

**Eesti ettevõtete
ekspordiprobleemide uuring.
Üldosa**

Tallinn
November 2010

Töö autor: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda

Täname: Eesti Konjunkturiinstituut

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

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

Sisukord

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

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

Eessõna

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

Siim Raie

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja peadirektor

Keit Kasemets

Riigikantselei strategiadirektor

KOKKUVÕTE JA JÄRELDUSED

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Eestis napib piisava kvalifi katsiooniga **müügispetsialiste**.

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

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

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

Ettevõtted näevad oskustööjõu ja välisekspertide palkamisel abi sotsiaalmaksu piirmääras.

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

Kokkuvõtvalt

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

SOOVITUSED ETTEVÕTJATELE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SOOVITUSED RIIGILE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. UURINGU ÜLESANDED JA METOODIKA

1.1. Uuringu eesmärk ja ülesanded

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

Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuringu ülesanded on:

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

1.2. Metoodika, uuringu tegevusalad ja valim

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

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

Valimi koostamise alused

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

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

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

Tabel 1.2.1. Uuringu tegevusalade valimi suurus

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

Allikas: Statistikaamet

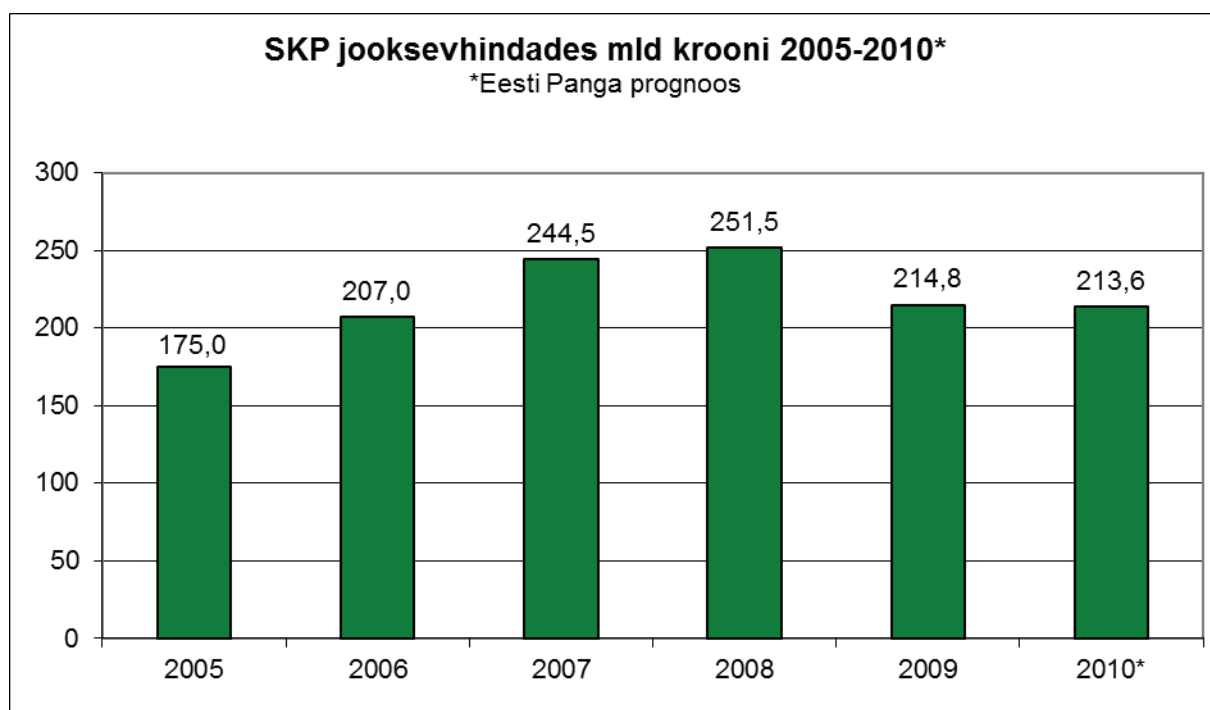
Uuringu valimisse kuulus kokku 1317 eksportööri. Küsitlus viidi läbi 11. mai- 16. juuni 2010. Küsitluse läbiviimise käigus selgus, et kokku 1317-st ettevõttest 182-l ettevõttel oli tegevus kas peatatud, likvideerimisel, pankrotis või ettevõtte ei tegelenud ekspordiga. **Uuringu valimi kogusuurus oli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

2. EESTI MAJANDUSE ARENG JA KONKURENTSIVÕIME

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

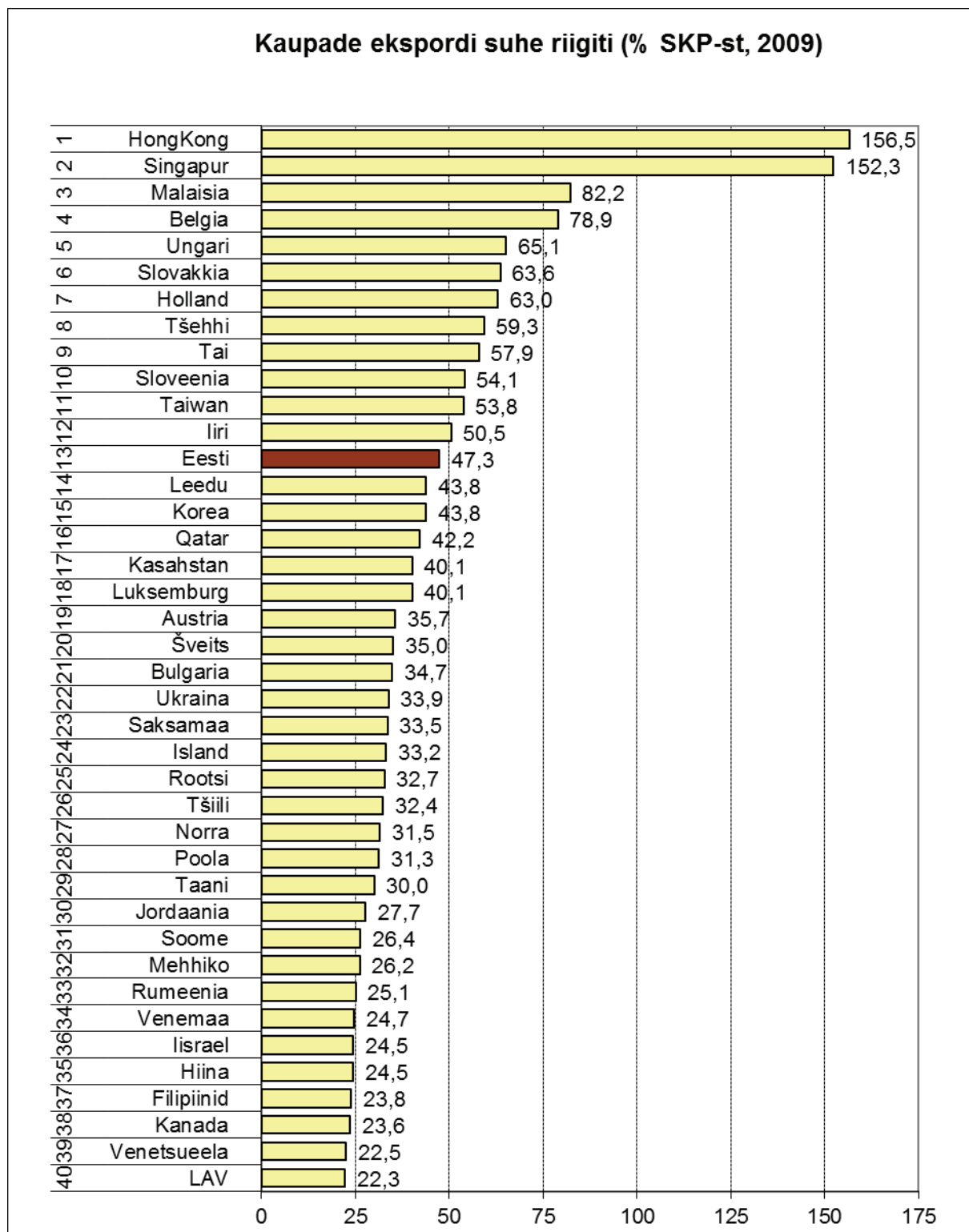
Perioodil 2005-2010 on Eesti majanduses toimunud suured ja eriilmelised muutused. Majanduse kõrgkonjunkturile 2005. aastal järgnes 2006. aastal ülekuumenemine. 2007. aastal saabus kriis Eesti kinnisvaraturule ja ülemaailmne finantskriis jõudis Eesti majandusse 2008. aasta teisel poolel. 2009. aasta märtsis-aprillis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

Joonis 2.1.1.

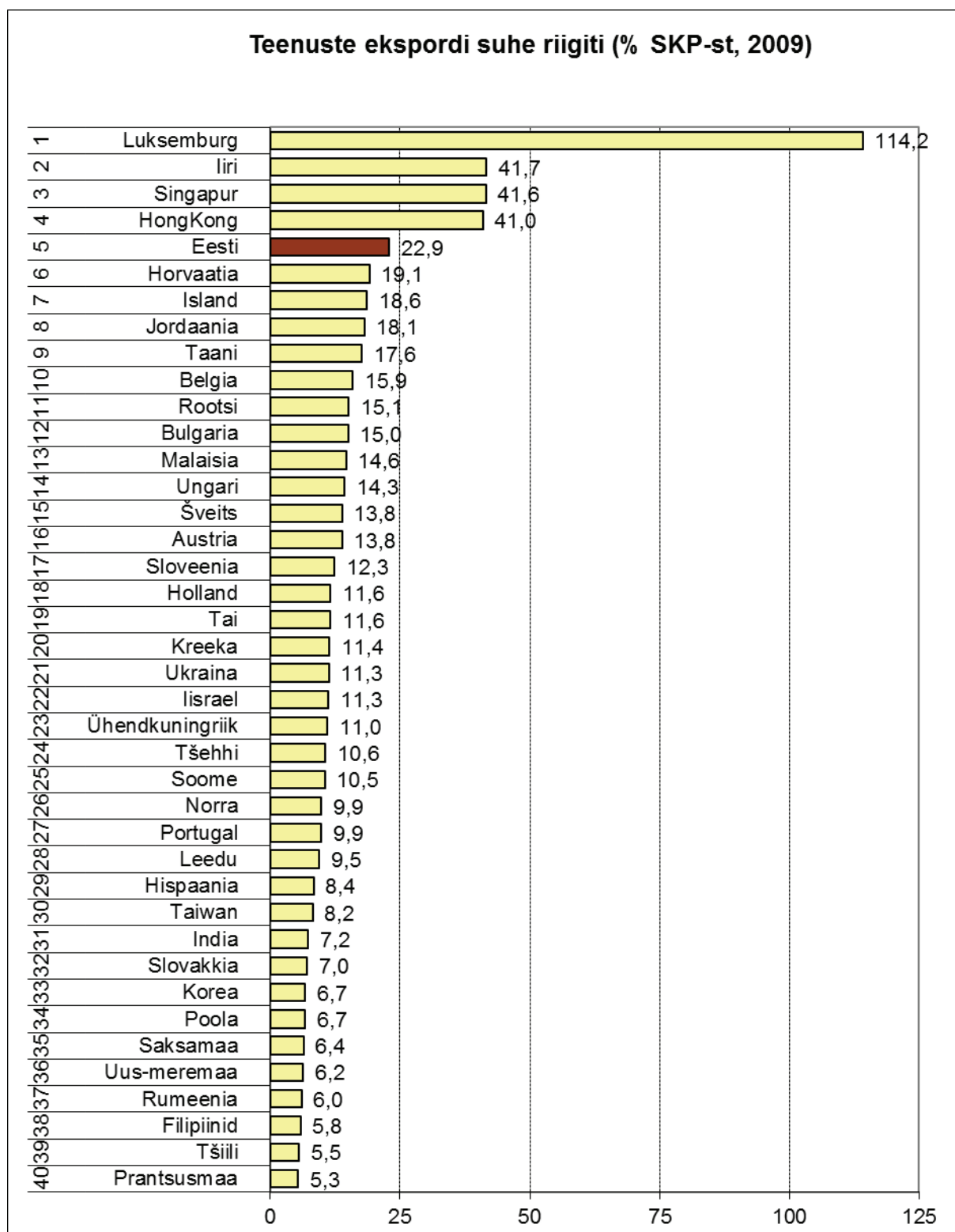


Allikas: Eesti Pank

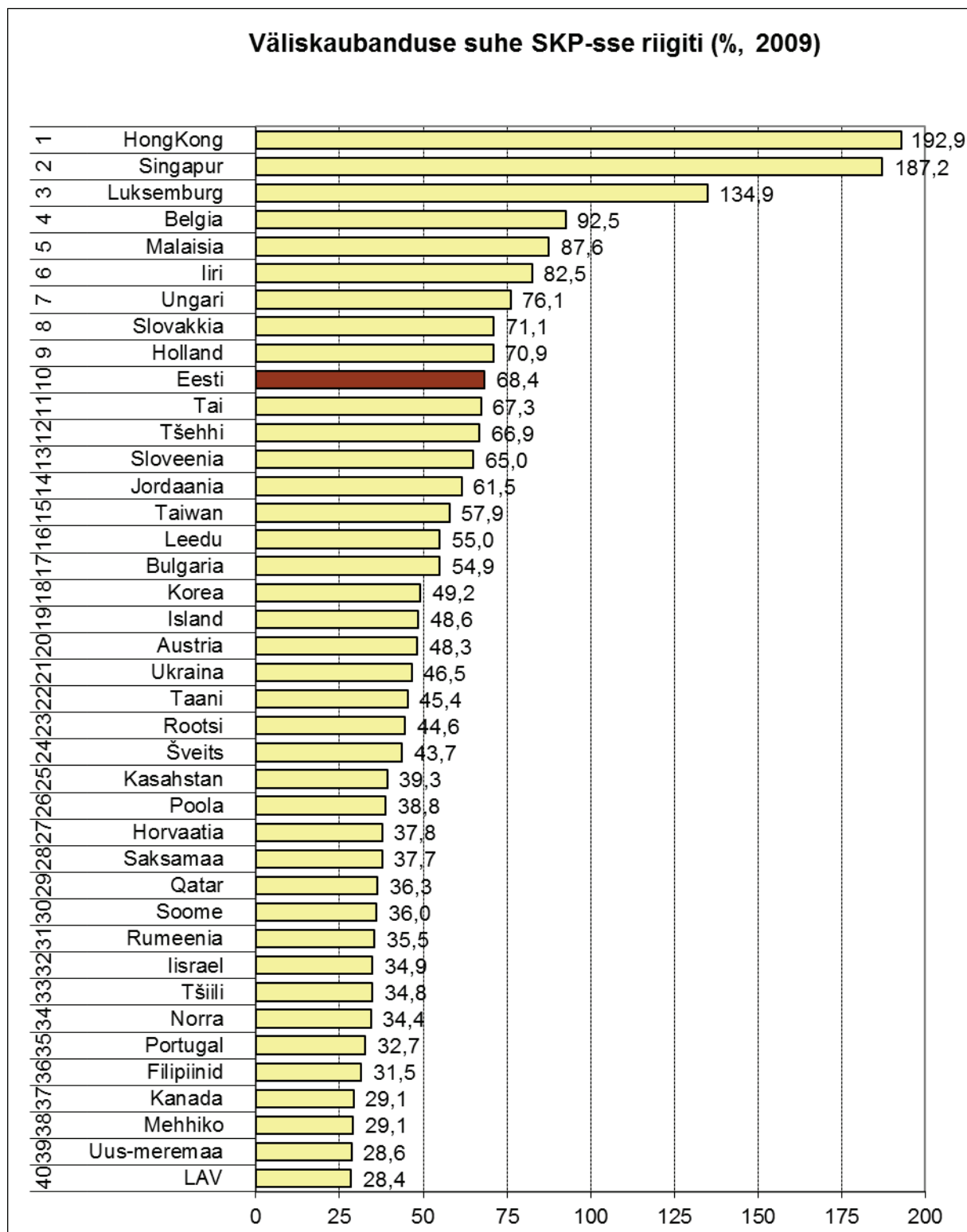
Väikeste ja ambitsioonikate riikide jaoks on arengu seisukohalt väga oluline ekspordisuutlikkus. Soovides enam tarbida importkaupu ja teenuseid, tuleb nende ostmiseks suuta ka oma kaupu ja teenuseid maailmaturul edukalt müüa. Rahvusvahelised konkurentsivõime uuringud kinnitavad, et Eesti paistab positiivselt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



Allikas: IMD Maailma Konkurentsivõime Aastaraamat 2010



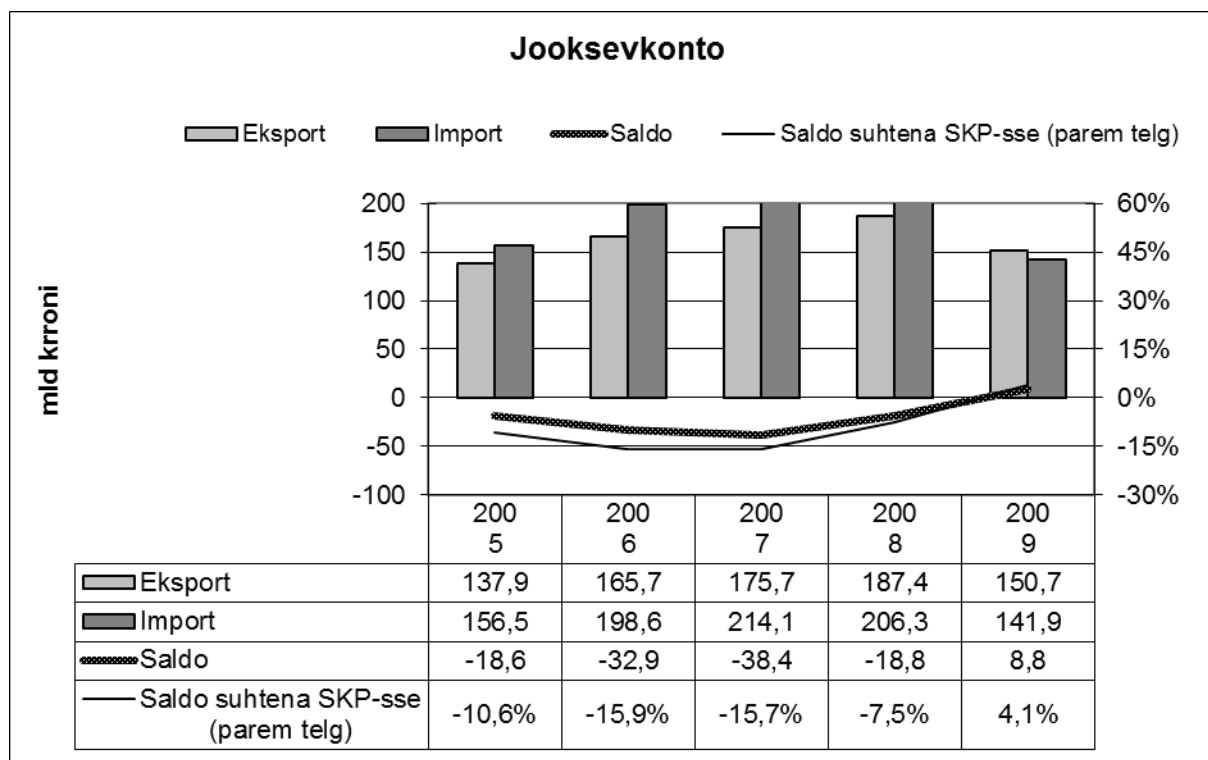
Allikas: IMD Maaailma Konkurentsivõime Aastaraamat 2010



Allikas: IMD Maailma Konkurentsivõime Aastaraamat 2010

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

Joonis 2.1.5.



Allikas: Eesti Pank

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

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

2.2. Erinevate tegevusvaldkondade ekspordivõimekus

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

Tabel 2.2.1. Uuringu tegevusalade ekspordikäibed mld krooni

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

Allikad: EKI arvutused, Statistikaamet, Maksu- ja Tolliamet

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

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

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

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

Tabel 2.2.2. Eksportööride arv 2008.a.

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

Allikad: Statistikaamet; EKI

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

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

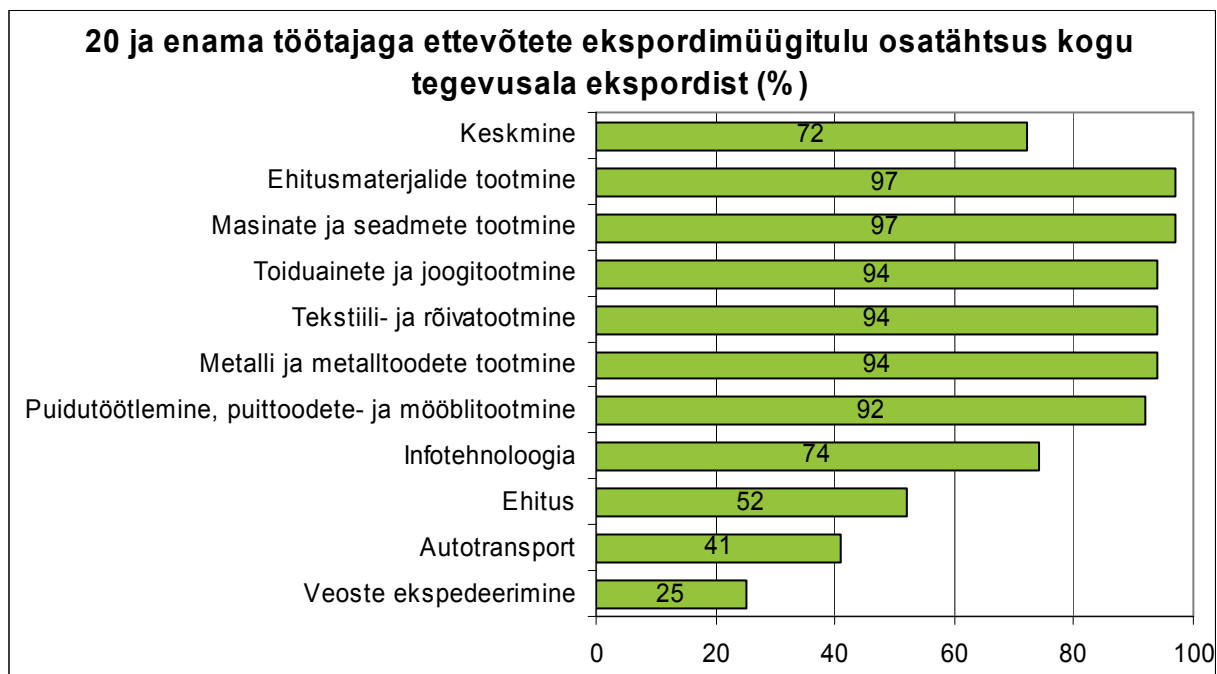
Allikad: Statistikaamet; EKI

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

† Statistikaamet kogub kõikide 20 ja enama töötajaga ettevõtete andmeid ning valikvaatlusega vähem kui 19 töötajaga ettevõtete andmeid. Kogutud andmete põhjal antakse hinnangud ettevõtete üldkogumi näitajate kohta.

20 ja enama töötajaga ettevõtted andsid ekspordimüügitulust 72%. Kõige kõrgem oli vastav näitaja ehitusmaterjalide ning masinate ja seadmete tootmises (joonis 2.2.1.). Teenustega tegelevatest ettevõtetest andsid väikeettevõtted eranditult suurema osa ekspordimüügitulust. Veoste ekspedeerijatel oli 20 ja enama töötajaga ettevõtete osatähtsus ekspordi müügitulus 25%.

Joonis 2.2.1.



3. EESTI EKSPORDIPROBLEEMIDE UURINGU KÜSIMUSTIKU VASTUSTE ANALÜÜS

3.1. Eksportööride üldisloomustus

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

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

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

Tabel 3.1.1. Uuringus osalenud ettevõtete arv tegevusalade lõikes

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

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

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

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

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

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

Eesti omanikele kuuluvates ettevõtetes võeti eksporti puudutavad otsused vastu Eestis. Suurem väliskapitali osakaal kasvas tõenäosust, et ekspordietsused langetati enam kas osaliselt või täiesti Eestist väljaspool. 100% välisosalusega ettevõtetes tehti ekspordialased otsused põhiliselt kas osaliselt Eestist väljaspool (52% vastajatest) või täielikult väljaspool Eestit (iga viies ettevõte, tabel 3.1.4.).

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

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

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

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

Tabel 3.1.5. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

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

Tabel 3.1.6. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

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

Üle pooltel eksportööridel oli ekspordi sihtriikide arvuks märgitud kaks kuni viis välisriiki (tabel 3.1.7.). 35%-l kuni kaks aastat eksportinud ettevõtetel oli üks ekspordi sihtriik. Ekspordikogemuse suurenedes kasvas ka välisturgude arv. Suurema töötajaskonnaga ettevõtte eksportis enamatesse sihtriikidesse. Vastanud suurettevõtetest 42% tegeles ekspordiga 10-sse ja rohkematesse välisriikidesse. 31%-le uuringus osalenud ettevõttele oli Soome riik ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi).

Eksportööridest tegeles 63% ainult kaupade ekspordiga, 19% eksportis nii kaupu kui ka teenuseid ja ülejäänud vastanutest eksportis teenuseid (tabel 3.1.8.). Suurem osa kaupade eksportijatest (3/4) tegeles valmistoodangu ekspordiga.

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

Tabel 3.1.7. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

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

Tabel 3.1.8. Ettevõtete ekspordiartikkel (% vastanud ettevõtetest)

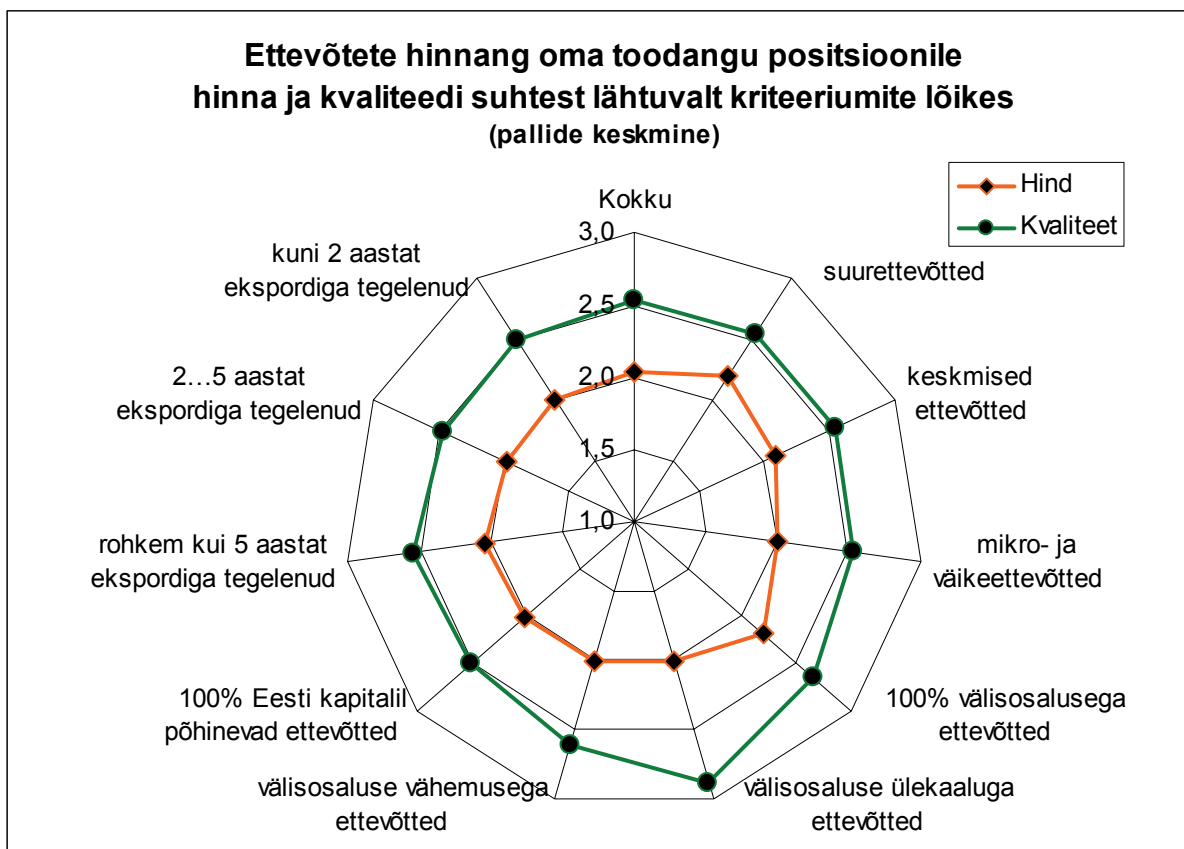
	% jaotus
Ainult kaubad	63
Nii kaubad kui teenused	19
Ainult teenused	18

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

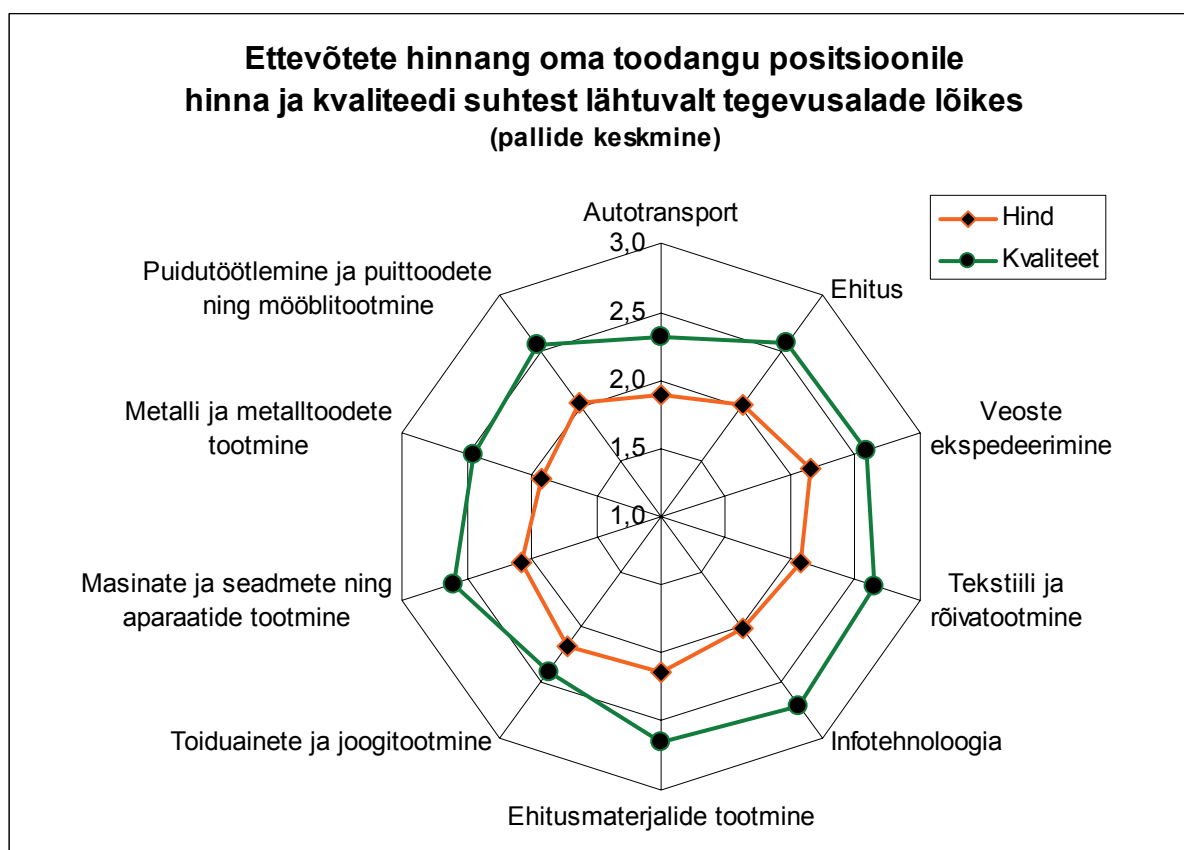
	KOKKU*	Mikro- ettevõtted (1-9 töötajat)	Väikeettevõtted (10-49 töötajat)	Keskmsed ettevõtted (50-249 töötajat)	Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)
müük lõpptarbijale	37	25	24	22	17
müük lõpptarbijale läbi vahendaja	61	40	40	36	33
müük välismaisele tootmis- (teenindus) ettevõttele	37	24	21	26	30
müük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

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

* Vastanud ettevõtted võisid märkida mitu sihtgruppi



Tegevusalade lõikes on toodangu/teenuse hinna ja kvaliteedi suhtes suuremad erisused. Kõrgeim hind on toiduainete ja joogitootmises ning veoste ekspedeerijatel (joonis 3.1.2.). Madalaimat hinda küsitakse autotranspordis. Kvaliteedilt hindab oma toodet/teenust kõrgeimaks infotehnoloogia ja madalaimaks autotransport.



Pea igal kolmandal eksportööril oli eksportoodete turustamisega tegelev täiskohaga töötaja (tabel 3.1.10.). Küsitletud ettevõtetest töötas suurettevõttes kõige enam (45%-l) vähemalt üks täiskohaga eksportturustamisega tegelev töötaja. 1/3-s ettevõttes, kes olid eksportinud viis ja enam aastat, tegutses ekspordispetsialist.

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

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

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

3.2. Eesti ettevõtete konkurentsivõime eksportimisel

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

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

3.2.1. Eesti ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Suurem osa ettevõtjad hindas, et nende konkurentsivõime Eesti siseturul võrreldes majanduslanguse eelse ajaga ei ole muutunud. Viiendik ettevõtetest leiab, et nende konkurentsivõime on tõusnud ning viiendik, et langenud (tabel 3.2.1.).

Oma konkurentsivõimet Euroopa Liidu turul hindavad ettevõtted positiivsemalt. Üle veerandi ettevõtetest leiab, et konkurentsivõime on tõusnud võrreldes majanduslanguse eelse ajaga. Konkurentsivõime langust on kogenud 15% ettevõtetest. Keskmise suurusega ettevõtete juhtidest leidis 38%, et nende konkurentsivõime on Euroopa Liidu turul on tõusnud, suurettevõtete juhtidest arvas nii ainult 15% (tabel 3.2.2.).

Mida suurema välisosaluse määraga on ettevõtte, seda vähem ta hindab, et konkurentsivõime EL-is on tõusnud. Samuti on suurema välisosaluse määraga ettevõtetel rohkem kokkupuuteid Euroopa Liidu sisese konkurentsiga. Uuring näitab, et suurem kogemus tekitab suuremat kriitikameelt. Ekspordi kogemuse järgi hindavad kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted praegust konkurentsivõimet oluliselt positiivsemalt kui kauem ekspordiga tegelenud ettevõtted. Kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtetest leiab 31%, et konkurentsivõime EL-is on tõusnud. Rohkem kui 5 aastat eksportinud ettevõtted hindavad ainult 2%-l juhtudel, et konkurentsivõime on paranenud. Konkurentsivõime kogemus väljaspool EL-i puudub 30% vastanud ettevõtetest. Võrreldes majanduslanguse eelse ajaga leiab enamus ettevõtteid, et nende konkurentsivõime on jäänud samaks, 16% juhtidest annab hinnangu, et positsioon nn kolmandate riikide välisturul on paranenud.

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

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

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe

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

		mikro- ettevõtted	väike- ettevõtted	keskmised ettevõtted	suur- ettevõtted
konkurentsivõime Eesti siseturul	tõusnud	20,8	22,9	23,4	10,0
	jäänud samaks	46,9	47,8	58,6	50,0
	langenud	22,9	21,7	13,5	10,0
	puudub kogemus, ei saa vastata	9,4	7,6	4,5	30,0
konkurentsivõime EL-is	tõusnud	19,6	27,8	37,5	15,0
	jäänud samaks	52,2	51,9	49,1	70,0
	langenud	19,6	15,2	11,6	15,0
	puudub kogemus, ei saa vastata	8,7	5,1	1,8	0,0
konkurentsivõime väljaspool EL-i	tõusnud	11,5	15,4	20,4	15,0
	jäänud samaks	39,1	37,8	47,2	70,0
	langenud	10,3	13,3	9,3	15,0
	puudub kogemus, ei saa vastata	39,1	33,6	23,1	0,0

3.2.2. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

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

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

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

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

100% välisosalususe ettevõtted hindavad oma konkurentsieelisteks tööjõu kõrget kvaliteeti ja pikaajalist koostöökogemust välismaal. Seevastu täielikult Eesti kapitalile kuuluvad ettevõtted

näevad suurimat eelist kiires ja paindlikus reageerimises nõudluse muutumisele. Probleemiks on aga napid turundusoskused.

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

Tabel 3.2.3. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel (% vastanud ettevõtetest)

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

3.2.3. Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

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

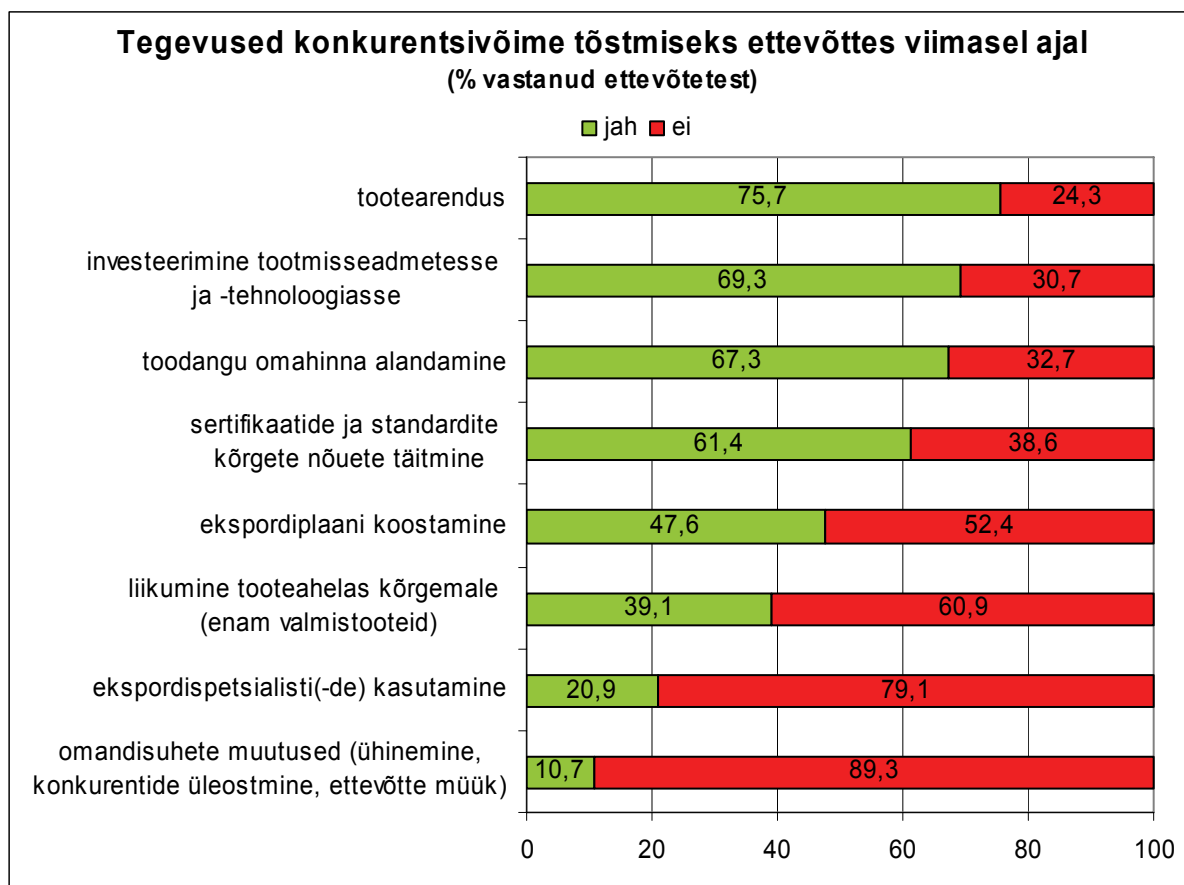
Suurettevõtetest 95% on investeerinud tootmis-seadmetesse ja –tehnoloogiasse, mikroettevõtetest seevastu ainult üle poolte. Ekspordiplaane on koostanud mikroettevõtetest kolmandik, keskmised ja suurettevõtted seevastu aga üle poolte juhtudel.

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

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

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

Joonis 3.2.1.



3.2.4. Koostöö ja tegevused välisturul konkurentsivõime tõstmiseks

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

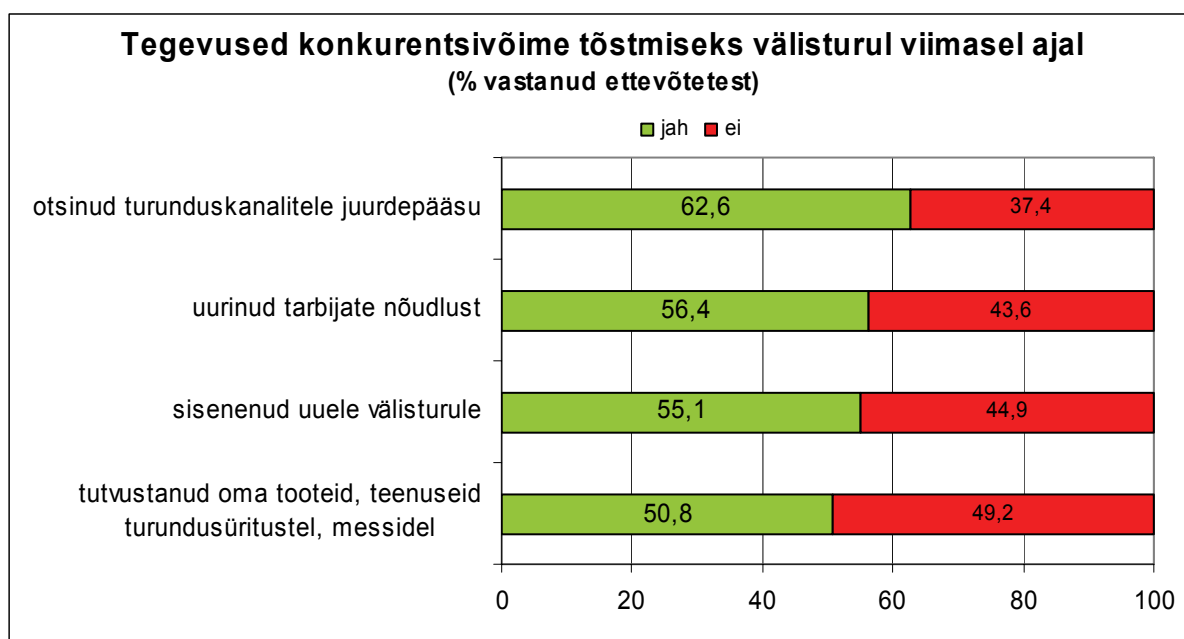
Tegevustest konkurentsivõime tõstmiseks välisturul on aga levinuimad turunduskanalite juurdepääsu otsimine ja tarbijate nõudluse uurimine (vastavalt 63% ja 56% vastajatest) (joonis 3.2.2.). Positiivse tulemuse (rohkem ettevõtjaid on tegevust rakendanud) said ka sisenemine uuele välisturule ning toodete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

Keskmiised ja suurettevõtted on tegevustega välisurul olnud aktiivsemad. Kolmveerand suurettevõtetest on uurinud tarbijate nõudlust ja otsinud turunduskanalitele juurdepääsu (mikroettevõtted vastavalt 53% ja 60%). Oluline on märkida, et isegi mikroettevõtetest pooled on sisenenud uuele välisurule viimasel ajal konkurentsivõime tõstmiseks.

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

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

Joonis 3.2.2.



3.2.5. Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

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

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

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

Lähemal viiel aastal ootavad eksportivad ettevõtted olulist kasvu nii ekspordikäibes kui ka välisturgude arvus. Tervelt 96% ettevõtetest plaanib 5 aasta jooksul suurendada ekspordikäivet, 3/4 ettevõtetest plaanib tuua uusi tooteid ja teenuseid turule ning suurendada välisturgude arvu (tabel 3.2.4.). Võrdväärselt on neid ettevõtteid, kes plaanivad ja ei plaani laiendada sortimenti.

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

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

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

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

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

3.3. Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

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

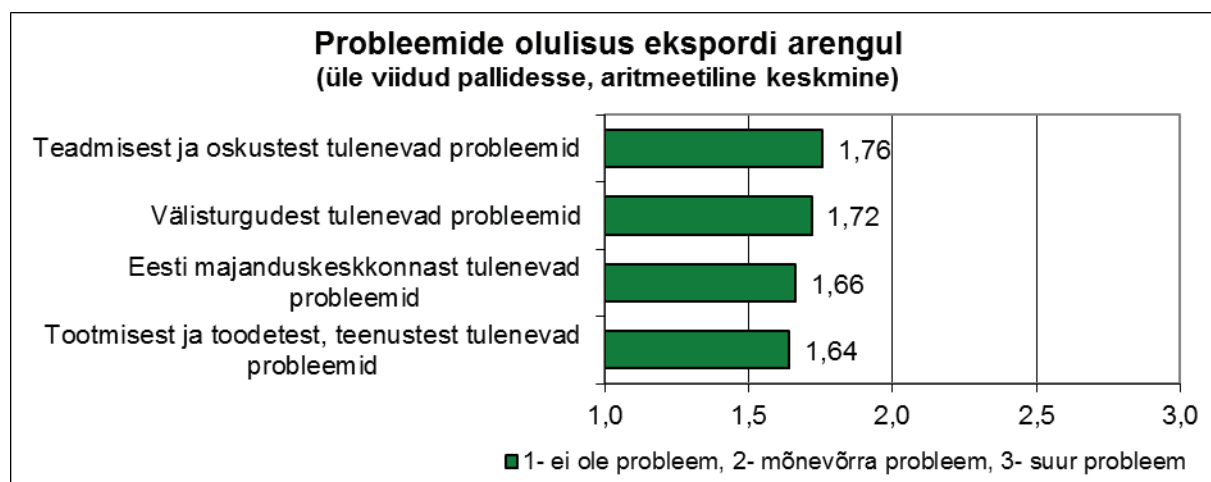
1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigi seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääridega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

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

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

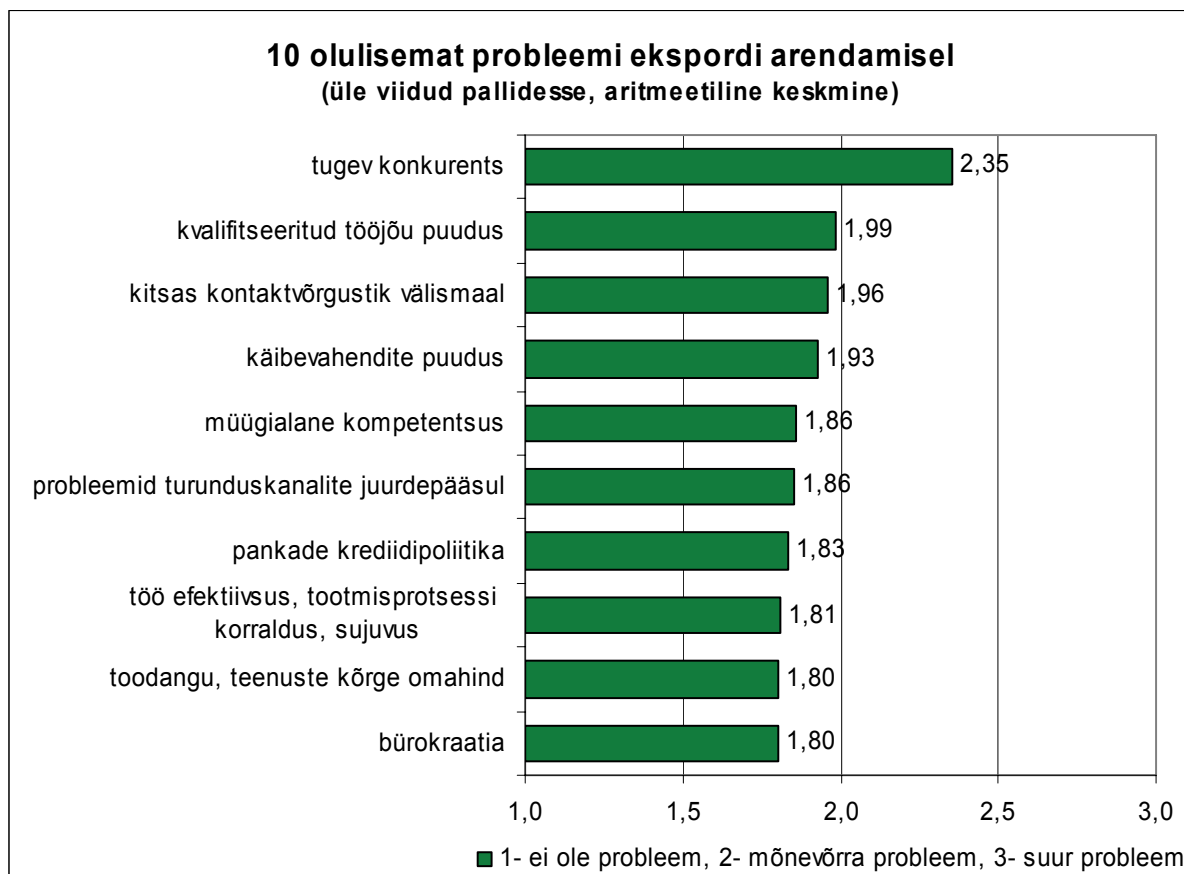
Võib öelda, et Eesti ettevõtjad ei ole väga hädas ekspordi piirangutega ja kõigi probleemigruppide keskmised hinnangud jäid skaala kesktsooni. Enam murettekitavad ettevõtjate jaoks olid teadmiste ja ostustega seotud probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt tootmise/teenindamisega (joonis 3.3.1.).

Joonis 3.3.1.



Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks on tugev turukonkurents (keskmine hinne 2,35) (joonis 3.3.2.). Teiseks väga suureks probleemiks on kvalifitseeritud tööjõu puudus (hinne 1,99) (ja seda olukorras, kus Eestis on ligi 100 tuh. töötut). Kolmandana nimetati ekspordi takistajana seda, et välismaal ei omata piisavat ärikontaktide võrgustikku. Takistab veel oluliselt käibevahendite nappus (hinne 1,86) ja tunnistatakse ka müügiialase kompetentsi vähesust.

Joonis 3.3.2.



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

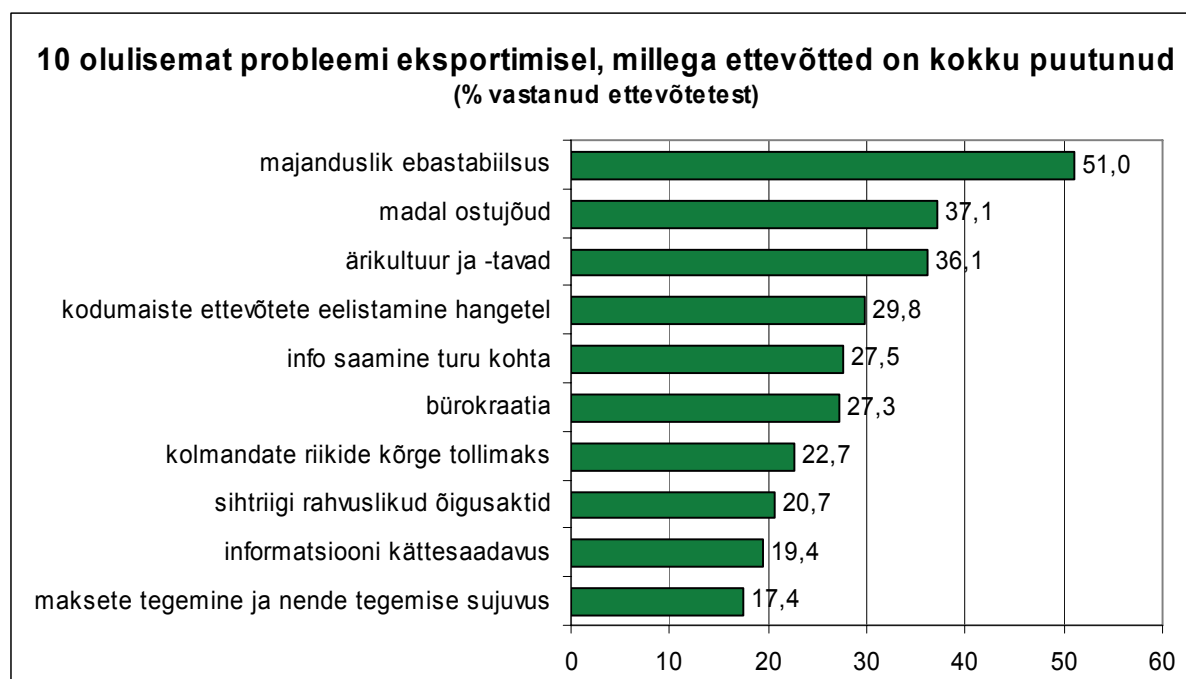
Uuringust ilmnnes, et kõige suuremateks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad on kokku puutunud, olid **sihtriigi majanduskeskkonnast** tulenevad probleemid (tabel 3.3.1.).

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

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

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

Joonis 3.3.3.



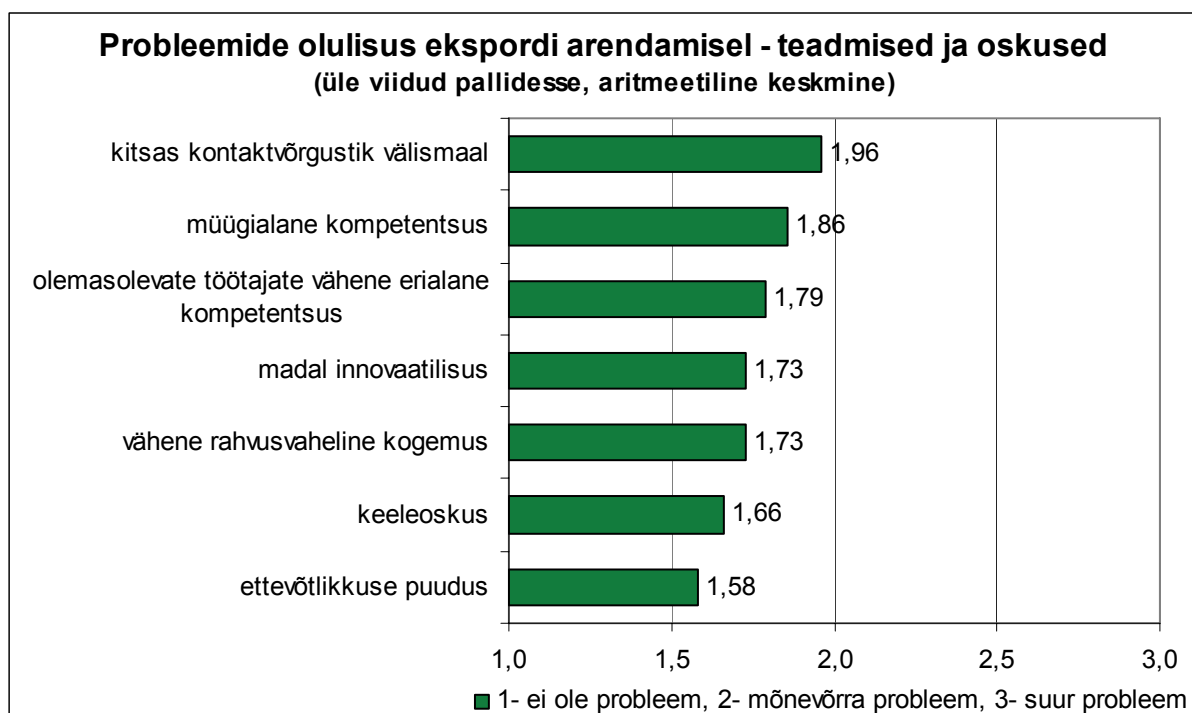
3.3.1. Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

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

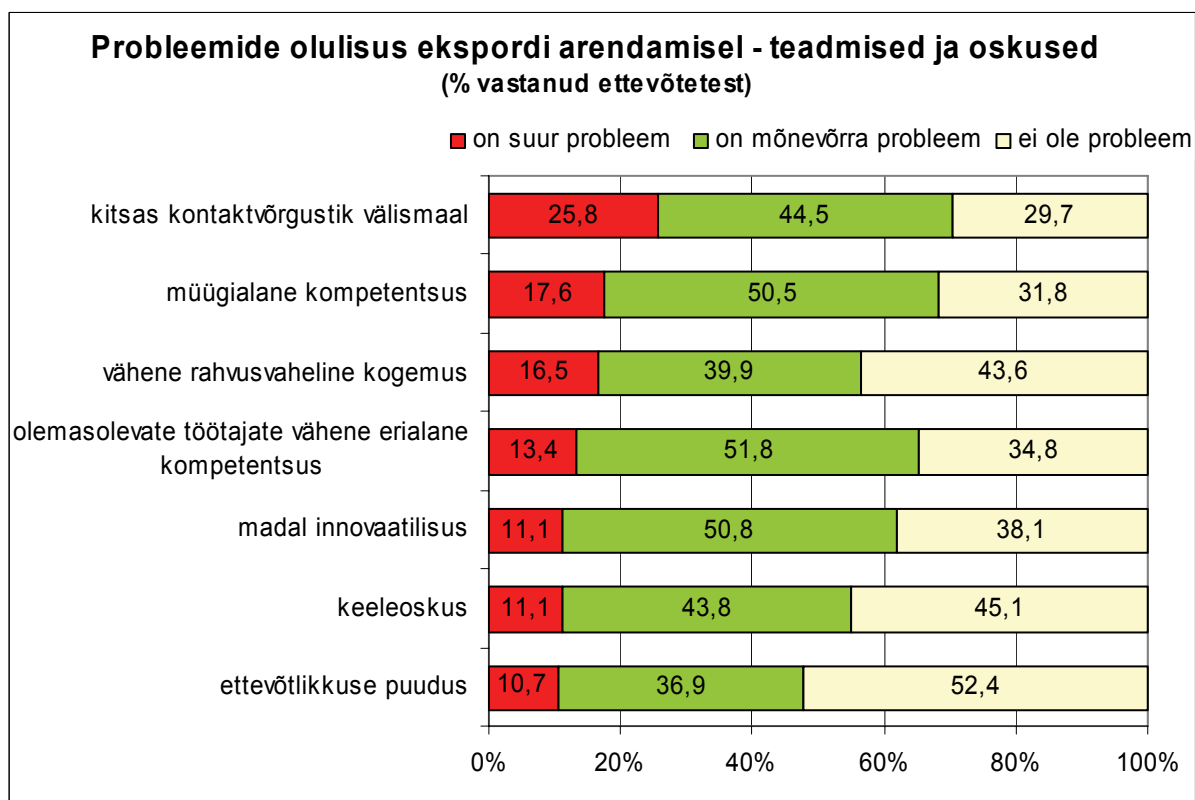
Teadmiste ja oskustega seotud takistustest ekspordi arengul on kõige suuremateks muredeks kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja müügiialane kompetentsus (joonised 3.3.4. ja 3.3.5.).

Kõige vähem nähakse probleemi keeleoskuses ja ettevõtlikkuse puudumises.

Joonis 3.3.4.

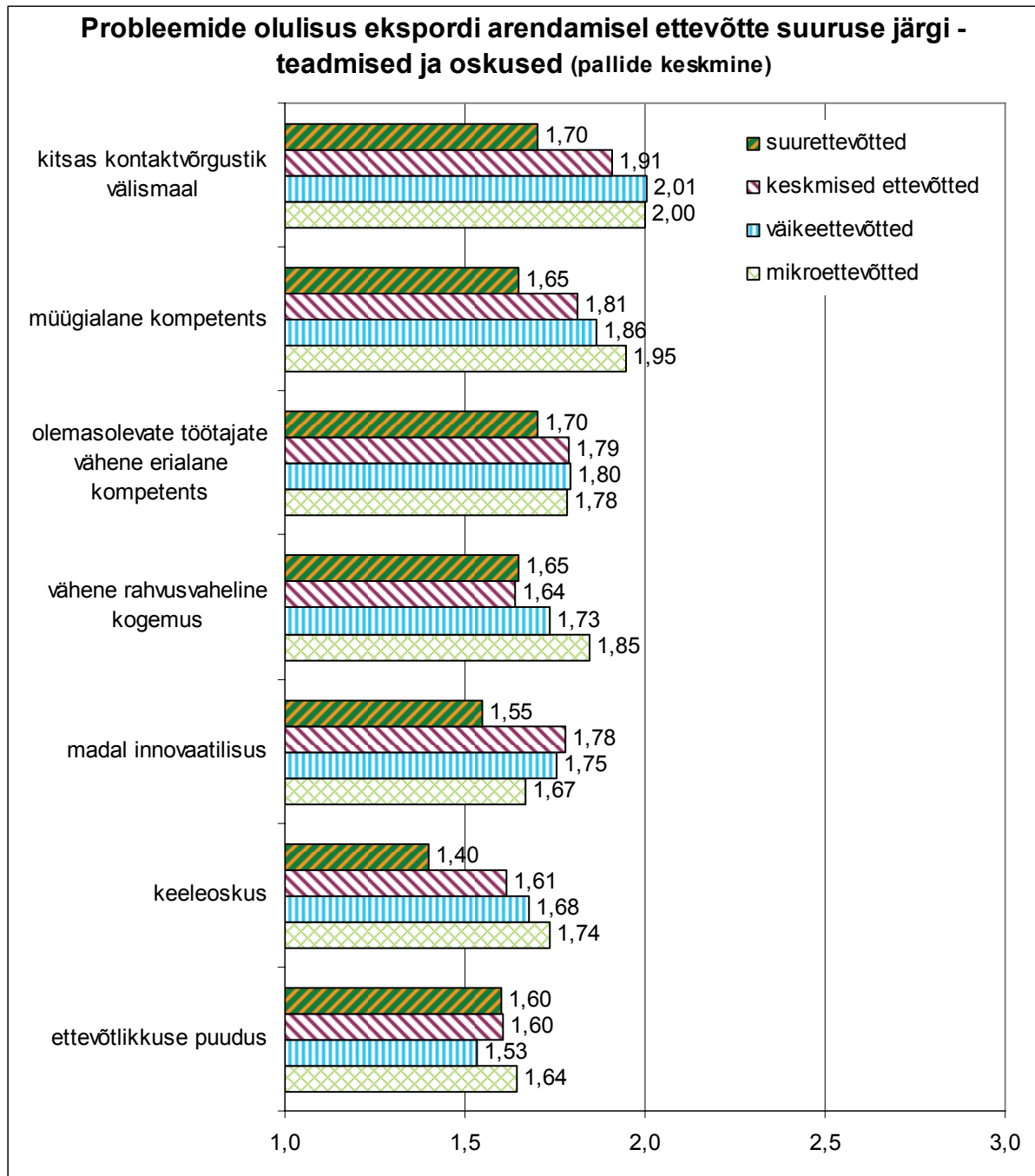


Joonis 3.3.5.



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

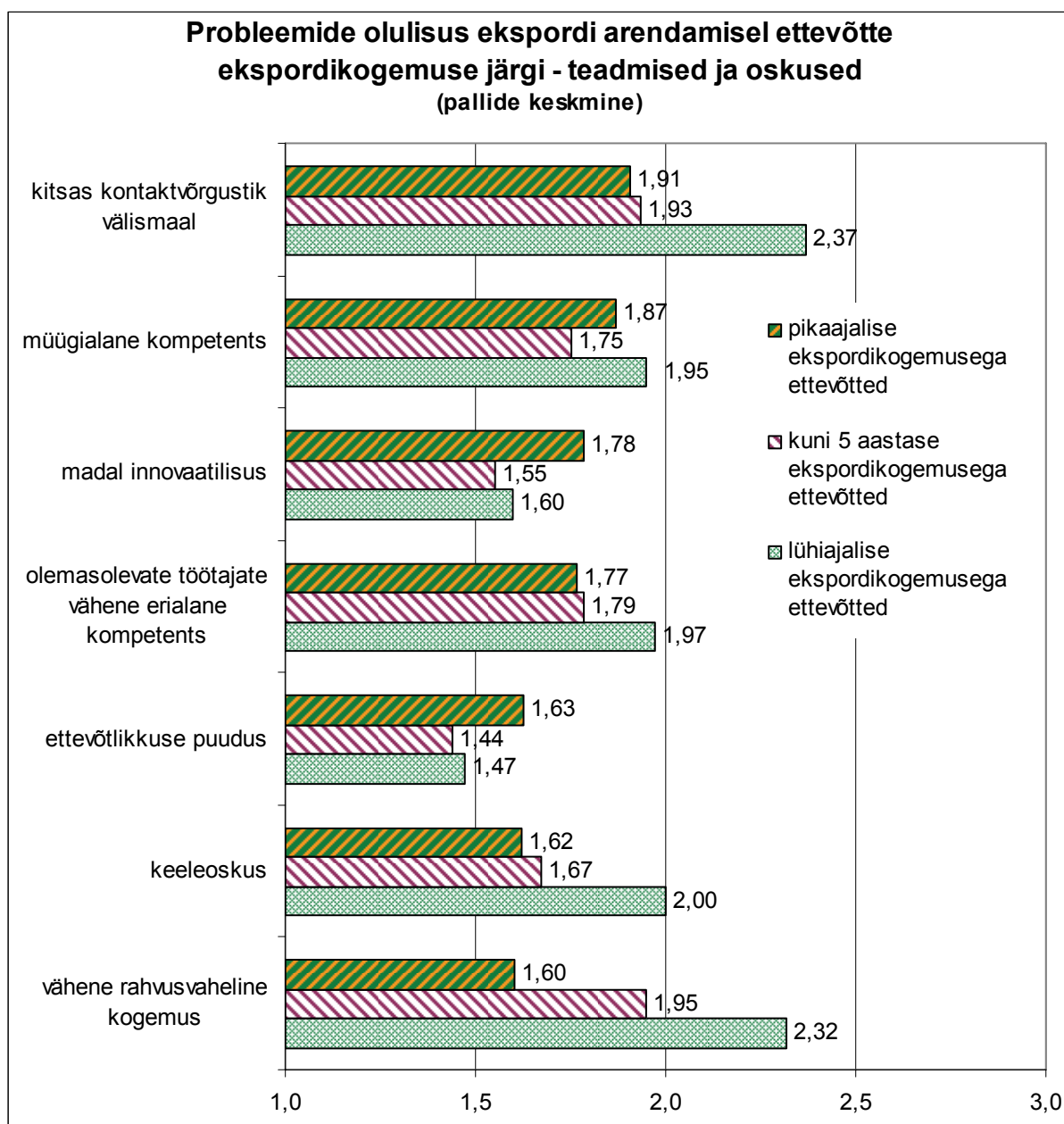
Joonis 3.3.6.



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

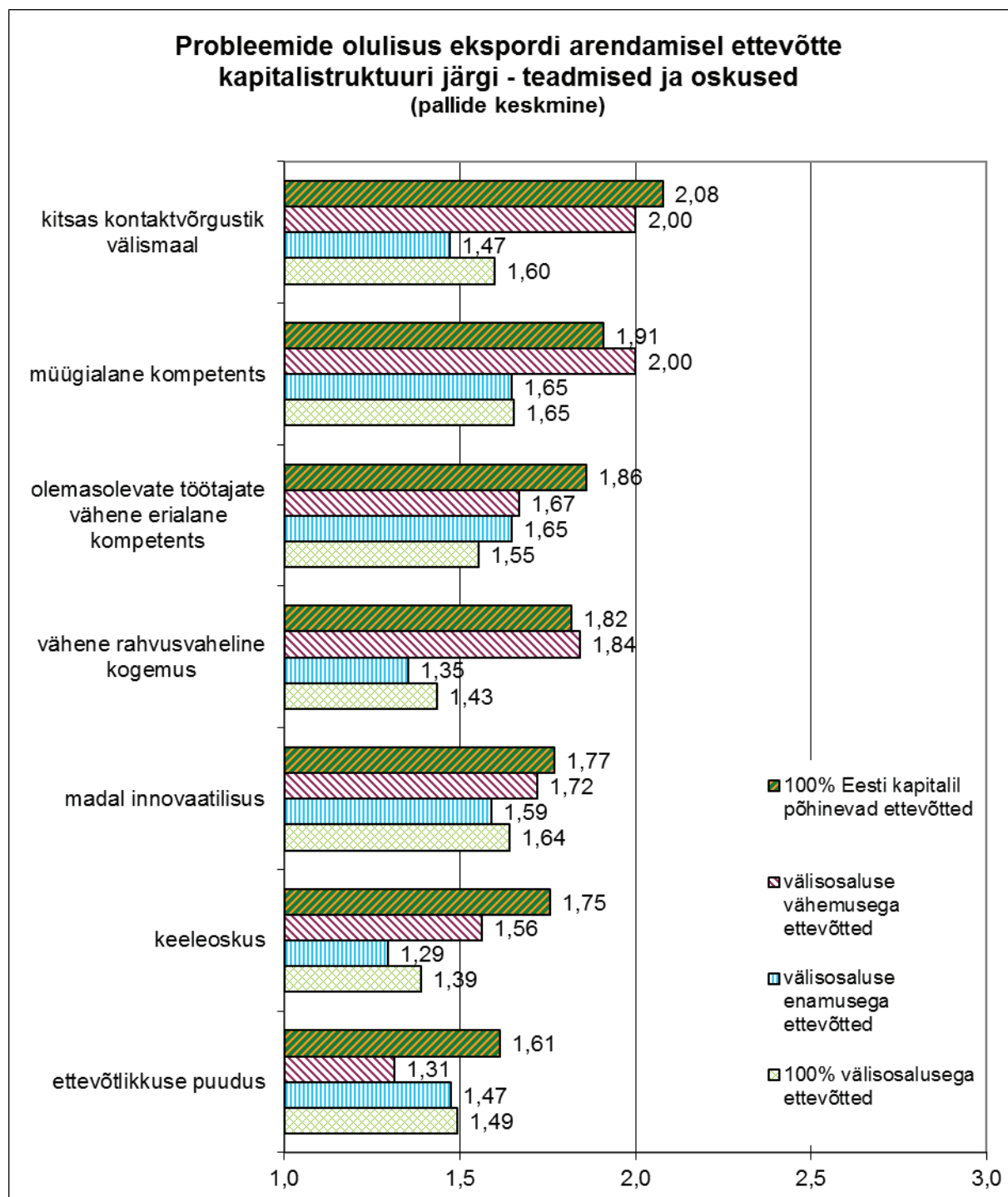
Ekspordi kogemuse järgi on ekspordiga alles alustanud (kuni 2 aastat eksportinud) ettevõtted hinnanud teadmisi ja oskusi oluliselt suurema probleemina. Suurimad vahed kogemustega ettevõtetega on väheses rahvusvahelises kompetentsis, keeleoskuses ja kitsas kontaktvõrgustikus välismaal (joonis 3.3.7.). Viimast on 45% ekspordi alustanud ettevõtetest hinnanud suureks probleemiks. Vähest ettevõtlikkuse puudust ja madalat innovaativsust hindavad ekspordi alustanud ettevõtted vähem probleemsematena. Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted (rohkem kui 5 aastat eksportinud) hindavad suurimaks teadmiste ja oskustega seotud probleemiks kitsast kontaktvõrgustikku välismaal. Seevastu vähene rahvusvaheline kogemus ei ole neile takistuseks.

Joonis 3.3.7.



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

Joonis 3.3.8.



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

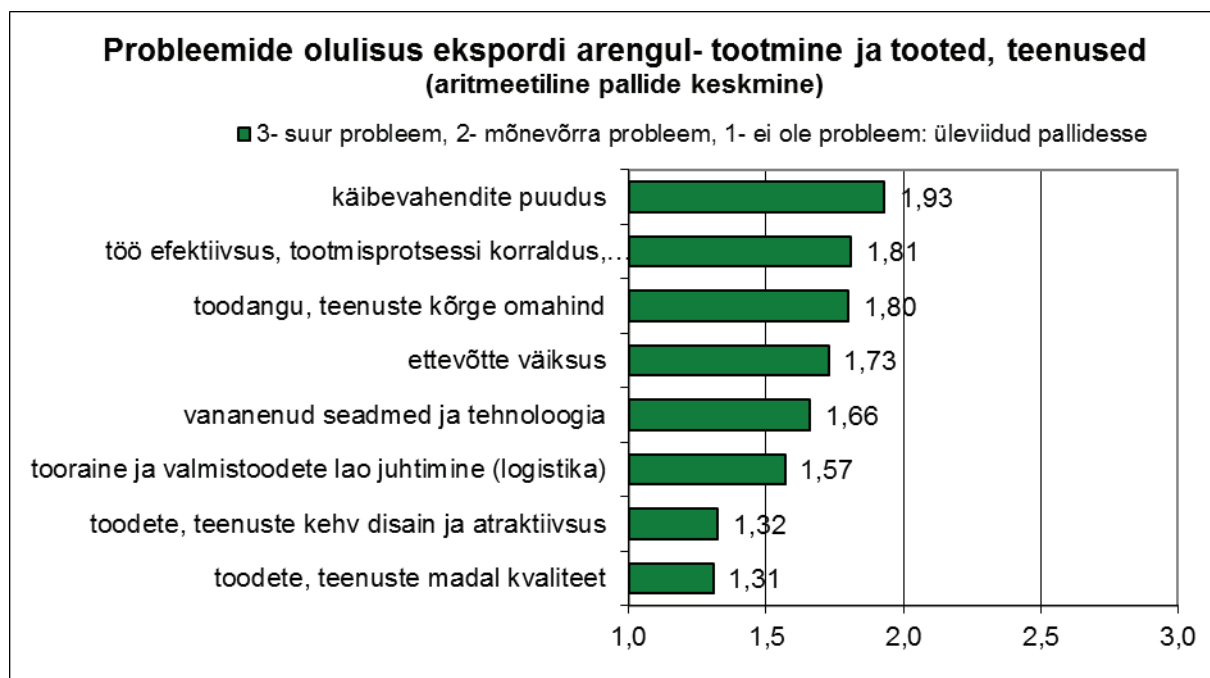
	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem
Olemasolevate töötajate vähene erialane kompetents			
Kokku	13,4	51,8	34,8
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	10,0	50,0	40,0
keskmised ettevõtted	17,6	46,3	36,1
mikro- ja väikeettevõtted	18,7	52,0	29,4
Ettevõtted väliskapitali struktuuri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

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

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

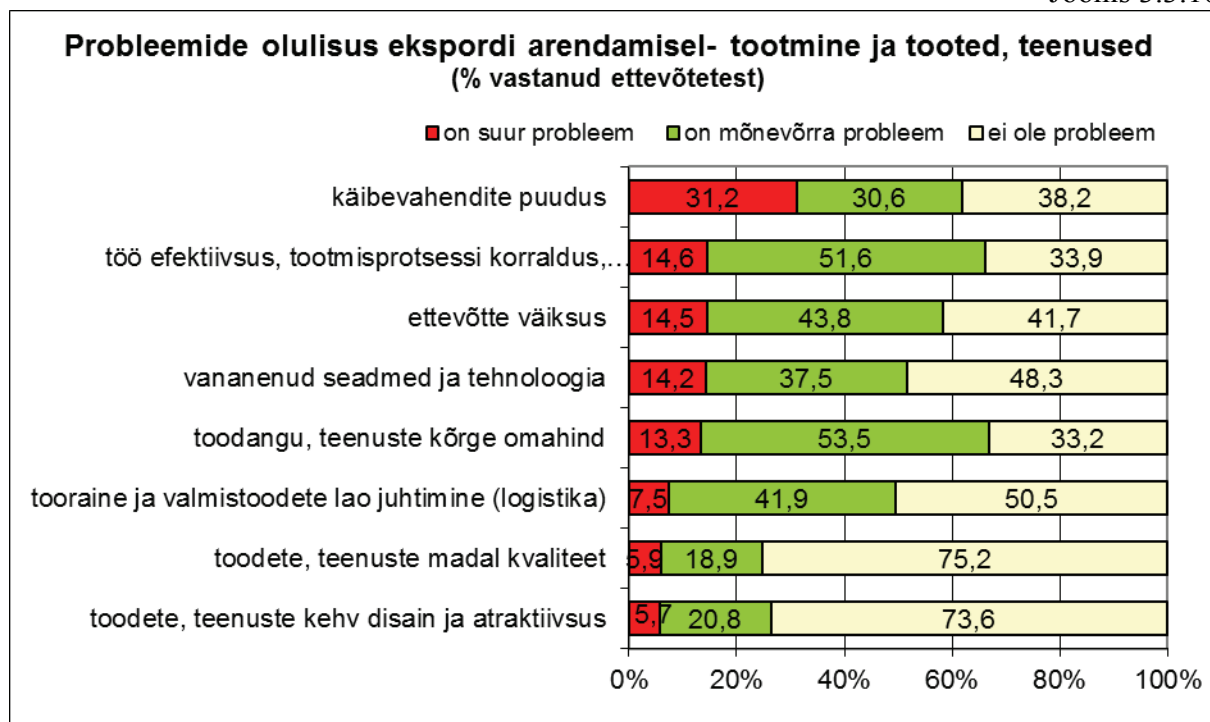
Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest on kõige probleemsemad käibevahendite puudus ja töö efektiivsus (joonis 3.3.9.).

Joonis 3.3.9.



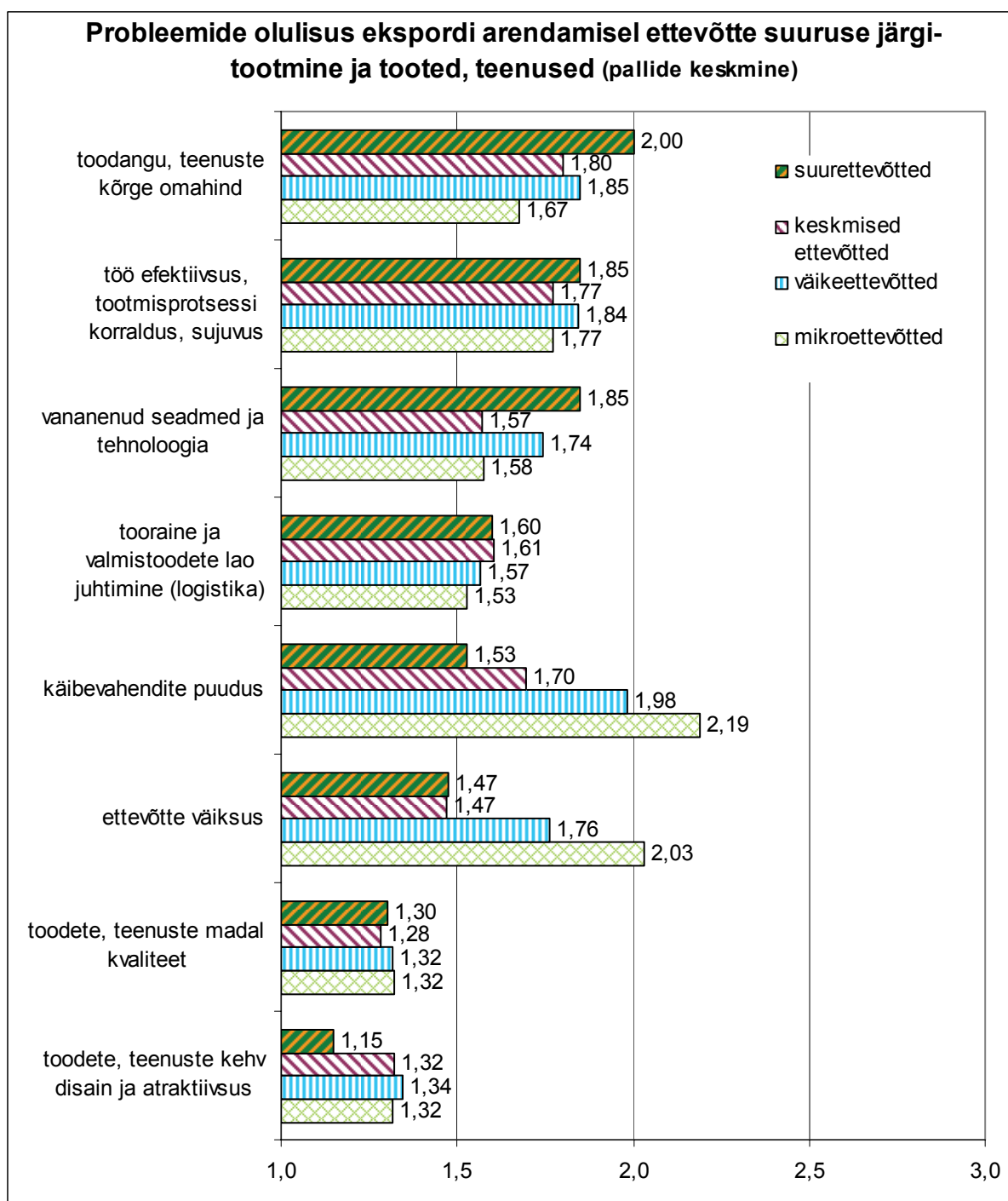
Vastavalt 31% ja 15% ettevõtjatest leidis, et tegemist on suurte probleemidega (joonis 3.3.10.). Kõige väiksema takistusena ekspordi arengul on nähtud toodete ja teenuste kehva disaini ja madalat kvaliteeti (3/4-u vastanud ettevõtte poolt).

Joonis 3.3.10



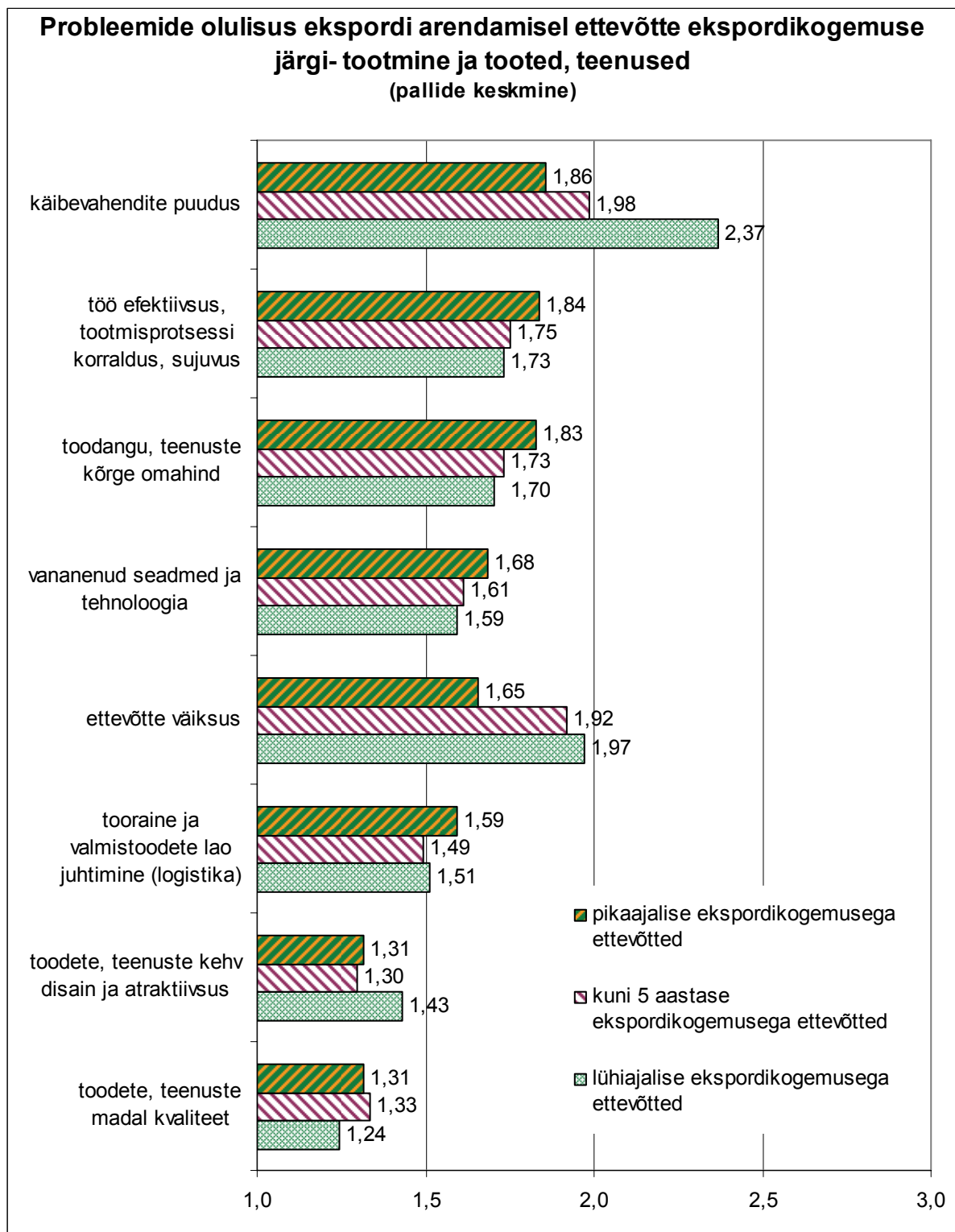
Ettevõtte suuruse järgi tunnetavad vastajad probleeme erinevalt. Suurettevõtetest ei olnud toodete ja teenuste kehv disain ning kvaliteet ühelegi vastajale suur probleem (tabel 3.4.3.). 7% mikro- ja väikeettevõtetest on tajunud neid muresid suurte probleemidena. Suurettevõtete jaoks on siin suurimateks ekspordialasteks takistusteks toodangu, teenuste kõrge omahind ja töö efektiivsus (joonis 3.3.11.). Mikro- ja väikeettevõtted seevastu näevad suurima takistusena käibevahendite puudust.

Joonis 3.3.11.



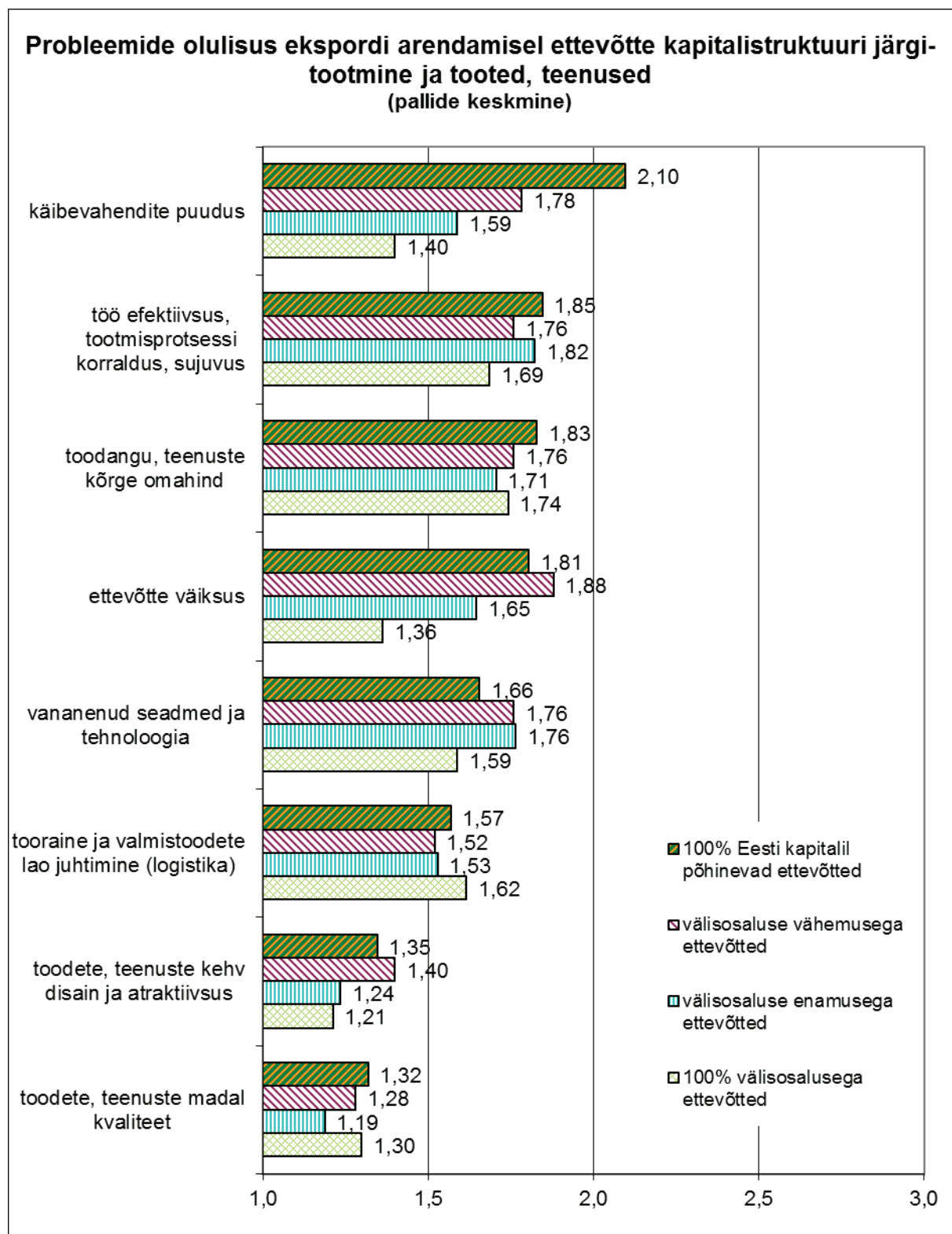
Eksporti alustanud ettevõtete jaoks on suurimateks probleemideks käibevahendite puudus (58% vastanud ettevõtetele) ja ettevõtte väiksus (tabel 3.4.3.). Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted näevad suurimaid takistusi lisaks käibevahendite puudusele töö efektiivsuses ja toodangu, teenuste kõrges omahinnas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

Joonis 3.3.12.



Välisosaluse struktuuri järgi hindasid Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted tootmisega seotud probleeme rohkem muret tekitavaks (joonis 3.3.13.). Kui Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted näevad suurt probleemi käibevahendite puuduses ja ettevõtte väiksuses vastavalt 37%-l ja 18%-l juhtudel, siis väliskapitali enamusega ettevõtted hindavad nimetatud probleeme suureks 11% ja 3% vastanute poolt (tabel 3.4.3.)

Joonis 3.3.13.



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

	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem
Ettevõtte väiksus			
Kokku	14,5	43,8	41,7
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	10,5	26,3	63,2
keskmised ettevõtted	5,5	35,8	58,7
mikro- ja väikeettevõtted	18,7	48,6	32,7
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	3,0	30,3	66,7
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	5,9	52,9	41,2
välisosaluse vähemusega ettevõtted	20,0	48,0	32,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	17,5	45,5	36,9
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	10,8	43,7	45,5
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	24,2	43,5	32,3
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	27,0	43,2	29,7
Vananenud seadmed ja tehnoloogia			
Kokku	14,2	37,5	48,3
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	25,0	35,0	40,0
keskmised ettevõtted	10,3	36,4	53,3
mikro- ja väikeettevõtted	15,1	38,1	46,8
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	10,3	38,2	51,5
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	17,6	41,2	41,2
välisosaluse vähemusega ettevõtted	20,0	36,0	44,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	14,3	37,0	48,7
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	14,6	38,9	46,4
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	15,3	30,5	54,2
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	10,8	37,8	51,4
Töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus			
Kokku	14,6	51,6	33,9
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	10,0	65,0	25,0
keskmised ettevõtted	10,4	56,6	33,0
mikro- ja väikeettevõtted	16,7	48,4	34,9

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

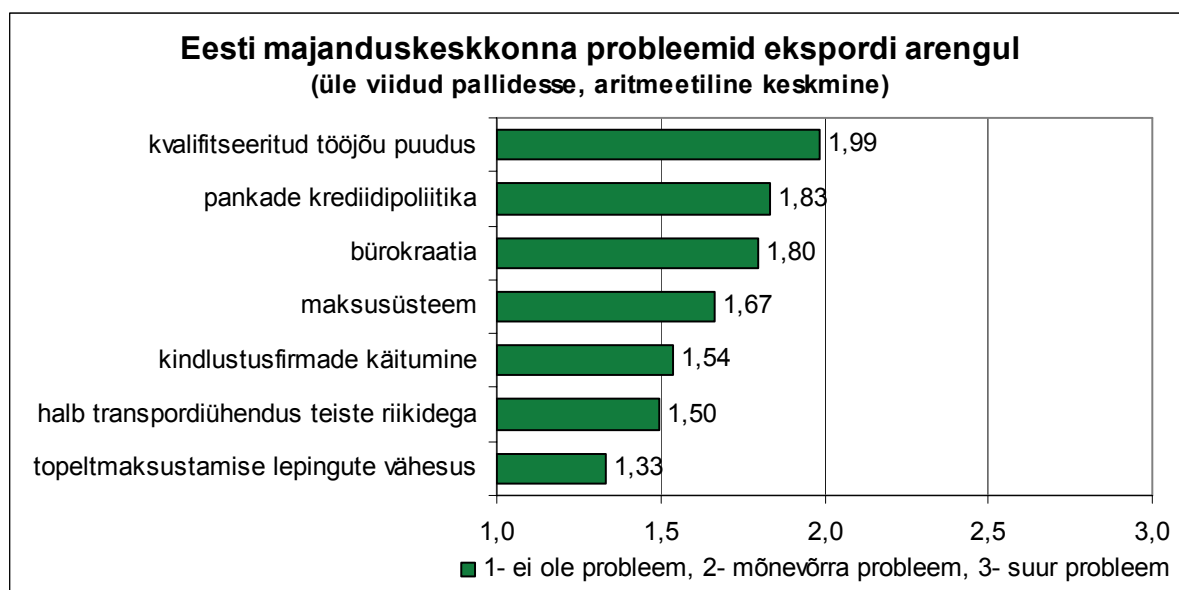
	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem
Toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus			
Kokku	5,7	20,8	73,6
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	0,0	15,0	85,0
keskmised ettevõtted	3,9	24,3	71,8
mikro- ja väikeettevõtted	6,9	19,8	73,4
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			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

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

3.3.2. Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

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

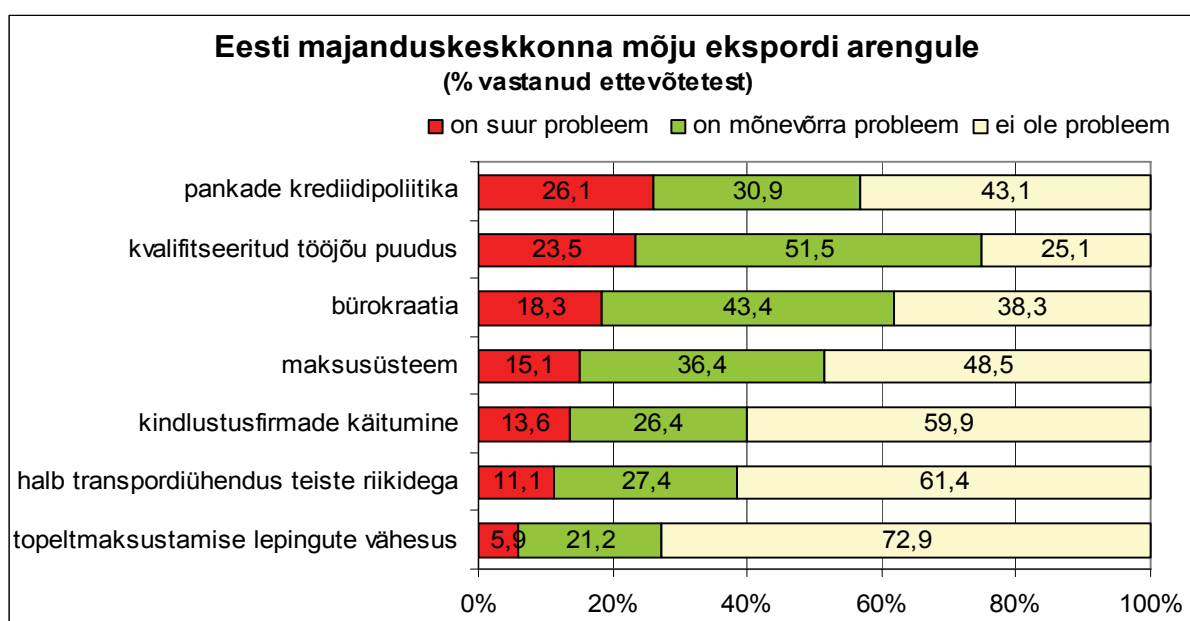
Joonis 3.3.14.



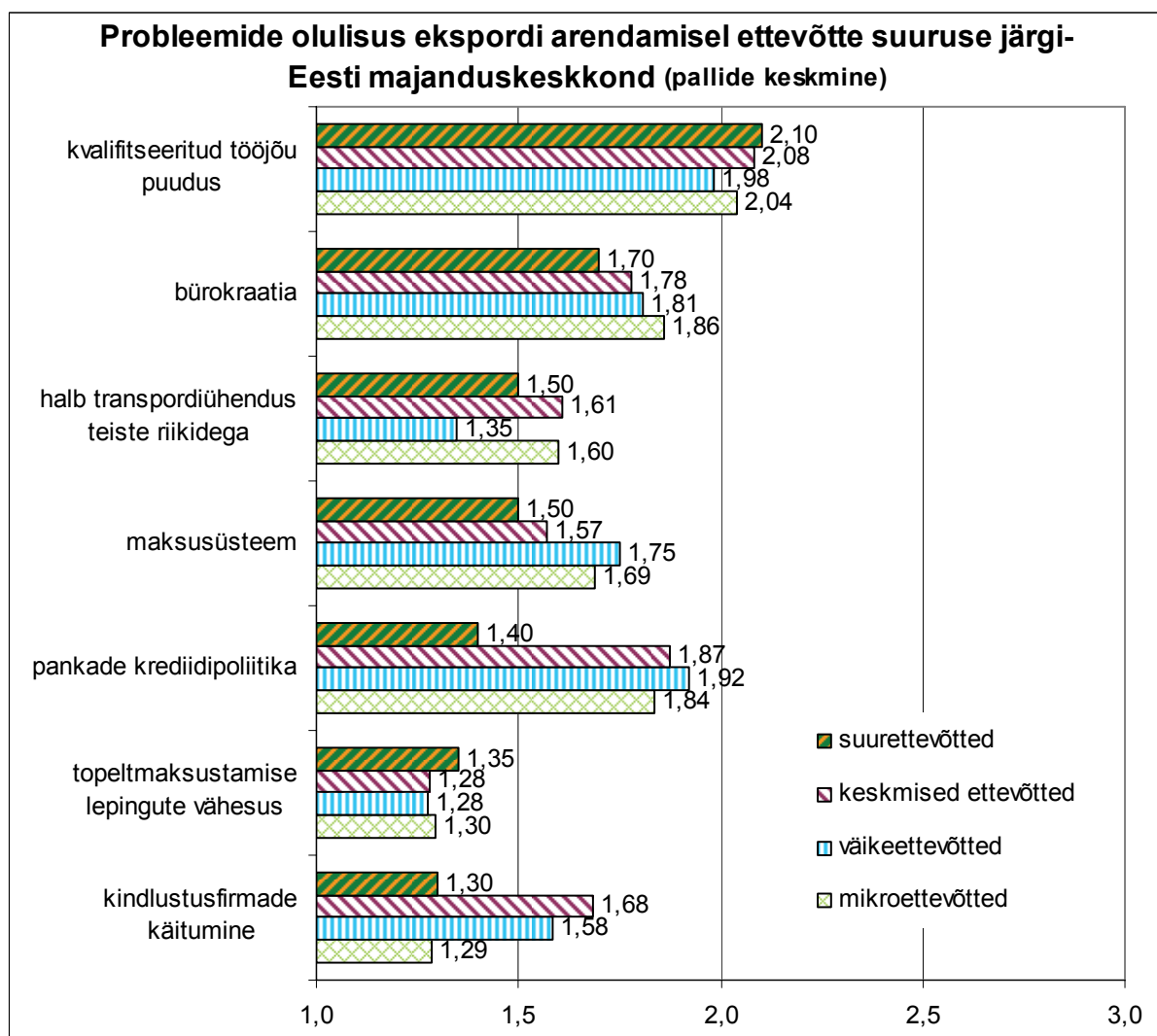
Pankade krediitpoliitikat ja kvalifitseeritud tööjõu puudust on vastavalt 26% ja 24% vastanud ettevõtetest hinnanud suurteks probleemideks (joonis 3.3.15.). Seevastu topeltmaksustamise lepingute vähesust, halba transpordiühendust teiste riikidega ja kindlustusfirmade käitumist ei ole ettevõtted näinud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

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

Joonis 3.3.15.

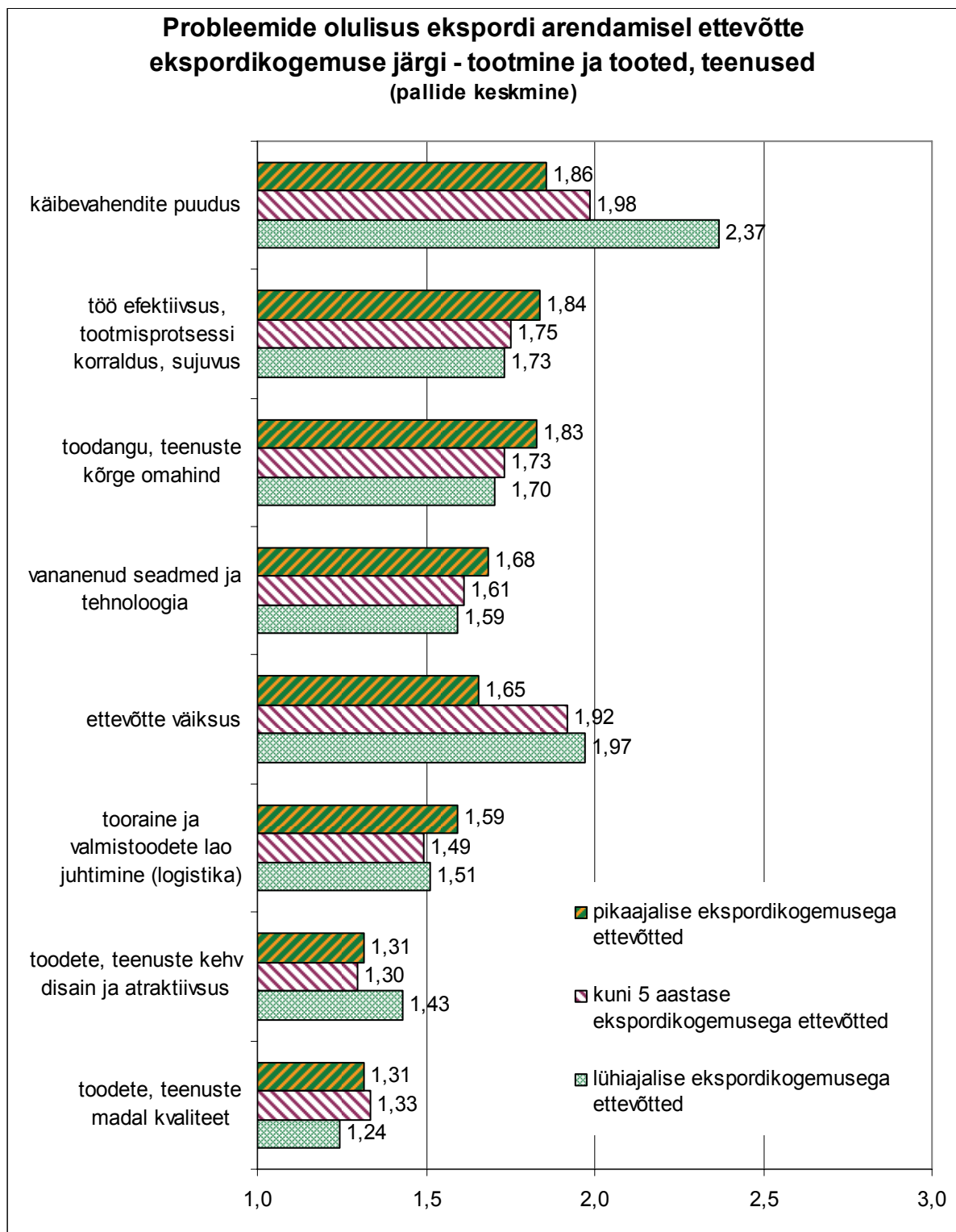


Joonis 3.3.16.



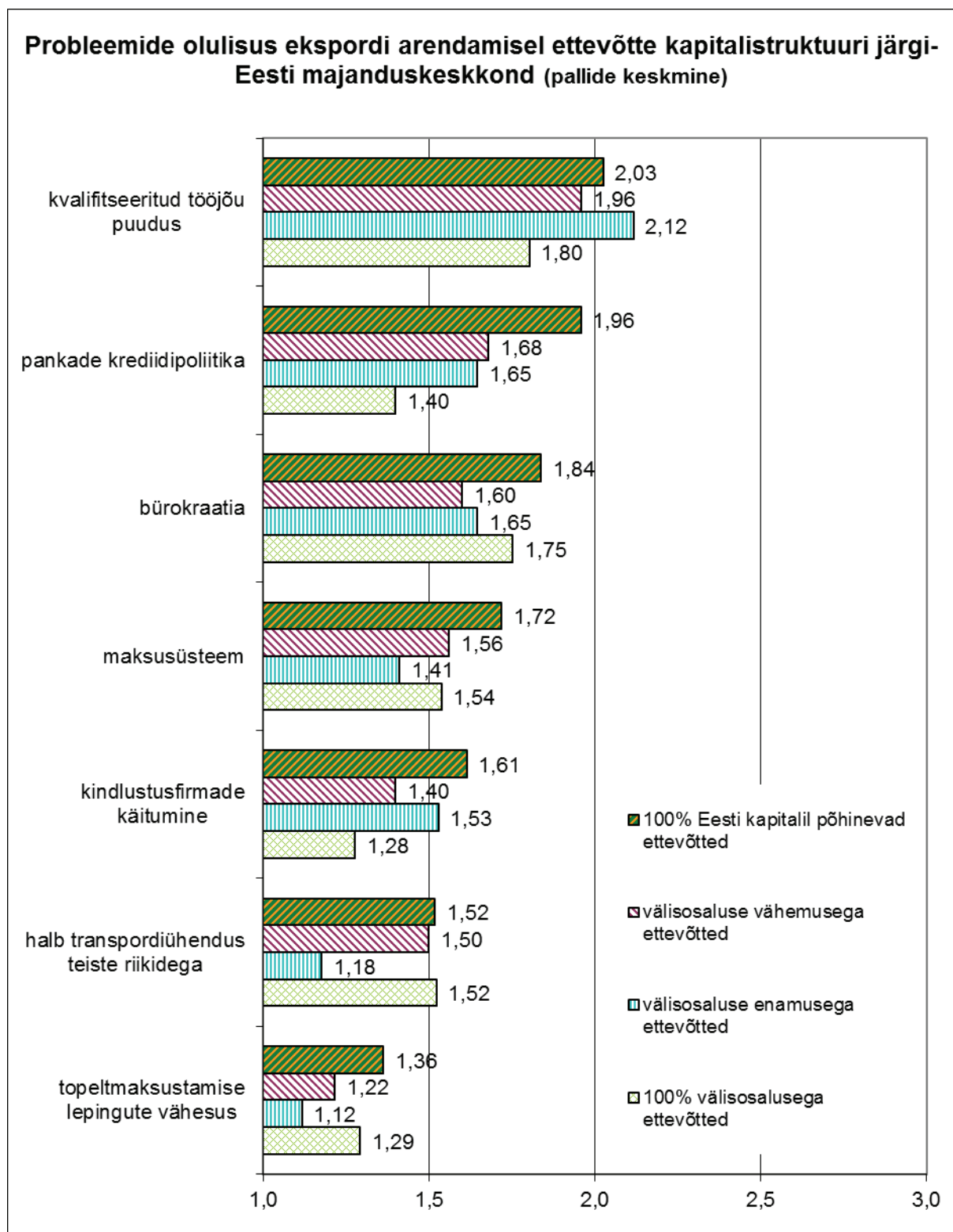
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted tajuvad majanduskeskkonna pärssivat mõju ekspordi arengule vähem (joonis 3.3.17.). Kõige suurem erinevus võrreldes eksporti alustanud ettevõtetega seisneb maksusüsteemi problemaatilisuse hindamises. Alustanud ettevõtetest veerand näeb maksusüsteemis suurt probleemi (pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetest 15%).

Joonis 3.3.17.



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

Joonis 3.3.18.



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

	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem
Pankade krediitpoliitika			
Kokku	26,1	30,9	43,1
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	10,0	20,0	70,0
keskmised ettevõtted	27,6	31,4	41,0
mikro- ja väikeettevõtted	26,7	31,5	41,8
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	9,2	21,5	69,2
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	17,6	29,4	52,9
välisosaluse vähemusega ettevõtted	20,0	28,0	52,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	31,6	32,7	35,7
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	25,5	29,5	45,1
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	22,6	40,3	37,1
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	38,9	27,8	33,3
Kindlustusfirmade käitumine			
Kokku	13,6	26,4	59,9
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	5,0	20,0	75,0
keskmised ettevõtted	22,1	25,0	52,9
mikro- ja väikeettevõtted	10,7	27,6	61,7
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	4,6	18,5	76,9
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	11,8	29,4	58,8
välisosaluse vähemusega ettevõtted	8,0	24,0	68,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	16,7	28,0	55,3
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	14,9	27,6	57,5
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	7,0	22,8	70,2
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	15,2	24,2	60,6
Bürokraatia			
Kokku	18,3	43,4	38,3
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	10,0	50,0	40,0
keskmised ettevõtted	15,4	48,1	36,5
mikro- ja väikeettevõtted	20,2	40,9	38,9

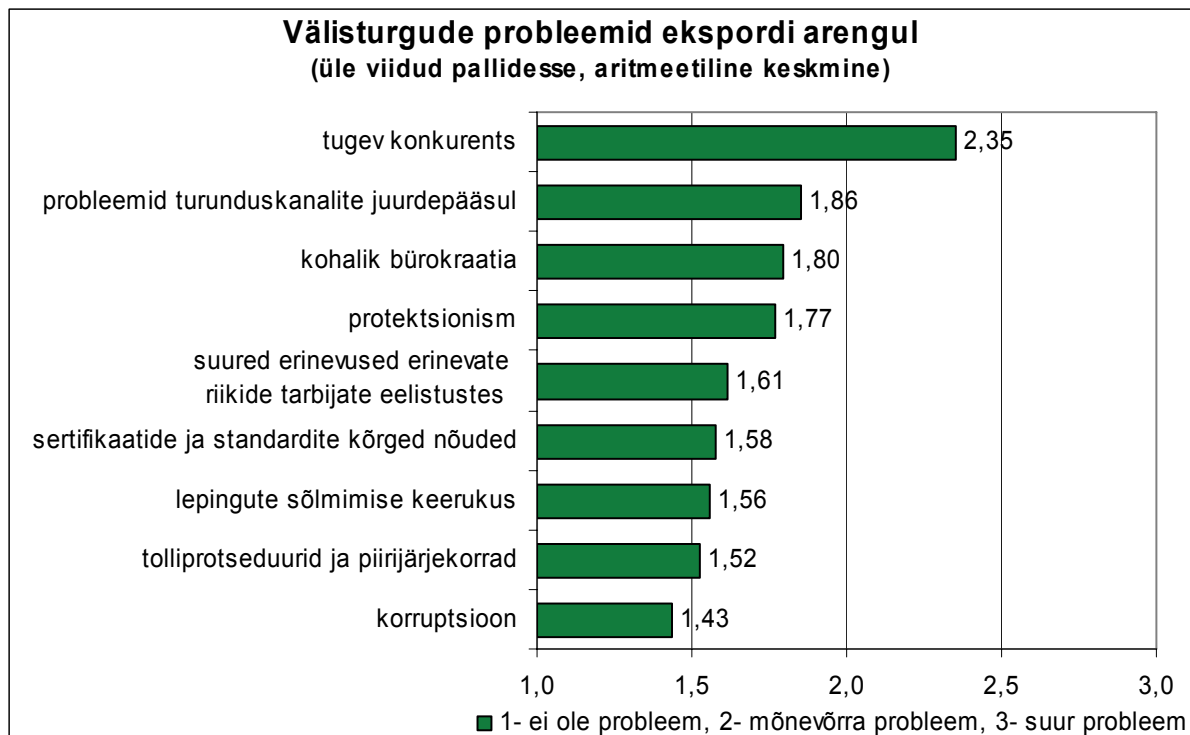
	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	12,3	50,8	36,9
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	11,8	41,2	47,1
välisosaluse vähemusega ettevõtted	12,0	36,0	52,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	21,1	41,8	37,2
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	18,2	42,7	39,1
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	16,9	45,8	37,3
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	22,9	45,7	31,4
Maksusüsteem			
Kokku	15,1	36,4	48,5
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	15,0	20,0	65,0
keskmised ettevõtted	11,4	33,3	55,2
mikro- ja väikeettevõtted	16,7	39,0	44,3
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	12,3	29,2	58,5
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	5,9	29,4	64,7
välisosaluse vähemusega ettevõtted	12,0	32,0	56,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	16,5	38,8	44,6
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	14,7	38,5	46,9
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	11,9	25,4	62,7
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	25,0	38,9	36,1
Kvalifitseeritud tööjõu puudus			
Kokku	23,5	51,5	25,1
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	35,0	40,0	25,0
keskmised ettevõtted	27,1	49,5	23,4
mikro- ja väikeettevõtted	23,5	53,4	23,1
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	16,7	47,0	36,4
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	35,3	41,2	23,5
välisosaluse vähemusega ettevõtted	20,0	56,0	24,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	24,7	53,2	22,1
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	24,3	51,8	23,9
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	20,3	50,8	28,8
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	24,3	51,4	24,3

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

3.3.3. Välisturgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

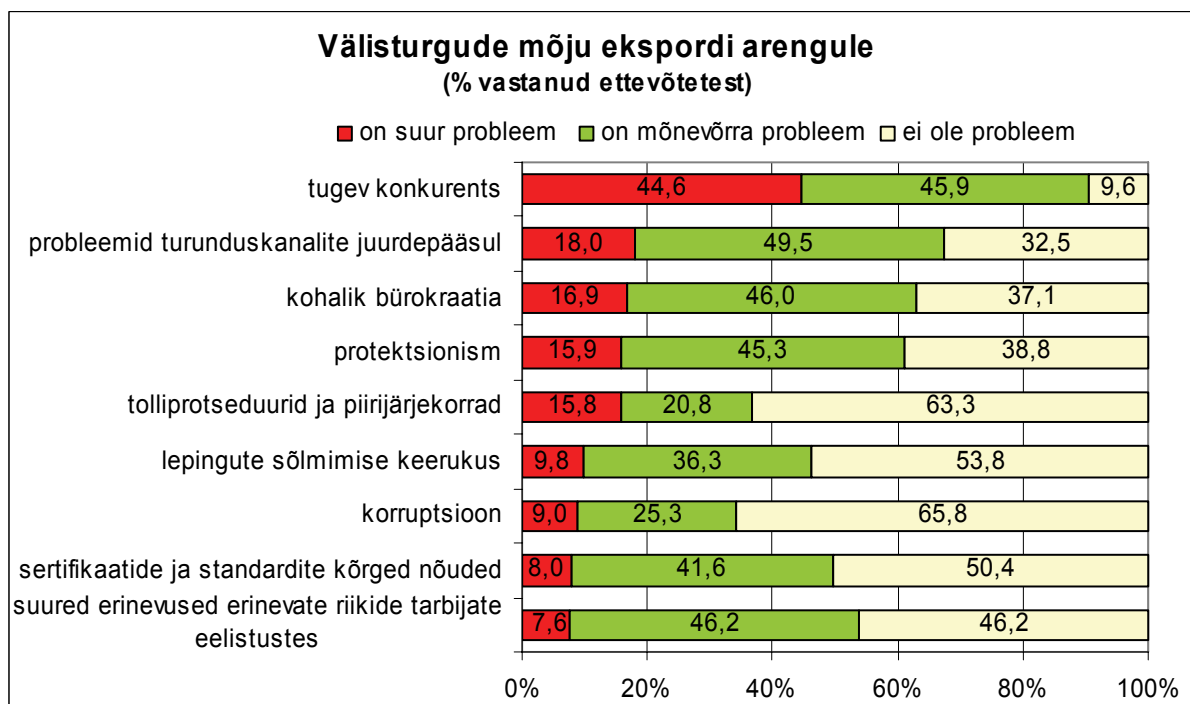
Uuring näitas, et välisturgude takistustest on kõige suuremad probleemid tugev konkurents, juurdepääs turunduskanalitele ja kohalik bürokraatia (joonis 3.3.19.).

Joonis 3.3.19.



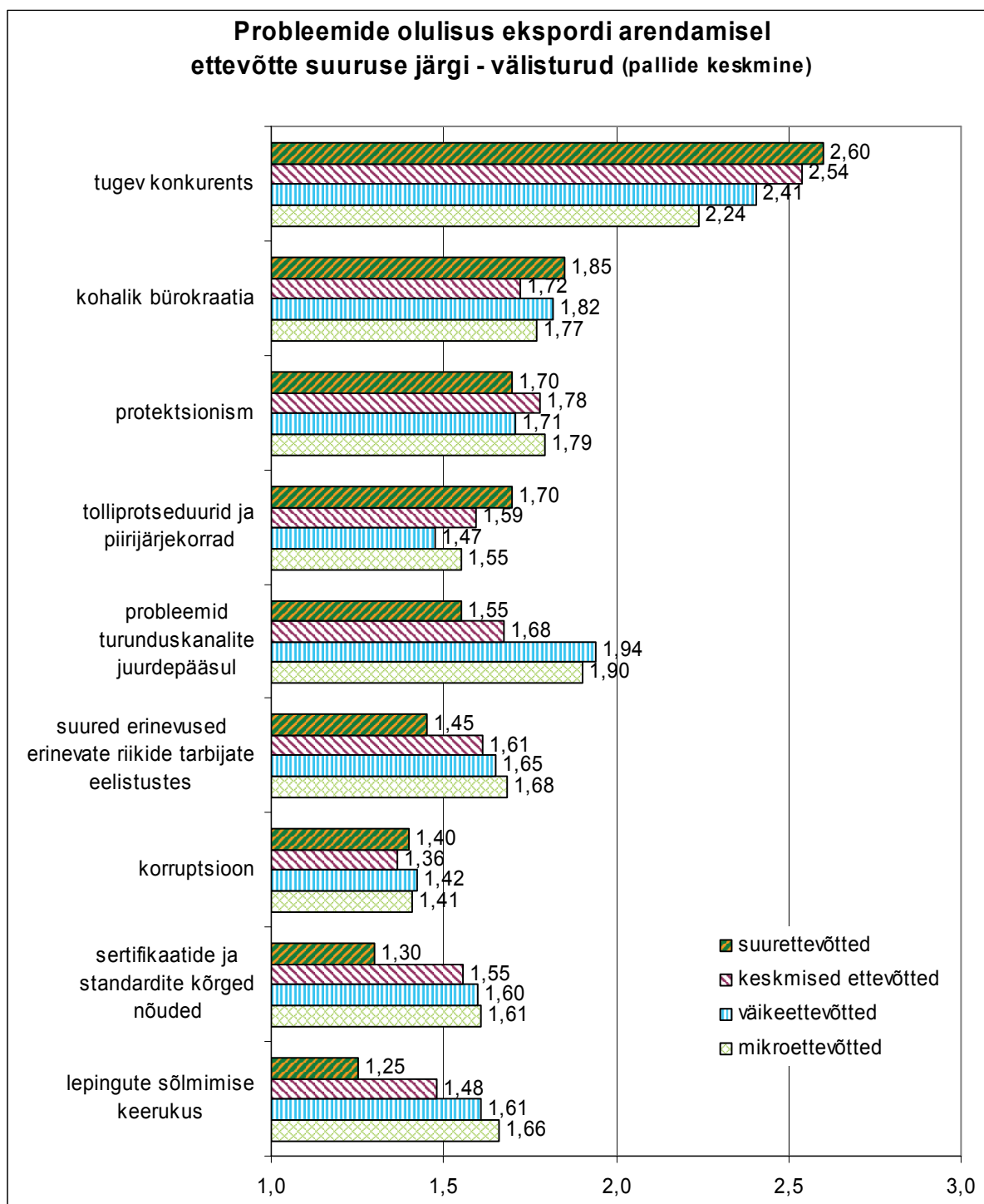
Tugev konkurents oli suureks probleemiks 45%-le vastanud ettevõtetele (joonis 3.3.20). Vähem takistavad ettevõtteid tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad ning korruptsioon.

Joonis 3.3.20



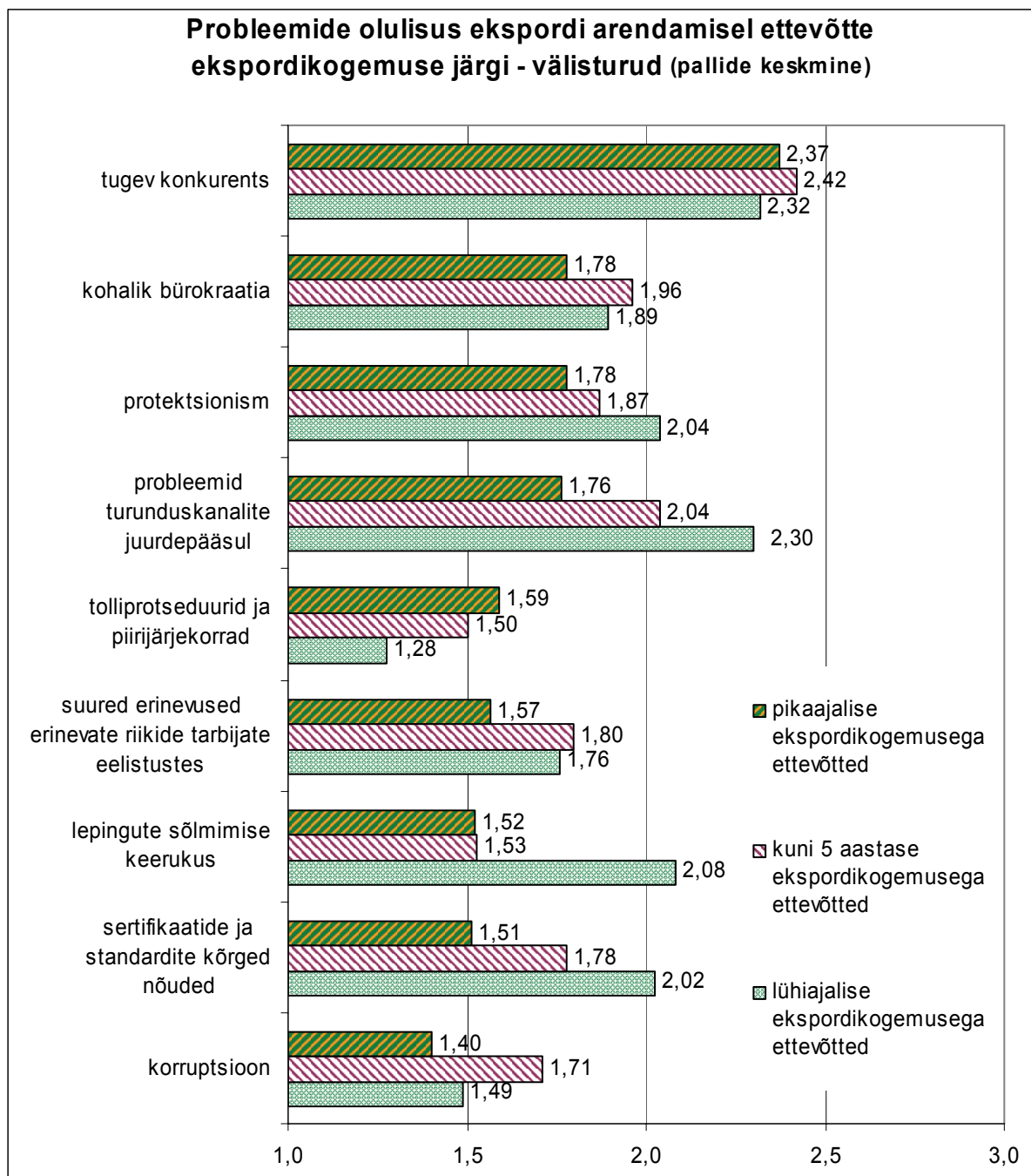
Suurettevõtetest 65% ning mikro- ja väikeettevõtetest 40% hindasid suurimaks välisurgude probleemiks tugevat konkurentsi (joonis 3.3.21.) (tabel 3.3.5.). Suurettevõtete puhul ei märkinud ükski ettevõtte suureks takistuseks sertifikaatide ja standardite kõrgeid nõudmisi, suuri erinevusi erinevate riikide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

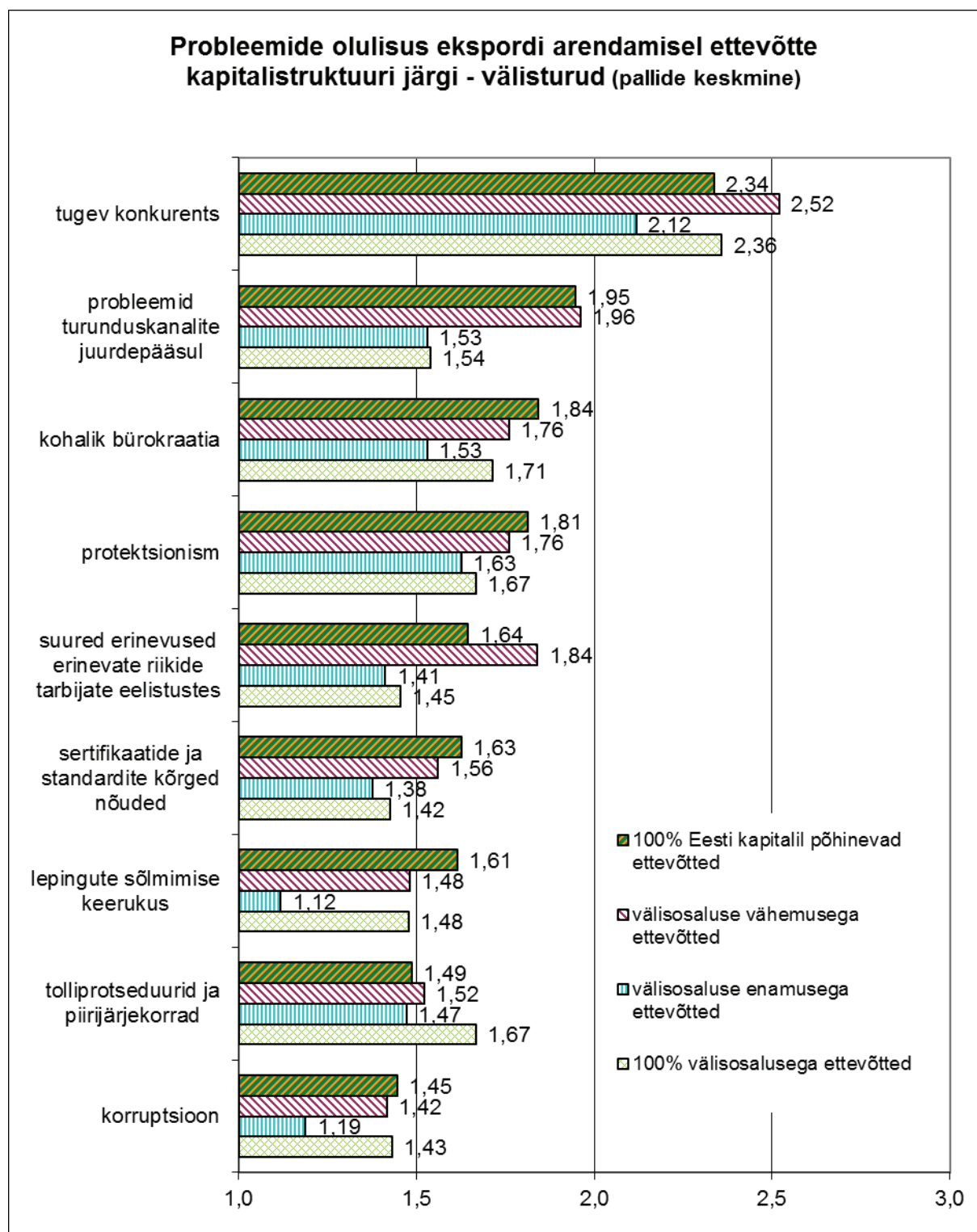
Joonis 3.3.21.



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

Joonis 3.3.22.





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

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

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

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

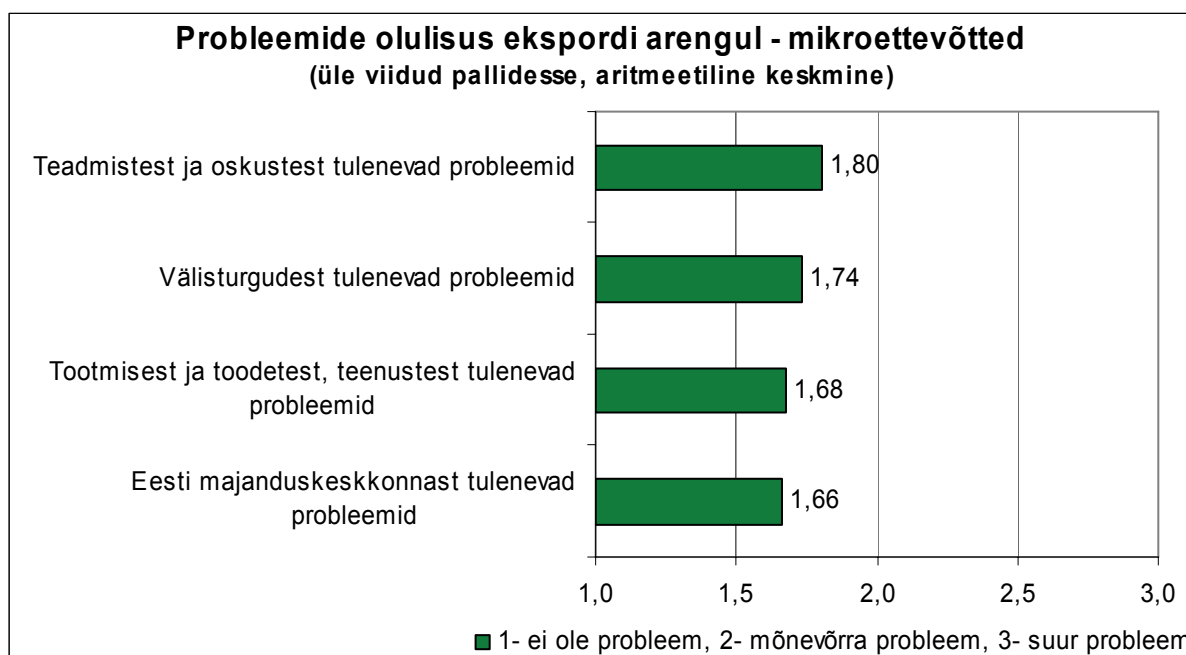
	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	19,5	45,2	35,2
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	15,1	48,2	36,1
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	21,3	46,4	39,3
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	25,0	37,1	40,0
Korruptsioon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

3.3.4. Kokkuvõtte probleemide olulisusest eksportööride jaoks kriteeriumite lõikes

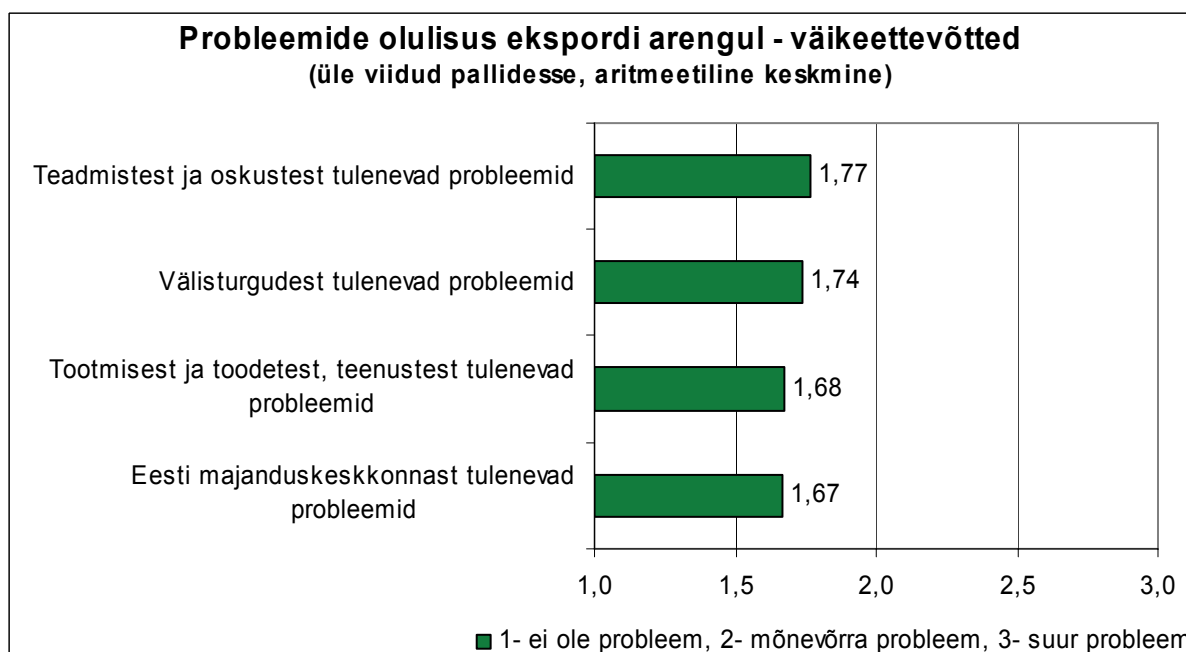
Probleemid ettevõtte suuruse järgi

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

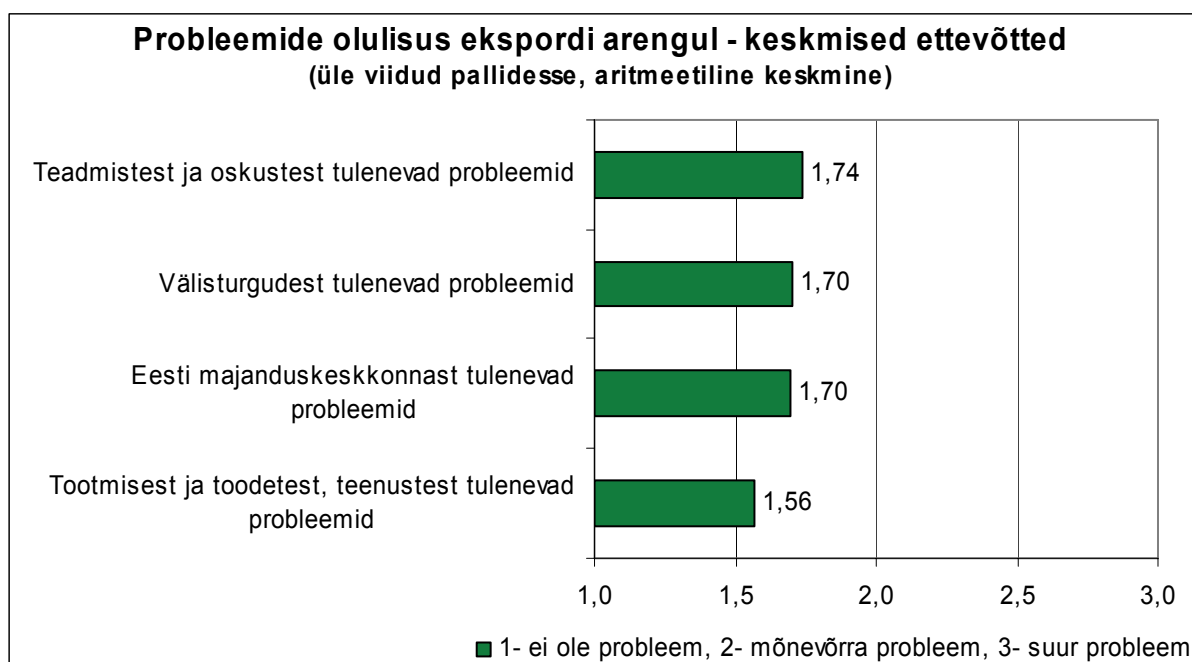
Joonis 3.3.24.



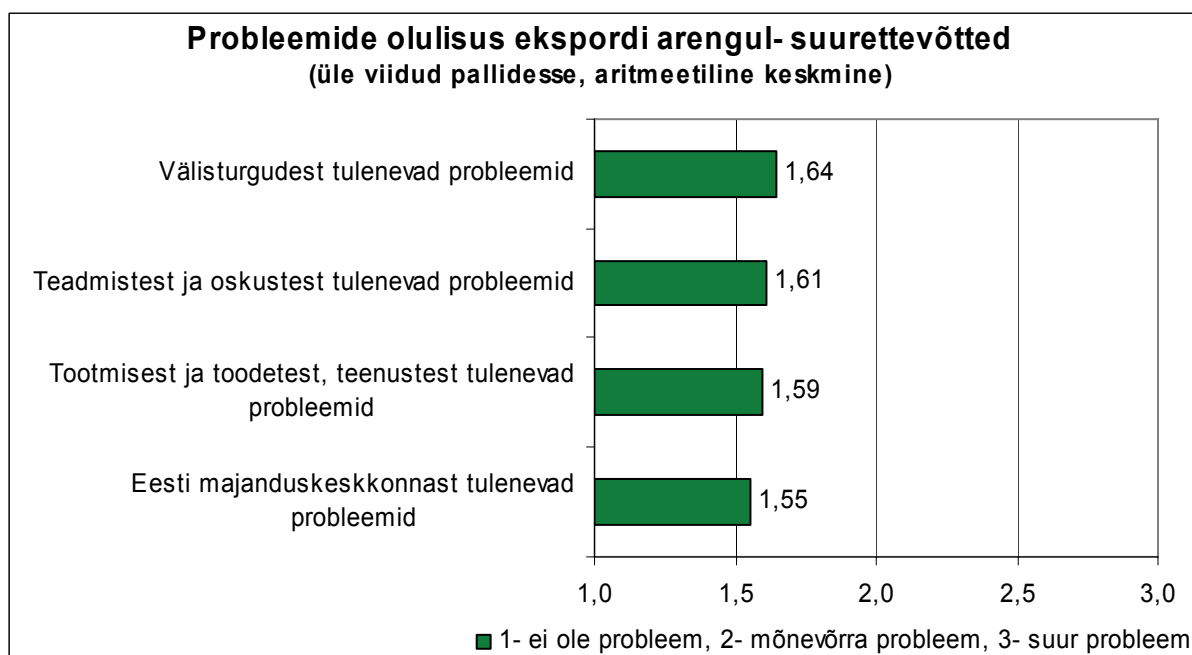
Joonis 3.3.25.



Joonis 3.3.26.

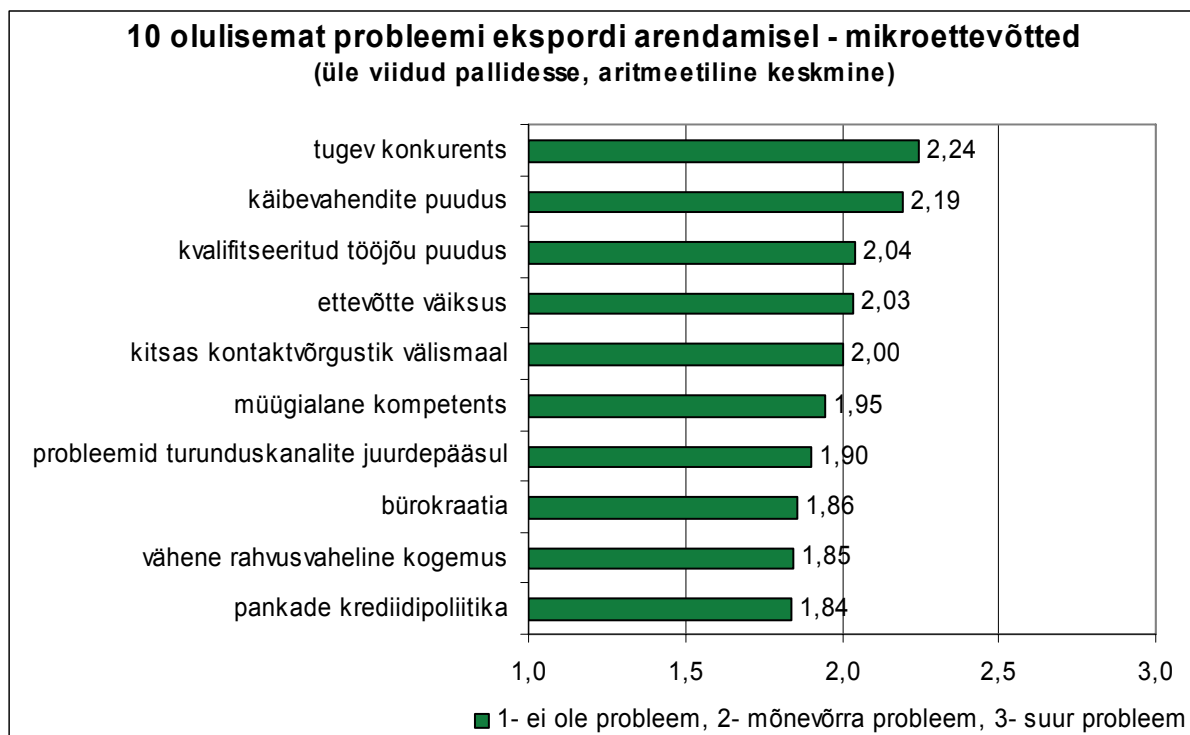


Joonis 3.3.27.

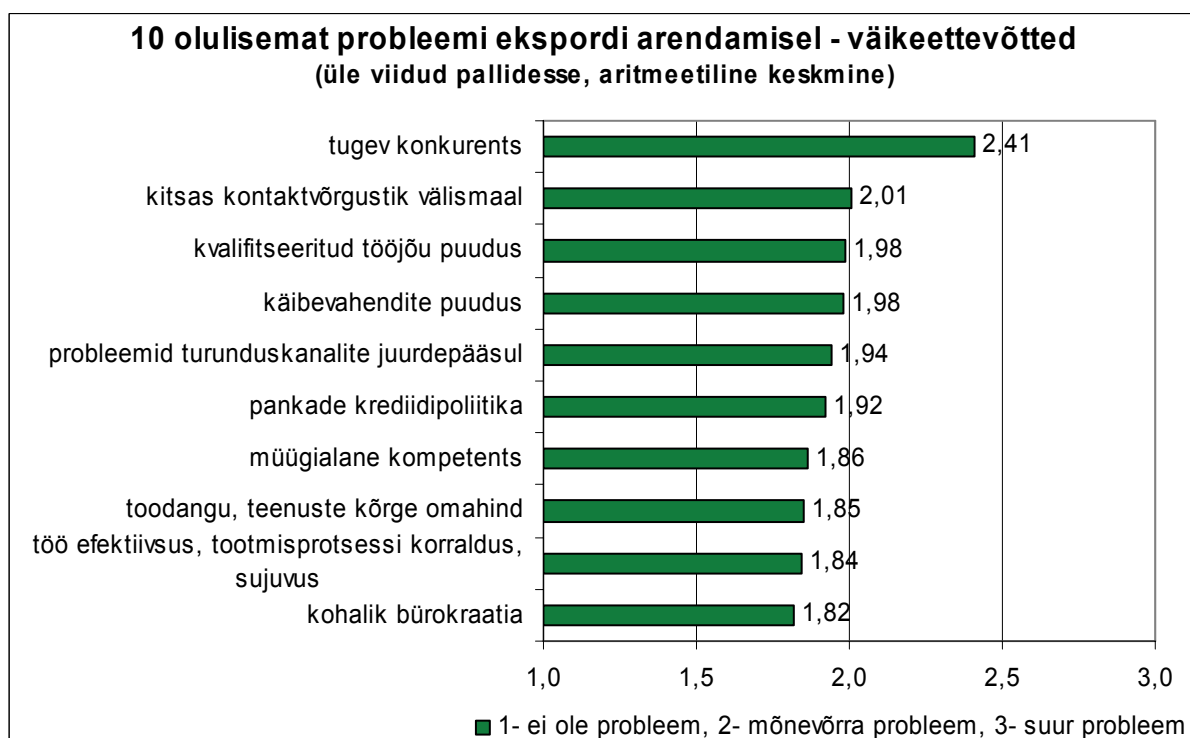


Mikroettevõtetele on olulised probleemid lisaks tugevale konkurentsile ja kvalifitseeritud tööjõu puudusele ka käibevahendite puudus ja ettevõtte väiksus, suuretevõtted seevastu tunnetavad oluliste probleemidena toodangu, teenuste kõrget omahinda ja kohalikku bürokraatiat (joonised 3.3.28. - 3.3.31.).

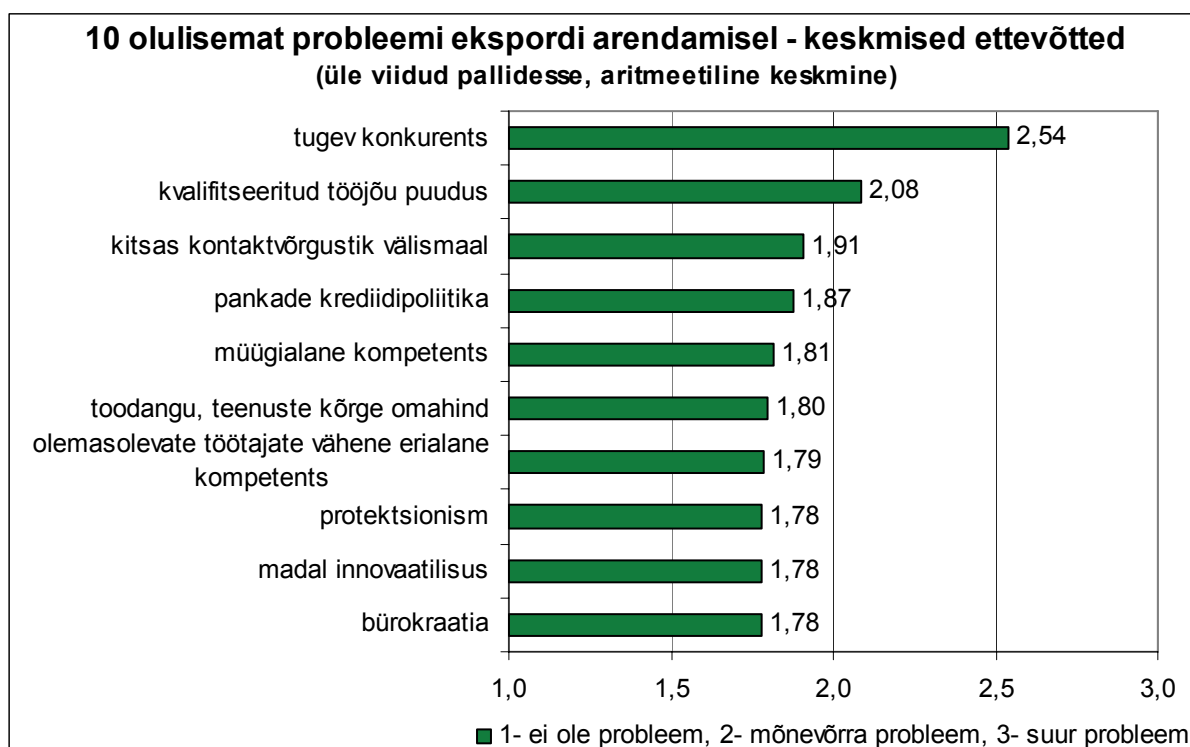
Joonis 3.3.28.



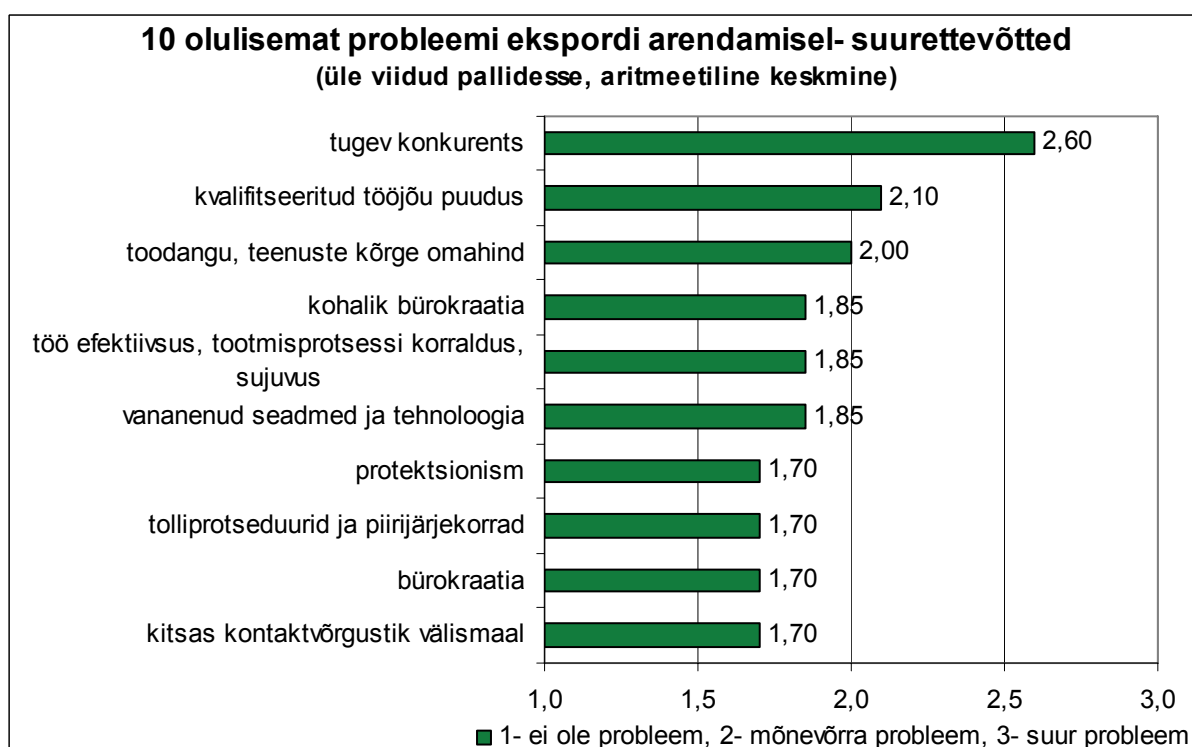
Joonis 3.3.29.



Joonis 3.3.30



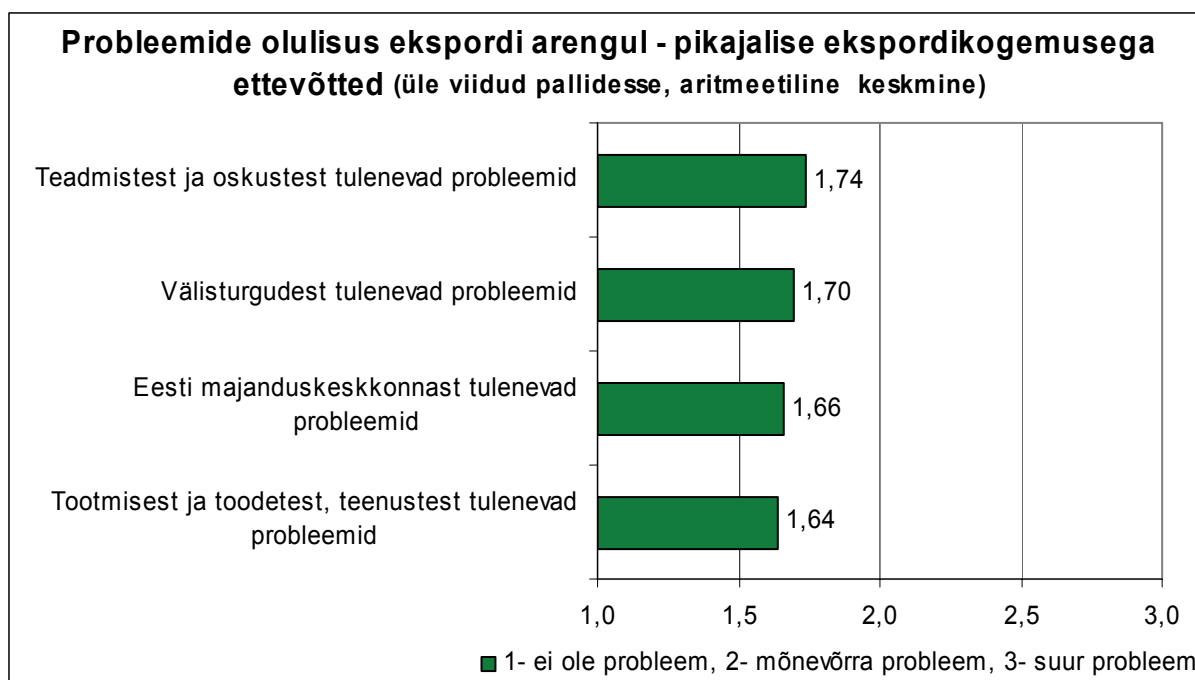
Joonis 3.3.31.



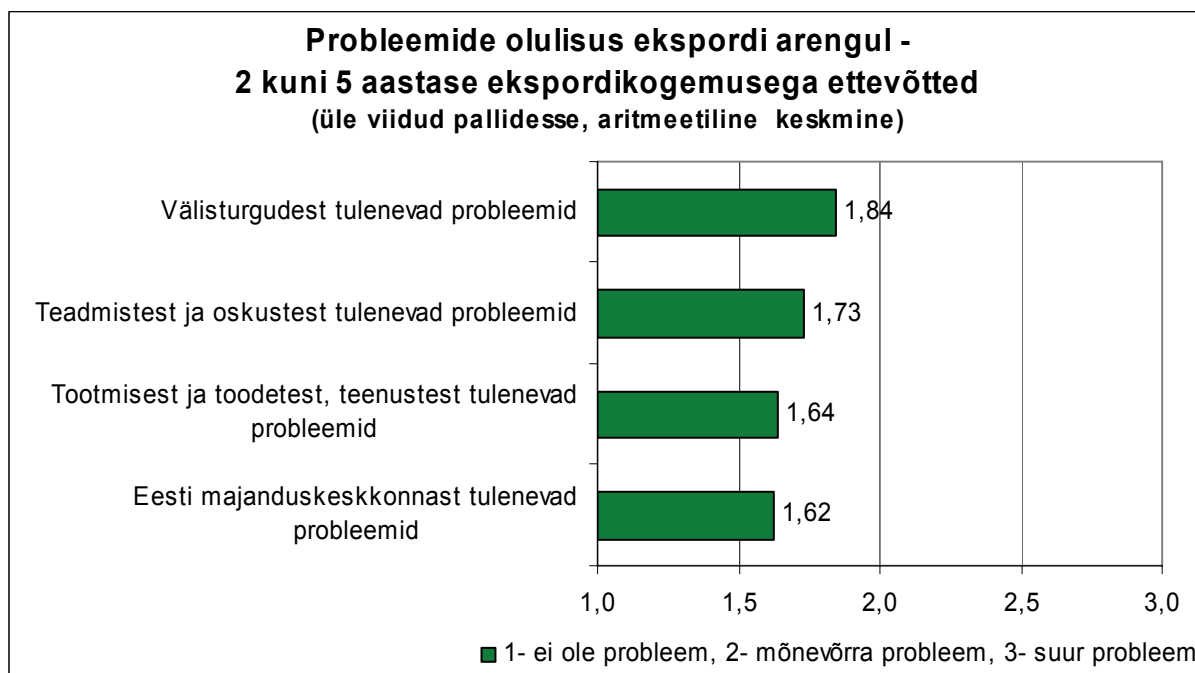
Probleemid ekspordikogemuse järgi

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

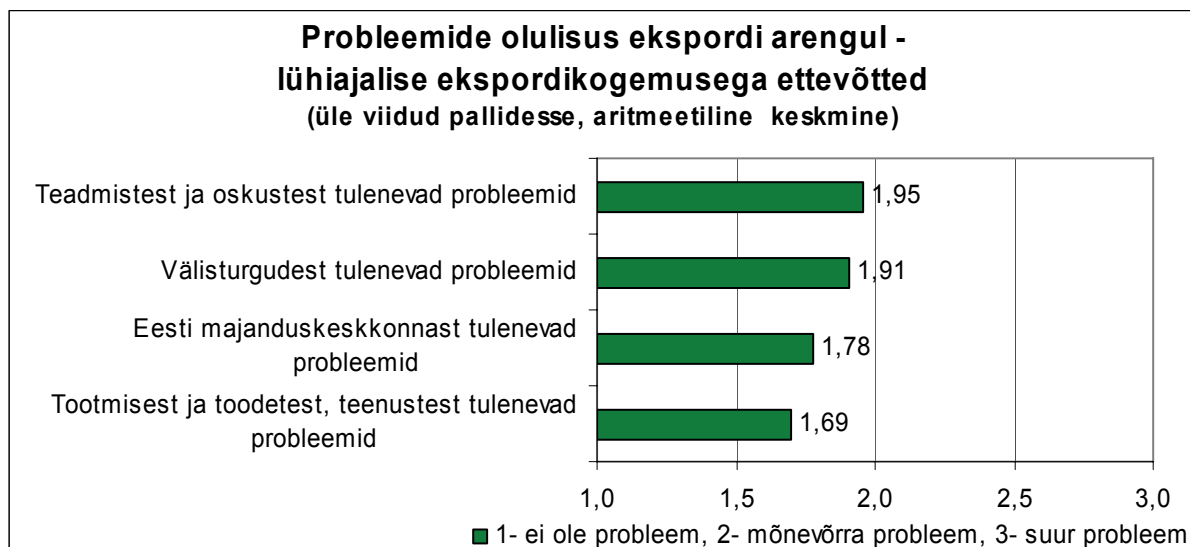
Joonis 3.3.32.



Joonis 3.3.33.



Joonis 3.3.34.

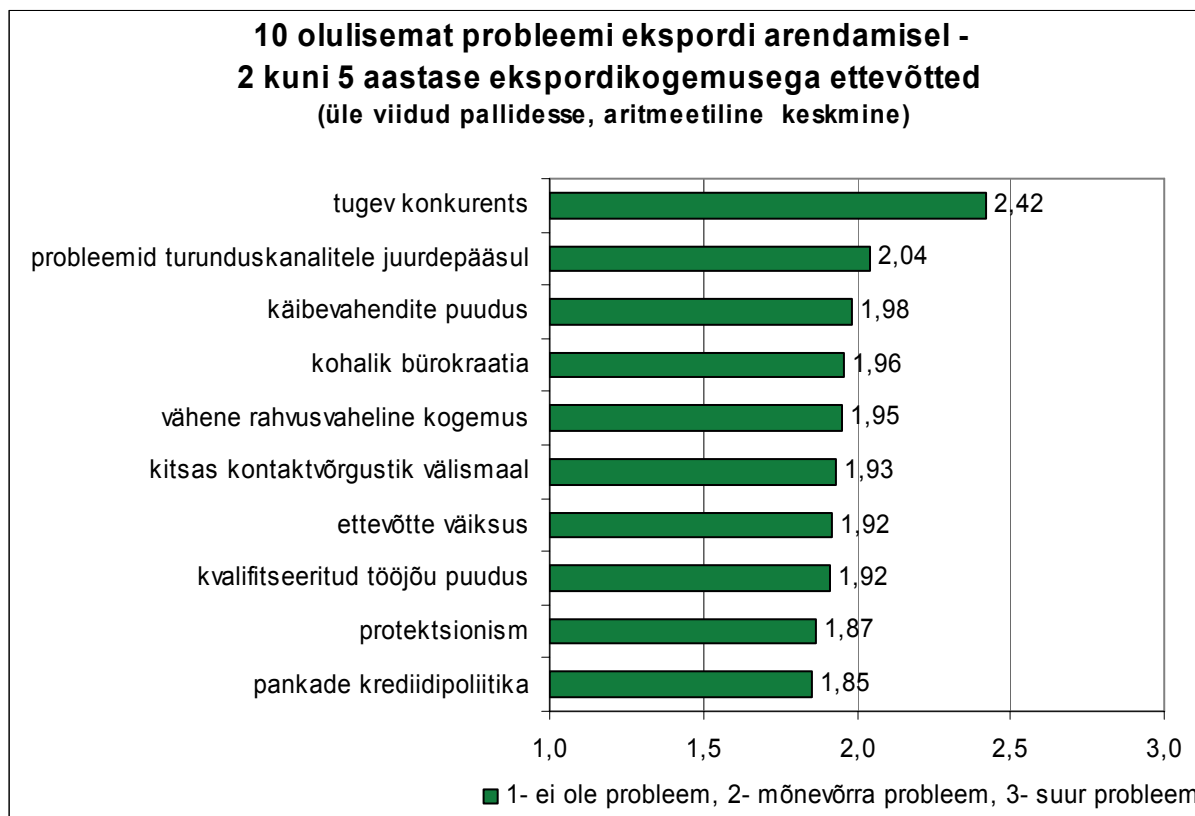


Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtete jaoks on suuremad probleemid seotud tugeva konkurentsi ja kvalifitseeritud tööjõu puudusega. Eksporti alles alustanud ettevõtted hindavad kõige probleemsemateks seevastu käibevahendite puudust ja kitsast kontaktvõrgustikku välismaal (joonised 3.3.35. - 3.3.37.). 2-5 aastat ekspordiga tegelenud ettevõtted on suure probleemina välja toonud juurdepääsu turunduskanalitele.

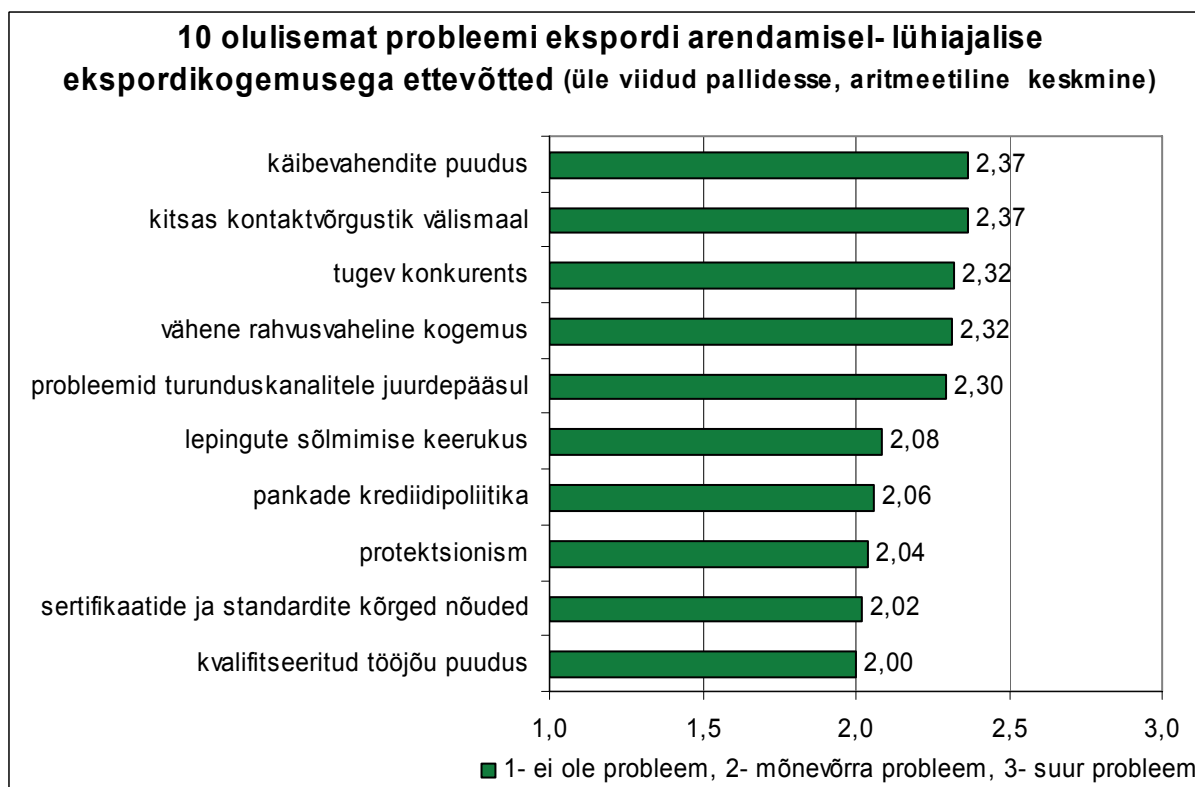
Joonis 3.3.35.



Joonis 3.3.36.



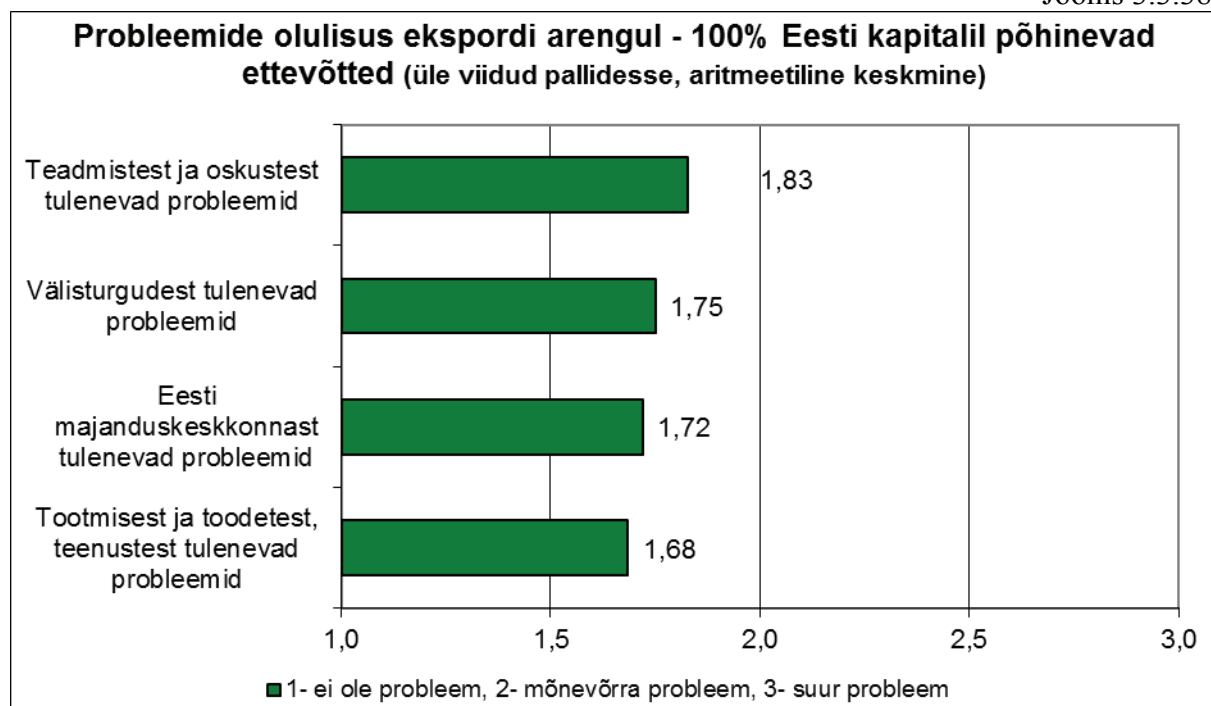
Joonis 3.3.37.



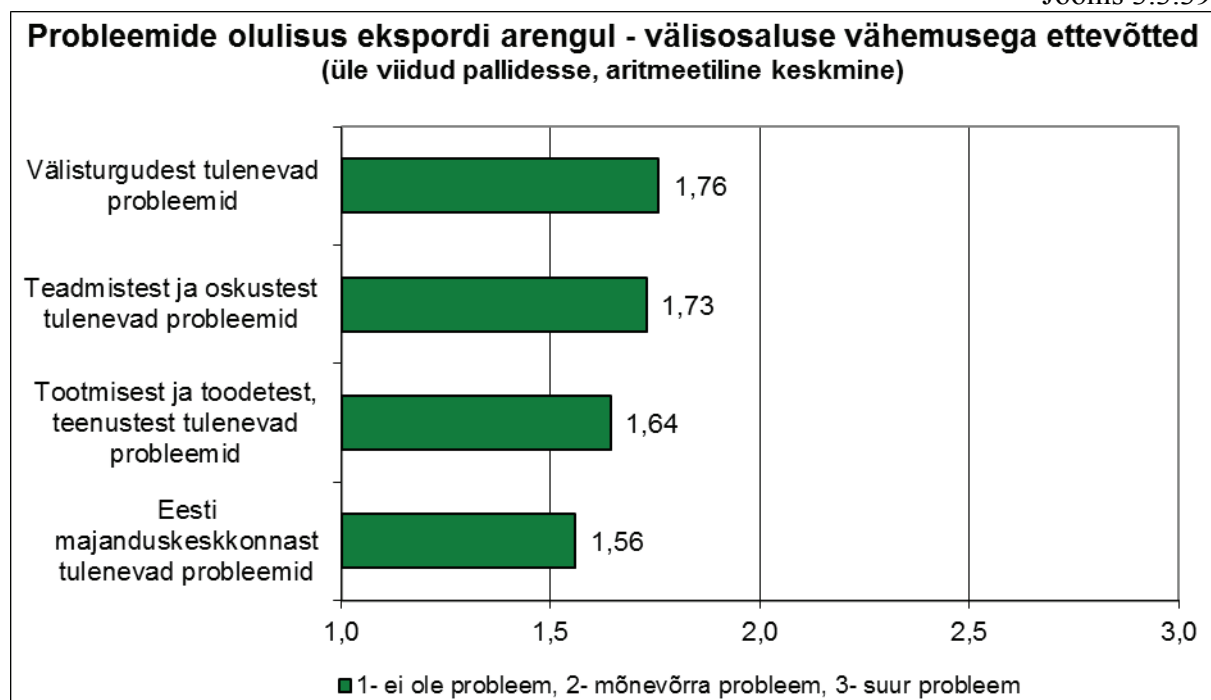
Probleemid välisosaluse järgi

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

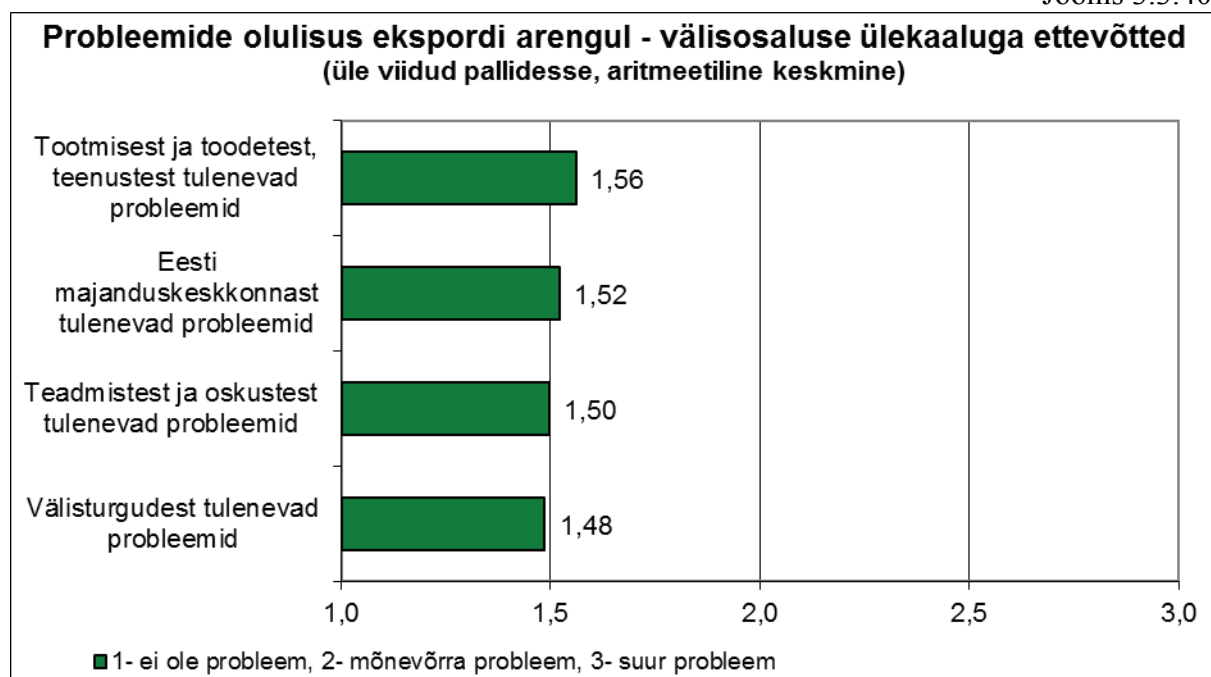
Joonis 3.3.38.



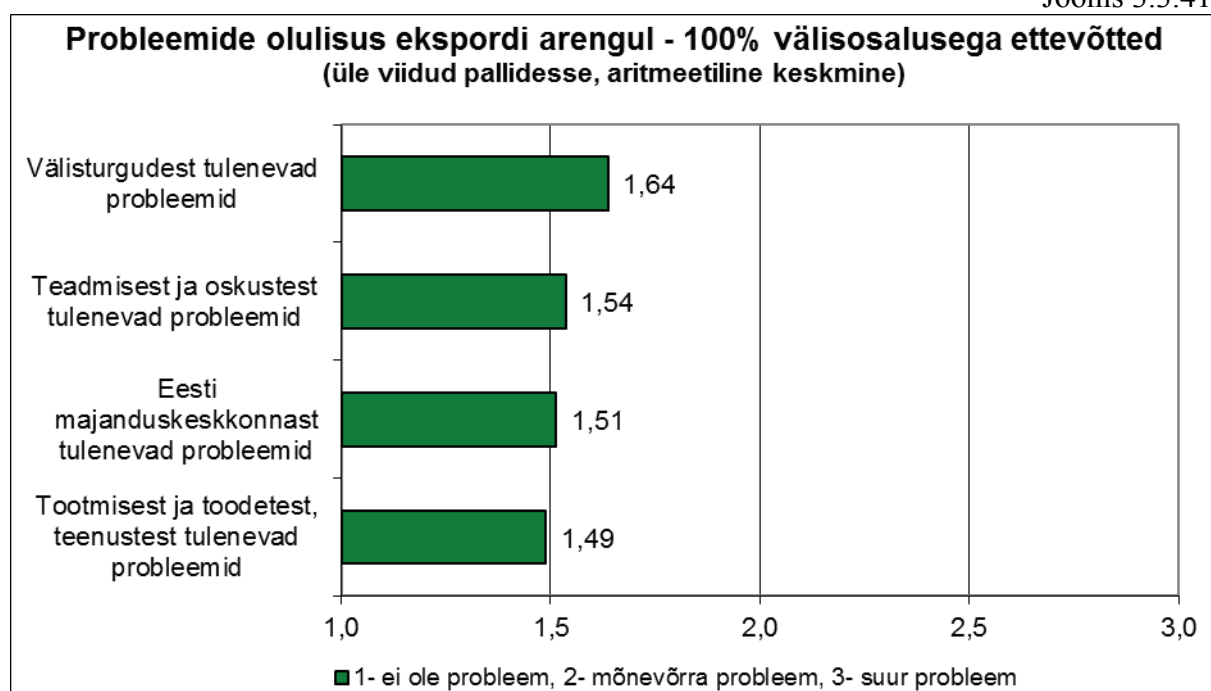
Joonis 3.3.39.



Joonis 3.3.40.

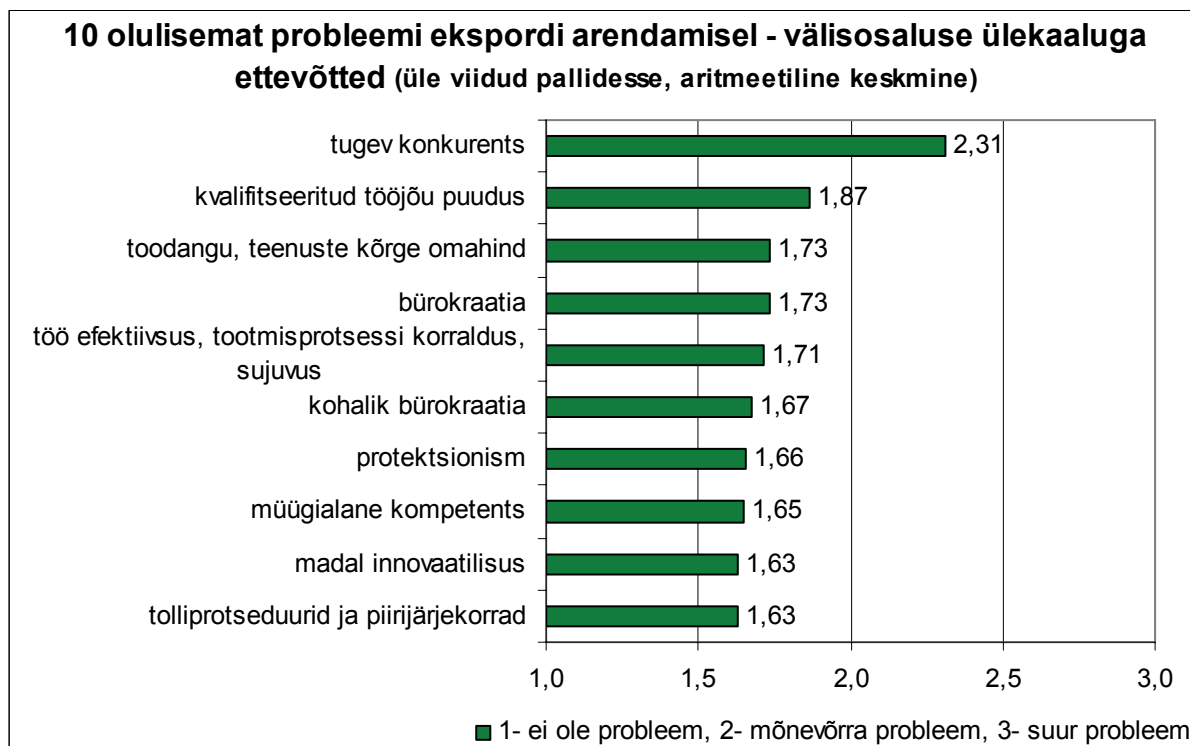


Joonis 3.3.41.

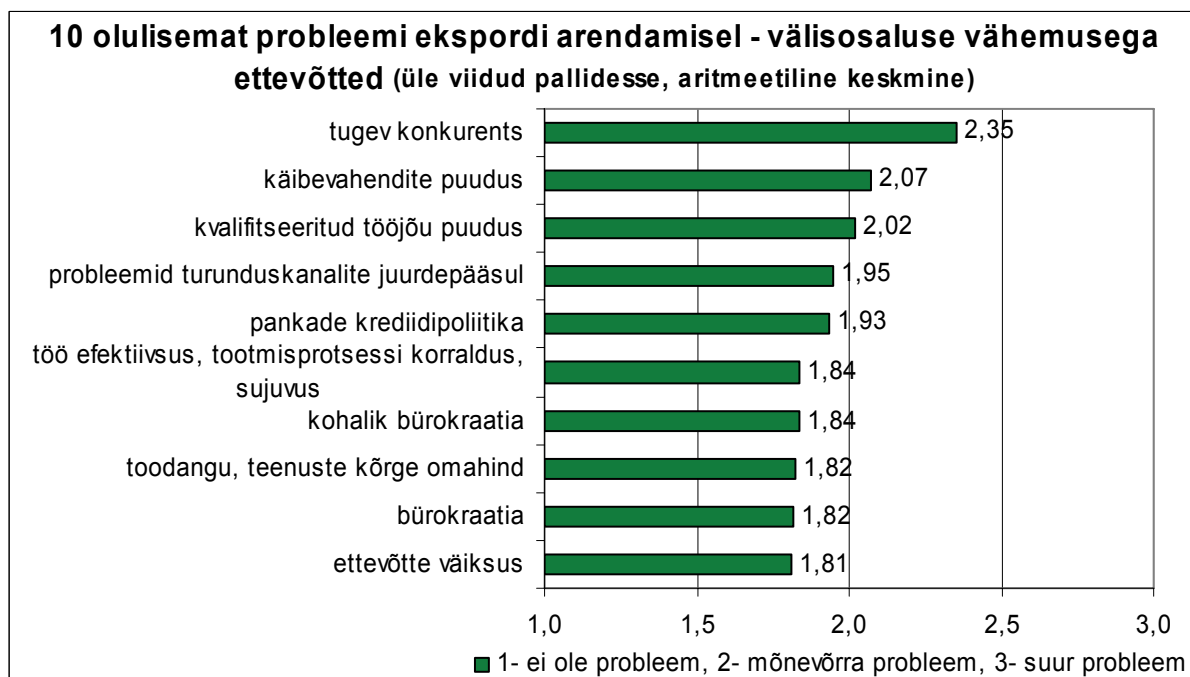


Välisosaluse ülekaaluga ja Eesti kapitali enamusega ettevõtted hindavad ühiselt suurimaks probleemiks tugevat konkurentsi. Lisaks on suurteks probleemideks välisosaluse ülekaaluga ettevõtete jaoks kvalifitseeritud tööjõu puudus ja toodangu/teenuste kõrge omahind (joonised 3.3.42. - 3.3.43.). Eesti kapitali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

Joonis 3.3.42.



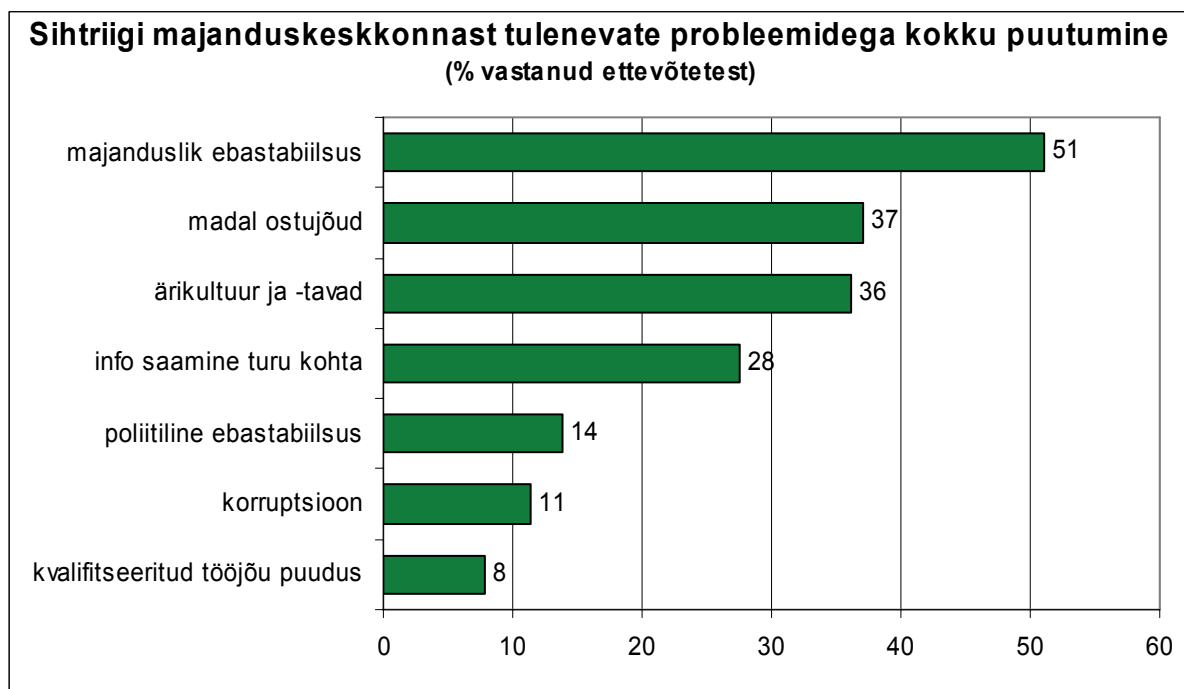
Joonis 3.3.43.



3.3.5. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

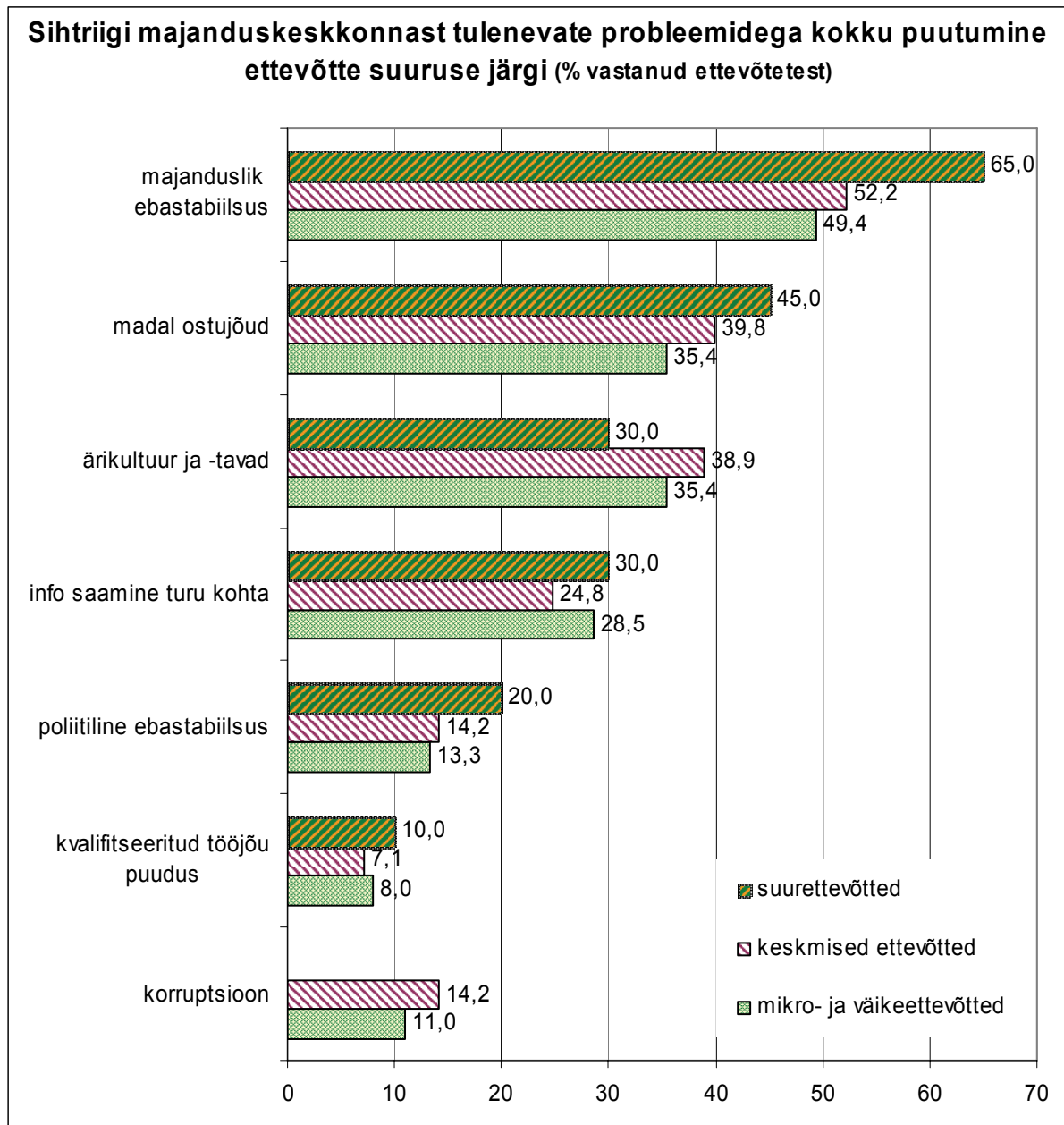
Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest on ettevõtted enim kokku puutunud majandusliku ebastabiilsuse, madala ostujõu ning ärikultuuri ja -tavadega. Ekspordi arengut on üle poolte ettevõtete puhul takistanud majanduslik ebastabiilsus (joonis 3.3.44.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest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

Joonis 3.3.44.



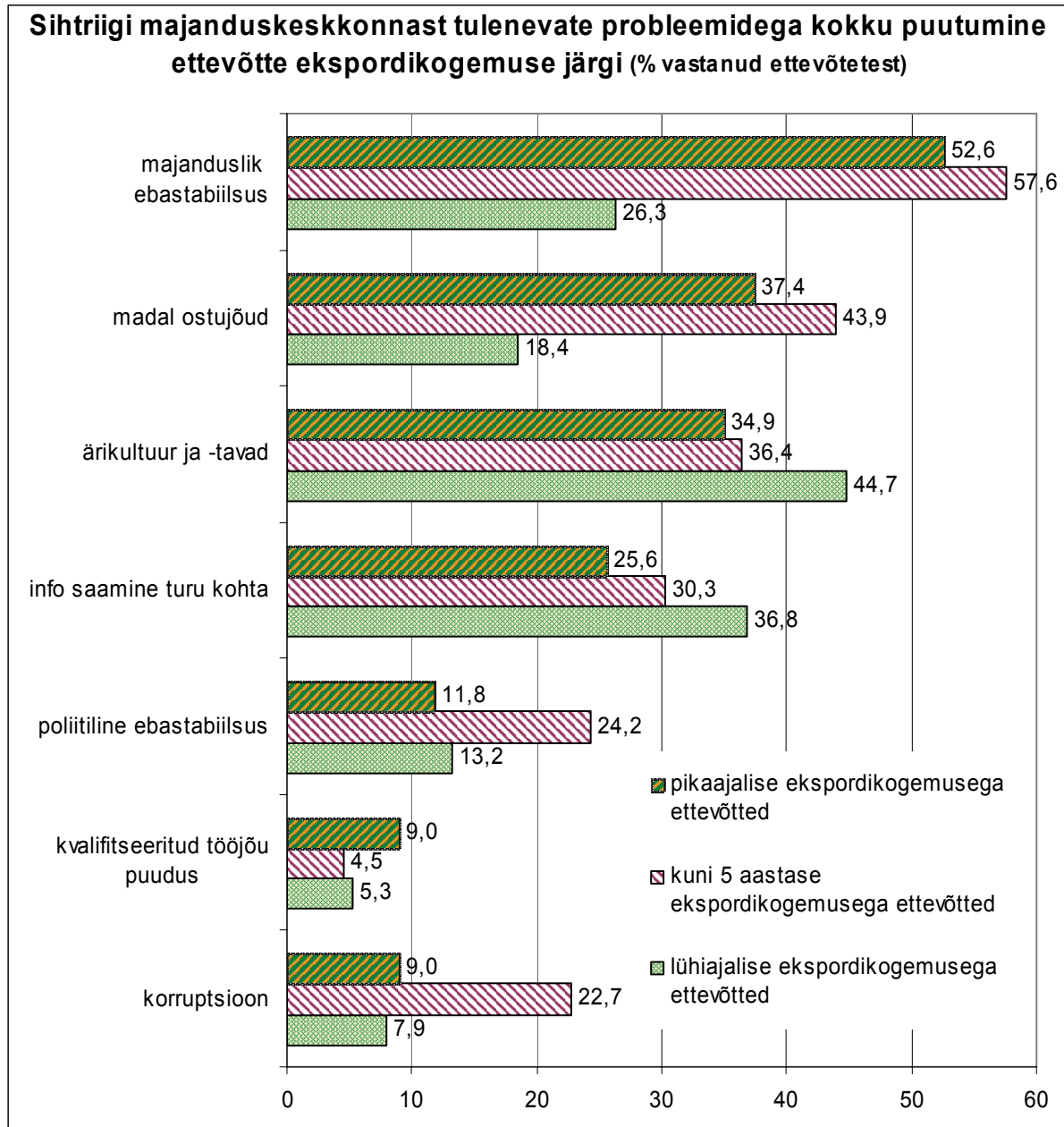
Ettevõtte suuruse järgi on sihtriigi majandusliku ebastabiilsuse ja madala ostujõuga enam kokkupuuteid suurettevõtetel (65% juhtudel) ning vähem mikro- ja väikeettevõtetel (49%) (joonis 3.3.45.) (tabel 3.3.6.). Madalat ostujõudu sihtriigis on eksportimise takistusena tajunud 45% suurettevõtetest, mikro-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

Joonis 3.3.45.



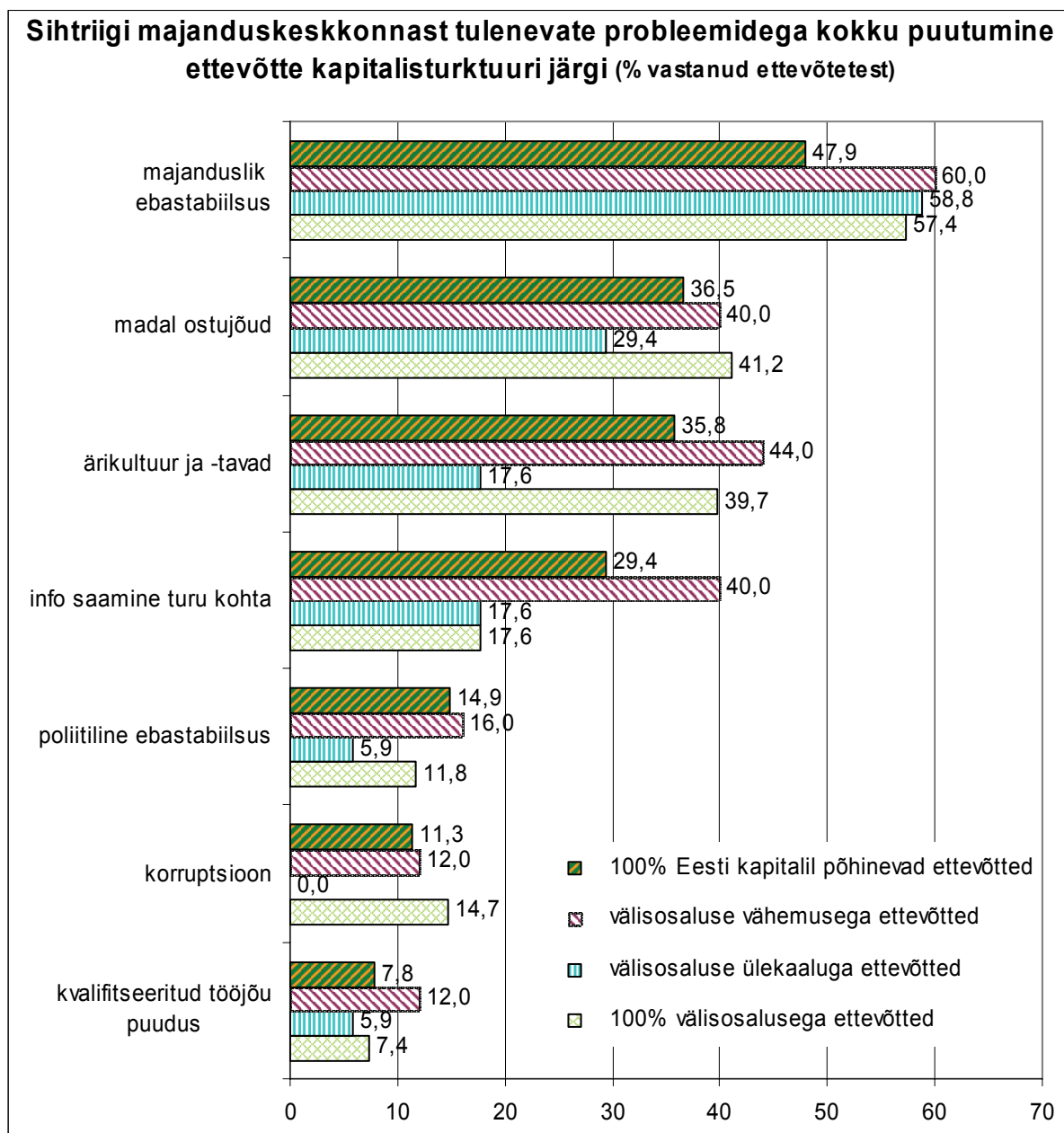
Eksportimise kogemus mõjutab ettevõtte hinnanguid. Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtteid häirib sihtriigi majanduslik ebastabiilsus enam (nimetas seda 53% ettevõtetest) kui “rohelist” eksportijaid (nimetas 26% vastajatest) (joonis 3.3.46.). Eksporti alustanud ettevõtted on rohkem kokku puutunud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

Joonis 3.3.46.



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

Joonis 3.3.47.



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

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

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

Korruptsioon

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

Kvalifitseeritud tööjõu puudus

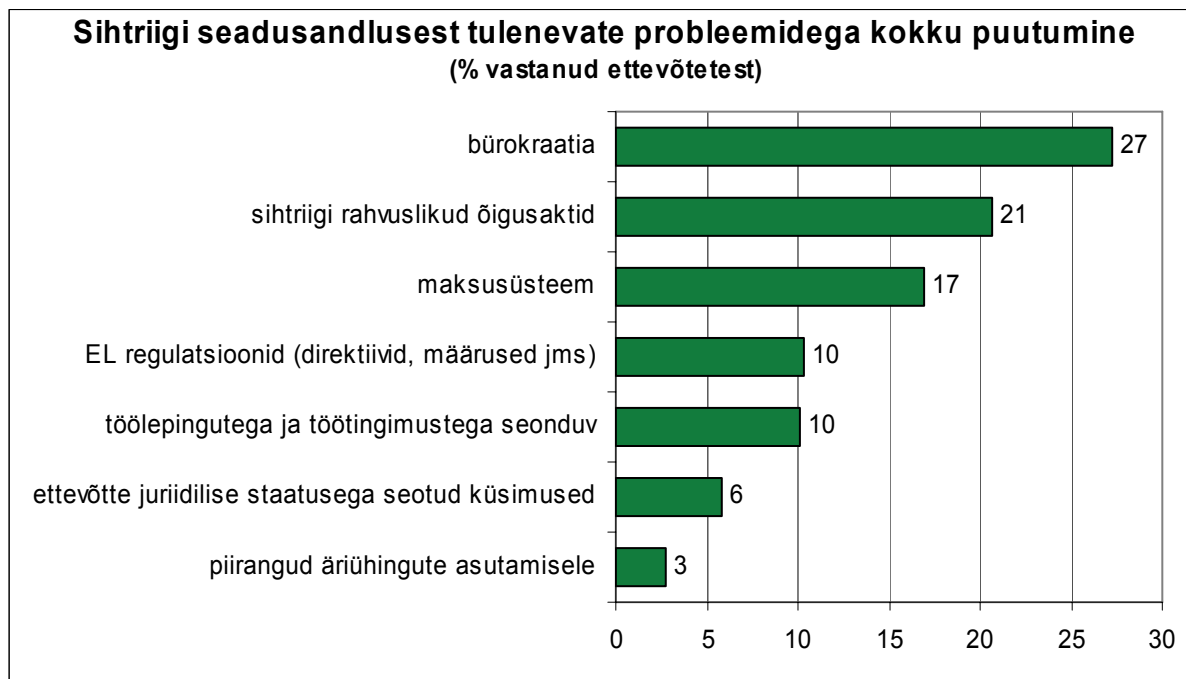
Kokku	7,8
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	10,0
keskmised ettevõtted	7,1
mikro- ja väikeettevõtted	8,0
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	7,4
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	5,9
välisosaluse vähemusega ettevõtted	12,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted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

Kokku puutunud	
Info saamine turu kohta	
Kokku	27,5
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	30,0
keskmised ettevõtted	24,8
mikro- ja väikeettevõtted	28,5
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	17,6
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	17,6
välisosaluse vähemusega ettevõtted	40,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	29,4
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	25,6
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	30,3
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	36,8
Ärikultuur ja -tavad	
Kokku	36,1
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	30,0
keskmised ettevõtted	38,9
mikro- ja väikeettevõtted	35,4
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	39,7
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	17,6
välisosaluse vähemusega ettevõtted	44,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	35,8
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	34,9
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	36,4
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	44,7

3.3.6. Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemide mõju

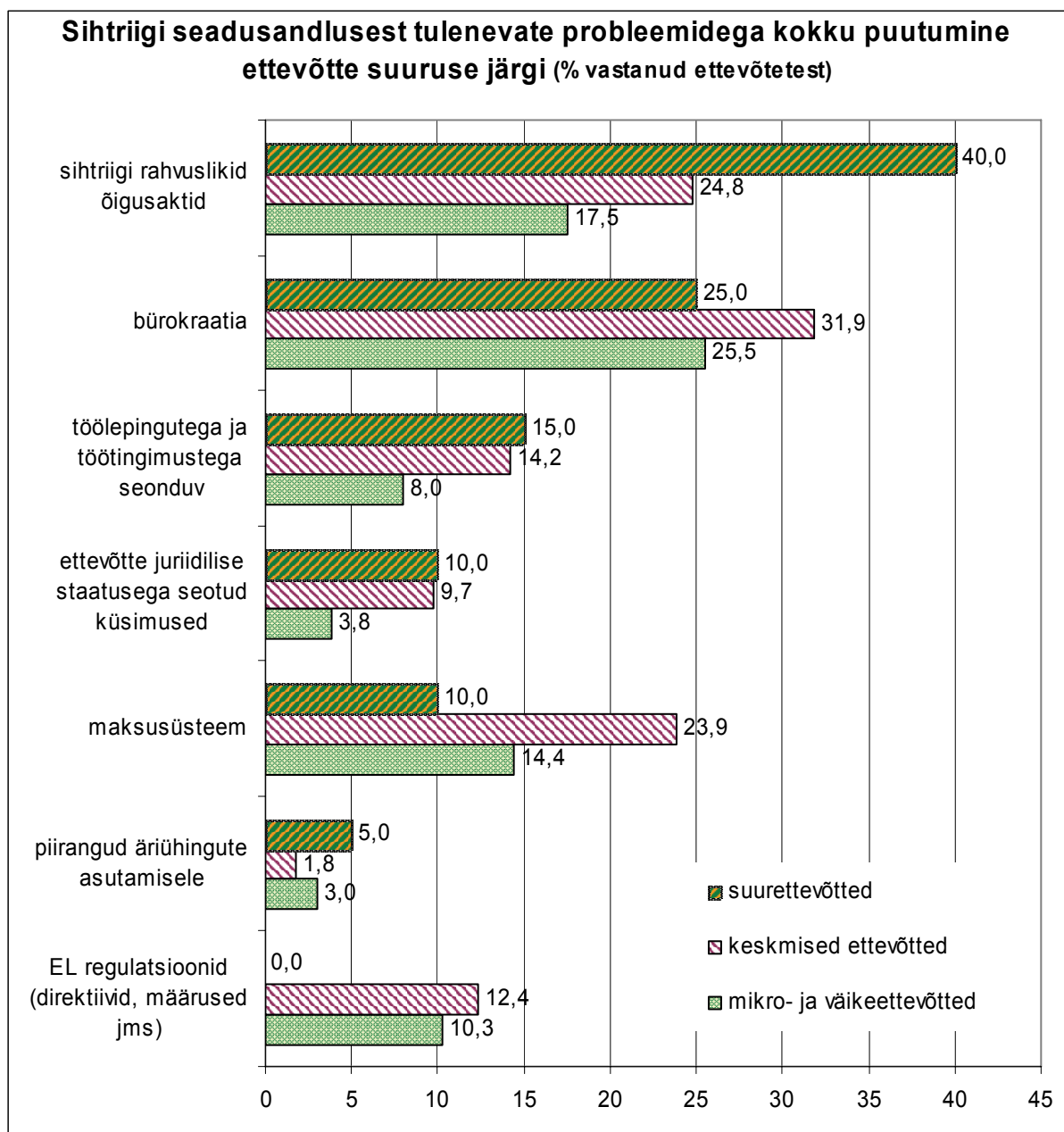
Sihtriigi seadusandlusest tulenevatest probleemidest on ettevõtted rohkem negatiivselt kokku puutunud bürokraatia, sihtriigi rahvuslike õigusaktide ja maksusüsteemiga (joonis 3.3.48.). Murekohaks ei ole ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimused ja piirangud äriühingute asutamisele.

Joonis 3.3.48.



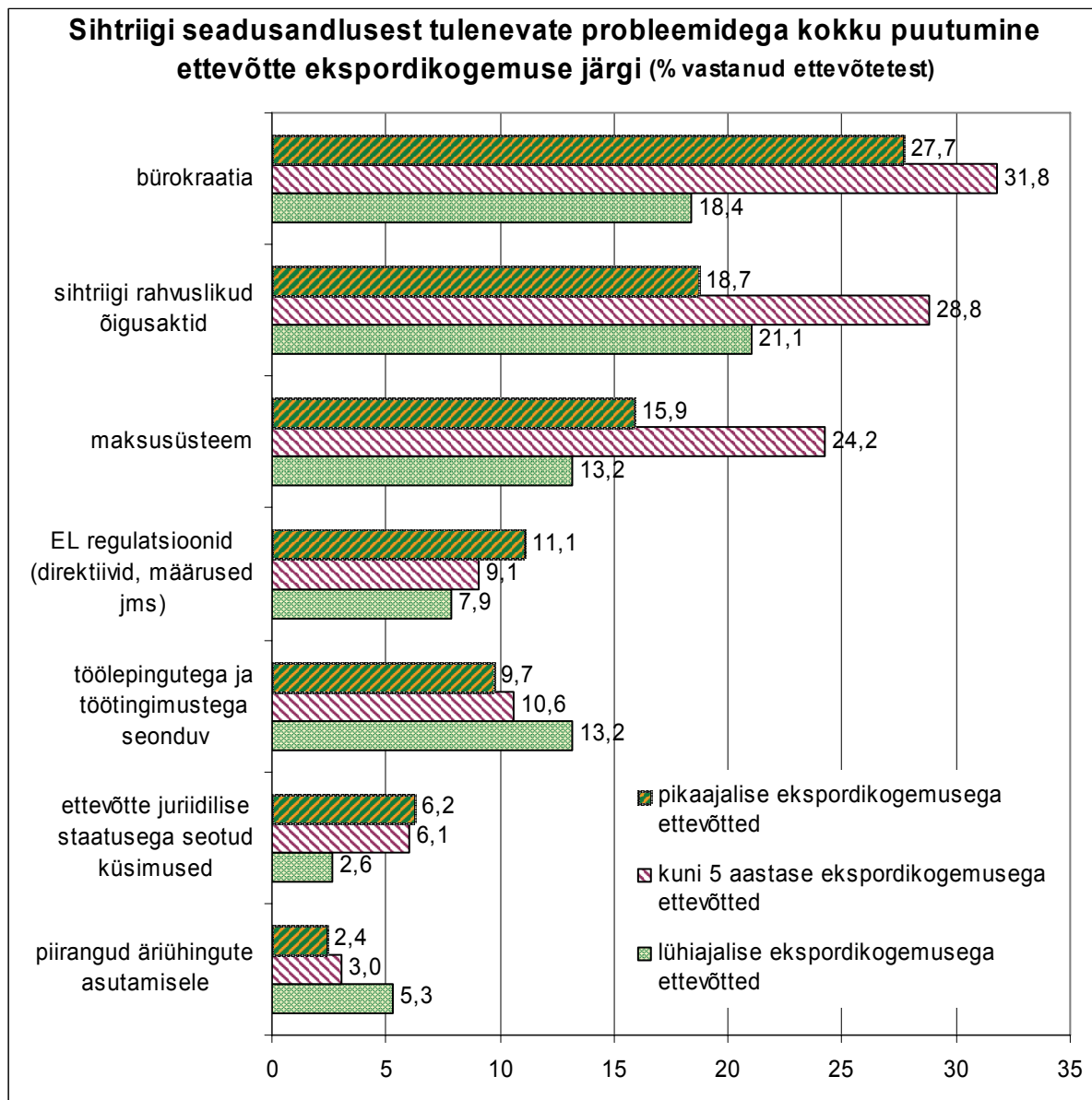
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad erinevused EL regulatsioonide, töölepingute ja töötingimustega seonduva ning sihtriigi rahvuslike seadusaktidega tekkivate takistustega (joonis 3.3.49.). (tabel 3.3.7.). Kui suurettevõtted ei ole EL regulatsioonidest tulenevate probleemidega kokku puutunud üldse, siis mikro- ja väikeettevõtetest 10%-l on tulnud sellega tegeleda. Töölepingute ja töötingimuste takistusi on eksportimisel tajunud 15% suurettevõtetest, mikro- ja väikeettevõtted seevastu 8%. Sihtriigi rahvuslikest õigusaktidest tulenevate probleemidega eksportimisel on suurettevõtted 22%-punkti võrra rohkem kokku puutunud.

Joonis 3.3.49.



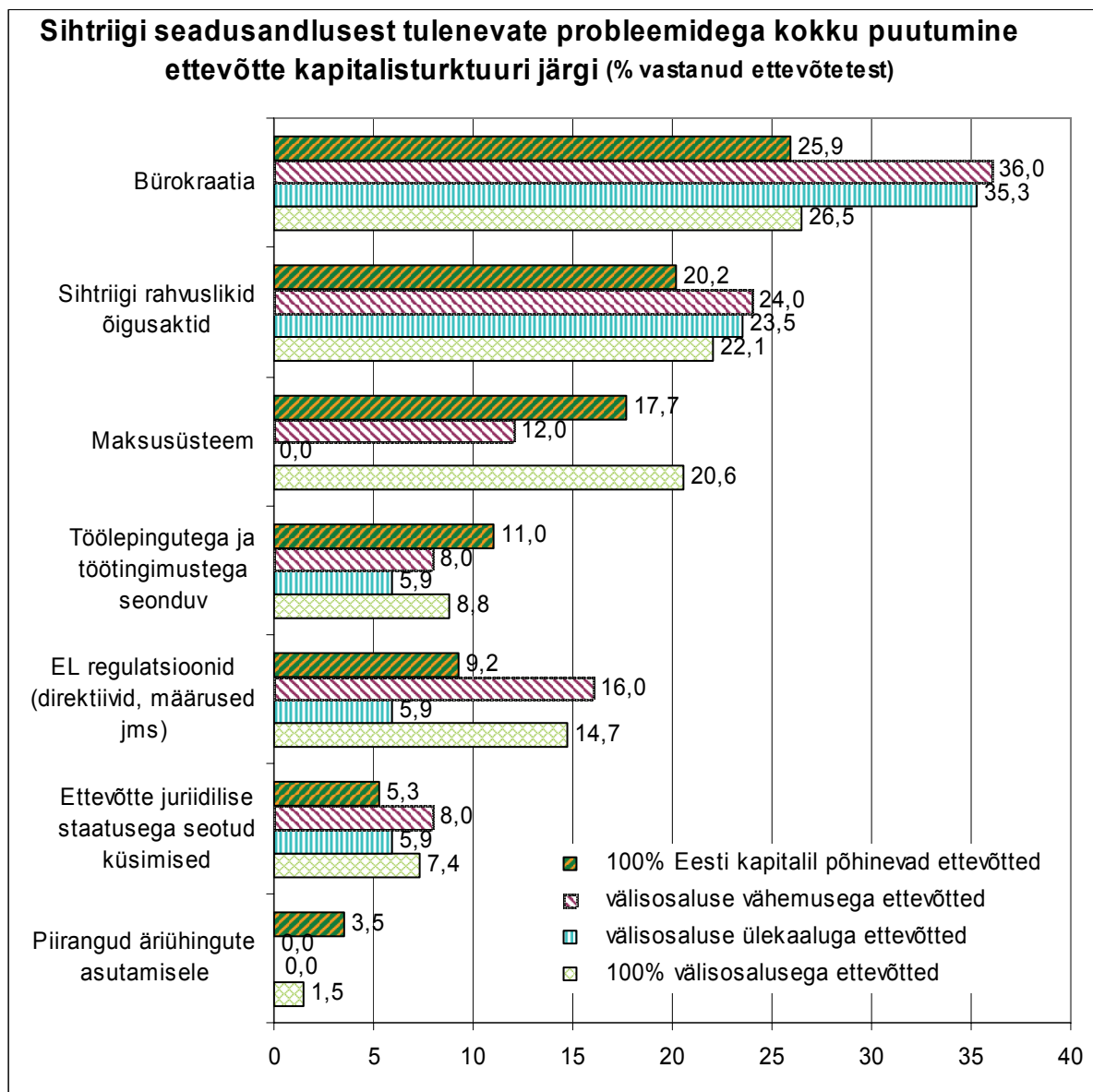
Bürokraatiaga on kokku puutunud 28% pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetest ja 18% ekspordi alustanud ettevõtetest (joonis 3.3.50.). Kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted on rohkem kokku puutunud piirangutega äriühingute asutamisele ja töölepingute ning töötingimustega seonduvaga.

Joonis 3.3.50.



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

Joonis 3.3.51.



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

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

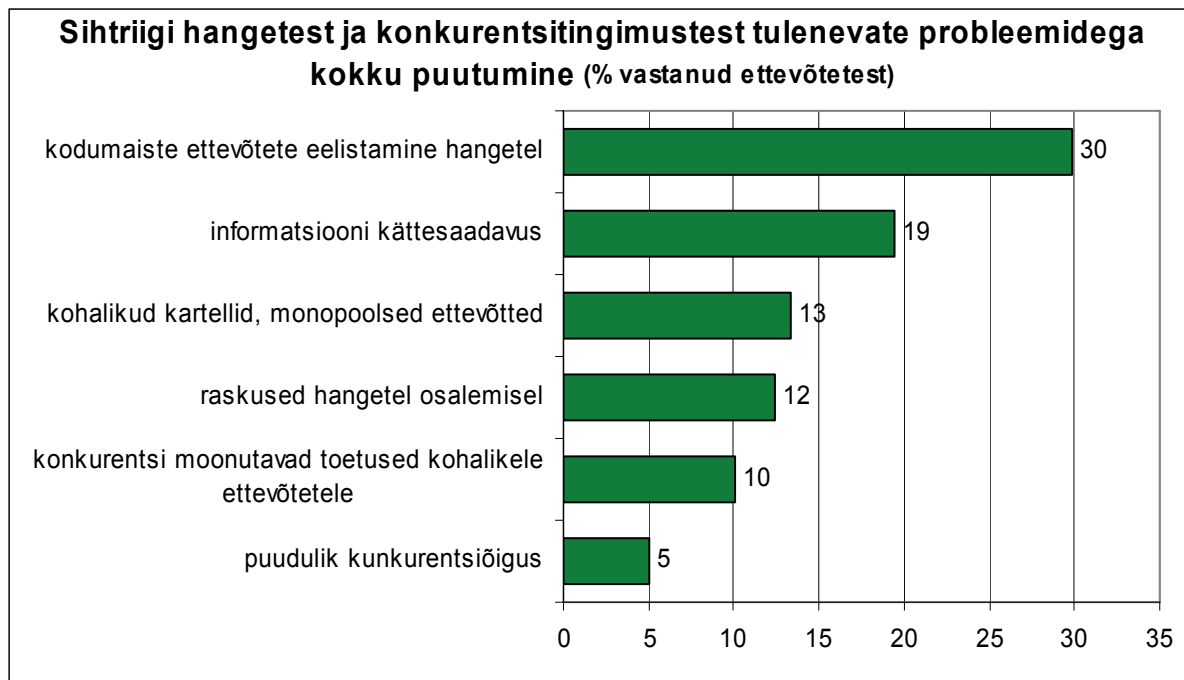
	Kokku puutunud
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	23,5
välisosaluse vähemusega ettevõtted	24,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	20,2
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	18,7
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	28,8
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	21,1
Maksusüsteem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

Kokku puutunud	
Ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimised	
Kokku	5,8
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	10,0
keskmised ettevõtted	9,7
mikro- ja väikeettevõtted	3,8
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	7,4
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	5,9
välisosaluse vähemusega ettevõtted	8,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	5,3
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	6,2
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	6,1
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	2,6
Töölepingutega ja töötingimustega seonduv	
Kokku	10,1
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	15,0
keskmised ettevõtted	14,2
mikro- ja väikeettevõtted	8,0
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	8,8
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	5,9
välisosaluse vähemusega ettevõtted	8,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	11,0
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	9,7
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	10,6
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	13,2

3.3.7. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

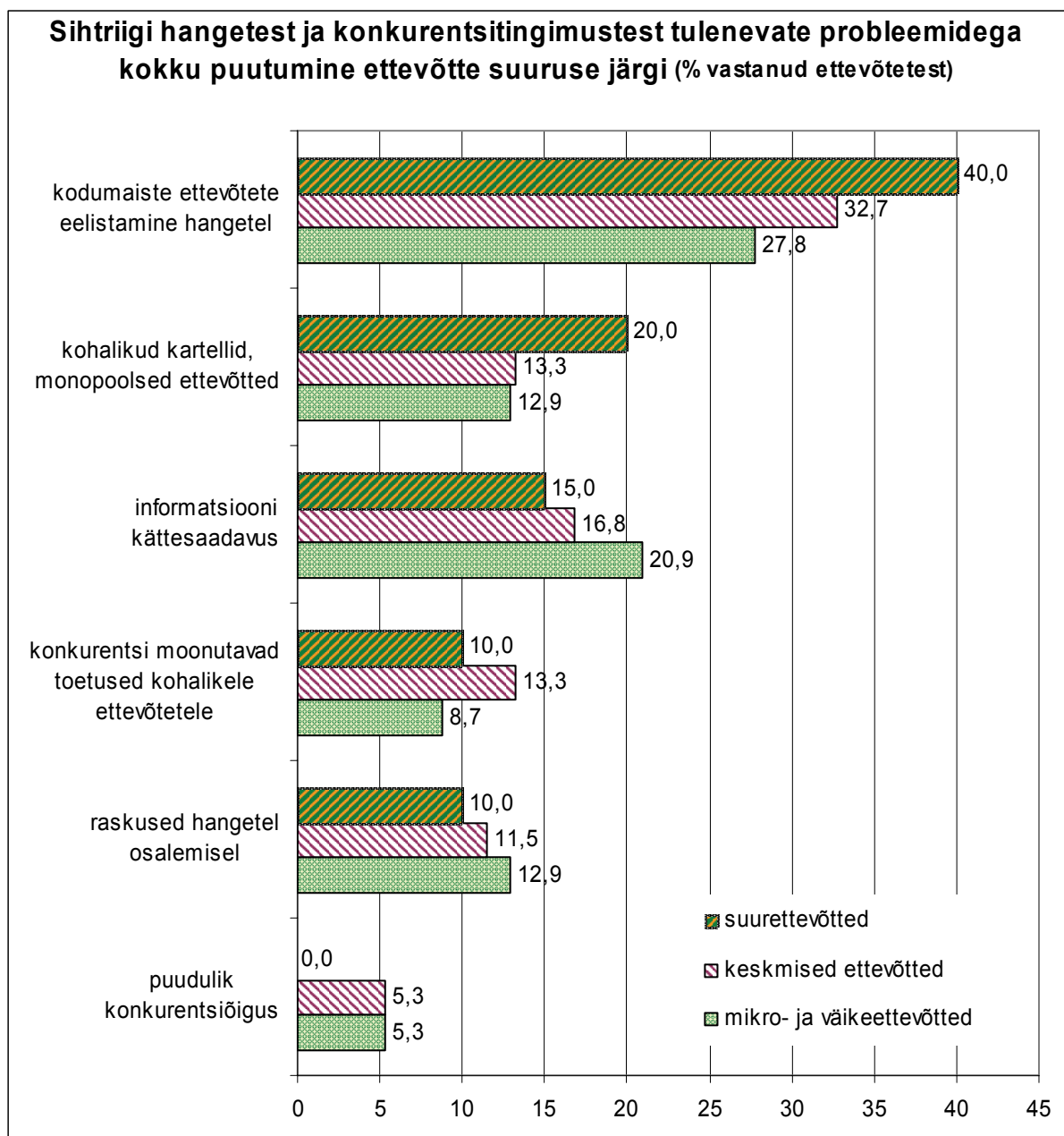
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest on ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel ja informatsiooni kättesaadavusega. Esimese puhul leiab 30% ettevõtetest, et see on probleem (joonis 3.3.52). Vähem on kokku puutunud konkurentsi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

Joonis 3.3.52.



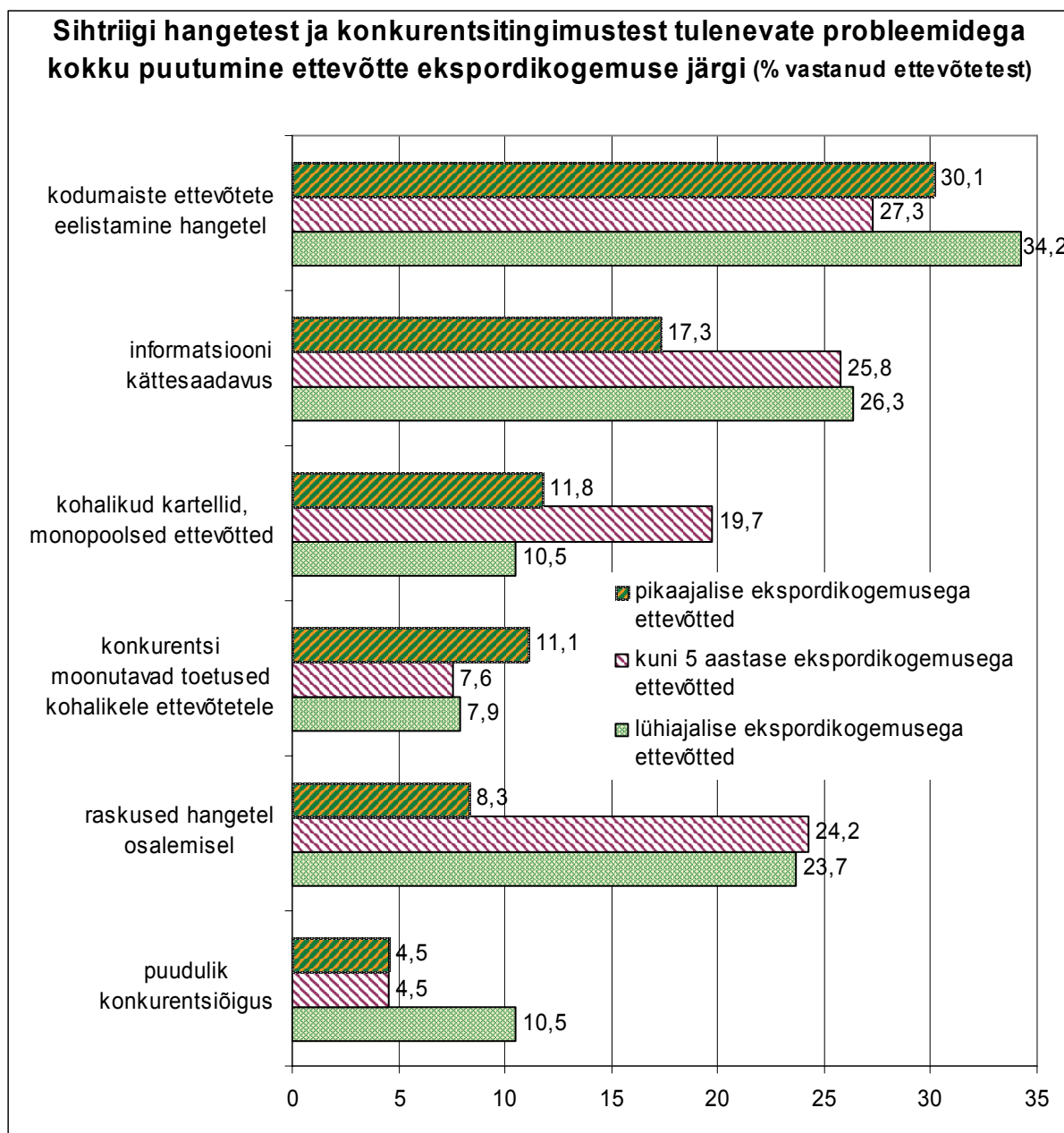
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad vahed puuduliku konkurentsioiguse vallas, kodumaiste ettevõtete eelistamise hangetel ja kohalikke kartellide ning monopoolsete ettevõtete olemasolus (joonis 3.3.53.). Kui suurettevõtted ei ole puuduliku konkurentsioigusega kokku puutunud ühegi vastanud ettevõtte puhul, siis 5%-l mikro- ja väikeettevõtetel ikkagi on olnud probleemid (tabel 3.3.8.). Kodumaiste ettevõtete eelistamist hangetel on eksportimise takistusena tajunud 40% suurettevõtteid ning 28% mikro- ja väikeettevõtteid. Kohalike kartellide ja monopoolsete ettevõtetega kokku puutumine on suurettevõtetel samuti 7%-punkti võrra suurem.

Joonis 3.3.53.



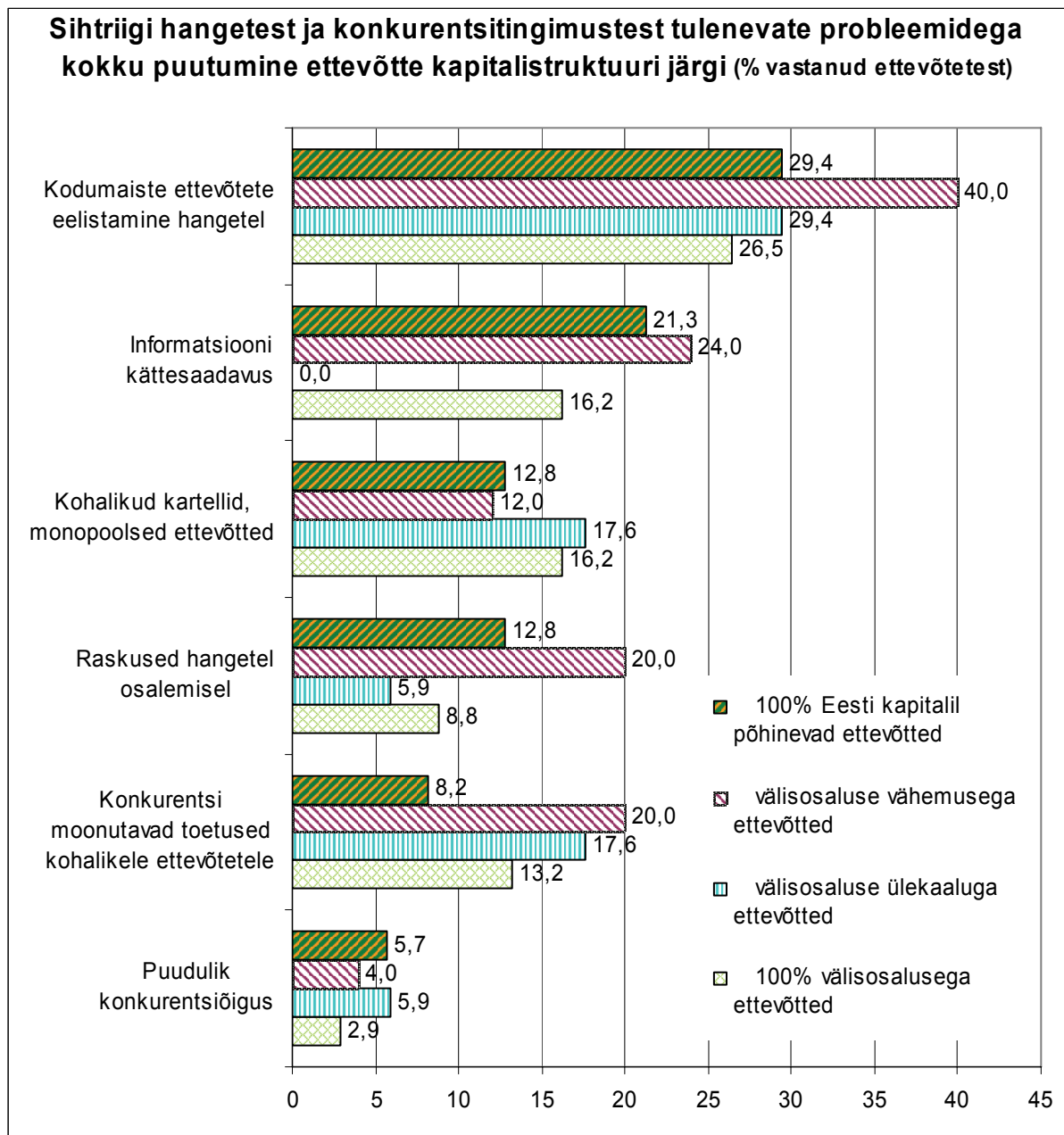
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted on hangetel osalemise raskustega pidanud tegelema oluliselt vähem kui kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted (vastavalt 8% ja 24% ettevõtetest) (joonis 3.3.54.). Eksporti alustanud ettevõtted on rohkem kokku puutunud puuduliku konkurentsioiguse ja informatsiooni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

Joonis 3.3.54.



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

Joonis 3.3.55.



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

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

	Kokku puutunud
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	29,4
välisosaluse vähemusega ettevõtted	40,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	29,4
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	30,1
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	27,3
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	34,2

Raskused hangetel osalemisel

Kokku	12,4
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	10,0
keskmised ettevõtted	11,5
mikro- ja väikeettevõtted	12,9
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	8,8
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	5,9
välisosaluse vähemusega ettevõtted	20,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	12,8
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	8,3
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	24,2
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	23,7

Konkurentsi moonutavad toetused kohalikele ettevõtetele

Kokku	10,1
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	10,0
keskmised ettevõtted	13,3
mikro- ja väikeettevõtted	8,7
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	13,2
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	17,6
välisosaluse vähemusega ettevõtted	20,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	8,2
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	11,1
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	7,6
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	7,9

Kohalikud kartellid, monopoolsed ettevõtted

Kokku	13,4
Ettevõtted suuruse järgi	

	Kokku puutunud
suurettevõtted	20,0
keskmised ettevõtted	13,3
mikro- ja väikeettevõtted	12,9

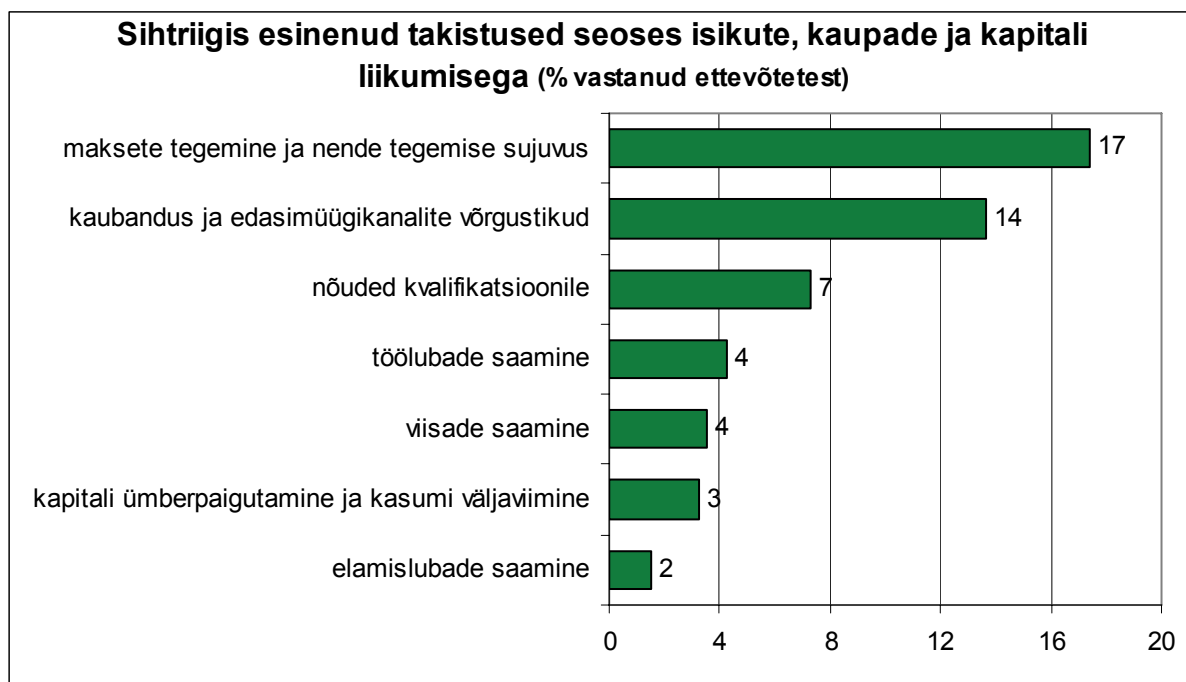
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	16,2
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	17,6
välisosaluse vähemusega ettevõtted	12,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	12,8

Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	11,8
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	19,7
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	10,5

3.3.8. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

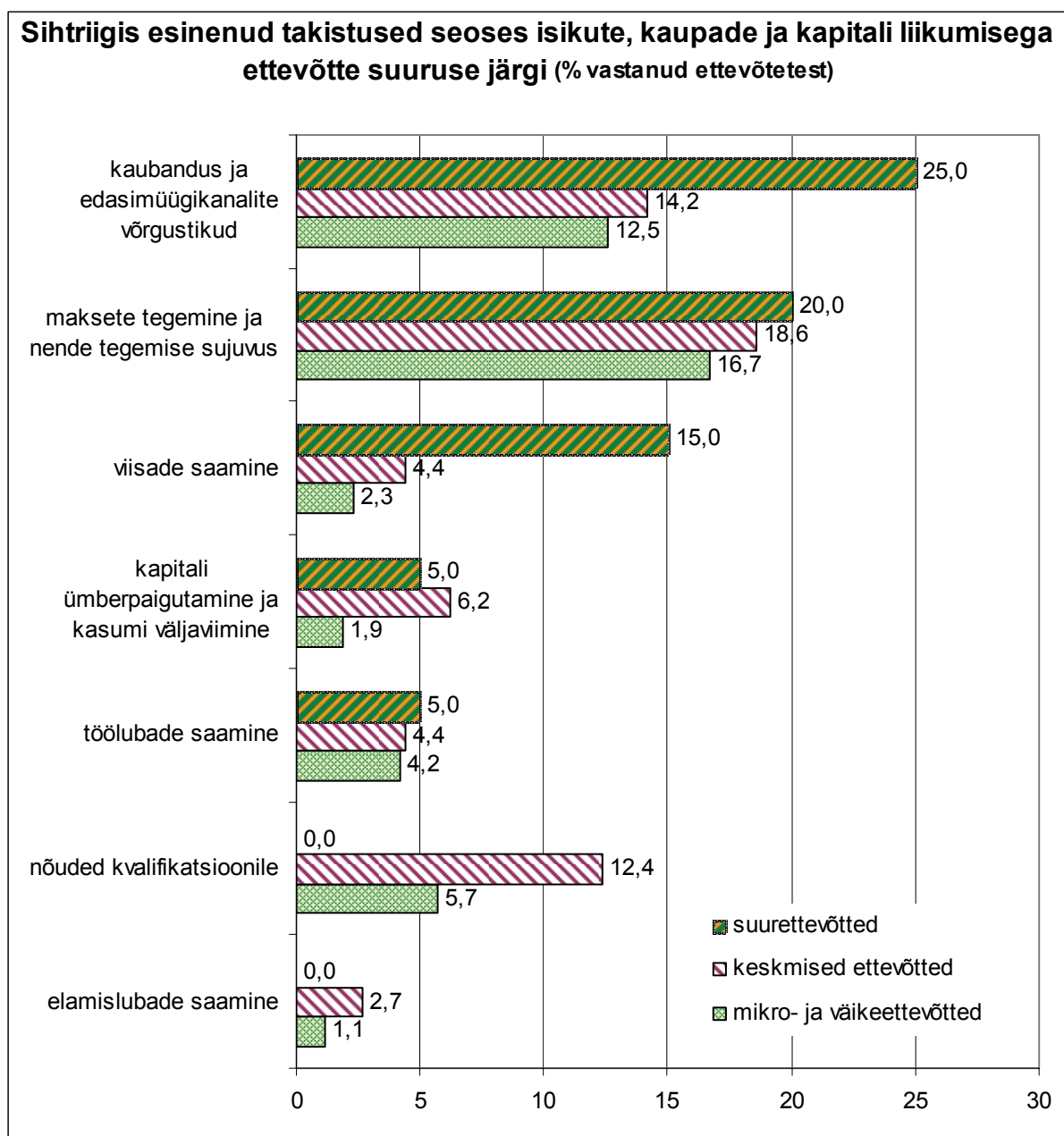
Takistustest sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega olid ettevõtted viimasel ajal rohkem kokku puutunud maksete tegemise sujuvuse ja kaubandus ning edasimüügikanalite võrgustikkudest tekkivate probleemidega (joonis 3.3.56.). Ettevõtted on vähe kokku puutunud takistustega, mis hõlmavad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

Joonis 3.3.56.



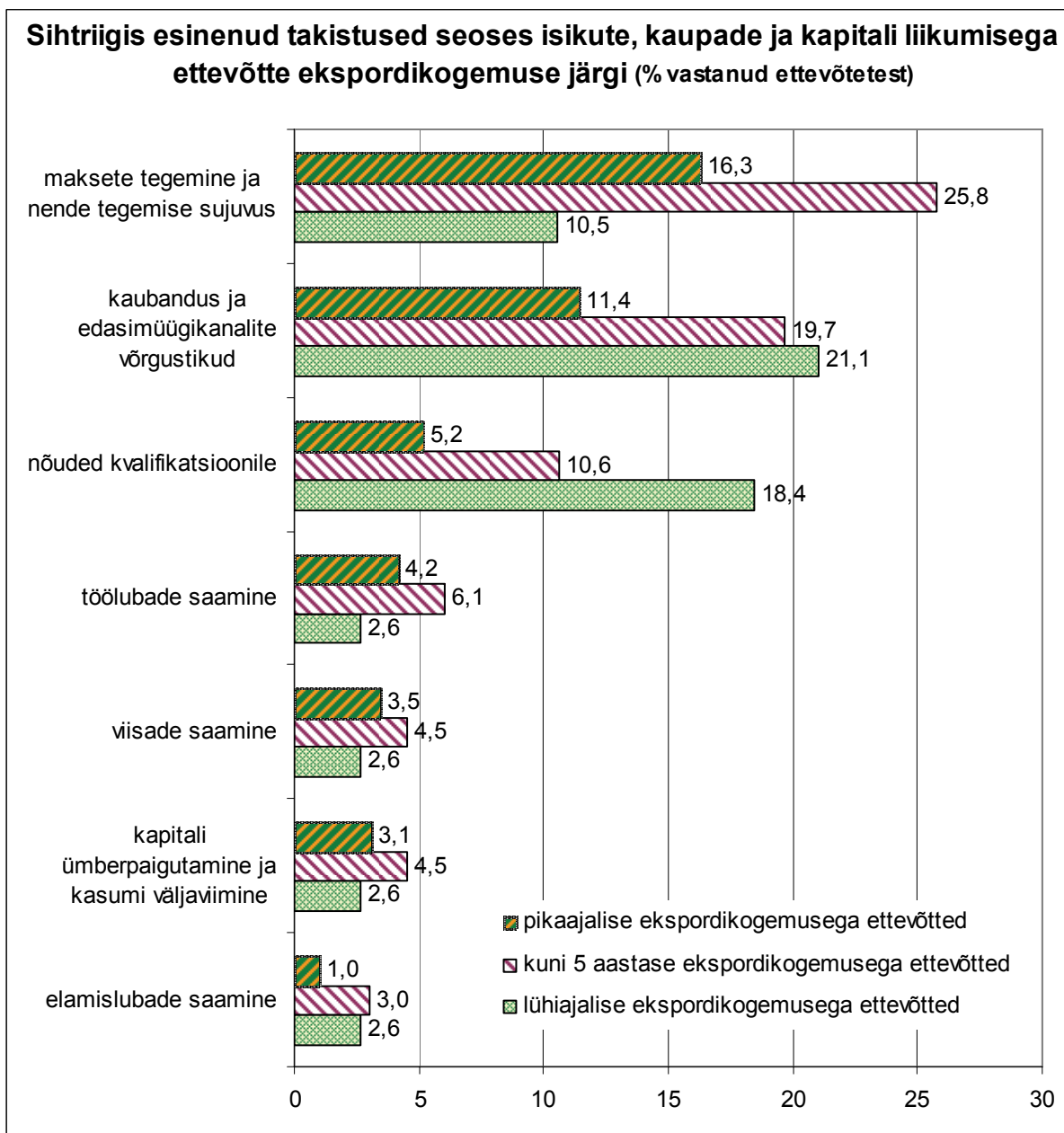
Ettevõtte suuruse järgi on suuremad erinevused viisade saamise, nõuete kvalifikatsiooni kohta ja kaubandus ning edasimüügikanalite võrgustikega seoses tekkinud takistustel (joonis 3.3.57.). Kui suurettevõtted ei ole nõuetega kvalifikatsioonile kokku puutunud ühegi vastanud ettevõtte puhul, siis keskmistel ettevõtetel on 12%-l ning mikro- ja väikeettevõtetel 6%-l juhtudel tulnud tegeleda probleemiga (tabel 3.3.9). Viisade saamist ja kaubandus ning edasimüügikanalite võrgustikega seotud probleeme on takistusena tajunud suurettevõtted vastavalt 15%-l ja 25%-l juhtudel, mikro- ja väikeettevõtted seevastu 2% ja 13% vastanud ettevõtetest. Mikro- ja väikeettevõtted on suurima takistusena seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega näinud maksete tegemise sujuvust.

Joonis 3.3.57.



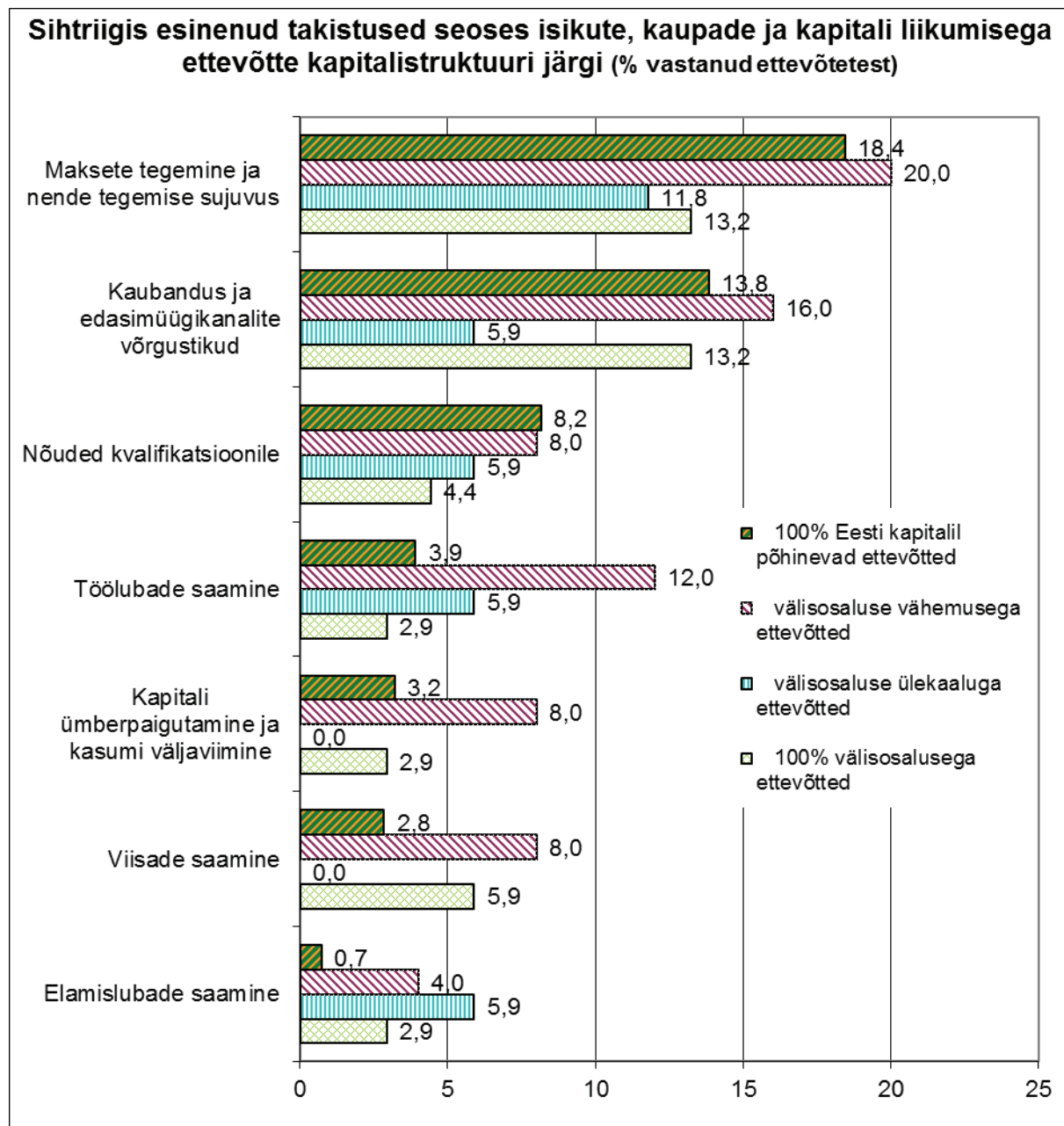
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted on nõuetega kvalifikatsioonile kokku puutunud oluliselt vähem kui kuni 2 aastat eksportinud ettevõtted (vastavalt 5% ja 18% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.58.). Eksporti alustanud ettevõtted on rohkem pidanud tegelema takistuste ületamisega, mis puudutavad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

Joonis 3.3.58.



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

Joonis 3.3.59.



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

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

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

Nõuded kvalifikatsioonile

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

Kaubandus ja edasimüügikanalite võrgustikud

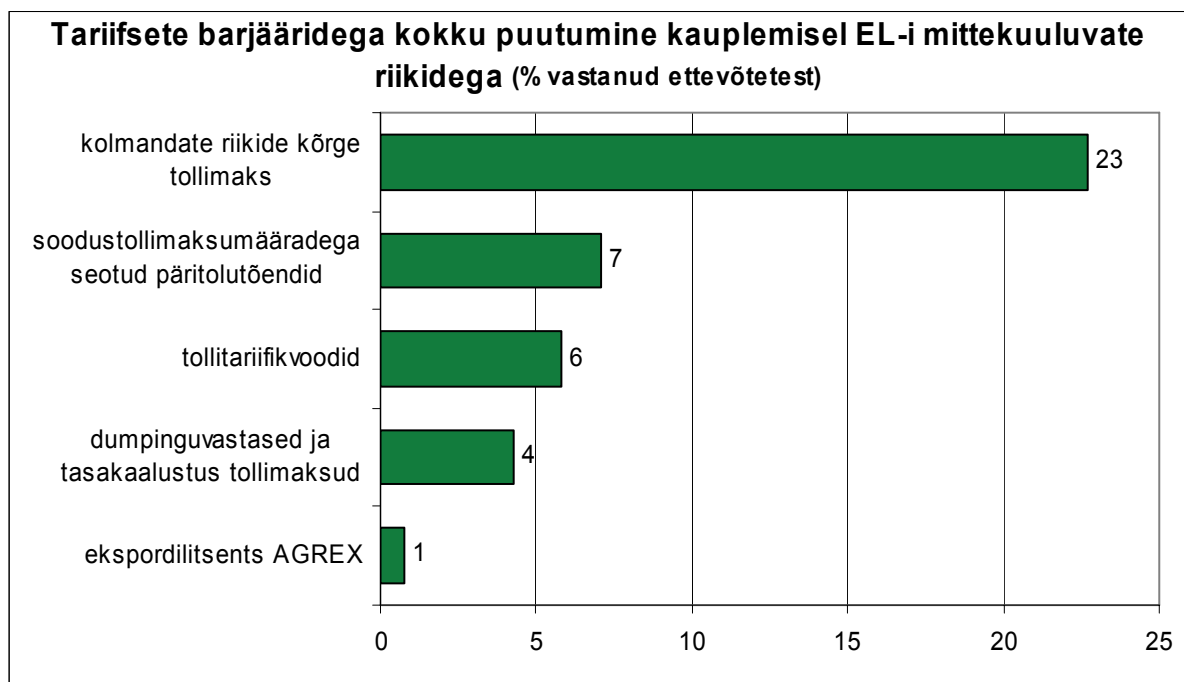
Kokku	13,6
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	25,0
keskmised ettevõtted	14,2
mikro- ja väikeettevõtted	12,5
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	13,2
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	5,9
välisosaluse vähemusega ettevõtted	16,0
100% Eesti kapitalil põhinevad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

Kokku puutunud	
Kapitali ümberpaigutamine ja kasumi väljaviimine	
Kokku	3,3
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	5,0
keskmised ettevõtted	6,2
mikro- ja väikeettevõtted	1,9
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	2,9
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	0,0
välisosaluse vähemusega ettevõtted	8,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	3,2
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	3,1
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	4,5
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	2,6
Maksete tegemine ja nende tegemise sujuvus	
Kokku	17,4
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	20,0
keskmised ettevõtted	18,6
mikro- ja väikeettevõtted	16,7
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	13,2
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	11,8
välisosaluse vähemusega ettevõtted	20,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	18,4
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	16,3
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	25,8
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	10,5

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

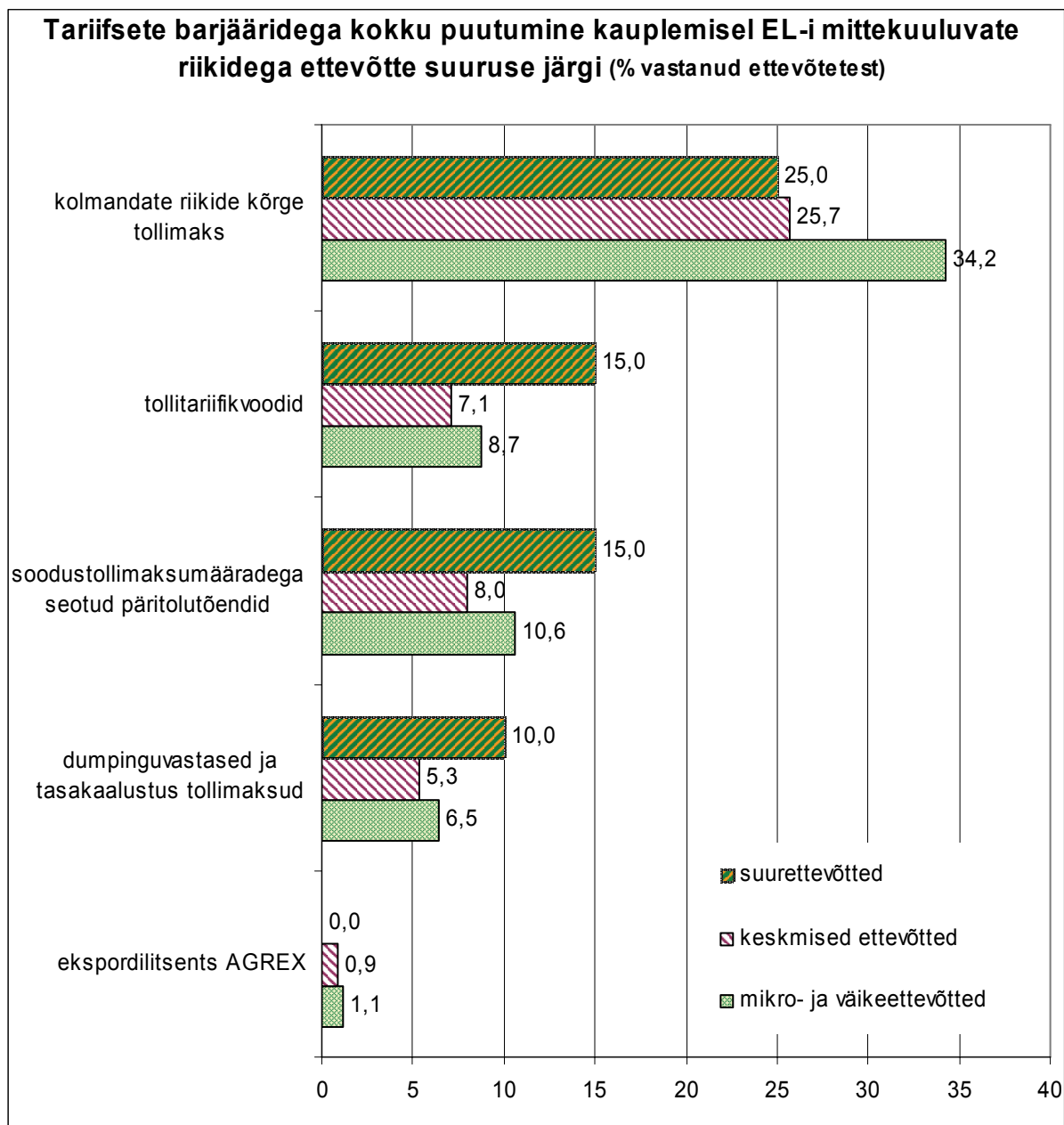
Tariifsetest barjääridest, kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega, on pea iga neljas eksportöör kokku puutunud kolmandate riikide kõrge tollimaksuga ja soodustollimaksumääradega seotud päritolutõenditega (joonis 3.3.60.). Vähem on probleeme olnud dumpinguvastaste ja tasakaalustus tollimaksude ning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

Joonis 3.3.60.



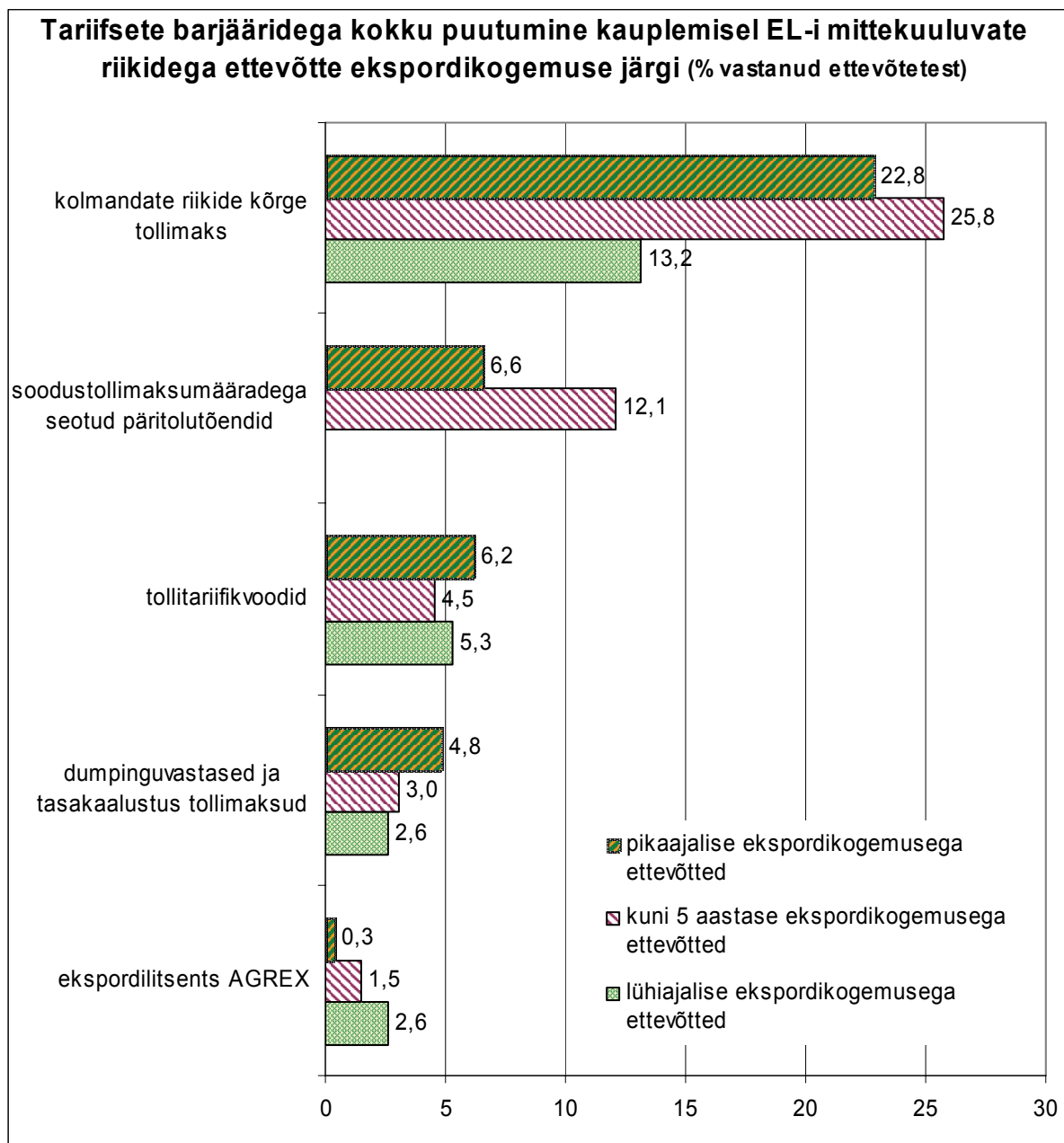
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad vahed tariifsete barjääridega kokku puutumisel tollitariifikvootide ja kolmandate riikide kõrge tollimaksu osas (joonis 3.3.61.). Tollitariifikvootidega on kokku puutunud 15% vastanud suurettevõtetest ja 9% mikro- ja väikeettevõtetest (tabel 3.3.10.). Kolmandate riikide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

Joonis 3.3.61.



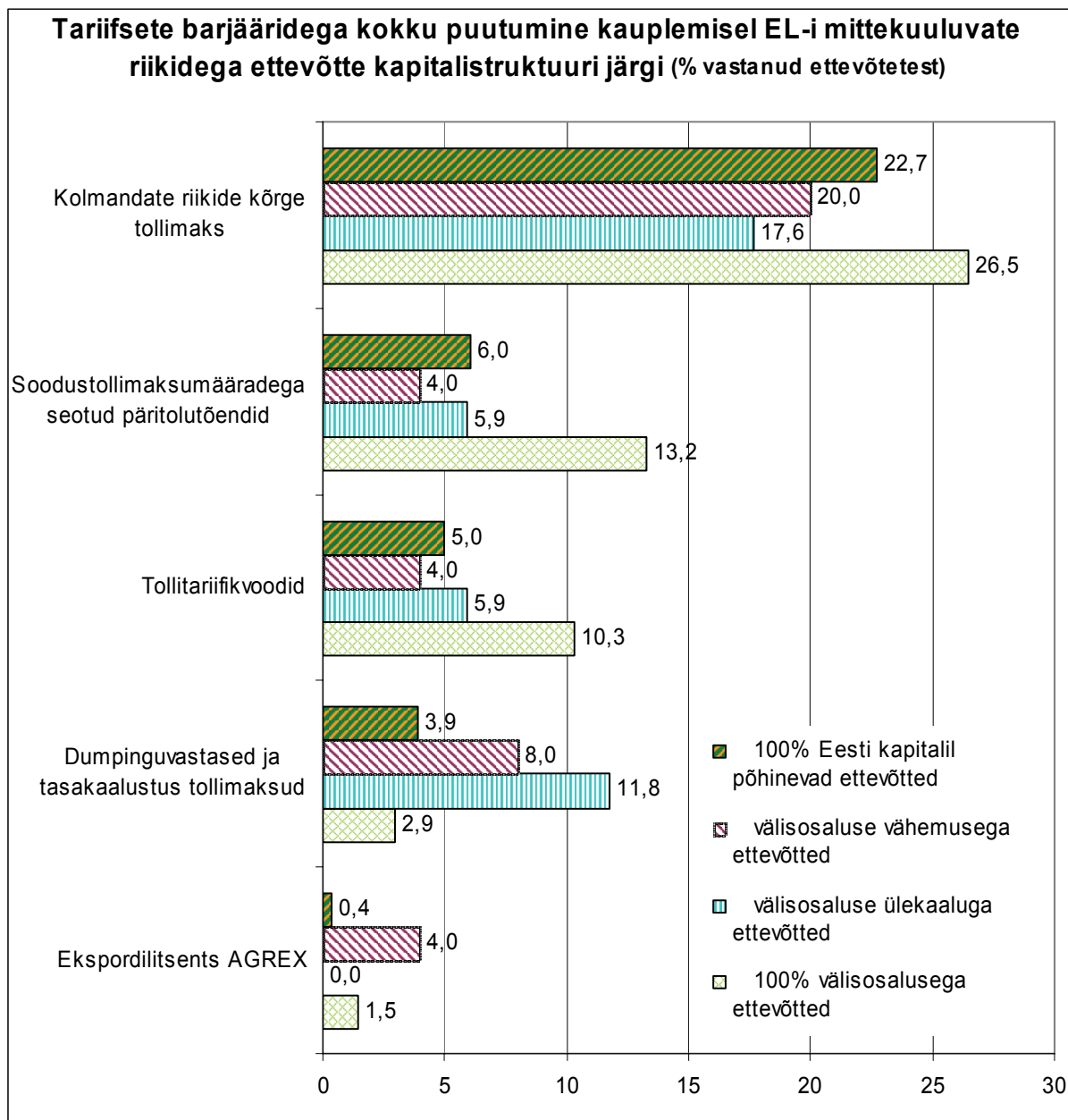
Pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtted on kolmandate riikide kõrge tollimaksuga kokku puutunud 23%-l juhtudel, eksporti alustanud ettevõtted aga 13% (joonis 3.3.62). Teine oluline erinevus eksportimise kogemuse järgi on soodustollimaksumääradega seotud päritolutõenditega kokku puutumine. Eksporti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

Joonis 3.3.62



Väliskapitalil baseeruvad ettevõtted on tollitariifikvootidega rohkem kokku puutunud kui Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted (joonis 3.3.63.). Samuti on 100% väliskapitalil baseeruvad ettevõtted, võrreldes 100% Eesti kapitalile kuuluvatega ettevõtetega, olnud rohkem sunnitud tegelema takistustega, mis puudutavad soodustollimaksumääradega seotud päritolutõendeid (vastavalt 13% ja 6% vastanud ettevõtetest).

Joonis 3.3.63.



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

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

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

Dumpinguvastased ja tasakaalustus tollimaksud

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

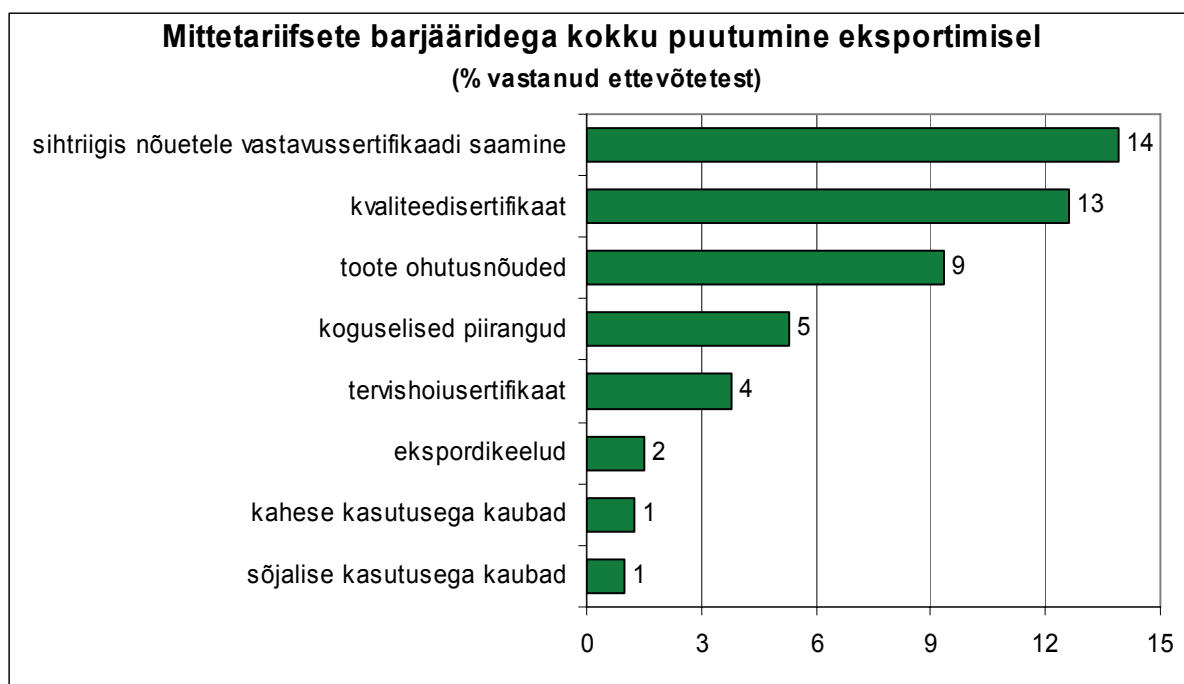
Ekspordilitsents AGREX

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

3.3.10. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

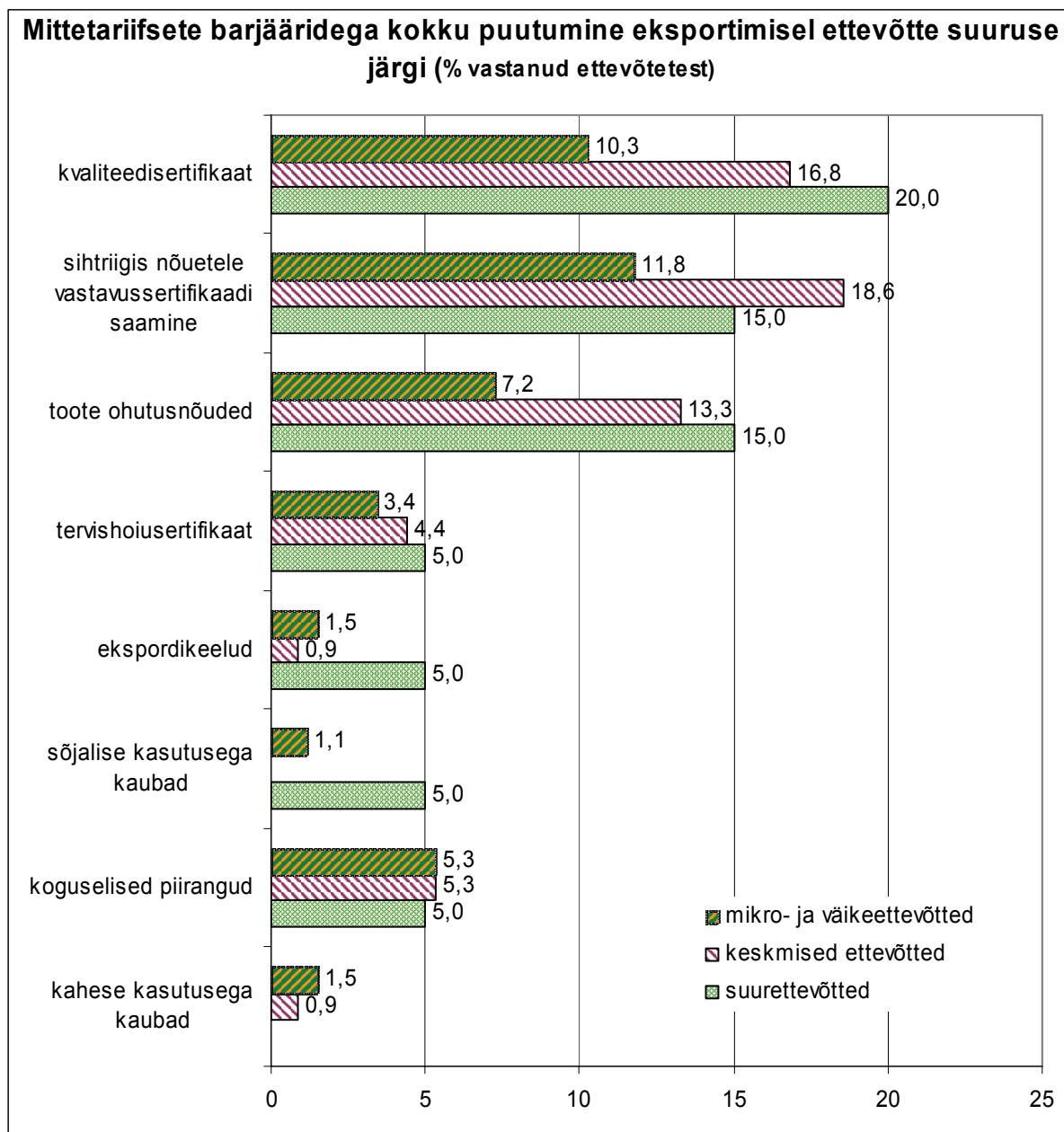
Mittetariifsete barjääridega eksportimisel on enim kokku puutunud sihtriigis nõuetele vastavussertifikaatide saamise, kvaliteedisertifikaatide ja toodete ohutusnõuetega (vastavalt 14%, 13% ja 9% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.64.). Vähem on eksportimisel kokku puutunud sõjalise kasutusega kaupadega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

Joonis 3.3.64.



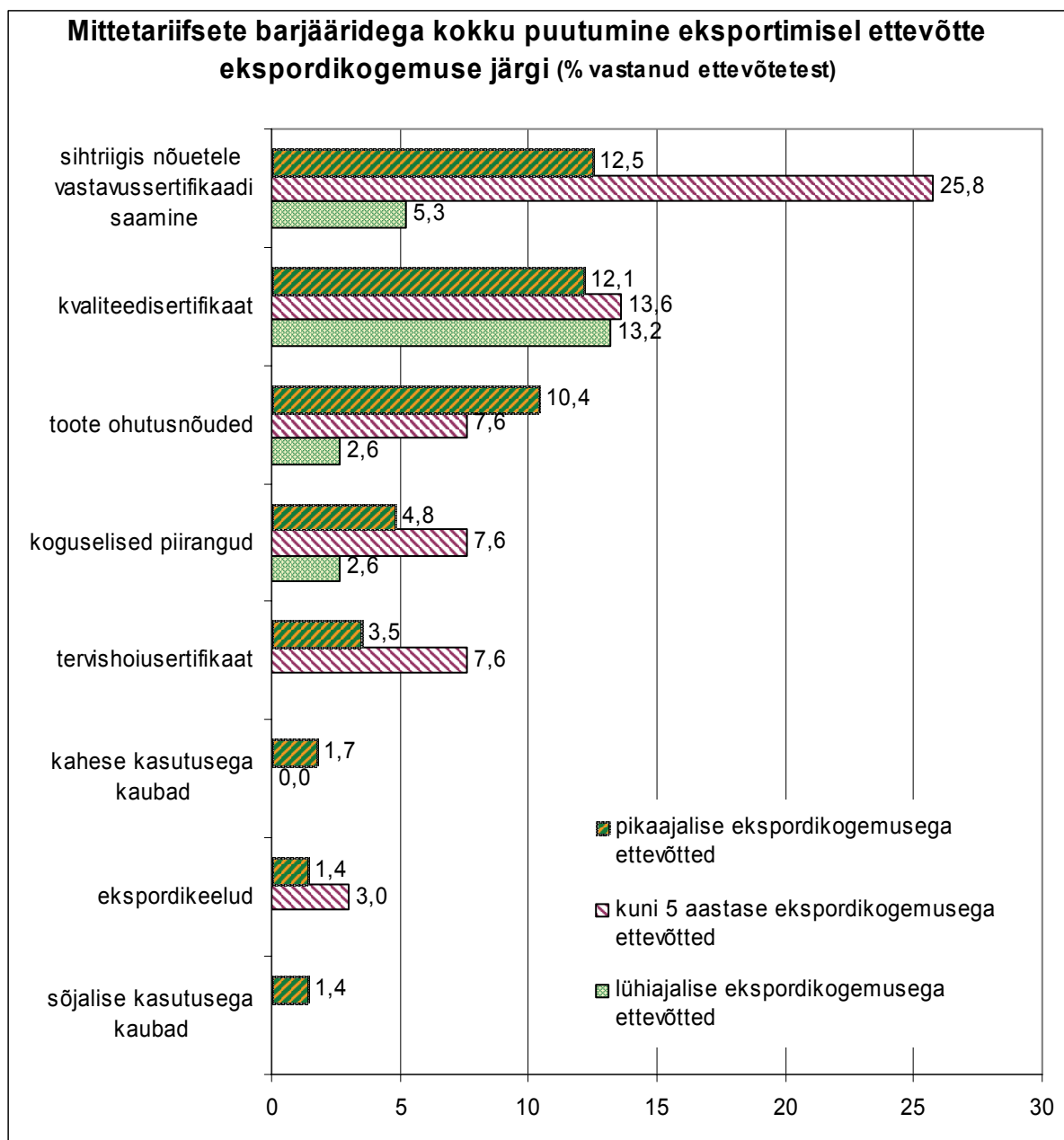
Suurettevõtetest 20% on enim kokku puutunud kvaliteedisertifikaatide saamise probleemidega (joonis 3.3.65.) (tabel 3.3.11.). Mikro- ja väikeettevõtted on seevastu kõige rohkem pidanud jõudu kulutama sihtriigis nõuetele vastavussertifikaatide saamisega (12% vastanutest). Mittetariifsete barjääridega kokku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

Joonis 3.3.65.



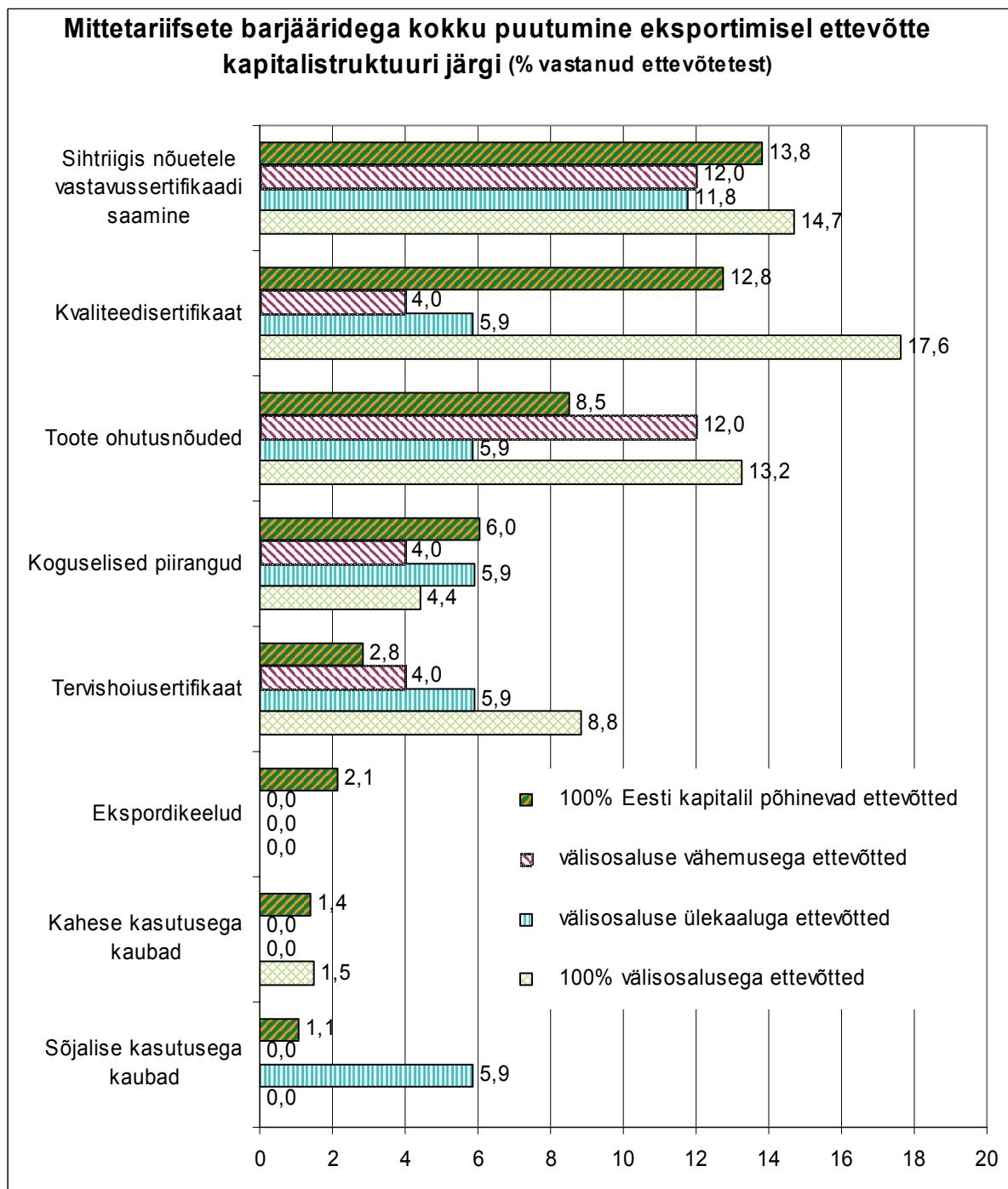
Ekspordi kogemuse järgi oli suurim erinevus mittetariifsete barjääridega kokku puutumisel seoses ohutusnõuetega toodetele ja sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamisega (joonis 3.3.66.). Vastavalt 3% ja 5% ekspordi alustanud ettevõtteid hindas eelmainitud suureks probleemiks (suurettevõtted 10%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

Joonis 3.3.66.



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

Joonis 3.3.67.



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

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

	Kokku puutunud
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	5,9
välisosaluse vähemusega ettevõtted	0,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	1,1

Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	1,4
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	0,0
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	0,0

Kahese kasutusega kaubad

Kokku	1,3

Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	0,0
keskmised ettevõtted	0,9
mikro- ja väikeettevõtted	1,5

Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	1,5
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	0,0
välisosaluse vähemusega ettevõtted	0,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	1,4

Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	1,7
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	0,0
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	0,0

Ekspordikeelud

Kokku	1,5

Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	5,0
keskmised ettevõtted	0,9
mikro- ja väikeettevõtted	1,5

Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	0,0
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	0,0
välisosaluse vähemusega ettevõtted	0,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	2,1

Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	1,4
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	3,0
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	0,0

Kokku puutunud	
Sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamine	
Kokku	13,9
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	15,0
keskmised ettevõtted	18,6
mikro- ja väikeettevõtted	11,8
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	14,7
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	11,8
välisosaluse vähemusega ettevõtted	12,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	13,8
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	12,5
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	25,8
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	5,3
Kvaliteedisertifikaat	
Kokku	12,6
Ettevõtted suuruse järgi	
suurettevõtted	20,0
keskmised ettevõtted	16,8
mikro- ja väikeettevõtted	10,3
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi	
100% välisosalusega ettevõtted	17,6
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	5,9
välisosaluse vähemusega ettevõtted	4,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	12,8
Eksportimise kogemuse järgi	
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	12,1
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	13,6
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	13,2

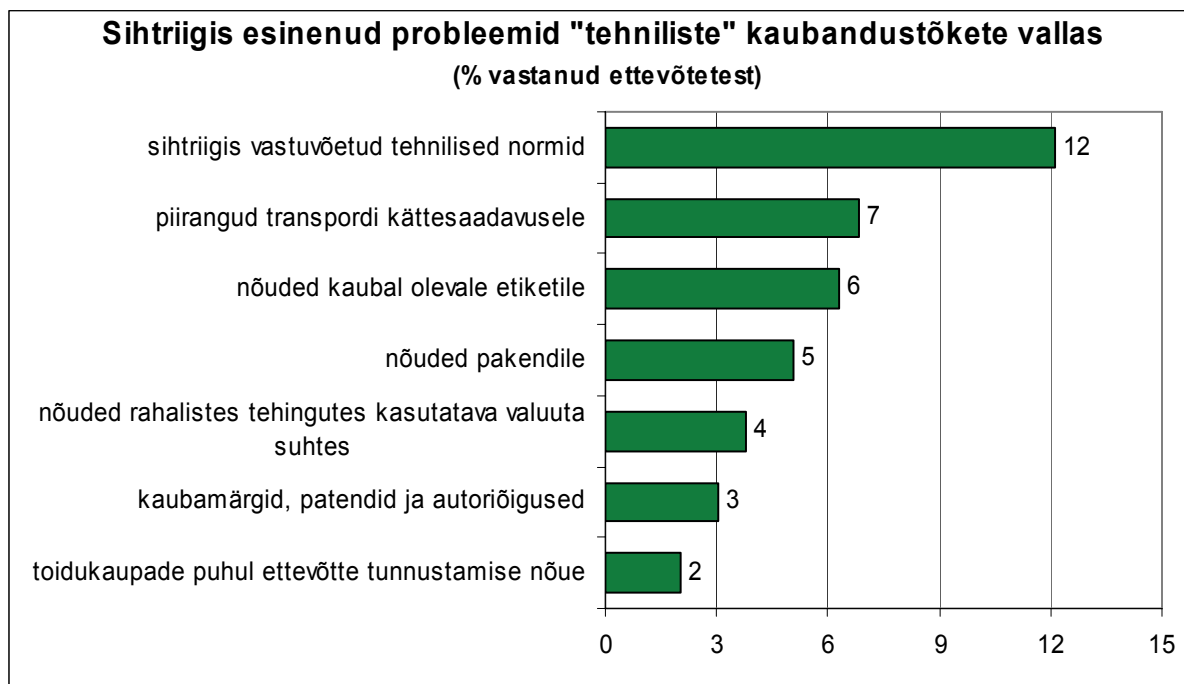
Tervishoiusertifikaat

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

3.3.11. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

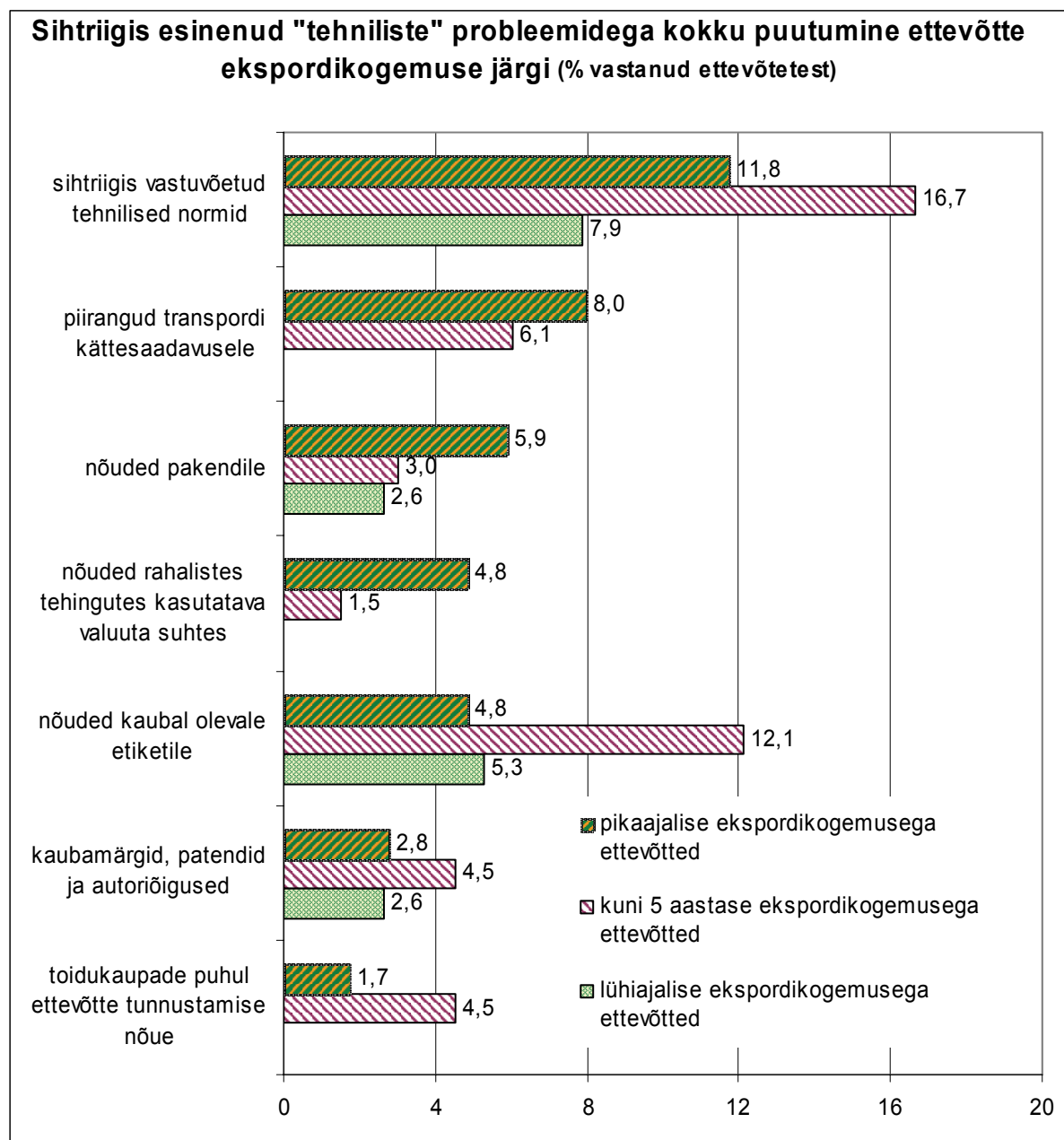
Tehnilistest kaubandustõketest sihtriigis on eksportivatel ettevõtetel viimasel ajal esinenud probleeme kõige rohkem sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega ja piirangutega transpordi kättesaadavusele (vastavalt 12% ja 7% vastanud ettevõtetest) (joonis 3.3.68.). Vähem on ettevõtted kokku puutunud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

Joonis 3.3.68.



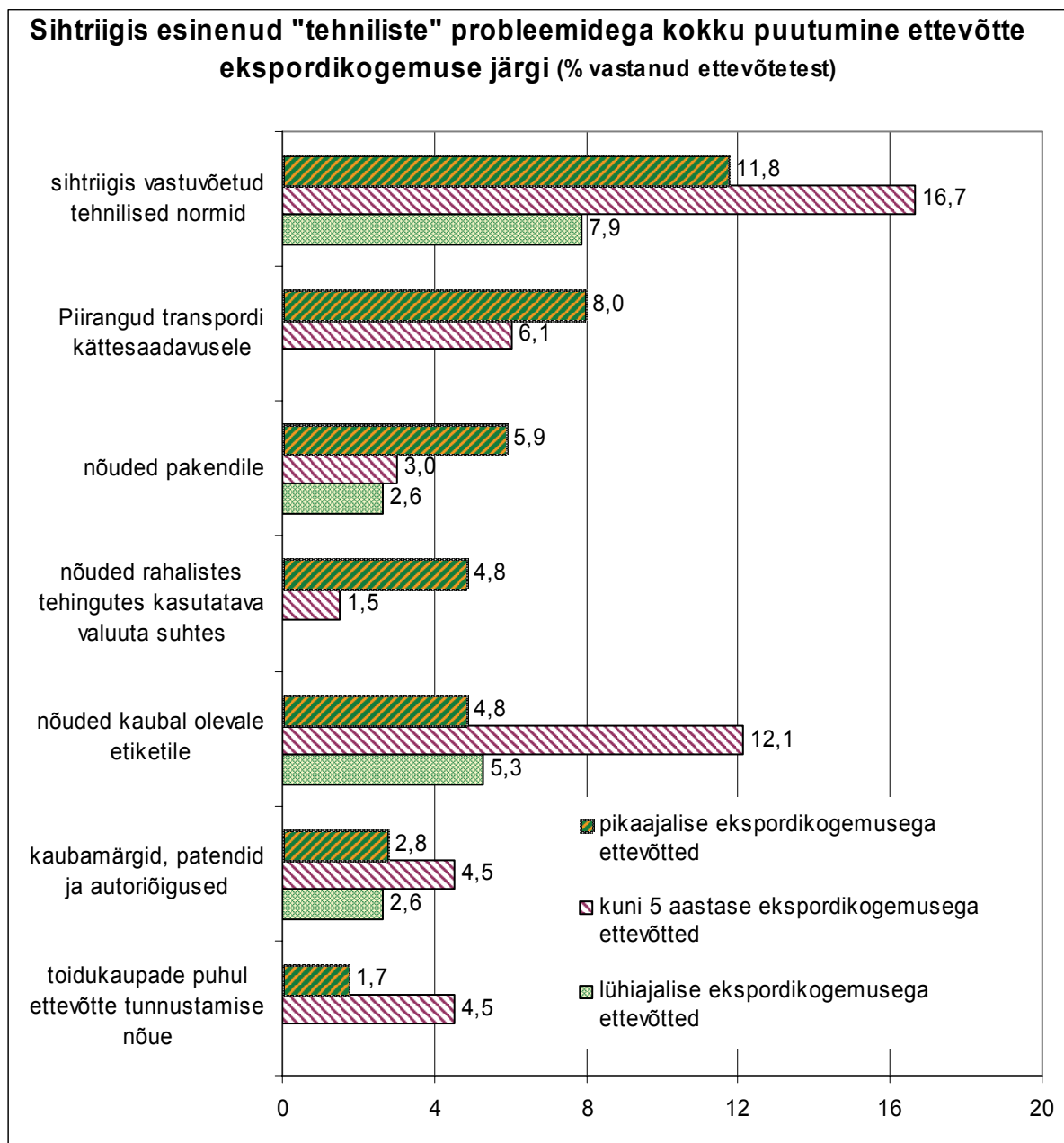
Ettevõtte suuruse järgi on selgemad vahed sihtriigis “tehniliste” kaubandustõketega seotud probleemidega kokku puutumisel nõuetega kaubal olevale etiketile, sihtriigis vastuvõetud tehniliste normide ja nõuetega pakendile osas (joonis 3.3.69.). Nõuetega kaubal olevale etiketile on kokku puutunud 20% vastanud suurettevõtetest, ning 5% mikro- ja väikeettevõtetest (tabel 3.3.12.). Väiksemad ettevõtted on probleemidest rohkem kokku puutunud piirangutega transpordi kättesaadavusele ja nõuetega rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes.

Joonis 3.3.69.



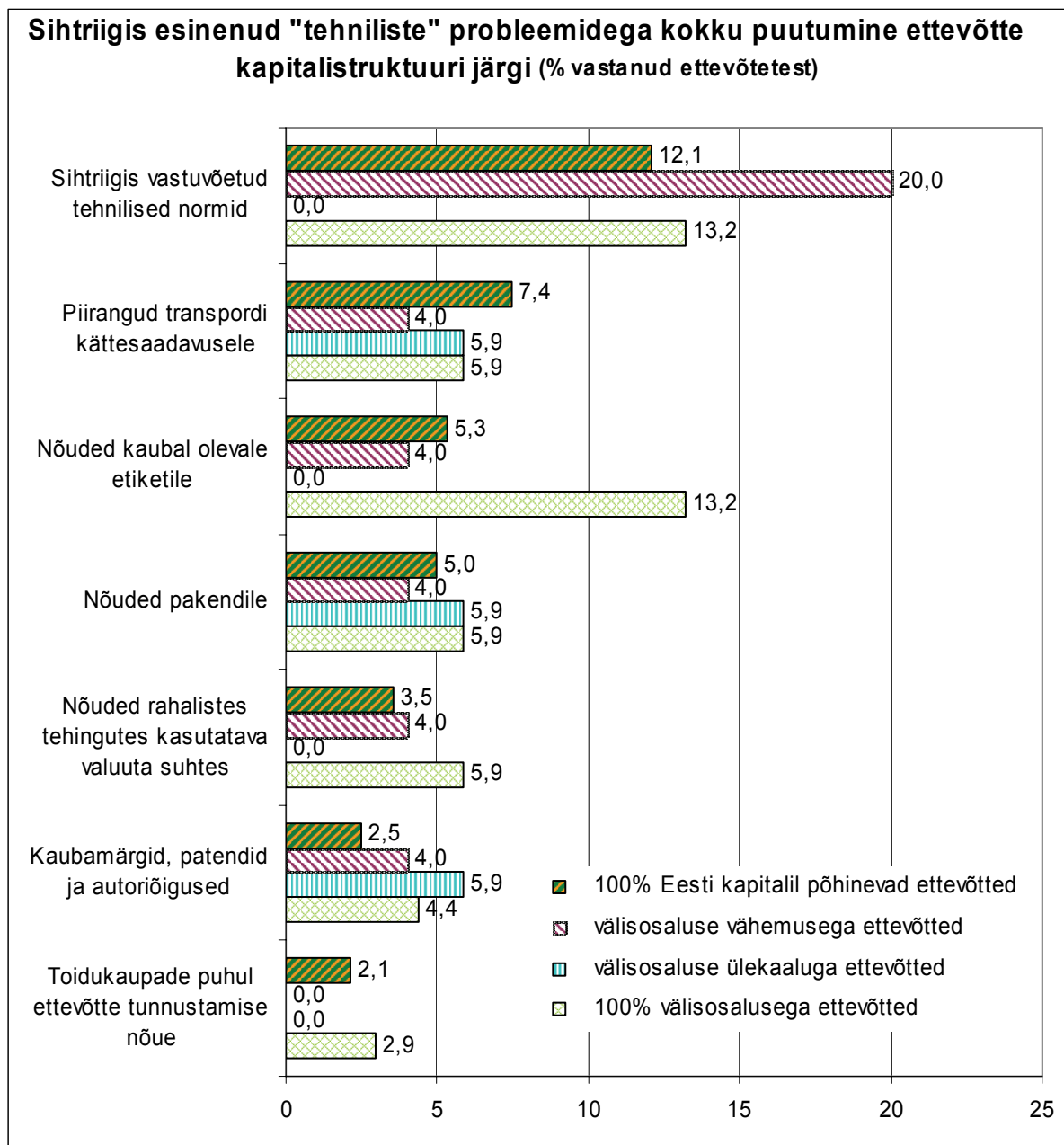
Sihtriigis vastuvõetud tehniliste normide probleemidega on kokku puutunud 12% pikaajalise ekspordikogemusega ettevõtetest ja eksporti alustanud ettevõtetest 8% (joonis 3.3.70.). Teine oluline erinevus eksportimise kogemuse järgi on piirangutega transpordi kättesaadavuse ja nõuetega rahalistes tehingutes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

Joonis 3.3.70.



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

Joonis 3.3.71.



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

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

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

Nõuded pakendile

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

Nõuded rahalistes tehingutes kasutatava valuuta suhtes

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

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

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

Probleemid ettevõtte suuruse järgi

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

Joonis 3.3.72



Joonis 3.3.73.



Joonis 3.3.74.



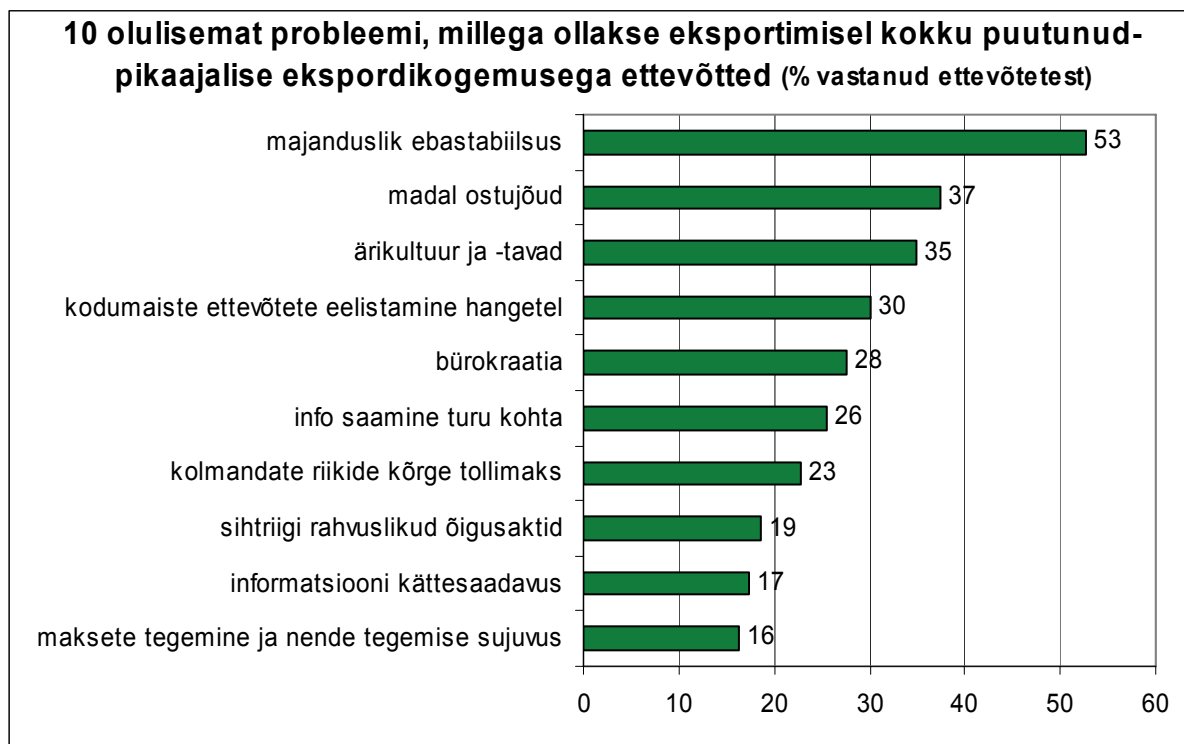
Joonis 3.3.75.



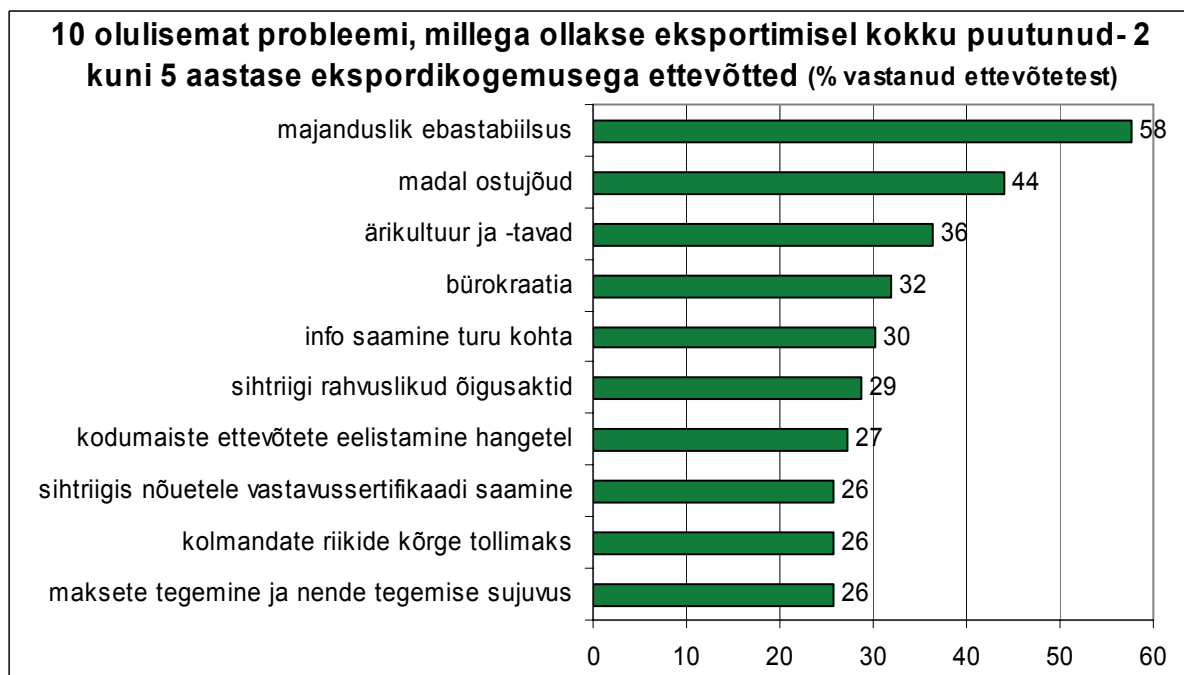
Probleemid ekspordikogemuse järgi

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

Joonis 3.3.76.



Joonis 3.3.77.

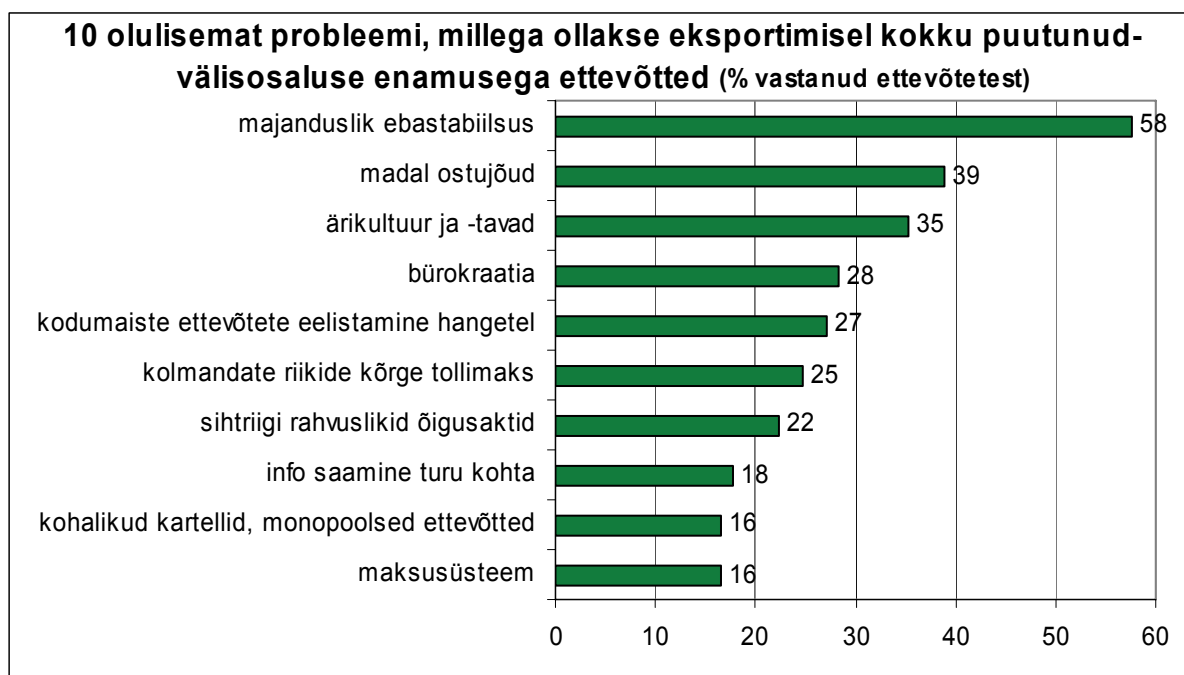




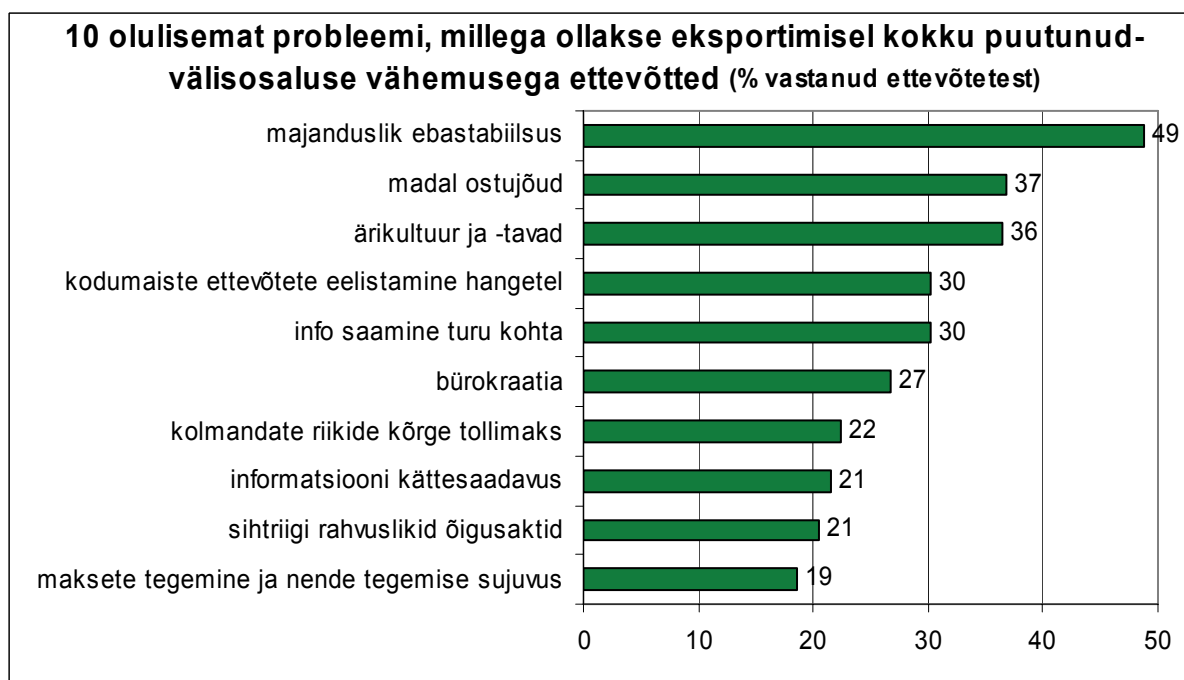
Probleemid välisosaluse järgi

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

Joonis 3.3.78.



Joonis 3.3.79.

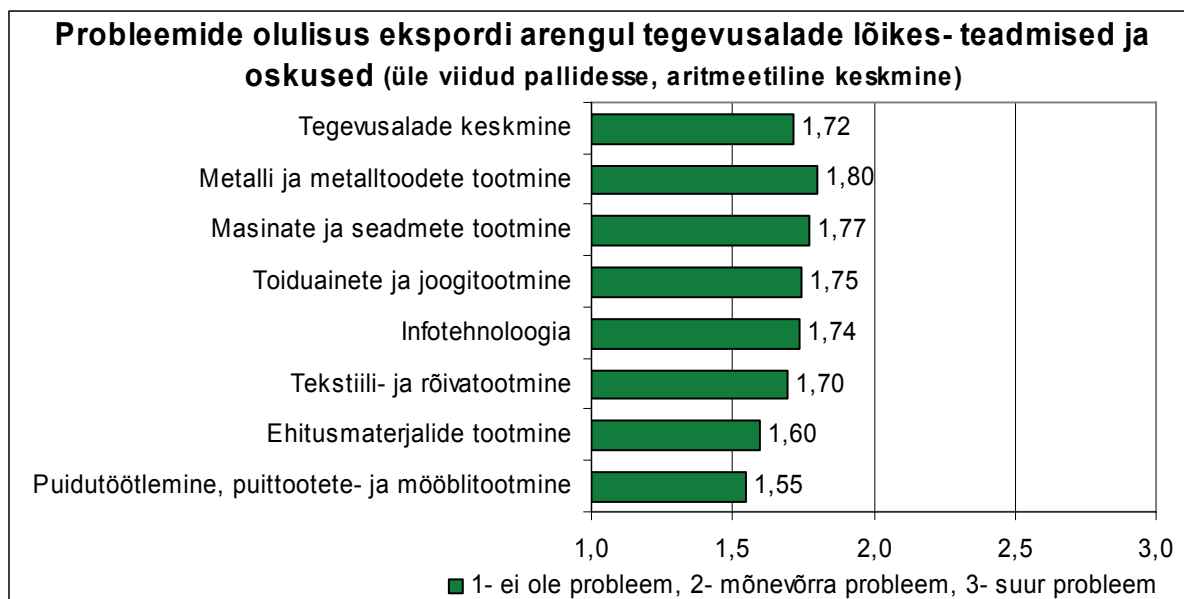


3.3.13. Ettevõtete ekspordiarengut takistavate probleemide hinnang tegevusalade lõikes

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

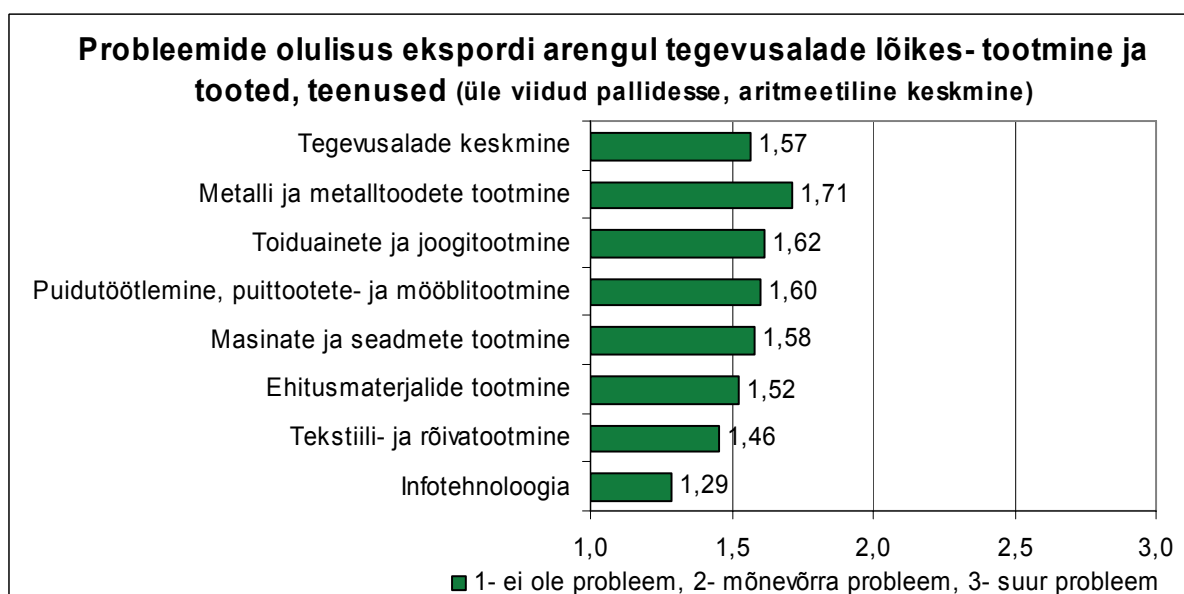
Teadmistest ja oskustest tulenevate probleemidega on rohkem hädas olnud metalli ja metalltoodete ning masinate ja seadmete tootmisettevõtted (joonis 3.3.80). Vähem on probleeme olnud puidutöötlemise, puittoodete- ja mööblitootmise ettevõtetel.

Joonis 3.3.80.



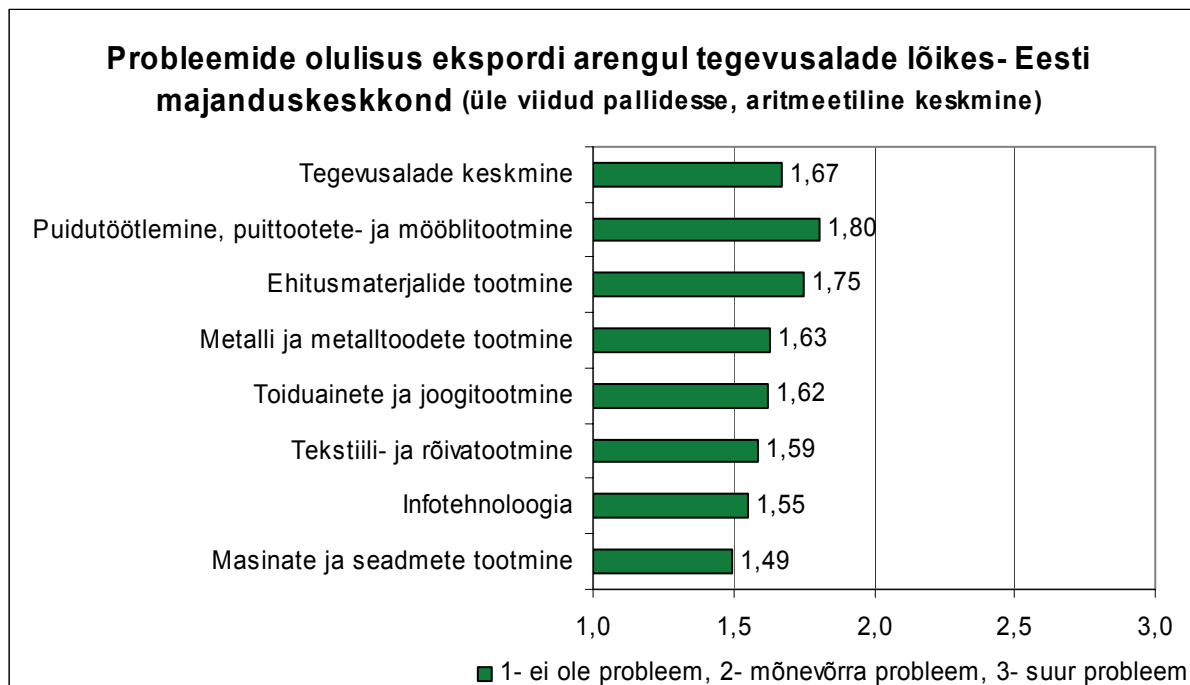
Tootmise ja toodete, teenustega seotud probleemidega on enam kokku puutunud metalli ja metalltoodete tootmisettevõtted ning toiduainete ja joogitootmisettevõtted (joonis 3.3.81.).

Joonis 3.3.81.



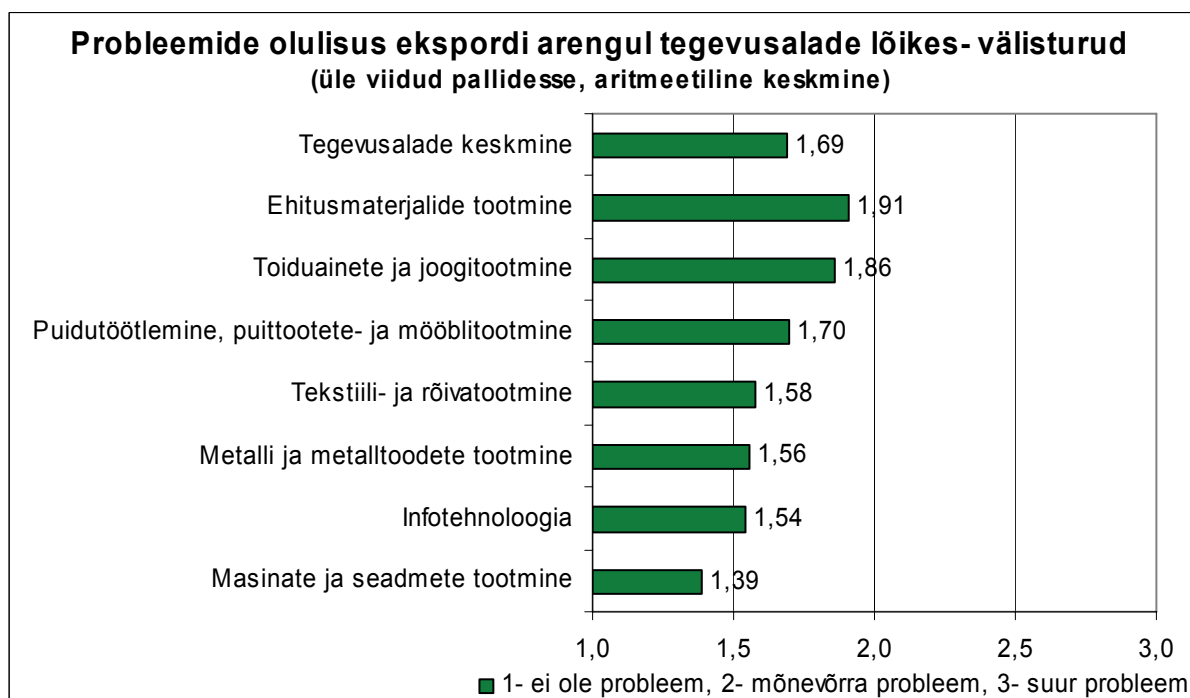
Eesti majanduskeskkonnast tulenevaid takistusi on suurema probleemina hinnanud puidutöötlemise ja puittoodete- ning mööblitootmisettevõtted (joonis 3.3.82.). Infotehnoloogia ning masinate ja seadmete tootmisettevõtted ei ole majanduskeskkonnas näinud suurt probleemi ekspordi arengule.

Joonis 3.3.82.



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

Joonis 3.3.83.



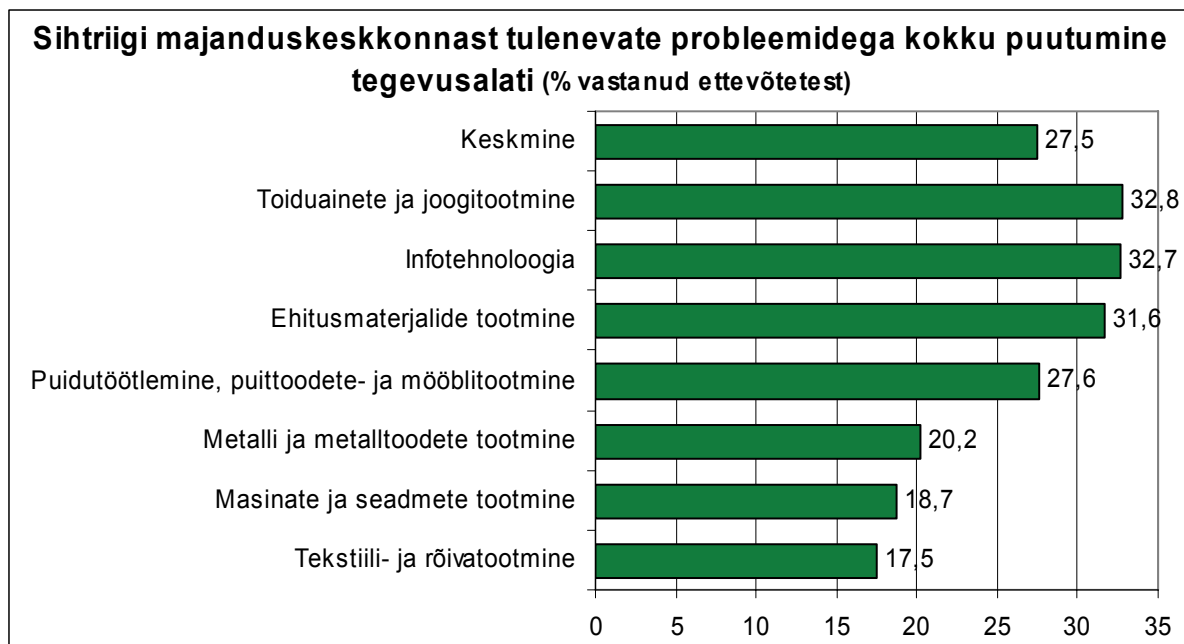
Kolm olulisemat probleemi, mida ettevõtted on problemaatilisemalt hinnanud, on tugev konkurents, kvalifitseeritud tööjõu puudus ja kitsas kontaktvõrgustik välismaal. Esimest on toiduainete ja joogitootmisettevõtted ning ehitusmaterjalide tootjad teistest tegevusaladest suurema probleemina hinnanud. Kvalifitseeritud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

Joonis 3.3.84.

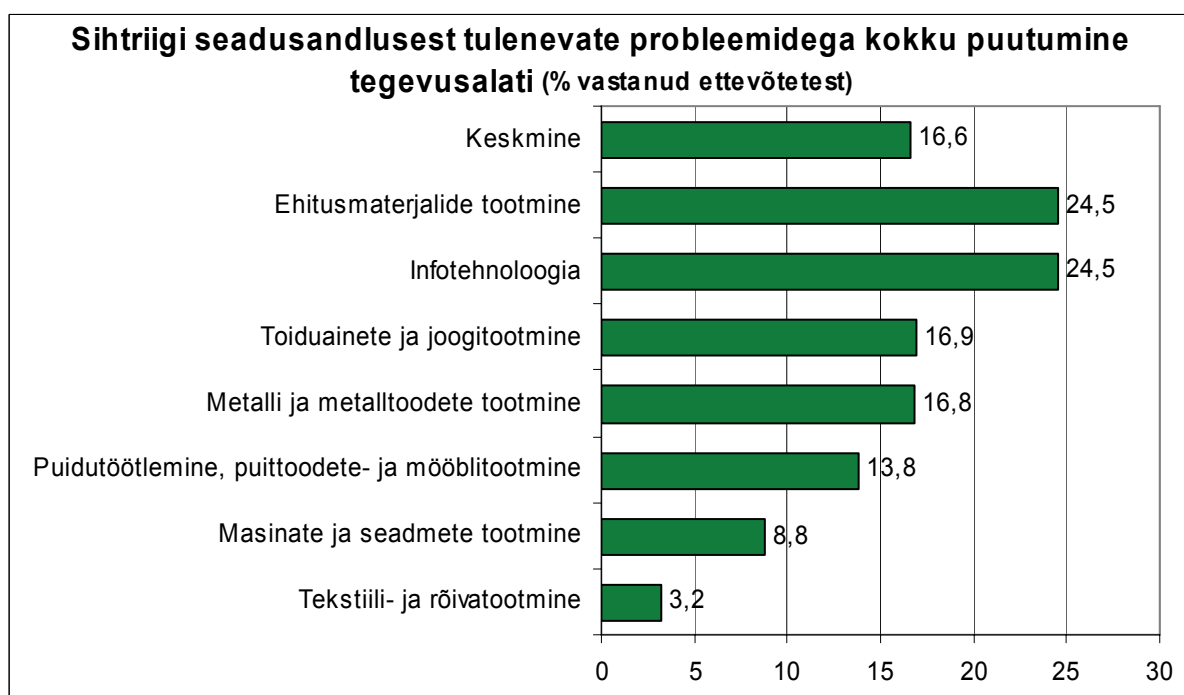


Erinevate eksporti takistavate probleemidega on rohkem kokku puutunud ehitusmaterjalide- ja toiduainetööstusettevõtted ning infotehnoloogia ettevõtted (joonised 3.3.85- 3.3.91.).

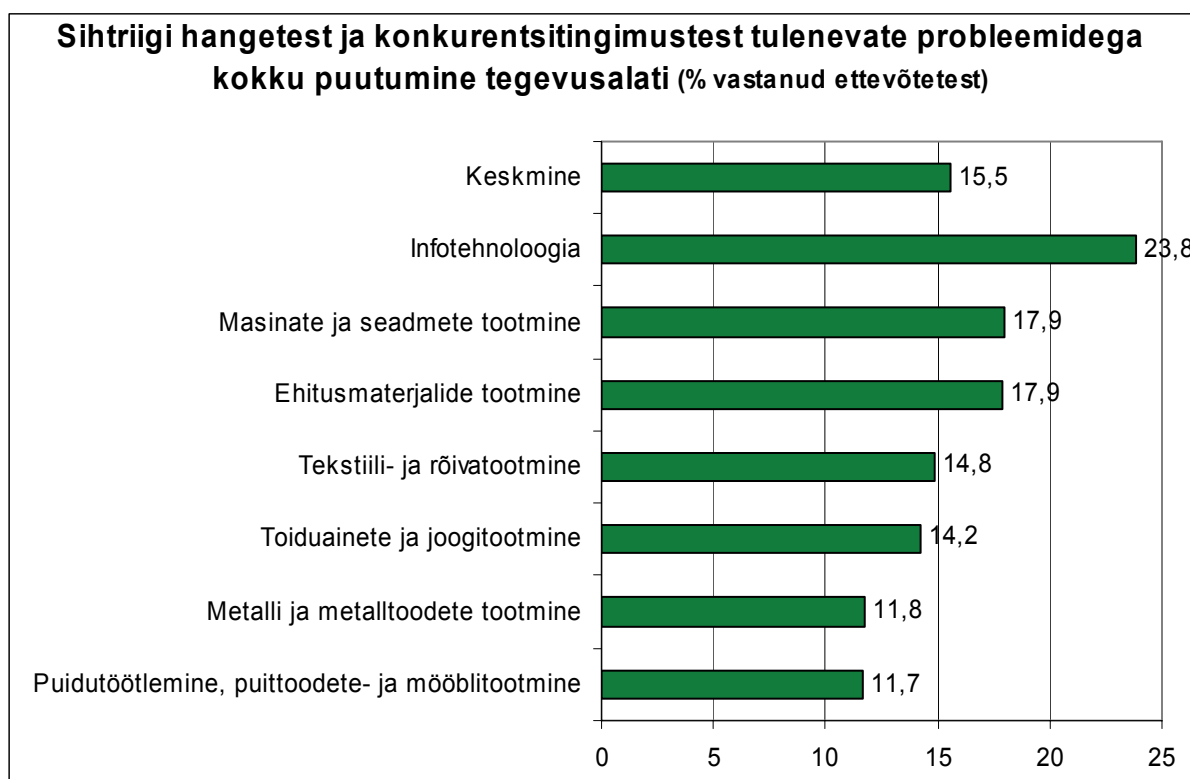
Joonis 3.3.85.



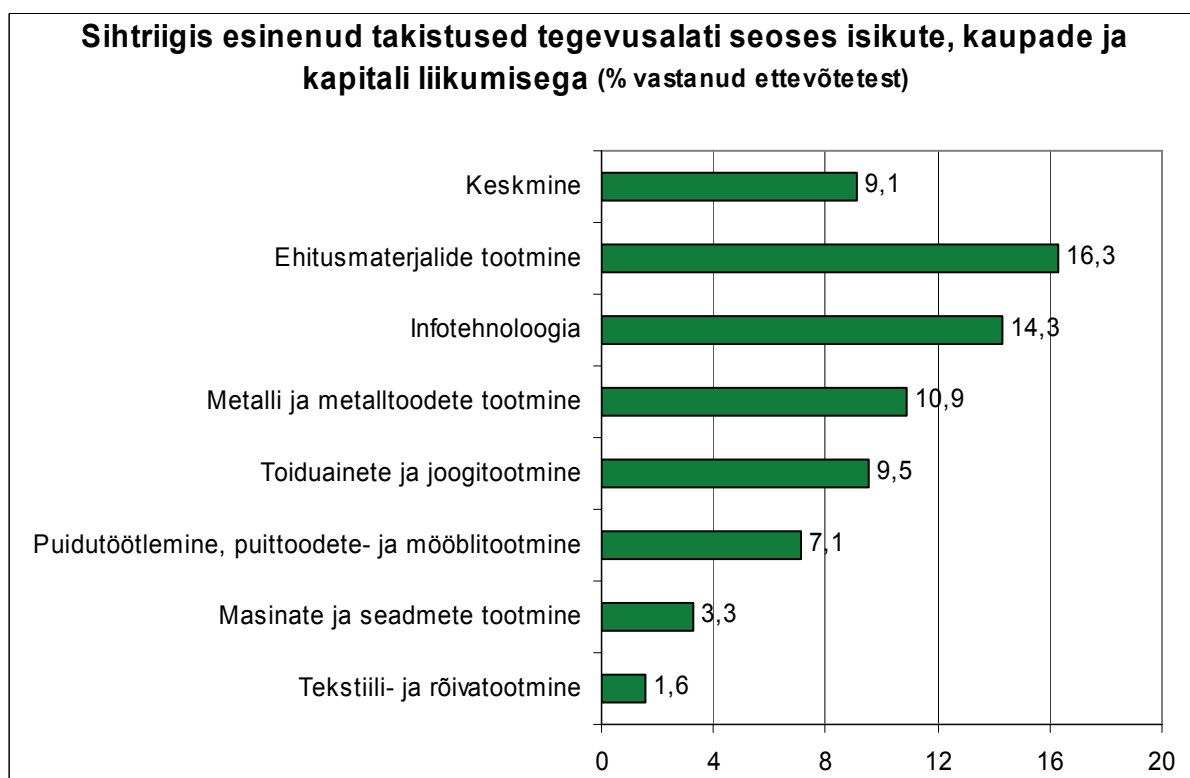
Joonis 3.3.86.



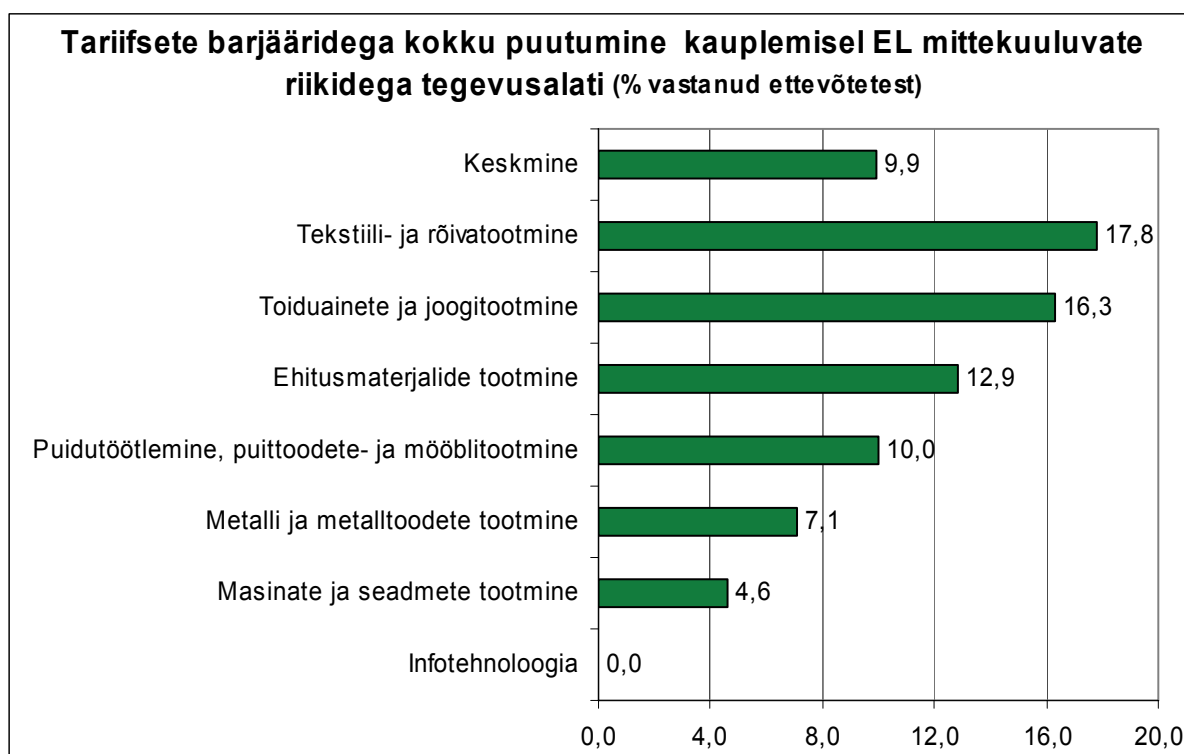
Joonis 3.3.87.



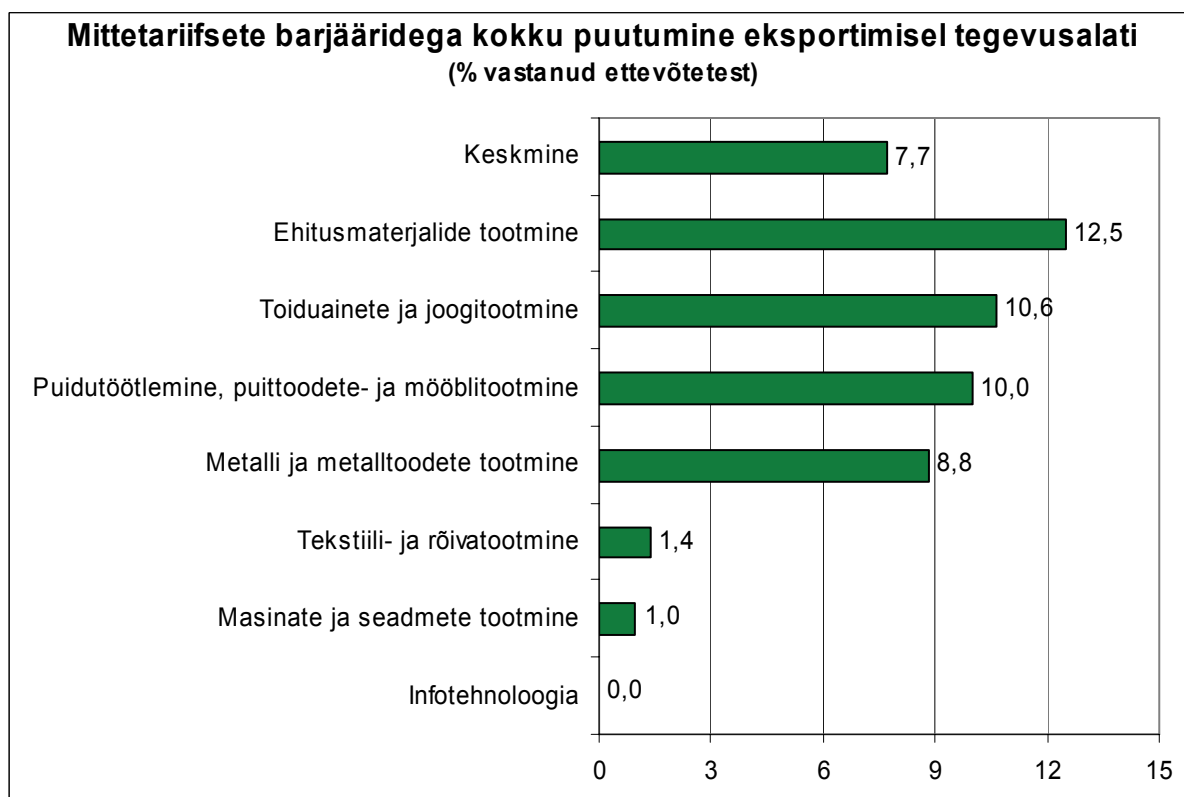
Joonis 3.3.88.

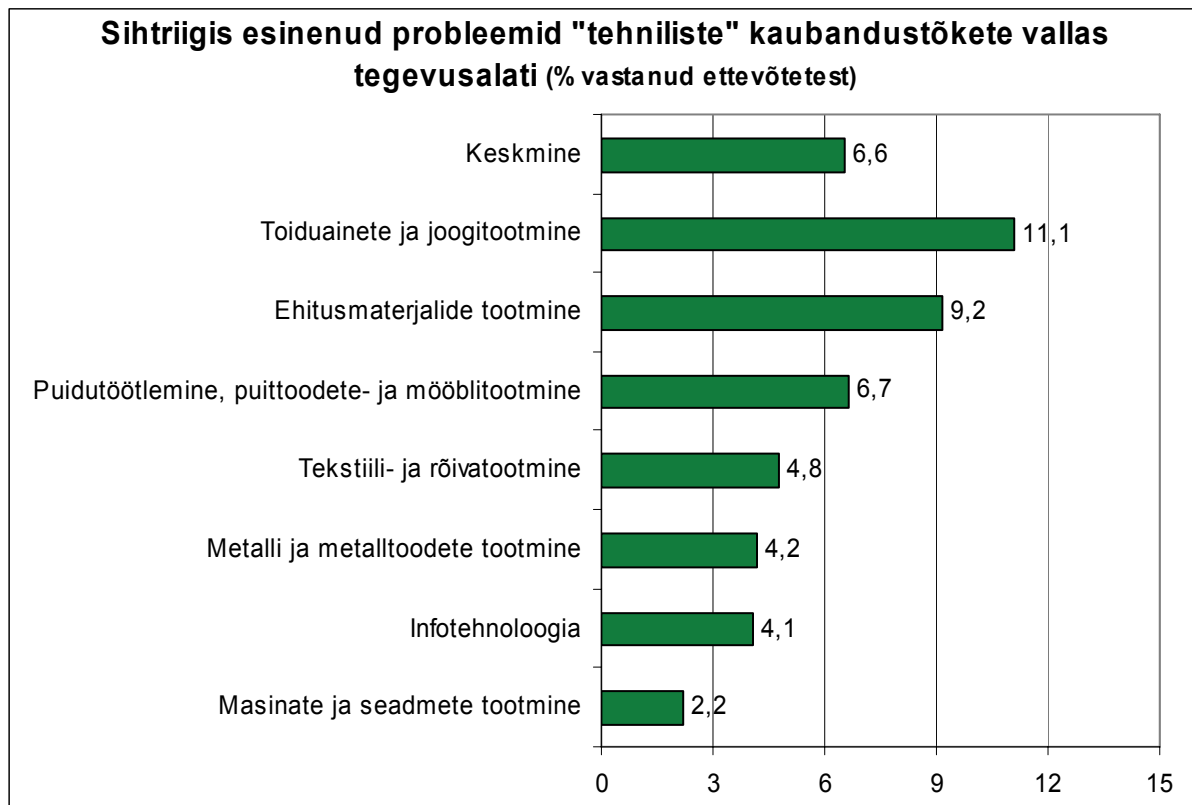


Joonis 3.3.89.



Joonis 3.3.90.





3.4. Riigipoolsed meetmed ja ekspordialane abi

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

1. Milline osa ettevõtjatest on riigi poole pöördunud ekspordialase abi saamiseks.
2. Milline osa abi otsinud ettevõtetest on ekspordiabi saanud.
3. Institutsioonid, kellelt on eksportöörid abi saanud (sh saanud “väga head” abi) ja kelle abi on vähem tõhus.
4. Millist riigipoolset meetet ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel hindavad uuringu küsimustikule vastajad kõige olulisemaks.
5. EAS-i ja KredEx-i poolsete tegevuste olulisus ettevõtjate jaoks.
6. Milline ettevõtlusorganisatsioonide poolne tegevus on kõige suuremaks abiks ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel.
7. Eksportööride ootused koolitustele, mis aitavad tõsta ettevõtete ekspordivõimekust. Millisest koolitusest ollakse kõige rohkem huvitatud.
8. Eksportööride poolt Eesti ettevõtete ekspordivõimekuse suurendamiseks antud soovitusel.

3.4.1. Pöördumine ekspordiabi saamiseks

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

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

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

Tegevusharuti olid aktiivsemad ekspordiabi otsijad olnud ehitusmaterjalide jm mittemetalsetest materjalidest toodete tööstusettevõtted (55% antud grupis vastanutest) ja ehitusettevõtted (53% vastajatest).

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

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

3.4.2. Ekspordiabi saamine

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

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

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

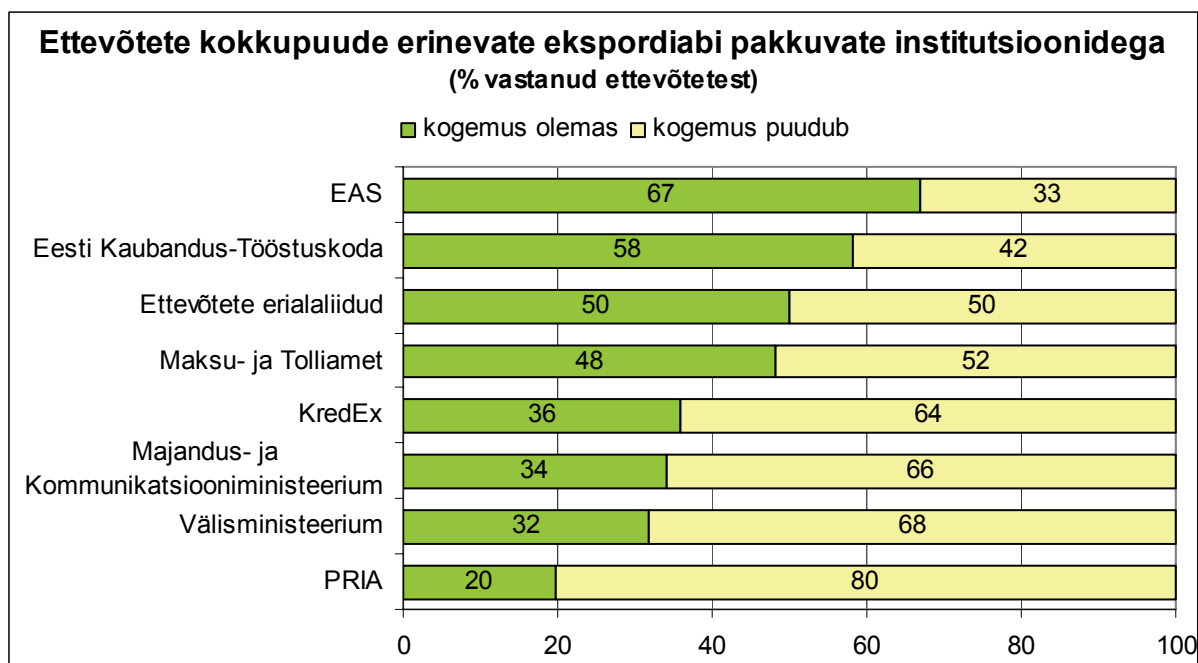
Tabel 3.4.2. Ekspordiabi saamine tegevusalade lõikes (% pöördunud ettevõtetest)

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

3.4.3. Rahulolu abi kvaliteediga

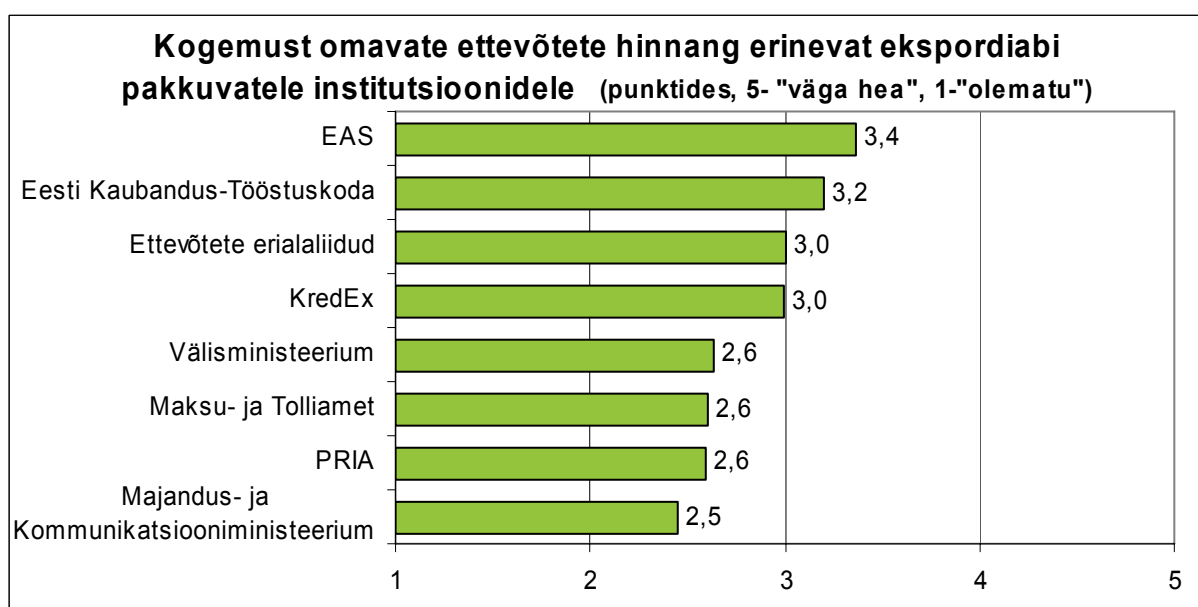
Suur osa küsitlusele vastanud ettevõtetest (2/3) oli ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 3.4.1.). Üle poolte eksportööridest küsisid abi ja informatsiooni EKTK-st ja erialaliitudest. Teiste ekspordiabi pakkuvate institutsioonide poole oli pöördutud vähem.

Joonis 3.4.1.



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

Joonis 3.4.2.

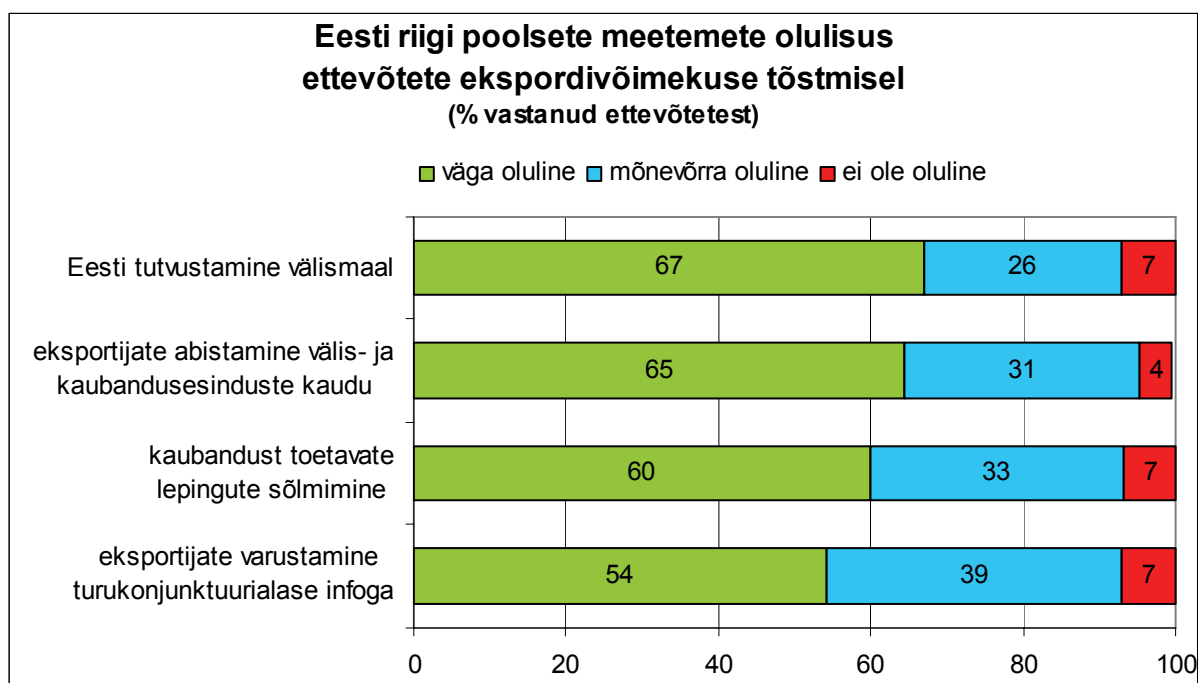


3.4.4. Eesti riigi poolsed abimeetmed

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

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

Joonis 3.4.3.



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

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline
Eksportijate varustamine turukonjunktuuralase infoga			
Kokku	54,1	38,9	7,0
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	38,9	50,0	11,1
keskmise suurusega ettevõtted	56,3	39,8	3,9
mikro- ja väikeettevõtted	54,2	37,7	8,1
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosaluselise ettevõtte	51,6	40,6	7,8

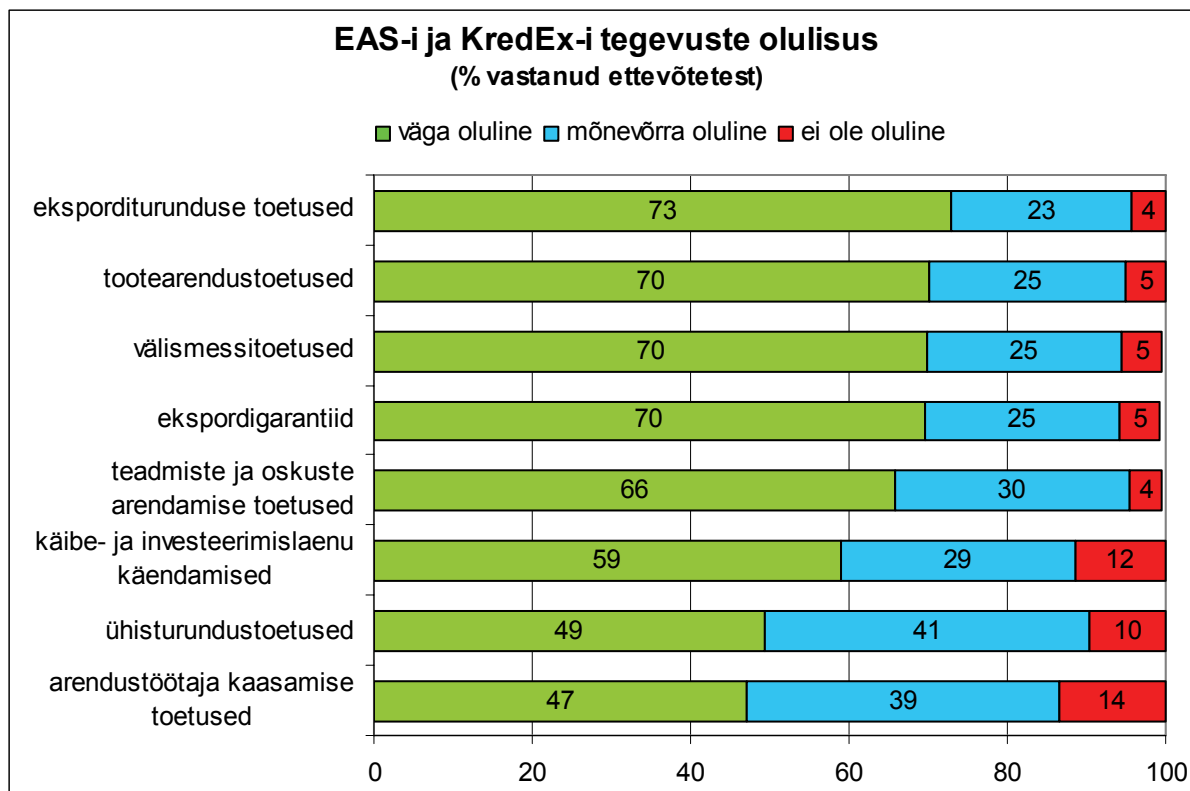
	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	42,9	57,1	0,0
välisosaluse vähemusega ettevõtted	64,0	36,0	0,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	54,6	37,5	8,0
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	51,0	41,8	7,2
2...5 aastat ekspordiga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

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

3.4.5. EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolt pakutavatest toetustest hinnati kõige olulisemateks toetusteks eksporditurunduse ja tootearendustoetust (73% ja 70% vastajatest, joonis 3.4.4.). Tähtis tugi oli samuti välismessitoetuse andmine ja KredEx-ist ekspordigarantiide väljastamine. Kõige vähem oluliseks toetuse liigiks pidasid eksportöörid arendustöötaja kaasamise toetust.

Joonis 3.4.4.



Enamusele keskmise suurusega ettevõtetele (77% vastajatest) olid ekspordigarantiid kõige tähtsamaks toetuseks (tabel 3.4.4.). Mikro- ja väikeettevõtete (74%-le vastajatest) ning suurettevõtete (68%) jaoks oli enim oluline eksporditurunduse toetus.

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

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

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

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

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

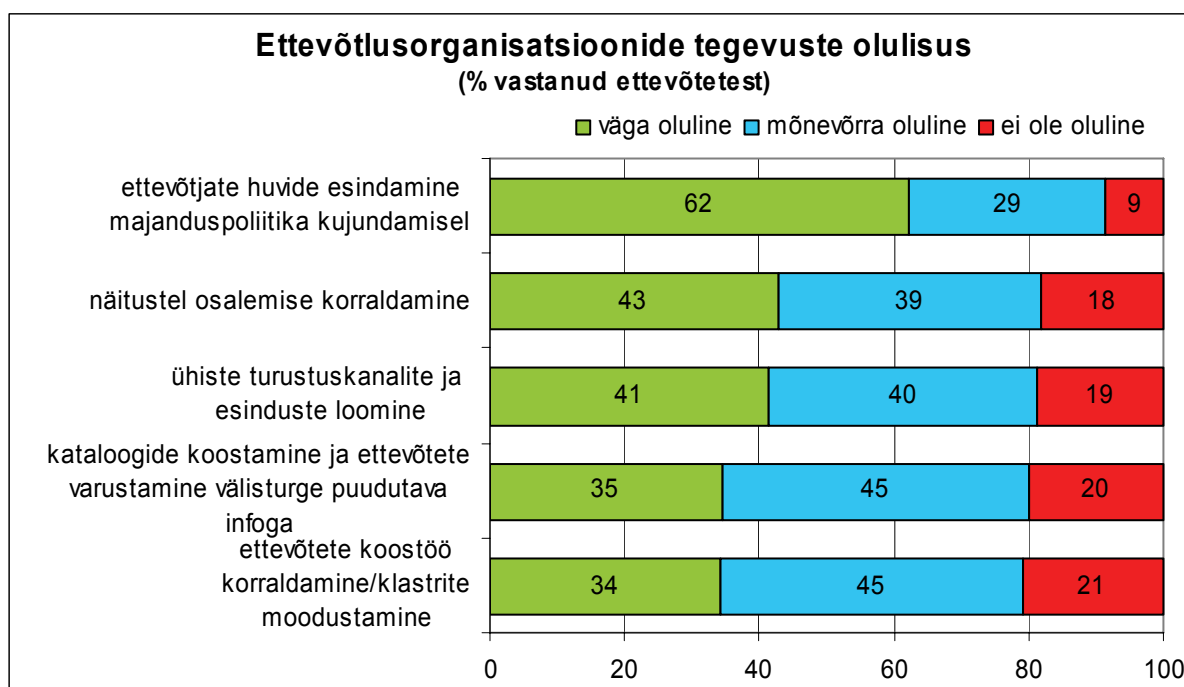
	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline
Ekspordigarantiid			
Kokku	69,7	24,6	5,7
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	55,6	33,3	11,1
keskmise suurusega ettevõtted	77,2	18,8	4,0
mikro- ja väikeettevõtted	67,5	26,4	6,1
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted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

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

3.4.6. Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

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

Joonis 3.4.5.



Suurettevõtted (2/3 vastajatest) olid kõige enam huvitatud ettevõtlusorganisatsioonide poolt ettevõtete huvide esindamisest (tabel 3.4.5). Samas ei olnud neile nii oluline ühiste turunduskanalite loomine ja ka kataloogide koostamist hindasid kõige vähem suurettevõtted. Mikroettevõtete hinnangul oli neile kõige rohkem oluline nende huvide esindamine majandusprotsesside suunamisel ja enim ebaolulisteks tegevusteks koostöö korraldamist ja kataloogide koostamist.

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

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

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

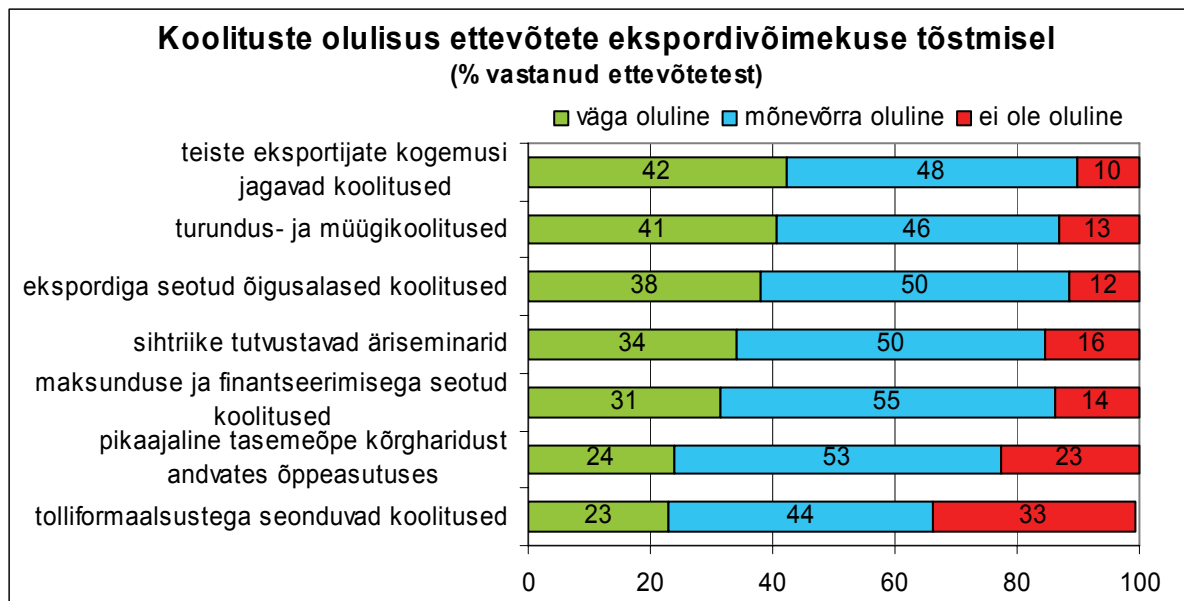
	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline
Ettevõtete koostöö korraldamine/ klastrite moodustamine			
Kokku	34,1	45	20,9
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	29,4	52,9	17,6
keskmise suurusega ettevõtted	27,6	53,1	19,4
mikro- ja väikeettevõtted	37,2	41,0	21,8
Ettevõtted väliskapitali struktuuri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

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

3.4.7. Koolitused

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

Joonis 3.4.6.



Mikro- ja väikeettevõtete poolt (mõlemad 44% vastajatest) oli kõige hinnatumateks koolitusteks turundus- ja müügikoolitused ning ekspordi kogemusi jagavad koolitused (tabel 3.4.6.). Keskmise suurusega ettevõtted ja suurettevõtted hindasid neile esmatähtsaks koolituseks eksportööride kogemuskoolitusi. Oluline on ära märkida, et suurettevõtted (44% vastajatest) pidasid pikaajalist tasemeõpet kõrgkoolides kõige enam väga oluliseks.

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

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

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

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

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline
välisosaluse vähemusega ettevõtted	28,0	72,0	0,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	32,0	52,0	16,0
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	28,5	57,8	13,7
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	40,7	50,8	8,5
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	34,2	42,1	23,7
Sihtriike tutvustavad äriseminarid			
Kokku	34,1	50,4	15,5
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	35,3	41,2	23,5
keskmise suurusega ettevõtted	29,1	57,3	13,6
mikro- ja väikeettevõtted	36,0	48,2	15,8
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	28,6	44,4	27,0
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	14,3	78,6	7,1
välisosaluse vähemusega ettevõtted	44,0	52,0	4,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	35,6	49,8	14,6
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	31,3	50,9	17,7
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	41,0	50,8	8,2
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	42,1	44,7	13,2
Ekspordiga seotud õigusalsed koolitused			
Kokku	38,1	50,4	11,5
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	23,5	58,8	17,6
keskmise suurusega ettevõtted	37,5	52,9	9,6
mikro- ja väikeettevõtted	39,3	48,8	11,9
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	35,9	50,0	14,1
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	28,6	64,3	7,1
välisosaluse vähemusega ettevõtted	41,7	58,3	0,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	38,2	49,4	12,4
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	35,0	51,9	13,2
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	43,1	50,0	6,9
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	50,0	42,1	7,9

Turundus- ja müügikoolitused

Kokku	40,5	46,3	13,2
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	35,3	41,2	23,5
keskmise suurusega ettevõtted	33,0	57,3	9,7
mikro- ja väikeettevõtted	44,1	42,0	13,9
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	29,0	54,8	16,1
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	64,3	28,6	7,1
välisosaluse vähemusega ettevõtted	56,0	36,0	8,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	40,4	46,5	13,1
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	37,7	47,9	14,3
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	45,8	44,1	10,2
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	50,0	39,5	10,5

Teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused

Kokku	42,2	47,7	10,1
Ettevõtted suuruse järgi			
suurettevõtted	44,4	33,3	22,2
keskmise suurusega ettevõtted	38,6	51,5	9,9
mikro- ja väikeettevõtted	43,5	47,2	9,3
Ettevõtted väliskapitali struktuuri järgi			
100% välisosalusega ettevõtted	31,3	56,3	12,5
välisosaluse ülekaaluga ettevõtted	26,7	66,7	6,7
välisosaluse vähemusega ettevõtted	52,0	44,0	4,0
100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	44,6	45,0	10,4
Eksportimise kogemuse järgi			
rohkem kui 5 aastat ekspordiga tegelenud	38,2	49,4	12,4
2...5 aastat ekspordiga tegelenud	49,2	47,5	3,4
kuni 2 aastat ekspordiga tegelenud	57,9	36,8	5,3

3.4.8. Eksportööride soovitusel ekspordivõimekuse tõstmiseks

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

1. Suurendada riiklike struktuuride tuge ekspordi arendamisel.

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

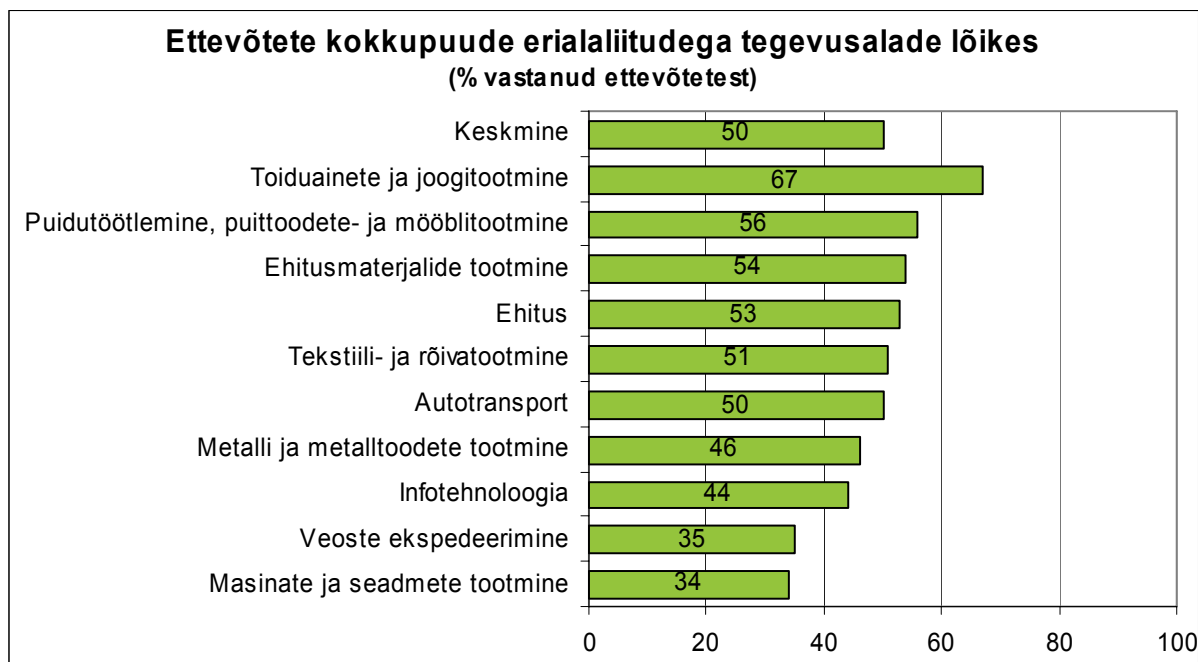
* ettevõtjate soovitusel on retsenseerimata kujul

- Püstitada inseneriharidus riikliku hariduse prioriteediks (riiklikud kõrghariduse õppeasutused).
 - Viia läbi välisriikide turgudel Eesti ettevõtete toodangu konkurentsivõime ja nõudluse uuringuid (teadusasutused).
- 2. Suunata riiklike institutsioonide (EAS ja KredEx) vahendeid ja võimekust reaalselt eksportivate ettevõtete toetamisele, vähendada bürokraatiat ja omakulusid ning lihtsustada ja kiirendada otsustamisprotsesse, -ka aruandluse mahtu.**
- 2.1. EAS**
- Tagada taotlejatele võrdsed tingimused (erinevad konsultandid annavad erinevat informatsiooni).
 - Taasorganiseerida välismessidel osalemist ja külastamist.
- 2.2. KredEx**
- Panna tegelikult toimima ekspordigarantiid.
 - Laiendada ka kalandussektorile.
- 3. Arendada ekspordi ühisturundust** (nõ “panna seljad kokku välisturgudel”).
- 4. Arendada ettevõtete koostööd. Aidata kaasa klastrite moodustamisel.**
- 5. Konkreetne ekspordialane abi eksportivatele ettevõtetele**
- 5.1. Toetuste andmine.**
- Toetada ka väikeettevõtteid.
 - Anda igale Eestist pärit ja välismaal registreeritud firmale riiklikku tagastamatut starditoetust (ca 500 000.00 EEK-i ulatuses sõltuvuses projektist).
 - Anda välisriigi arendustöötaja toetust.
 - Anda enam reklaamitoetusi.
- 5.2. Ekspordialase informatsiooni kättesaadavuse tagamine.**
- Luua internetikeskkond iga välisriigi kohta. Tutvustada sihtriike lähtudes valdkonnast (nt info ja otsekontaktid Läti ja Leedu IT firmadega, -Venemaa, Soome ja Rootsi ehitusfirmadega).
 - Luua eksporditurgude distribuutorite (turustajate) andmebaas.
 - Teha kättesaadavaks välisklientide krediidiinfo.
 - Levitada turukonjunktuuralaseid infokirju.
- 5.3. Koolitamine.**
- Viia läbi internetiturunduse koolitusi (so nt “Kuidas alustada internetiturundust võõras riigis?”).
 - Tutvustada sihtriike lähtudes kaubagrupidest.

3.4.9. Erialaliitudega kokku puutumine tegevusalade lõikes

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

Joonis 3.4.7.



Joonis 3.4.8.

