *Veebi marketing.*
- Erialastest messidest osavõtt.

Tabel 3.7.

### **Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjused**

---

- Puudulik nõudlus ja finantsvahendite nappus sihtturgudel.
- Partnerite leidmine ja nendega koostöö viimine tasemele võtab aega. Meie tarkvara omaduste tundmaõppimine on protsess, mis võtab aega. Tihe konkurents ja eelarvamused uue toote suhtes - nende hajutamine võtab aega.
- Konkurents-parem pakkumine Indiast.
- Majanduslangus, kliendid lükkavad ostuotsuseid tulevikku.
- Hange kaotamine nõrkade või valede partnerite valiku tõttu. Partnerite vajaduste langus ja investeerimisotsuste edasilükkamine seoses üldise majanduslangustega.
- Välismaised ostuotsused on veninud, kliendid käituvad ettevaatlikult.
- Masu jõudis Araabia Ühendemiraatidesse ka ja klient pidi oma äri püstijäämiseks laienemisstrateegia ümber kujundama
- Partner Serbias/ Bosnia-Herzegovinas ei osutunud piisavalt professionaalseks.
- Vahendite puudumine, et toetada müügieelseid tegevusi.
- Seadmete koostamisel sisseostetavate osade nappus.
- Väike nõudlus.
- Tootearenduse hiline mine.
- Finantskriis, kuna lõpptarbija on finantssektor.
- EAS-i eksporditurunduse toetuse saamiseks nii reeglid kui ka aruandlus on väga-väga keerulised.

Tabel 3.8.

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

---

- Kitsas kontaktvõrgustik välismaal.
- Kogemuse puudumisel läheneme uue turu partneritele ja klientidele ilmselt liialt Eesti turu tagasisidest ja nõudmistest tulenevalt, mida teine osapool ei mõista või nõuab see neilt liiga suuri arusaamise muutusi.
- Madal innovaatus, kontaktide vähesus.
- Turgude tundmine, müügi professionaalsus.
- Kõige suuremad probleemid on müügivõimekuse ja vastava kogemuse poole peal.
- Keskendumine ainult jooksvalt sisse toovale tegevusele.
- Tootele on nõudlust, kuid standardtoode on suhteliselt kõrge hinnaga ja vajab suurtele klientidele olulist muutmist. Väiksemat toodet ja omatoodangut tuleb hakata tootestama.



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

---

- Ärakadunud rahavood ja nende ebastabiilsus.
- Kohalikult turult on meie teenust alati parem pakkuda. Meie eelis antud juhul saab olla ainult hind/kvaliteet/paindlikkus. Kui kahe viimasega on asjad korras, siis hinna osas on konkurents suurem, kuna ka EL-i riikides on vastavate teenuste hinnad vähenenud.
- Kvalifitseeritud tööjõu nappus.
- Müügi-alane kompetents, ettevõtte väiksus.
- Võib-olla siis ettevõtte väiksus.
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.
- 1. Usaldus Eesti ettevõtete vastu 2. Vajaliku oskusteabega inimeste vähesus Eestis.
- Eesti kohaliku kõrgelt haritud tööjõu nappus tarkvaraarenduse valdkonnas ja riigi vähene atraktiivsus välistalentide (ajutiseks) siameelitamiseks, kuni meie haridussüsteem järje peale saab.
- Eestis kõrgtasemel töötajate leidmine ning Eesti ülikõrged tööjõumaksud.
- Venemaa turg on raske, seal on palju-palju bürokraatiat, ning sellega seoses EAS-i eksporditurunduse toetus reeglite raames on tunduvalt raskendatud.

Tabel 3.9.

## **Eesti majanduskeskkonna probleemid**

---

- Bürokratia ehk dokumentatsiooni rohkus, sh sihtriigi bürokraatia (eriti Läti).
- Meie ettevõtte väiksus ja kompetentse tööjõu nappus ning kogemused tulevad ka läbi vigade. Turule sisenemine on pikem protsess kui ametnikud, poliitikud oma unelmates sooviksid. EAS-i tugirahad ekspordile on ok, aga eurobürokraatiale veel omapoolsete nõudmiste, piirangute liiga usin lisamine võtab meie suurusel ettevõtetel ressursi, mida võiks eksporditegevusel rakendada.
- Maksustamise teemad Venemaaga.
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus.
- Tööjõud, turgude tundmine.
- Raske on leida töötajaid, kellel oleks reaalne kogemus IT teenuste ekspordi alal.
- Käibevahendite saamine raskendatud, väikefirmadel pole tagatise. Eesti turule müümise marginaal pole nii hea, et tekiks kapital laienemiseks. Kuna otselende oluliste keskustega on vähe, ei saa siin korraldada ARCHIBUS-e aastakonverentsi, kuigi usun, et meil oleks mida osalejatele näidata (k.a. E-riigi rakendused). Meie IT firmad on väikesed ja minu meelest on eestlastest ettevõtjatel üks suur ja põhimõtteline viga - nad ei oska koostööd teha, ei usalda üksteist ja püüavad tihti ka partnerit petta. Ei saada aru, et koos ollakse võimelised rohkem saavutama. Kui läheb raha jagamiseks, siis pööratakse tülli.
- EAS reklaamib välja ühte, reaalsuses ei saa aga neile toetuda ega nendega arvestada. Majasisene ebakompetentsus on meeletult kõrge, mis nurjab paljude head kavatsused just EAS –i konsultantide ebakompetentsuste tõttu tehtud valede dokumentatsioonidega. Käibevahendite nappus sunnib tegema rohkem oravatööd ja mõtlemiseks jääb vähem aega. Küsimus on elu ja surma peal.
- Kuna meie teenust on lihtsam osta kohalikult turult, siis saame konkureerida ainult tunduvalt soodsama hinnaga.
- Kvalifitseeritud tööjõu nappus.
- Tiptasemel ekspertide arendamine on pikaajaline protsess ja see võtab paraku aega.

### **Eesti majanduskeskkonna probleemid**

---

- Häid tarkvaraarendajaid napib.
- Maksusüsteem, kvalifitseeritud tööjõu puudus ja lennuühendused.
- Puudub hea ja mugav võimalus teenitud Venemaal raha tuua Eestisse ning panna need rahad tööle. Investeerida.

Tabel 3.10.

### **Välisturgude probleemid**

---

- Tugev konkurents ja proteksionism (eriti Rootsi).
- Tugev konkurents, eelarvamused turule siseneva toote osas ja kultuurilised iseärasused.
- Konkurents.
- Skandinaavia turgudel on keeruline toime tulla kohalike konkurentidega, kellel on selgelt paremad võrgustikud ja kohalikud *referentsid*.
- On vaikne ja latentne vastasseis USA toodete vastu EU-s, eelistatakse ja kaitstakse oma tootjaid.
- Puudub "oma mees" teises süsteemis.
- Venemaal isegi äriühingud on kõvasti korrumppeeritud. Asjaajamine Venemaal (pangad, raamatupidamine, side) on VÄGA KALLIS.

Tabel 3.11.

### **Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine**

---

- Madal ostujõud ja majanduslik ebastabiilsus.
- Läti, Leedu - investeringuid teevad ainult maksujõulised välisosalusega firmad Soome - tiheda konkurentsiga turule sisenemise protsess võtab aega lihtsalt.
- Lätis toimuv korrupsioon ning majanduslik ebastabiilsus on murettekitav.
- Maksustamise teemad Venemaaga.
- Aserbaidžaan - ärikultuur.
- Saksamaa.
- Läti kontekstis oleme tunnetanud probleemi raskest majandusolukorrast tingitud segadustega.
- Leedu ja Läti turul pole kuulnud ühtki eestlaste edulugu - kõrge korrupsioon. Sama Ukrainas. Venemaal lisaks tarkvarapiraatlus.
- 2007. aastal Venemaa ütles poliitilistel põhjustel üles kavandatava tarnelepingu.
- Venemaal on tegutsemine raske, Lätis, Leedus aga OK.