



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuring

Marje Josing

Eesti Konjunkturiinstituut

Tallinn 25.10.2010



Uuringu tutvustus

- *Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuring on rahastatud Riigikantselei Tarkade Otsuste Fondi raames Euroopa Liidu Sotsiaalfondi vahenditest. Uuringu eesmärk on selgitada välja ettevõtete peamised eksporditakistavad probleemid*
- Analüüs tugines
 - statistilise andmestiku analüüsil
 - ettevõtjate küsitlusel (vastas 396 ettevõtet)
 - ümarlauad ja arutelud ettevõtjate ja liitudega
- Tegevusalade võrdlus 10 haru lõikes (uuringu tegevusalad annavad kokku **87** mld krooni eest ekspordit)
- Ettevõtjate vastuseid analüüsiti ettevõtte suurusest, kapitali struktuurist ja ekspordi kogemusest lähtuvalt



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond

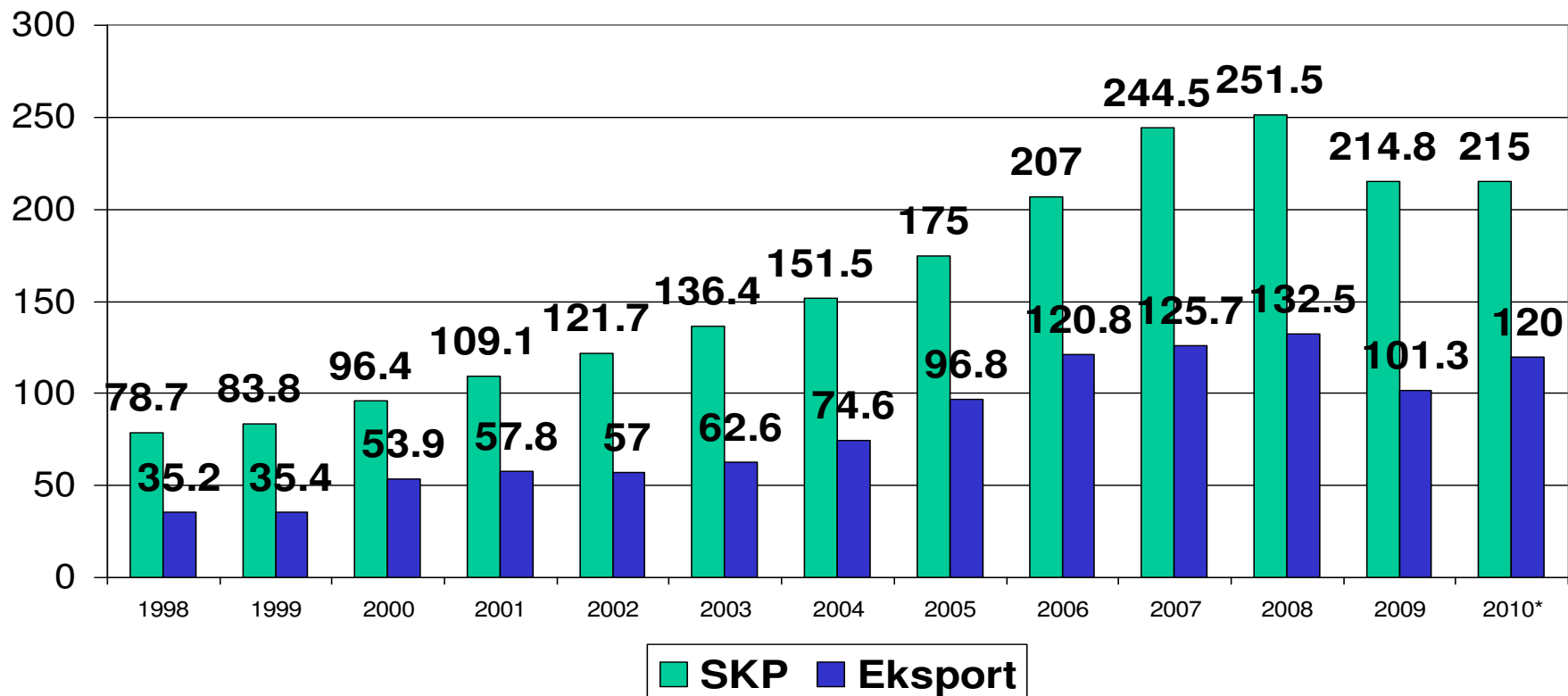


Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

SKP ja kaupade põhieksport (mld krooni)



- Vabariigi Valitsus seadis “Eesti konkurentsivõime kavas 2009-2011” konkurentsivõime tõstmise üheks eesmärgiks hoida Eesti ekspordimahud suhtena SPK-sse 2008. aasta tasemel, so 52,7% (2010. aasta prognoos on 55,8%)



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



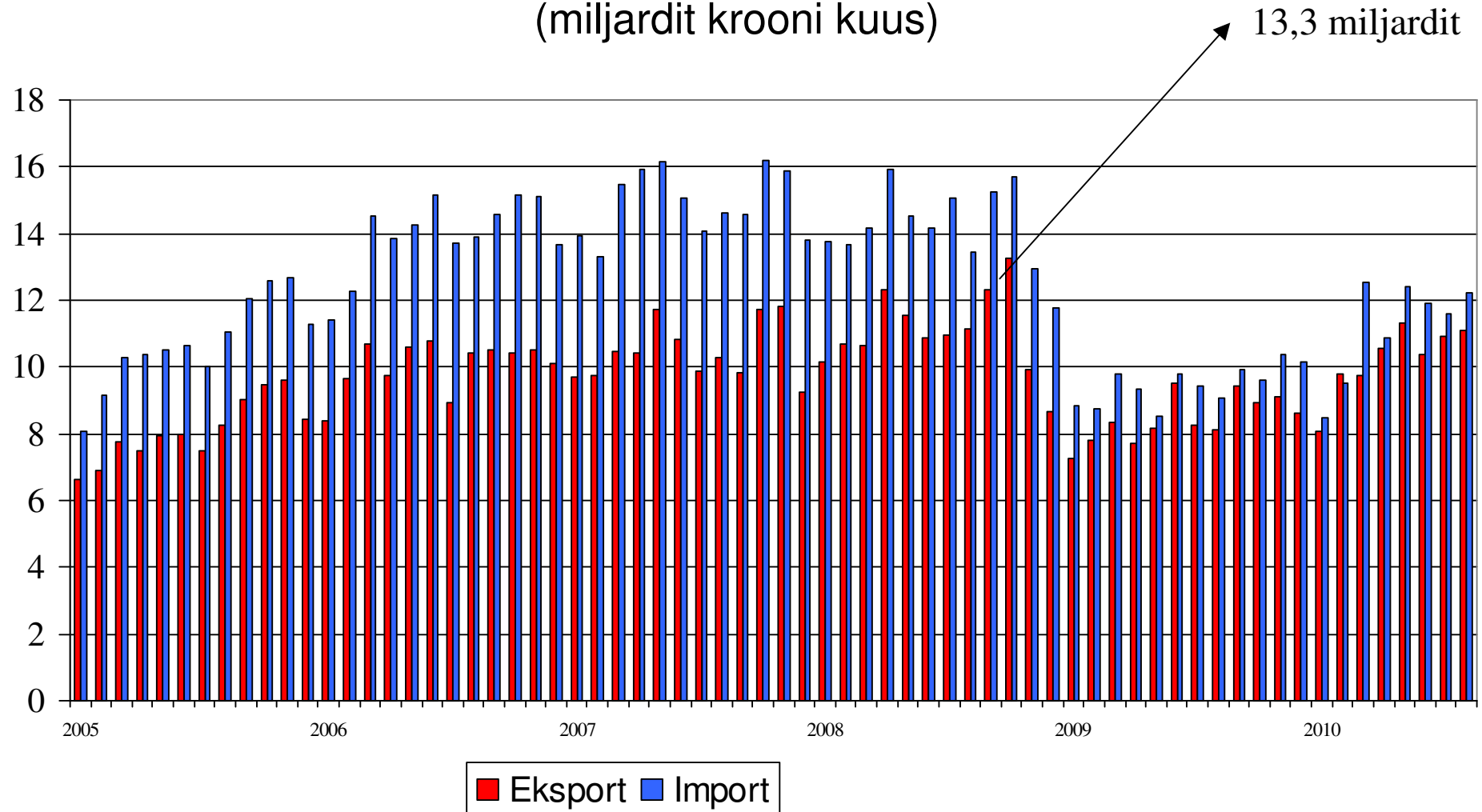
Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

Eesti eksport ja import

(miljardit krooni kuus)



Allikas: SA



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond

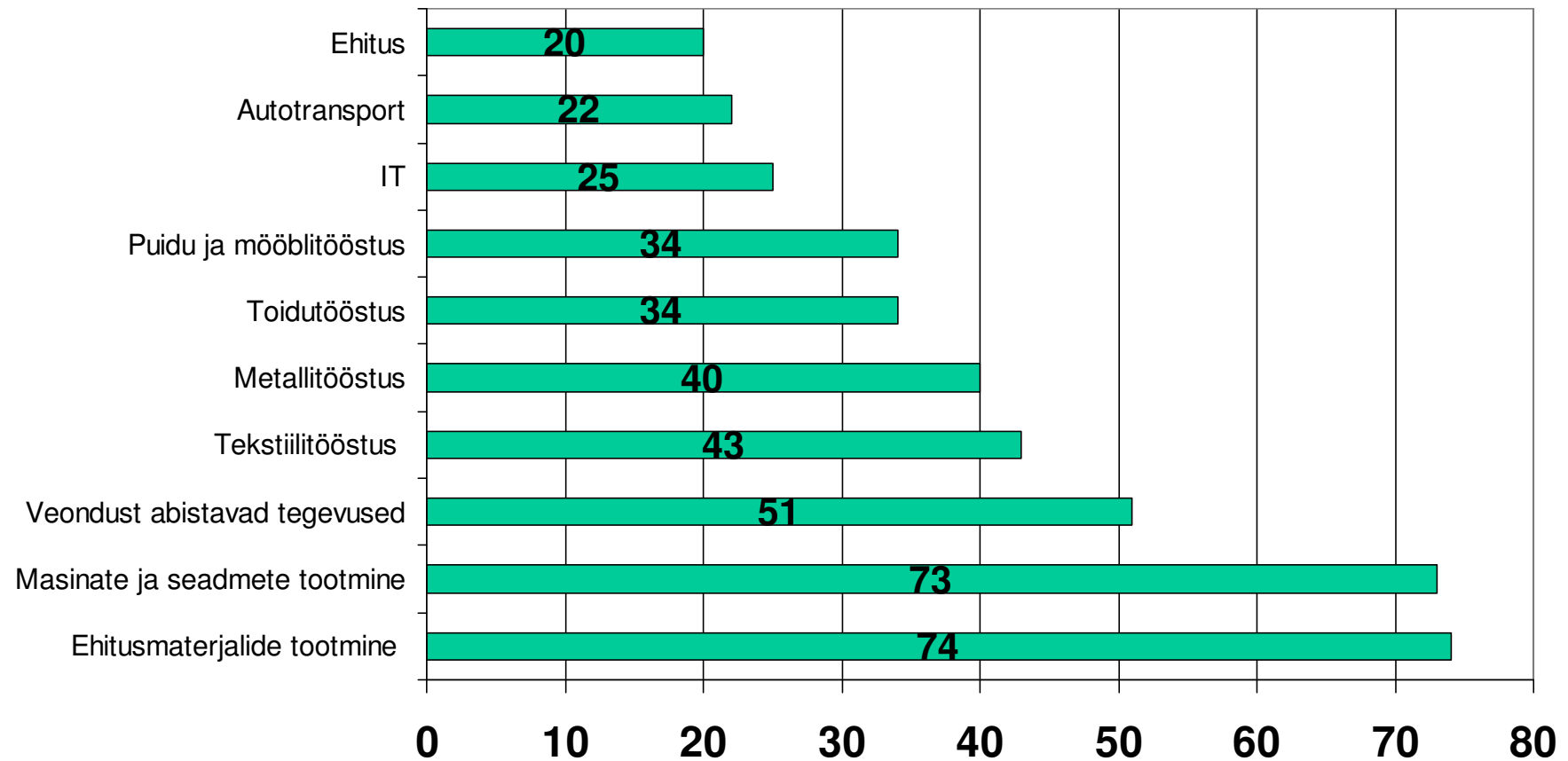


Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

Eksportivate ettevõtete osakaal (%) sektori ettevõtete koguarvust 2008.a.





Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond

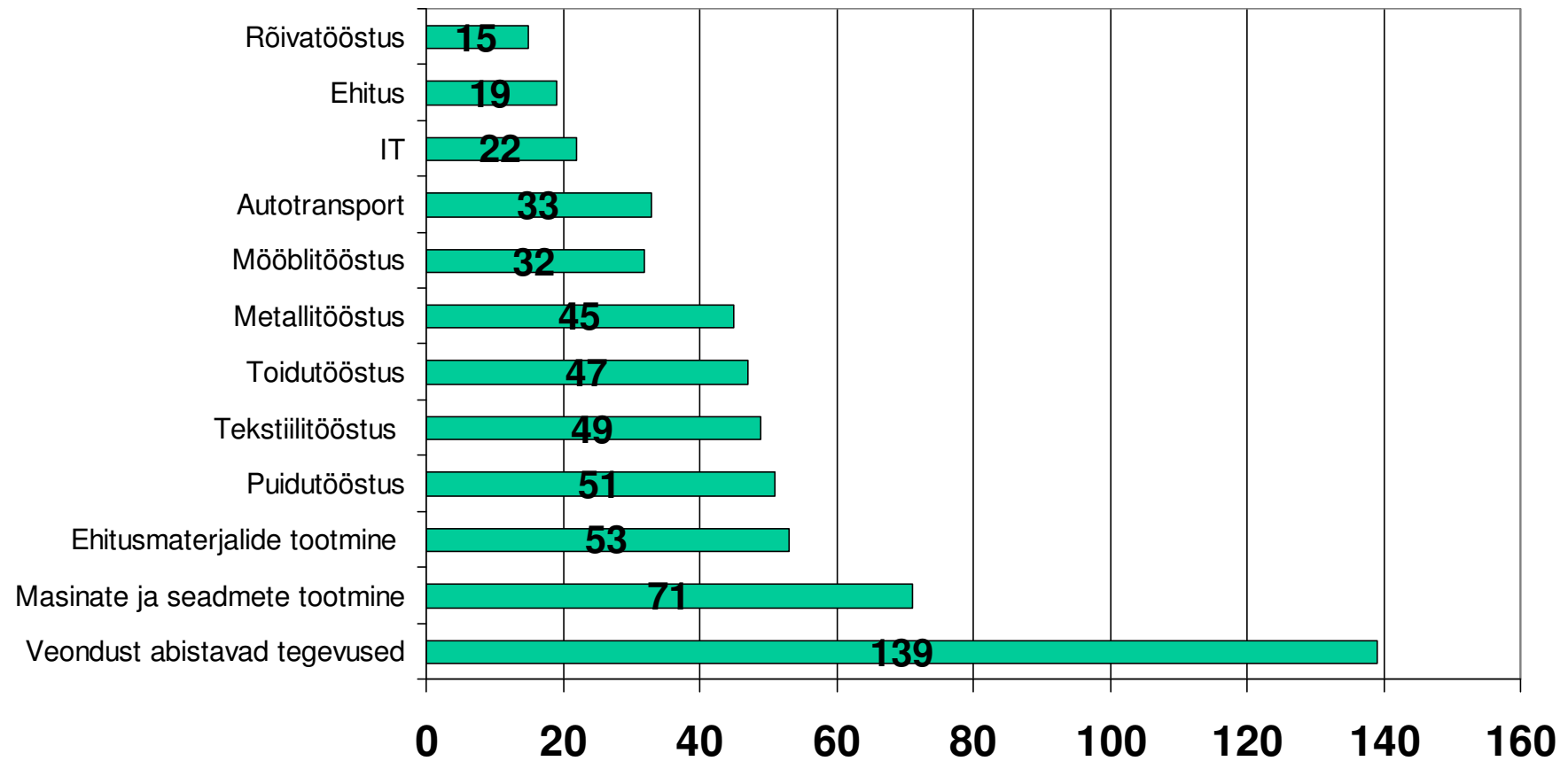


Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

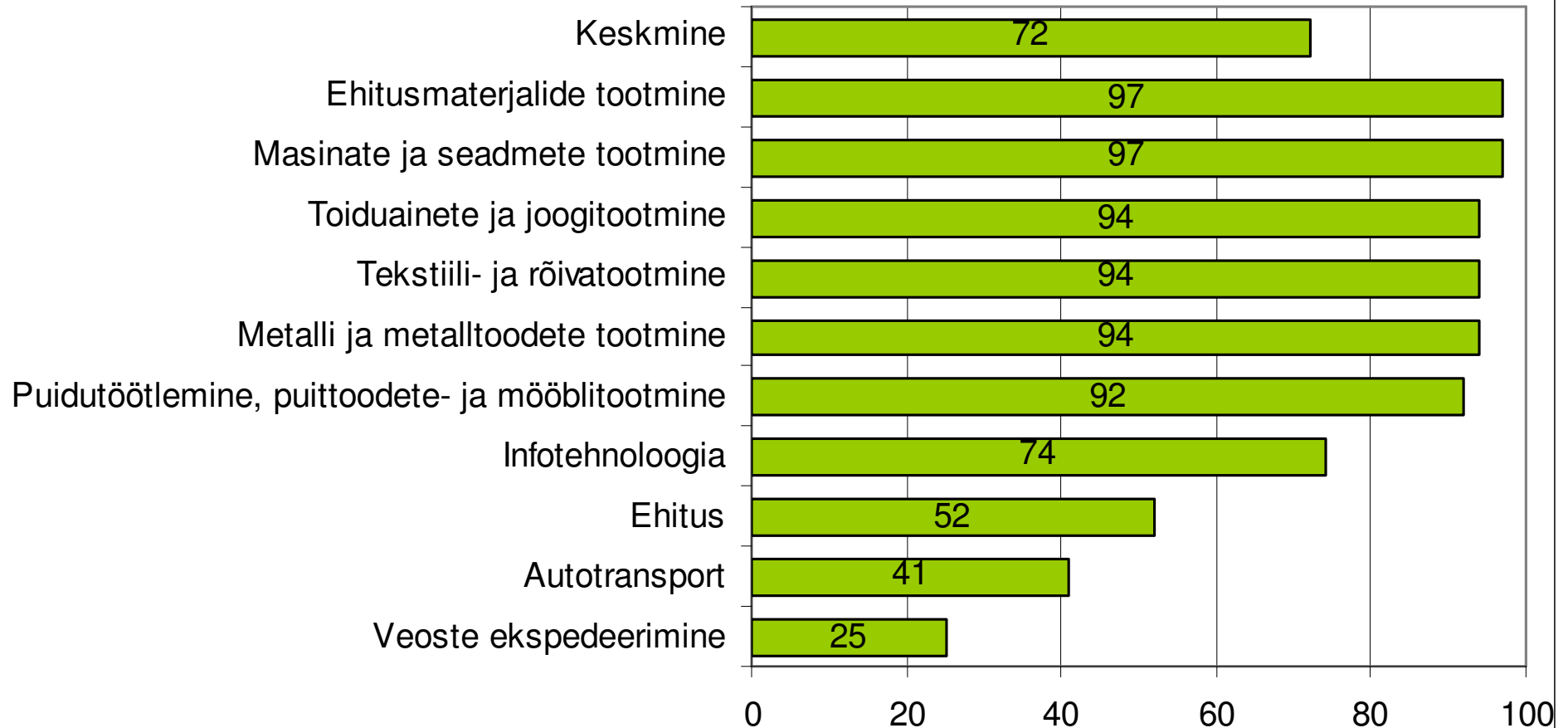
Eksportiva ettevõtte keskmine ekspordi müügitulu 2008.a. (milj. kr)





Suuremate ettevõtete panus eksporti

20 ja enama töötajaga ettevõtete ekspordimüügitulu osatähtsus kogu tegevusala ekspordist (%)



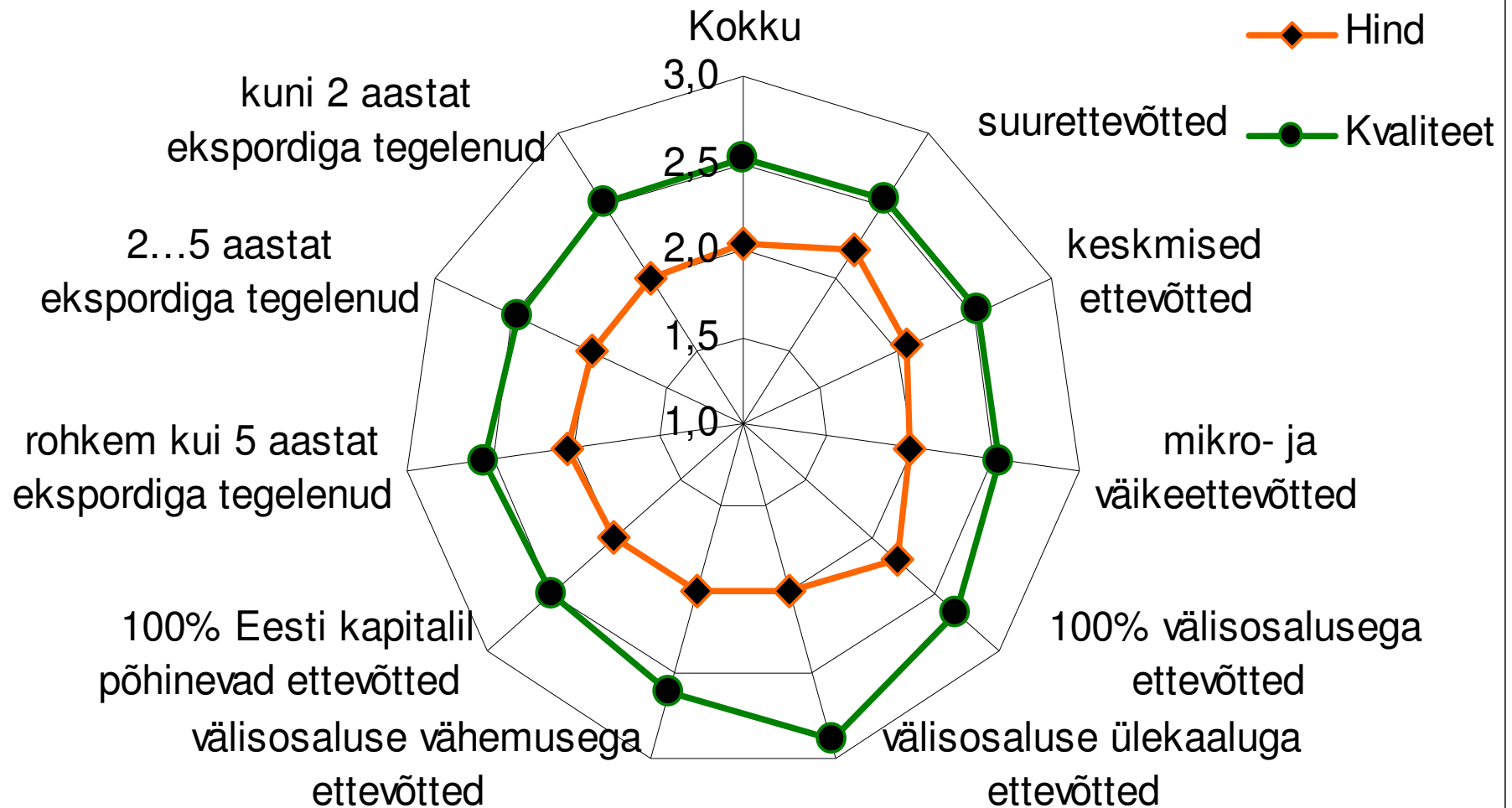


Ettevõtjate hinnang oma hinna/ kvaliteedi suhtele (%)

hind	kõrge	1	3	9
	keskmine	1	36	41
	madal		3	6
		madal	keskmine	kõrge
		kvaliteet		



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





Ettevõtjate hinnang oma konkurentsieelistele

(% vastanud ettevõtetest)

	jah, on eelis	ei ole eelis	saldo*
kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele	86,6	10,0	76,6
toodete (teenuste) kõrge kvaliteet	86,7	11,7	75,0
vajaliku oskusteabe olemasolu	81,8	13,4	68,4
töajõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus	79,0	18,5	60,5
isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond	73,3	21,1	52,2
pikaajaline koostöökogemus välismaal	73,7	17,3	56,4
madalam tootmise kulutase	67,4	27,8	39,6
kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga	62,9	30,2	32,7
hea keeleoskus	63,0	33,7	29,3
vajalike tootmisvõimsuste olemasolu	58,4	31,8	26,6
innovaatilisus ja tootearendus	58,7	29,1	29,6
kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase	53,7	37,0	16,7
välisurgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine	51,4	33,4	18,0
hea turundusoskus	46,2	42,9	3,3
intellektuaalne omand	42,5	38,8	3,7
välisosaluse olemasolu	22,3	35,3	-13,0

* "on eelis" ja "ei ole eelis" vastanud ettevõtete suhe



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond

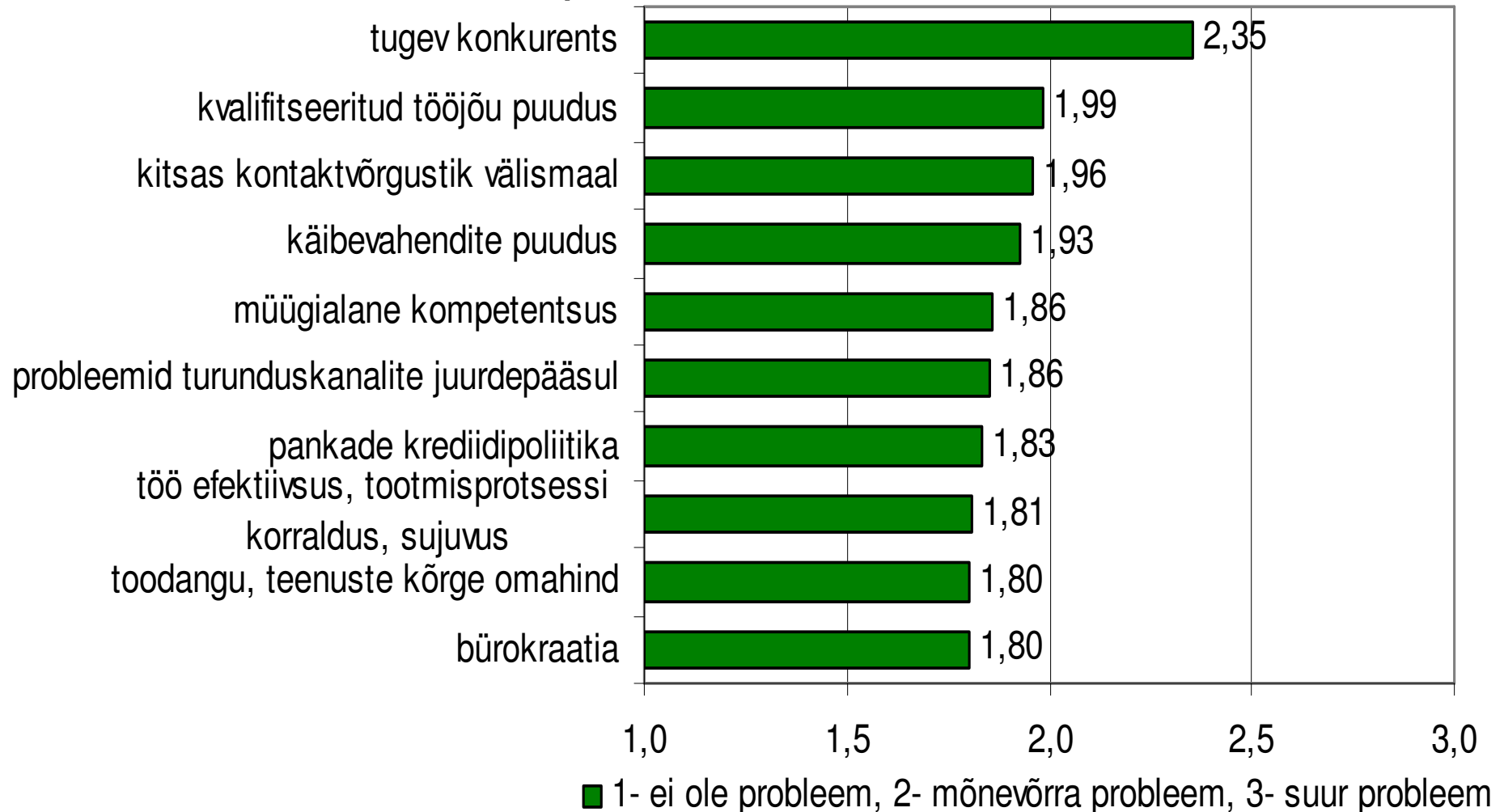


Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

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

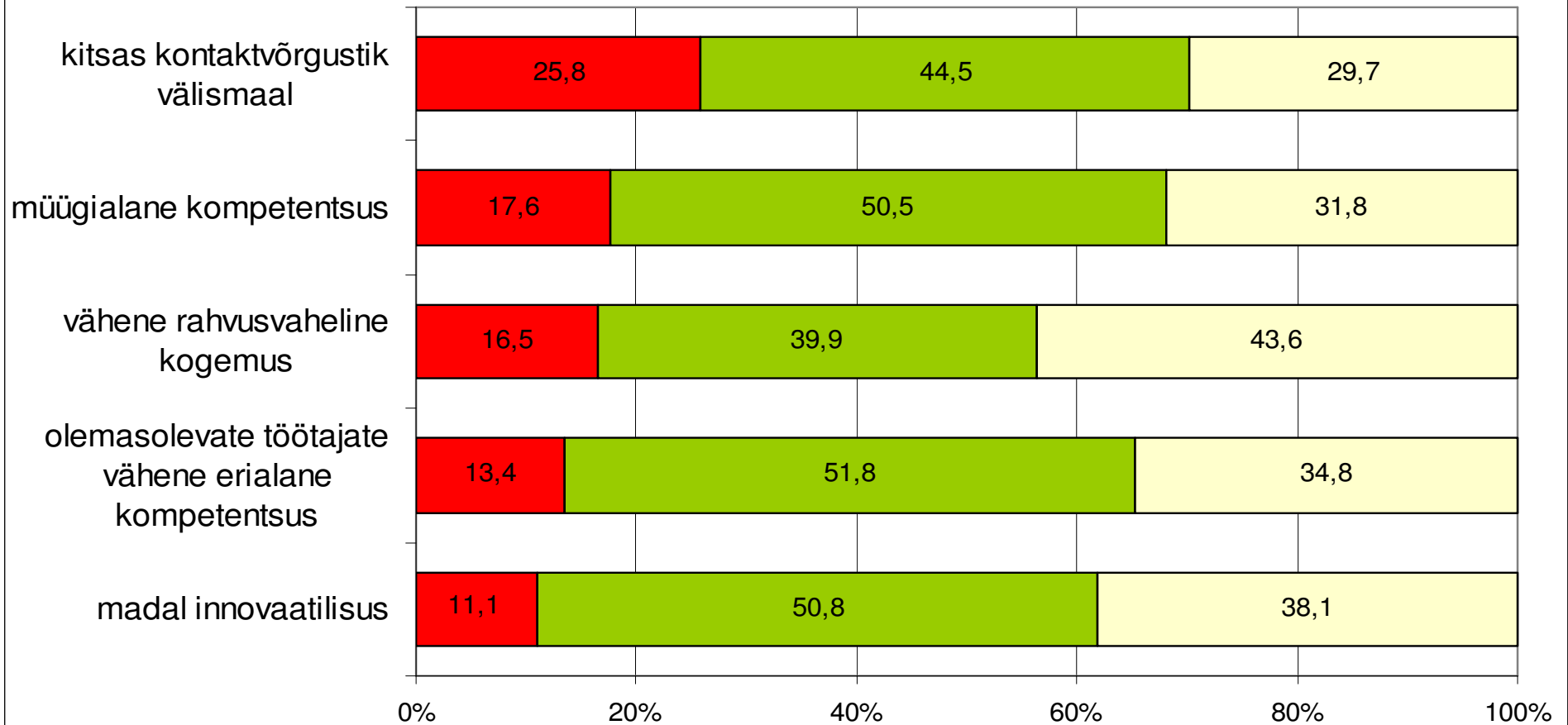




Teadmistest ja oskustest tulenevad probleemid

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

■ on suur probleem ■ on mõnevõrra probleem □ ei ole probleem





Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond

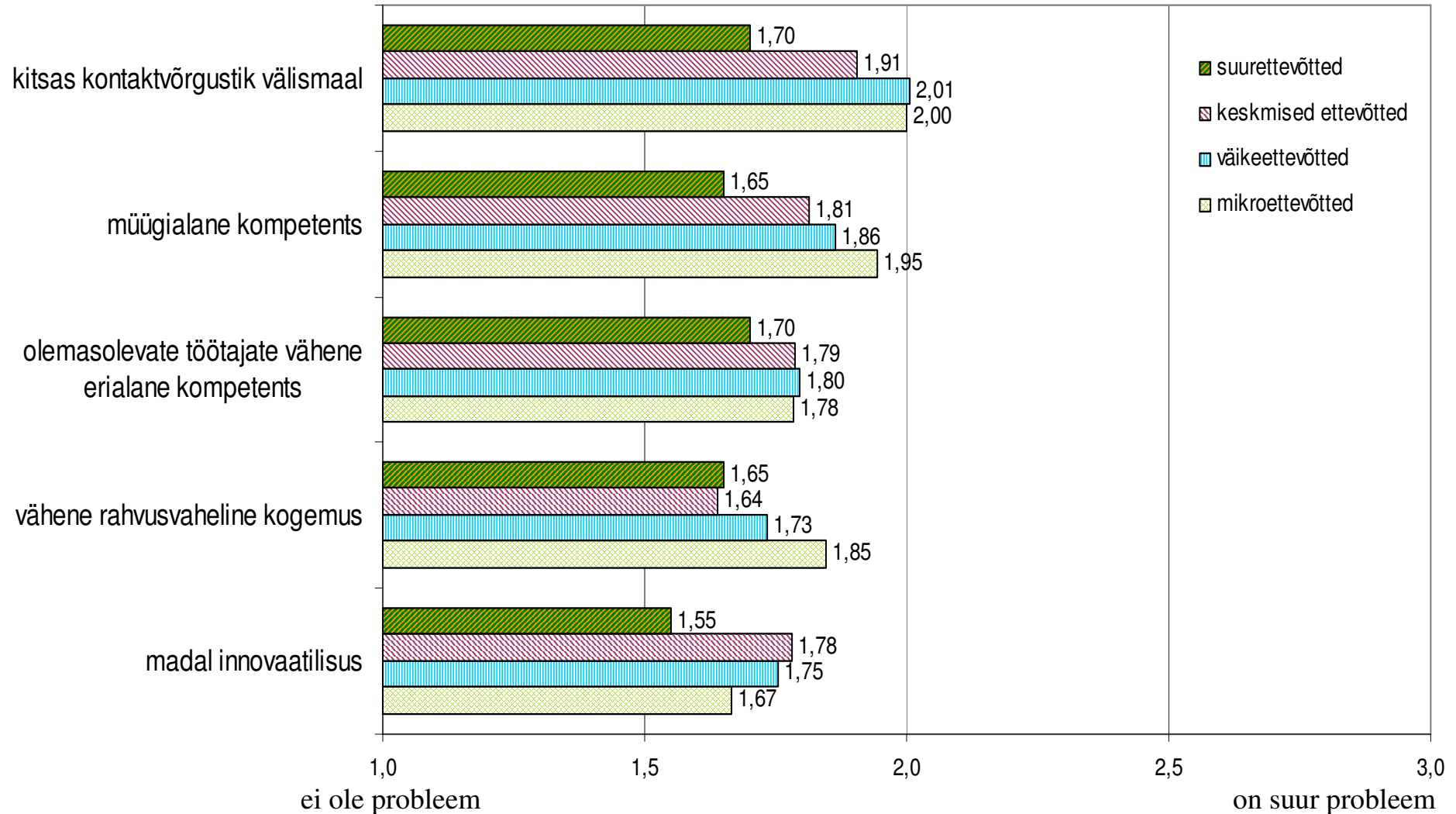


Eesti tuleviku heaks



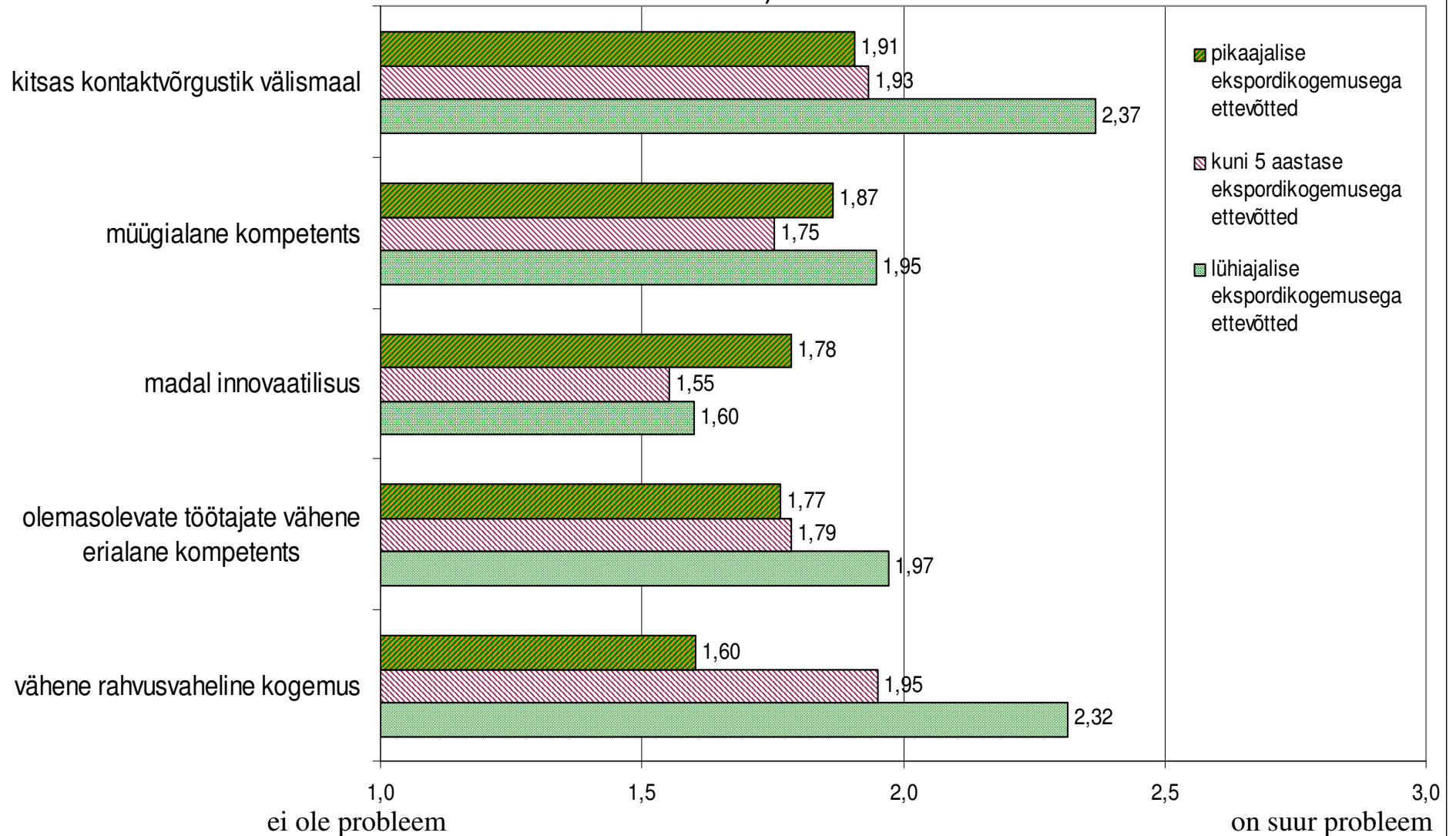
www.koda.ee

Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte suuruse järgi - teadmised ja oskused (pallide keskmine)



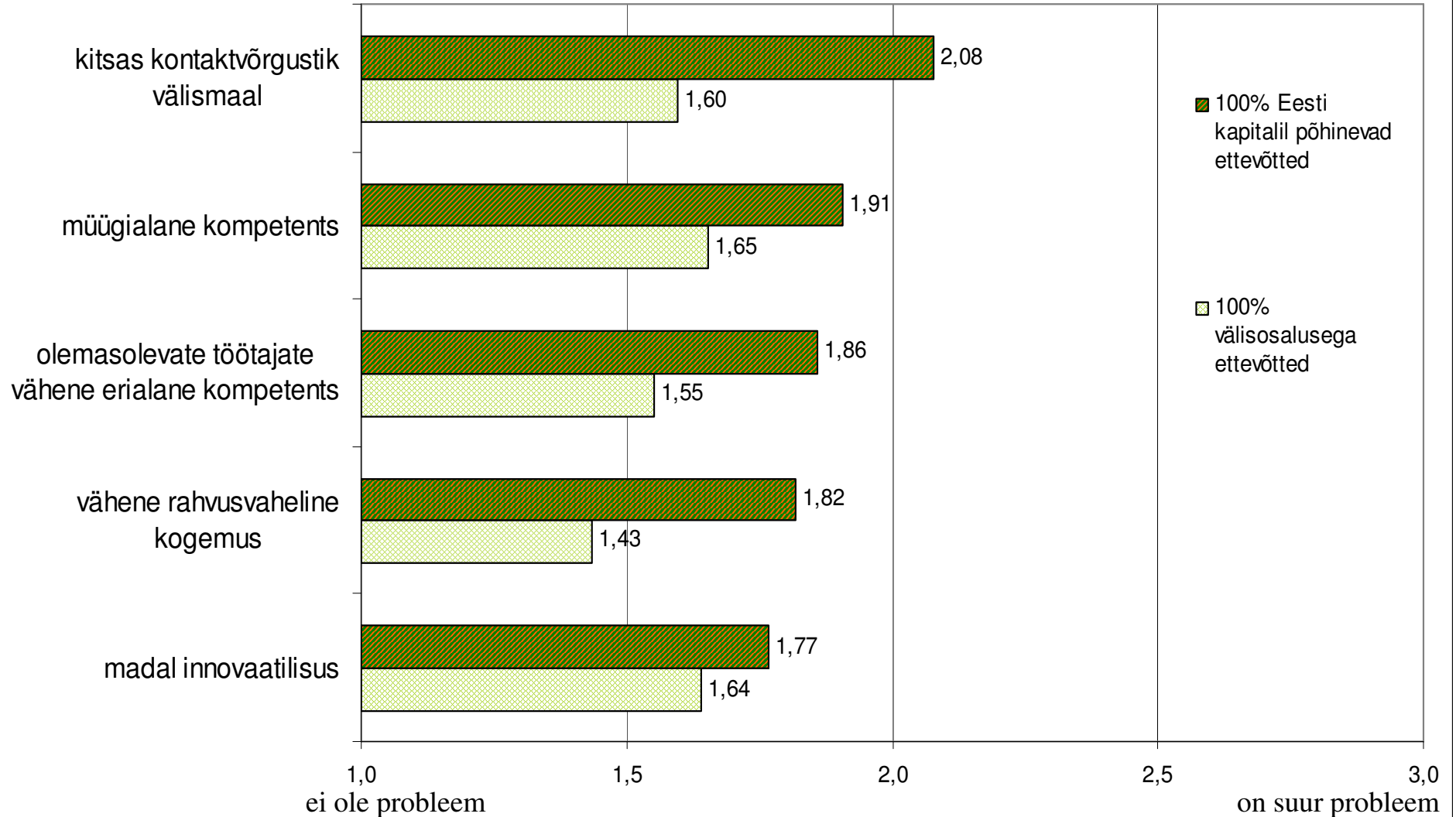


Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte ekspordikogemuse järgi - teadmised ja oskused (pallide keskmine)



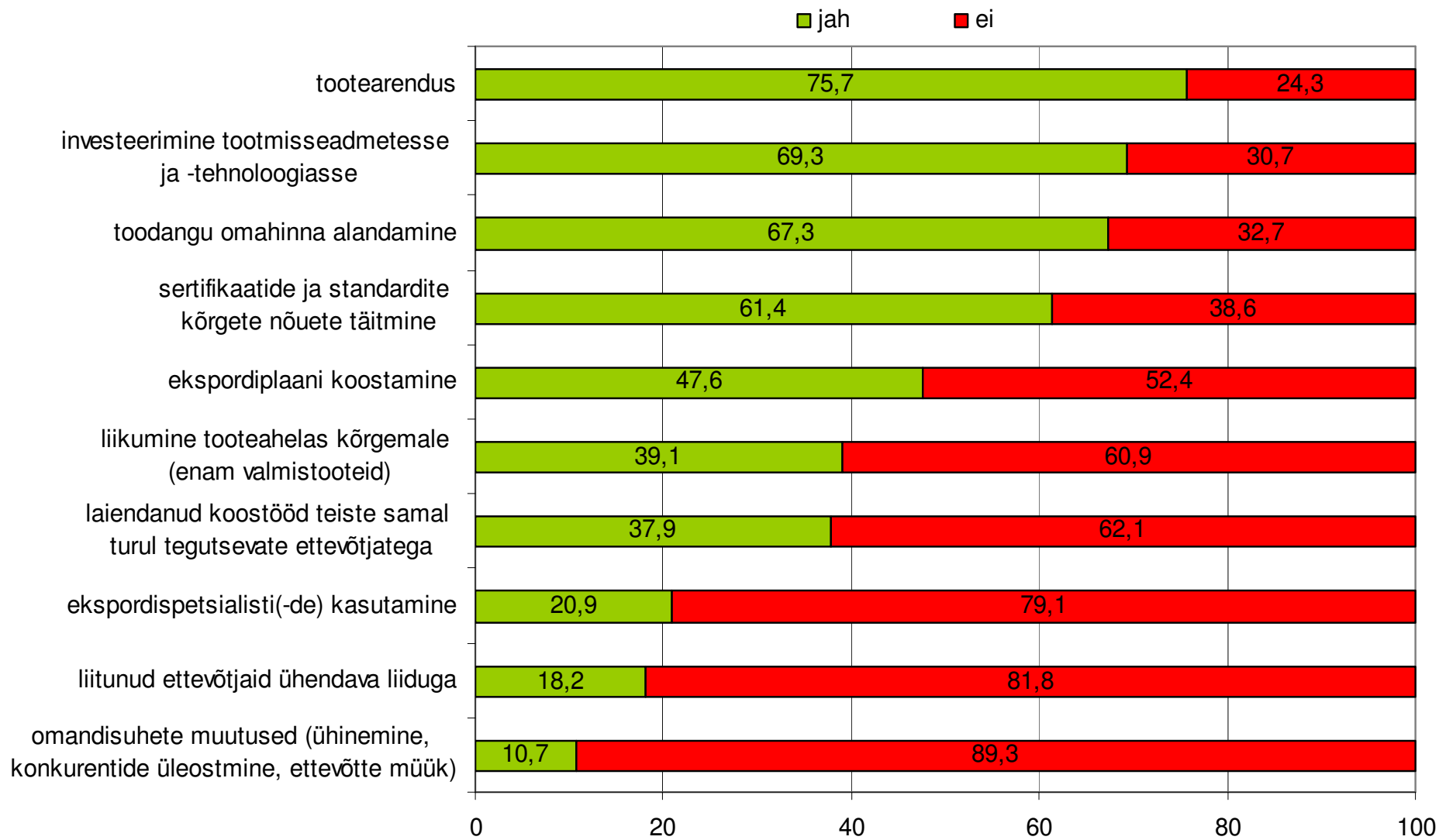


Probleemide olulisus ekspordi arendamisel ettevõtte kapitalstruktuuri järgi - teadmised ja oskused (pallide keskmine)





Tegevused konkurentsivõime tõstmiseks ettevõttes viimasel ajal (% vastanud ettevõtetest)





Ettevõtete varustatus 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



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



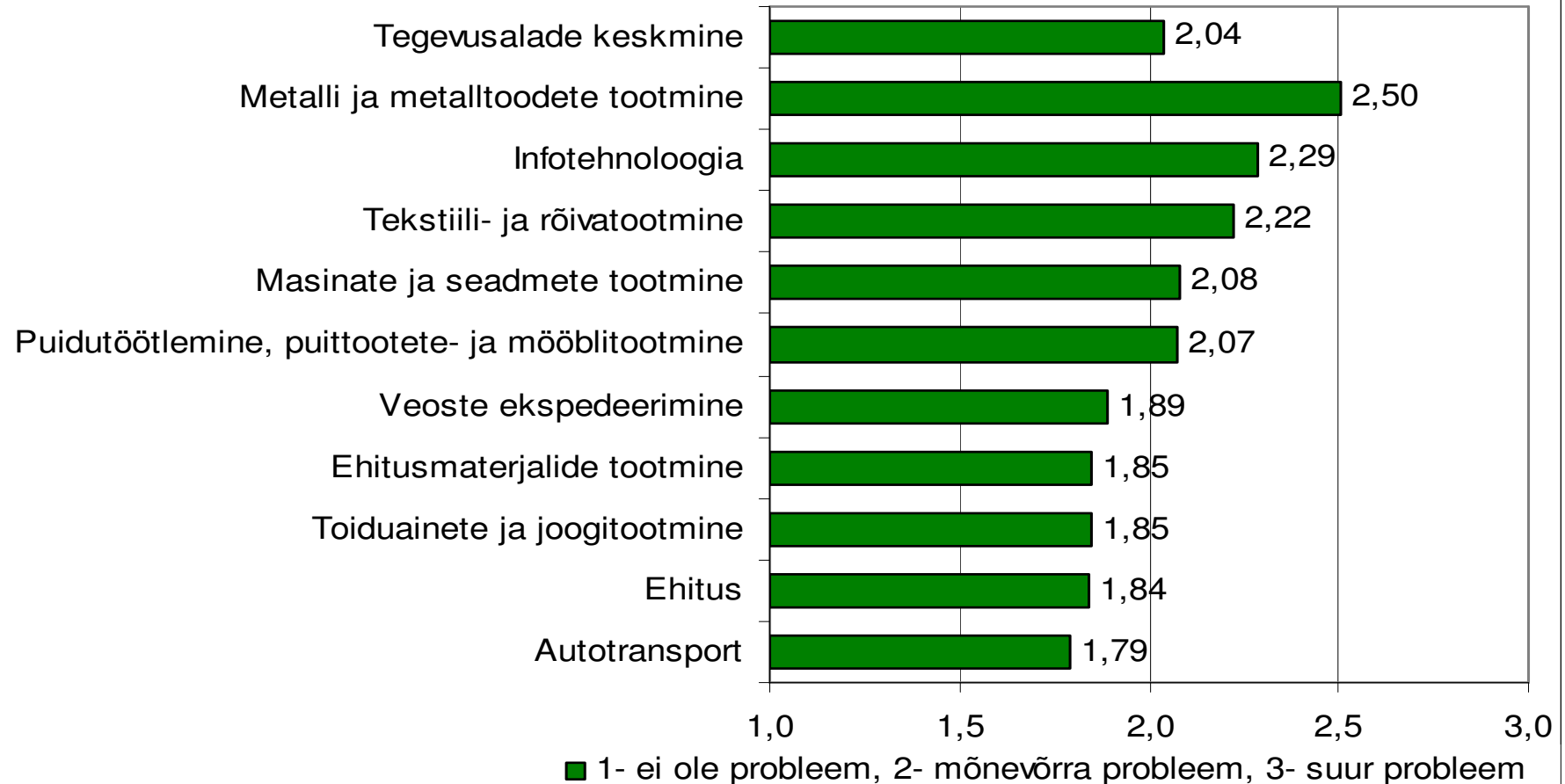
Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

Tegevusalade võrdlus

**Oluliseimate probleemide hinnang tegevusalade lõikes- kvalifitseeritud
töäjõu puudus (üle viidud pallidesse, aritmeetiline keskmine)**





EKSPORDI
AKADEEMIA



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond

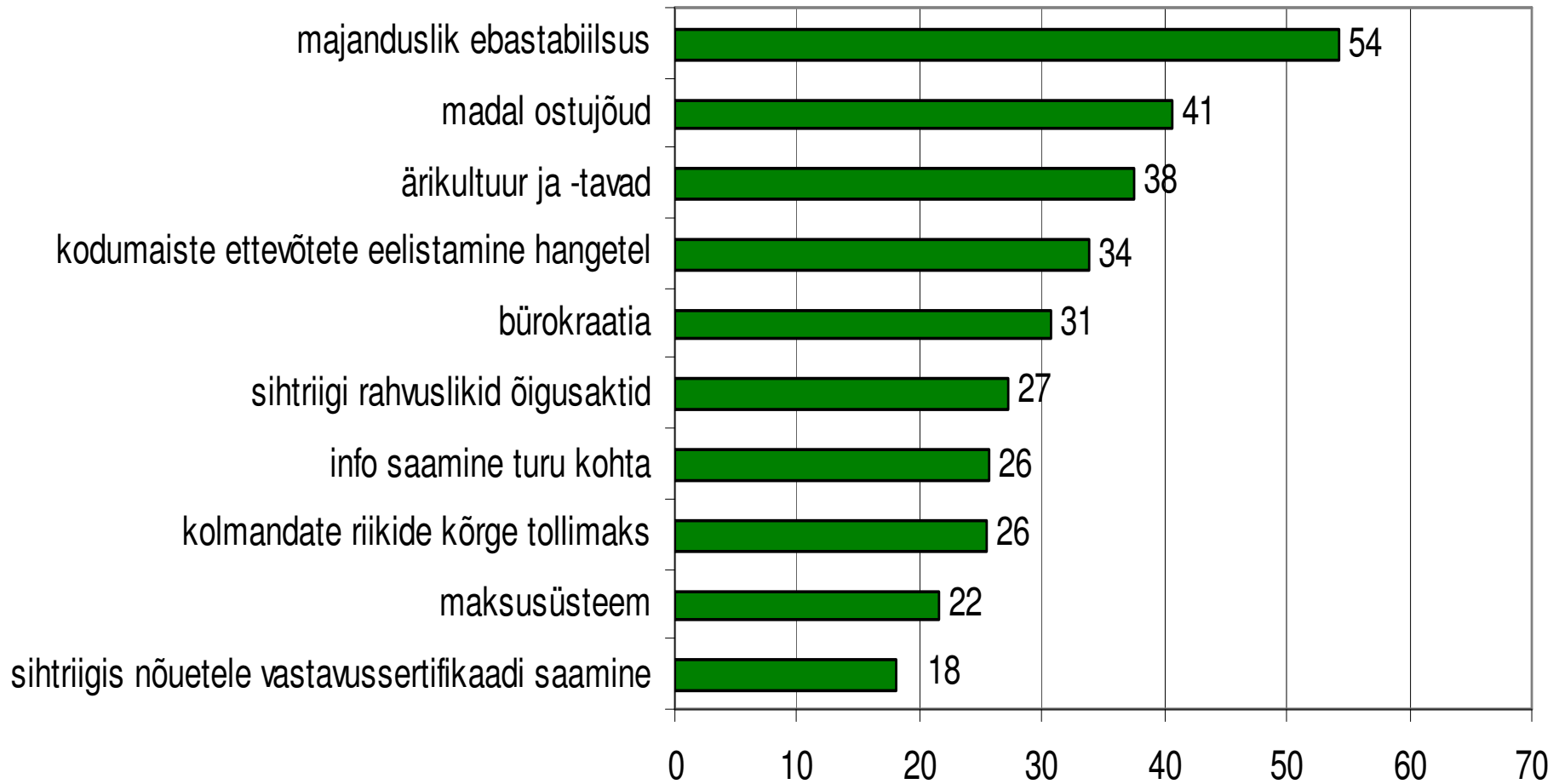


Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

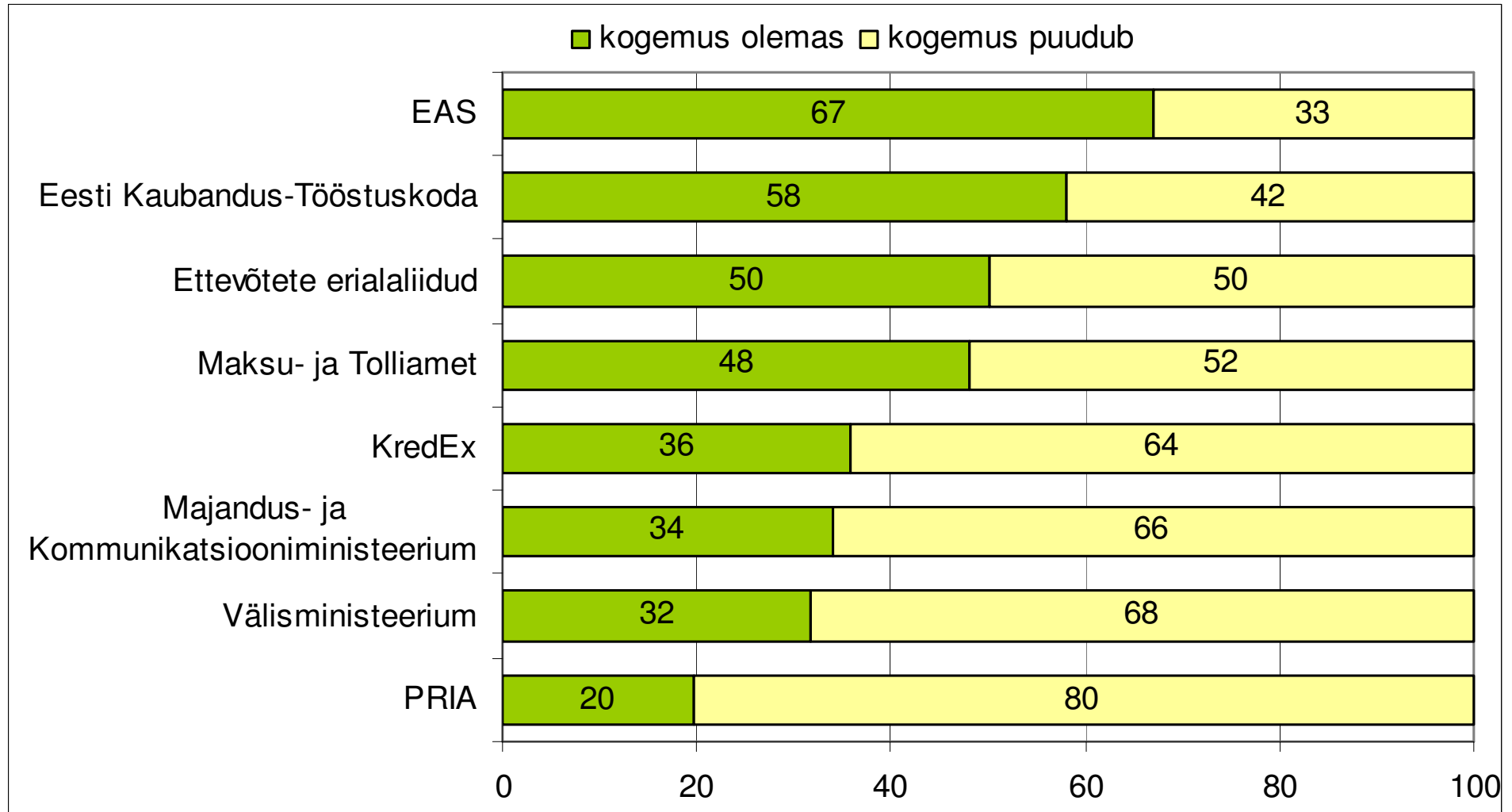
Mis on viimasel ajal mureks välisurgudel suur- ja keskmistele ettevõtetele* (% vastanud ettevõtetest)



*üle 50 töötaja

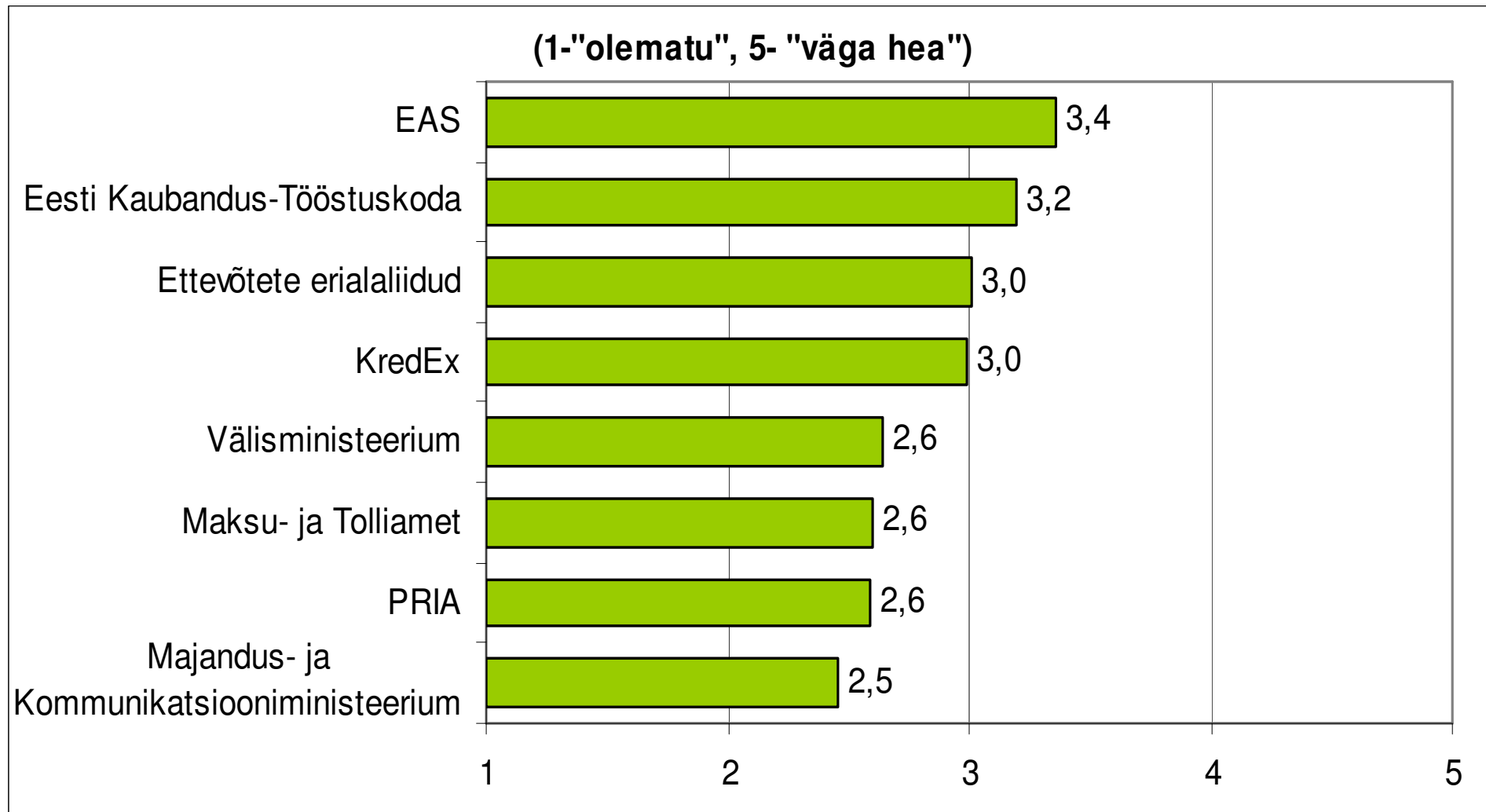


Institutsioonidega kokkupuude





Hinnang institutsioonide toele ekspordimisel





Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond

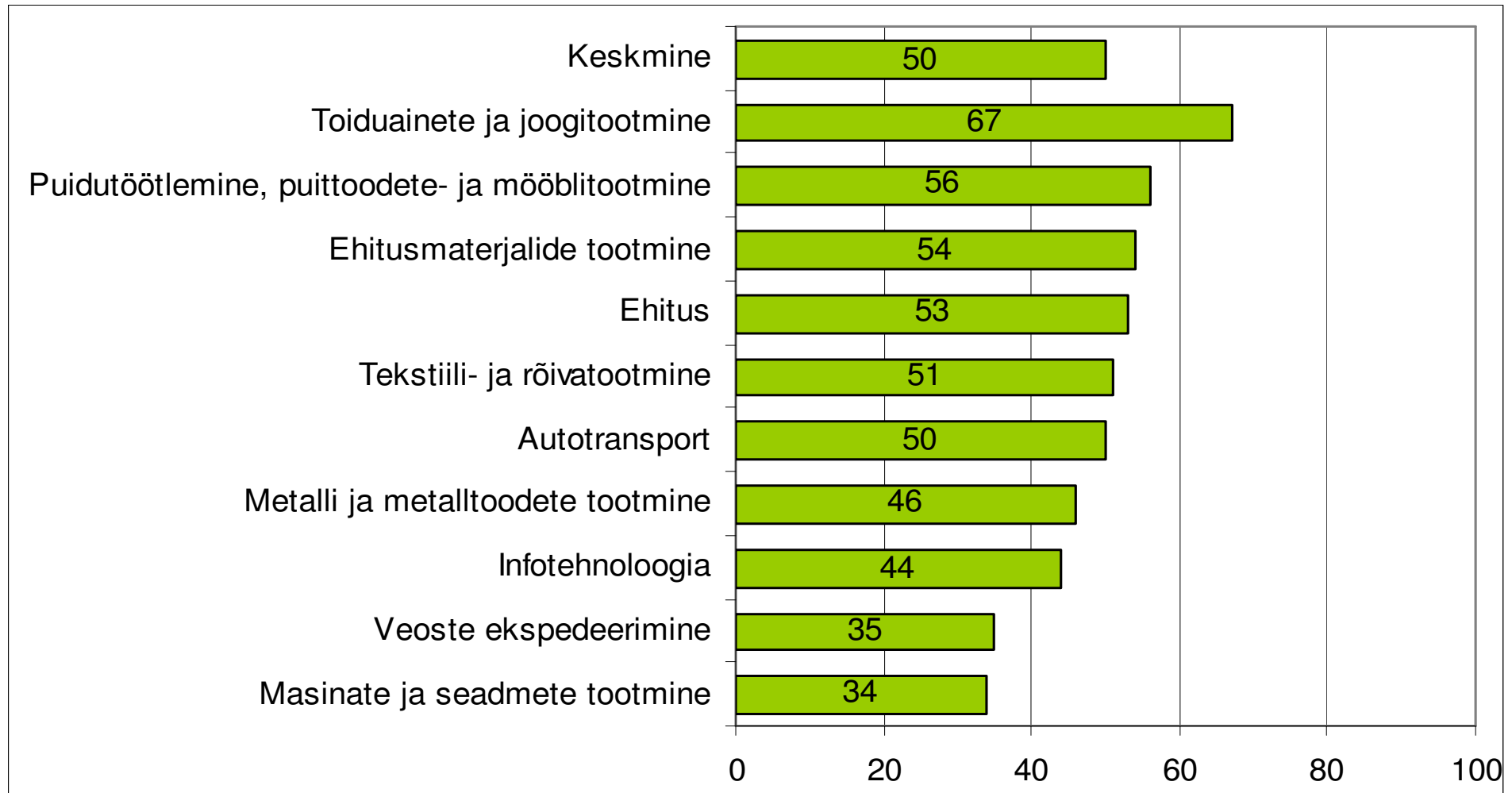


Eesti tuleviku heaks



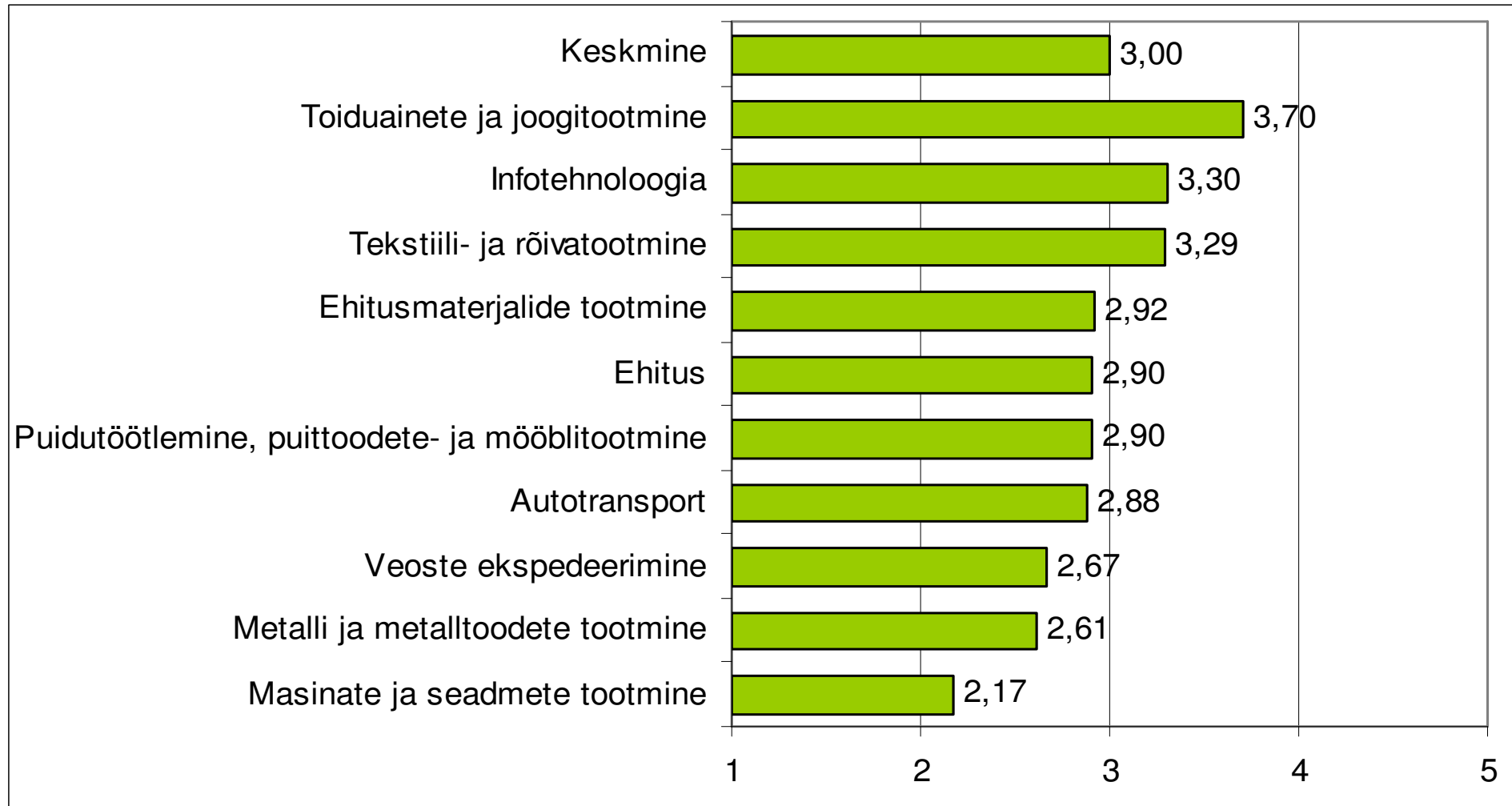
www.koda.ee

Ettevõtjate osakaal, kes on ekspordi osas teinud koostööd erialaliitudega (%)





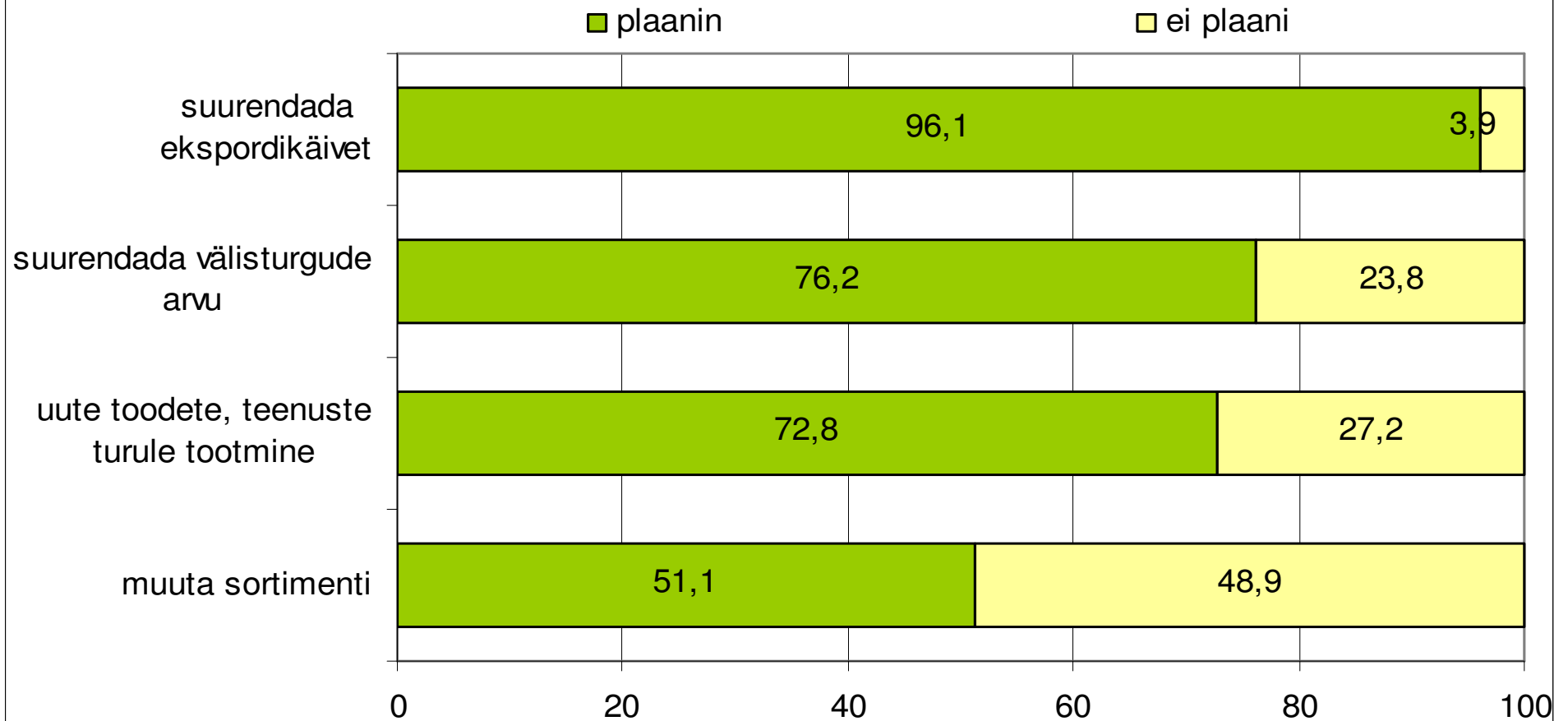
Hinnang erialaliitude ekspordiabi kvaliteedile (1-olematu, 5-väga hea)





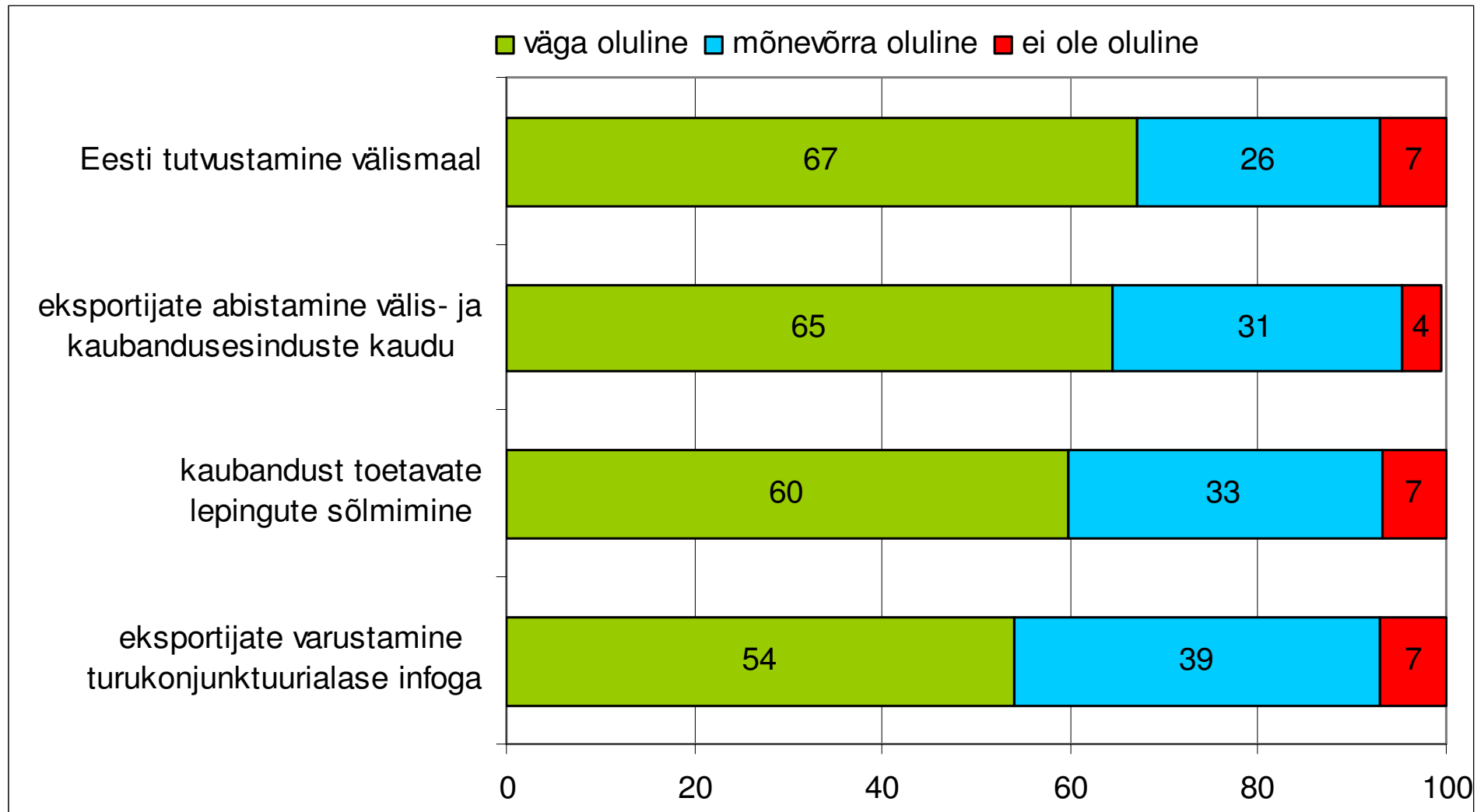
Ettevõtjate ekspordi arengustrateegiad

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





Eesti riigi poolsed meetmed (%)





Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

Kokkuvõte (1)

- Tugevama ekspordipotentsiaaliga on suuremad ettevõtted (üle 20 töötaja). Neid on eksportijatest 26% ja need annavad 72% ekspordi müügitulust
- Ettevõtted positsioneerivad ennast kui kõrge kvaliteediga toodete keskmise hinnaga tegijateks
- Eurostati andmetel on Eesti tööstuses toodetud lisandväärtus ja tootlikkus võrreldes arenenud riikidega väike
- Suurim eksportivate ettevõtete osakaal on ehitusmaterjalide tööstuses, masinate ja seadmete tööstuses, logistikafirmade hulgas
- Suurim keskmine ekspordi müügitulu on logistikafirmadel (139 miljonit kr. ettevõtte kohta)



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

Kokkuvõte (2)

- Napid teadmised ja oskused on suurim ekspordi takistus
- Ekspordiga täiskohaga tegelev töötaja on vaid igas 3-ndas ettevõttes
- Eestis puudub piisava kvalifikatsiooniga müügispetsialistide hulk
- On välja kujunemas samaaegselt suur töötus ja kvalifitseeritud tööjõu puudus
- Eestis valitseb inseneriharidusega spetsialistide puudus
- Ettevõtete poolt pakutav lihttöö palgatase on sageli madal (6-7 tuh) ja vabade töökohtade täitmine pole lihtne
- Puudub ülevaade töötute tegelikest oskustest, soovidest ja motivatsioonist
- Ettevõtjad on aktiivselt investeerinud seadmetesse ja tootmisesse, vähem heasse ekspordiplaani ja töötajatesse



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

Kokkuvõte (3)

- Ettevõtete koostöötaha eksporditurgudele minekul on nõrk
- Erialaliitude suutlikus oma sektori ettevõtteid ekspordil abistada on väga erinev. Parimaid hindaid oma erialaliidu tööle andsid toiduainetööstuse ettevõtted, infotehnoloogia ettevõtted ja tekstiili/rõivatootjad
- Paljud erialaliidud on nõrgad ja ei toeta sihipärast koostööd
- Koolituses pakub ettevõtjatele kõige enam huvi teiste ettevõtjate ekspordikogemuse jagamisele tuginev koolitus ja müügi ning turundustegevuse koolitus
- Toodangu omahind ja tootmise efektiivsus suureks probleemiks
- Probleemiks kallis tooraine (toorainemahukas, partiid väikesed) ja logistika
- Eksportijad puutuvad küllalt sageli kokku riikide proteksionismiga (hangetel eelistatakse oma riigi ettevõtjaid, bürokraatlikud sertifitseerimisnõuded)



SOOVITUSED RIIGILE

- Tegeleda probleemiga - kõrge töötus/tööjõu puudus
- Täpsem töötute nõudmiste, soovide ja oskuste kaardistamine, igale töötule aktiivne individuaalne lähenemine
- Ettevõtete töötõu vajaduse regulaarne kaardistamine –kõik vabad töökohad töötukassa andmebaasi
- Insener/tehniliste alade populariseerimine (juba algharidusest alates)
- Haridussüsteemis ettevõtluse õpetamisel rohkem tähelepanu müügitöö õpetamisele, kaasata professionaale
- Kaasata kõrgetasemelisi väliskonsultante tootmisprotsessi efektiivsemaks muutmisel ja müügitöö parandamisel
- Välisesinduste töötajad peavad enam olema ettevõtjate toetajad välisturgudel



SOOVITUSED ETTEVÕTJALE

- Eksporditurgudel läbilöömiseks on vajalik teatud minimaalne suutlikkus
- Koostöö –horisontaalne ja vertikaalne
- Tootmise kõrval suurem tähelepanu müügitööle – müük aktiivseks
- Uutele turgudele minekul korralik äriplaan ja meeskond
- Professionaalsed eksporditöötajad – kasutada EAS-i tuge välisspetsialistide palkamisel
- Madalale palgatasemele üles ehitatud äriplaan pole pikemas perspektiivis jätkusuutlik. Paratamatu kulude konvergennts arenenud riikidega
- Nõudke erialaliidult tööd ja olge valmis sellesse ka rahaliselt panustama



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



www.koda.ee

Täna kuulamast!