

[Esileht](#) > [Info eksportööridele](#) > Projektid

Projektid

Eksportööride uuring 1998

kokkuvõte

1998. aasta juunis **augustis viidi läbi ekspordiga tegelevate töötleva tööstuse ettevõtete ja firmade ning võimalike potentsiaalsete eksportijate uuring.**

Et ekspordi tugiteenuste ja riikliku ekspordiabi kättesaadavusest ja kvaliteedist sõltub suurel määral Eesti eksportijate edukus ja konkurentsivõime, on uuringu eesmärgiks probleemide väljaselgitamine, millega eksportijad 1998. aasta suvel, vahetult enne Venemaa kriisi puhkemist, kokku puutusid.

Tähtsamad uuringuteemad:

- *Ekspordibarjäärid, mis takistavad Eesti firmade eksporditegevust. Ettevõttesisesed, Eesti siseriiklikud ja välismajanduskeskkonnast ning välisturgudest tulenevad barjäärid*
- *Ettevõtete informeeritus ekspordi tugiteenuseid pakkuvatest organisatsioonidest Eestis. Eksporditeenuste kasutamiskiivsus ja vajadus. Eksportijate suhtumine pakutavatesse tugiteenustesse*
- *Riiklik ekspordiabi tuntus, maine ja kasutamine*
- *Eesti ekspordikliima 1998. aasta suvel ettevõtete ekspordipotentsiaal, peamised eksporditurud*

1. UURINGUMETOODIKA

Uuringuprojekt hõlmas kvalitatiiv- ja kvantitatiivuuringut:

Kvalitatiivuuring: Fookusgruppide uuring teemal Ekspord ja ekspordiabi . Grupidiskussioonides osalesid eksportivate, ekspordiabi kasutanud ja tootearendusega tegelevate kokku 25 firma esindajad. Kvalitatiivse uuringu eesmärgiks oli koguda üksikasjalikku sisulist informatsiooni erinevate ettevõtete ekspordiprobleemidest, testimaks kavandatava kvantitatiivuuringu (ettevõtete küsitluse) põhitemaatikat.

Kvantitatiivuuring: üle-Eestiline ettevõtete küsitlus. Face-to-face suulise intervjuu meetodil intervjueriti

506 töötleva tööstuse ettevõtte ekspordijuhti või ekspordi küsimustes orienteeruvat töötajat. Küsitlusvalimi koostamise lähteallikana kasutati Eesti Statistikaameti väliskaubandusstatistika töötleva tööstuse ettevõtete andmebaasi..

· Uuringu kvaliteedi ja esinduslikkuse tagamiseks valiti küsitlusvalimi koostamise I-sel etapil andmebaasist välja ainult need ettevõtted, kes eksportisid viimasel 2,5-l aastal □ aastatel 1996-1998. Kokku oli väliskaubandusstatistika andmebaasis taolisi ettevõtteid ainult 818 ehk 33%, ülejäänud 2/3 ettevõtte eksporditegevus oli suhteliselt episoodiline või juhuslik. Valimi koostamise järgmisel etapil arvestati ettevõtete ekspordikäivet, viimasel etapil ka ettevõtete regionaalset paiknemist. Võrdlevülevaate väliskaubandusstatistika üldkogumi (818 ettevõtet) ja meie uuringu küsitlusvalimi (506 ettevõtet) ekspordimahtudest 1997. aastal esitab tabel 1.

Tabel 1

Üldkogumi ja eksportivate ettevõtete küsitlusvalimi võrdlus ettevõtete ekspordimahtude järgi (%-des)

	Väliskaubandusstatistika 1996 - 1998.a. ekspordiga tegelevate ettevõtete üldkogum	Ekspordiga tegelevate ettevõtete küsitlusvalim
Ekspordimaht 1997.aastal (%-des)	100,0	100,0
Vähem kui 0,2 miljonit	10,8	9,4
0,21-0,5 miljonit	9,0	6,6
0,51-1,0 miljonit	12,8	10,9
1,1-2,0 miljonit	12,9	13,5
2,1-3,0 miljonit	6,4	6,3
3,1-5,0 miljonit	7,8	7,4
5,1-10,0 miljonit	14,5	11,1
10,1-20,0 miljonit	8,7	7,9
20,1-50,0 miljonit	8,4	8,3
Üle 50 miljoni	8,7	9,2
Ei avalikustanud ekspordimahtu		9,4

Mõningane üldkogumi ja küsitlusvalimi ekspordimahtude erinevus on põhjustatud sellest, et 43 (9,4%) küsitletud ettevõtet ei soovinud oma ekspordimahtu avalikustada.

· Küsitletud 506 ettevõtet jagunesid järgmiselt:

- 458 ettevõtet olid nn. põhieksportijaid ja tegelesid aastatel 1996-1998 aktiivselt ekspordiga, neist 59 ettevõtet ehk 13% olid saanud riiklikku ekspordiabi

- 48 ettevõtet olid nn. potentsiaalsed eksportijad - olid oma toodangut eksportinud 1996.aastal ja kelle puhul võis eeldada, et nad võiksid lähiajal hakata taas oma toodangut eksportima. Küsitlusest selgus, et kindel ekspordikavatsus on ainult 18 ettevõttel.

Tabel 2

Ettevõtete uuringu küsitlusvalimi iseloomustus

<i>Ettevõtte asukoht</i>	<i>KOKKU</i>	Eksportijad		
		KOKKU	Põhiekspordijad	Potentsiaalsed ekspordijad
	506	458	48	
Tallinn	242	214	28	
Tartu	38	33	5	
Narva, Sillamäe	19	19		
Kohtla-Järve, Jõhvi	8	8		
Pärnu	22	22		
Viljandi	15	15		
Teised maakonnakeskused	84	78	6	
Teised linnad	47	43	4	
Alevikud	25	20	5	
Külad	6	6		
<i>Ettevõtte põhitegevusala</i>				
15 Toiduainete ja jookide tootmine	34	32	2	
16 Tubakatoodete tootmine	1	1		
17 Tekstiilitööstus	41	39	2	
18 Riietusesemete tootmine (õmblemine)	78	72	6	
19 Nahatöötlemine ja □parkimine	14	14		
20 Puidutöötlemine, v.a. mööbli tootmine	48	45	3	
21 Paberimassi ja paberi tootmine	8	7	1	
22 Kirjastamine, trükindus, salvestamine	20	16	4	
23 Koksi ja põlevkivitoodete tootmine	2	2		
24 Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	19	18	1	
25 Kummi ja plasttoodete tootmine	25	25		
26 Muude mittemetalsete toodete tootmine	17	16	1	
27 Metallitootmine	6	3	3	
28 Metalltoodete tootmine, v.a. masinad	52	47	5	
29 Masinate ja seadmete tootmine	23	21	2	
30 Kontorimasinate ja arvutite tootmine	2	2		
31 Elektrimasinate ja □aparaatide tootmine	15	13	2	
32 Raadio-, tele- ja sideaparatuuri tootmine	19	17	2	
33 Meditsiini, optikainstrumentide tootmine	15	13	2	
34 Mootorsõidukite, haagiste tootmine	5	5		
35 Muude transpordivahendite tootmine	5	5		
36 Mööblitootmine	44	44		
37 Teisene töötlus	1	1		
Tegevusala andmebaasis märkimata	12		12	

2. EKSPORDIBARJÄÄRID

- Eesti tänast ekspordikliimat □ ekspordi alustamist ja/või selle edukat kulgu - võivad mõjustada

ning takistada mitmed erinevad ekspordibarjäärid. Suurim on tõenäosus, et ettevõtte puutub oma eksporditegevuses kokku:

- Eesti siseriikliku bürokraatiaga - eriti bürokraatlik tolli- ja maksupoliitikas - 54%
 - Omavahendite (rahaliste vahendite ja käibekapitali) nappusega - 48%
 - Väheste informeeritusega välispartnerite, väliskaubandusalasest seadusandlusest välisriikides toodangule esitatavatest standarditest ja kvaliteedinõuetest - 40%
 - Väheste informeeritusega Eesti ekspordi tugiteenustest ja neid pakkuvatest organisatsioonides - 39%
- Eesti siseriiklike ekspordibarjääride ületamine peaks toimuma põhiliselt kahes suunas □ rahvusliku tootmise ja tootearenduse riiklik toetamine ja bürokraatia vähendamine asjaomastes institutsioonides (näiteks riikliku ekspordiabi taotlemisel).
 - Oluliselt tõstatuvad väheste informeerituse küsimused - eksporditajad valdavad liiga vähe ekspordialast infot. Sellealase teabelevi ja nõustamisega tegelevad paljud ekspordi tugiteenuseid osutavate organisatsioonide kanda. Nimetatud ülesannete lahendamise eeldab ekspordi tugiteenuseid osutavate organisatsioonide kompetentsust ja nende poolt pakutavate tugiteenuste otstarbekust.

3. EKSPORTI TOETAVAD ORGANISATSIOONID, EKSPORDI TUGITEENUSED

· Eestis on mitmeid organisatsioone, mis pakuvad Eesti ettevõtetele mitmesuguseid ekspordi tugiteenuseid. Ekspordi tugiteenusteks on riikliku ekspordiabi rahalised toetused, ekspordialane informatsioon, vastav juriidiline nõustamine, välispartnerite taustuurid jpm. Eksporditajad tunnevad teavad eksporditoetajaid vähe ja pealiskaudselt □ vastajad oskavad spontaanselt nimetada vaid paari kolme ekspordi tugiteenuseid - kõige rohkem (46%) nimetati Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, mis on lisaks oma paljudele funktsioonidele kujunenud vastajate arvates eksporditoetajaks □ number üks □. KTK-le järgnesid Eesti Ekspordiagentuur (6%), Eesti Ekspordinõukogu (6%) ja mitmed ettevõtteorganisatsioonid (EVEA, Eesti Suureettevõtjate Assotsiatsioon) ning mitmed erialaliidud. Iga 5- s eksporditaja ei osanud spontaanselt nimetada mitte ühtki ekspordi tugiteenuseid pakkuvat organisatsiooni.

· 5-pallisel skaalal hinnati kõige kõrgemalt järgmisi eksporditoetajaid:

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda - 3.60
Eesti Masinatööstuse Liit - 3.39
Eesti Puutööliit - 3.27
Eesti Rõiva- ja Tekstiililiit - 3.25
EVEA - 3.15

· Eesti eksporditajad kasutavad ekspordi tugiteenuseid liiga vähe ja suhteliselt episoodiliselt. 44% küsitluse ettevõtetest ei ole üldse mitte mingisugust ekspordialast nõustamist ega toetust saanud.

Tabel 3

Ekspordi tugiteenuste kasutamiskogemus, hinnang teenuste efektiivsusele, kasutamiskavatsus

Tugiteenused	Kasutamise- aktiivsus (% kõigist vastajatest)	Hinnang teenuse efektiivsusele 5-pallisel	Kavatseb hakata kasutama (% kõigist)
--------------	--	--	---

		skaalal	vastajaist)
1. Tolliinfo (kvoodid, litsentsid), tolliprotseduurid, tollidokumentatsioon	50	3.92	56
2. Firmadevahelised kontaktüritused (messide, näituste külastamine)	50	3.83	57
3. Turuinfo, firmade andmebaasid, koostööpartnerite otsing ja vahendamine, importöörid välisriikidest	31	3.55	40
4. Kaubaveo korraldus, ekspedeerimine, veolubade väljastamine	31	3.95	36
5. Rahvusvahelised standardid ja kvaliteedinõuded	27	3.90	41
4. Väliskaubanduslepingute, ekspordidokumentatsiooni vormistamine	25	4.05	32
6. Juriidilised konsultatsioonid (majandusõigus, tööõigus jmt.)	24	3.98	35
7. Väliskaubandus-, turundus- ja ekspordialased konsultatsioonid	20	3.79	34
8. Tööstusomandi (patendi, kaubamärgi) õiguskaitse	20	3.91	28
9. Ekspordikoolitus	19	4.05	31
10. Turu-uuringud ja firmade taustuuringud	16	3.64	29
11. Väliskaubandusstatistika	16	3.61	23
12. Tootearendus ja disain	15	4.07	24
13. Euroopa Liidu nõuded, õigusaktid	11	4.08	32
14. Info (sh. hinnainfo) maailma riikide kohta	11	3.86	27
15. Tasumata arvete sissenõudmine, vaidluste lahendamine arbitraažis	11	3.17	17
16. Suhtekorraldus ja <i>lobby</i>	10	3.60	18
17. Ekspordi krediteerimine ja garanteerimine	9	3.67	22

· Eesti eksportijate seas on enimkasutatavateks ekspordi tugiteenusteks tollialase info kasutamine ja messide ning näituste külastamine. Suurt kasutamist on leidnud ka mitmesugune turuinfo eesmärgiga leida koostööpartnereid välismaal ning teave kaubavedude korraldamise, ekspedeerimise ning veolubade väljastamise kohta. Ootuspäraselt on eksportijad enam huvitatud ka rahvusvahelistest standarditest ja kvaliteedinõuetest.

· Kõrgemaid hinnanguid 5-pallisel skaalal pälvisid järgmised tugiteenused:

Euroopa Liidu nõuded ja õigusaktid - 4.08

Tootearendus ja disain - 4.07

Väliskaubanduslepingute, ekspordidokumentatsioonid vormistamine - 4.05

Ekspordikoolitus - 4.05

Juriidilised konsultatsioonid - 3.98

Tolliinfo - 3.92

· Eesti eksportijate informeeritus ekspordi tugiteenustest on enam kui tagasihoidlik. Vaid suure ekspordikäibega, aktiivsed oma suhteliselt kindla turunipi leidnud eksportijad tunnevad end ühtviisi hästi Eesti Kaubandus-Tööstuskojas, ettevõtlusorganisatsioonides, erialaliitudes jm. ning orienteeruvad teistest paremini ekspordi tugiteenuste turul. Ülejäänud eksportijad oma napi informeerituse, väheste sidemete ja majandusliku ebakindlusega on teenusteturul kogenematud ja passiivsed. Eeldatavasti tõstaks nimetatud kontingendile otseselt suunatud ja mõeldud ekspordialane teave kindlasti nende huvi

teenuste vastu ja sellest johtuvalt ka ekspordi tugiteenuste tarbimisvalmidust.

- Eksportijate arvates tuleks ekspordialast teavet levitada põhiliselt nelja teabeallika vahendusel, mis kõik omavad peaaegu võrdset tähtsust ja kaalu ekspordivate ettevõtete hinnangutes:
 - o Regulaarsed ekspordialased infobülletäänid ja infolehe
 - o Trükiajakirjandus ja elektrooniline press
 - o Otsepostitus igasse ekspordivasse ettevõttesse
 - o Internet
- Eksportijad ootavad tugioorganisatsioonidelt senisest rohkem mitmesugust ekspordialast teavet, tihedamat koostööd eksportijatega, orienteeritust kliendikesksusele, oma teenuste senisest tõhusamat reklaamimist.

4. RIIKLIK EKSPORDIABI □ TUNTUS, MAINE JA KASUTAMINE

· Ettevõtetele on alates 1995. aastast võimalik taotleda riiklikku ekspordiabi. Võimalusega taotleda riiklikku ekspordiabi on 100%-liselt kursis kõik riiklikku ekspordiabi saanud ettevõtted. Seevastu nende seas, kes riiklikku ekspordiabi saanud ei ole, on vaid pisut üle kolmandiku neid ettevõtteid, kes taolisest võimalusest üldse kuulnud on. Teisisõnu teab ainult 1996-1998. aastatel oma toodangut eksportinud ettevõtetest riikliku ekspordiabi taotlemise võimalusest. Need vähesed eksportijad, kes riikliku ekspordiabi olemasolust üldse teavad, on suhteliselt halvasti kursis sellega, milliseid tegevusi finantseeritakse riikliku ekspordiabi fondist.

Informeeritus piirdub põhiliselt teadmise, et on võimalik taotleda finantseerimist:

- osalemiseks rahvusvahelistel näitustel ja messidel;
- eksporditoote esitlus- ja reklaambroüüride valmistamiseks;
- eksporditegevusega seotud koolituseks;
- eksporditoote turu-uuringu läbiviimiseks

· Riikliku ekspordiabi saamise võimaluste kohta on ettevõtted saanud teavet põhiliselt ajakirjandusest, mõningatel juhtumitel ka Eesti Kaubandus-Tööstuskojast ja vähesel määral Majandusministeeriumist. Hoolimata sellest, et Eesti Ekspordiagentuuri käsutuses on seni olnud tagasihoidlikud toetussummad, peaks ettevõtteid riikliku ekspordiabi võimalustest rohkem teavitama. Selle tulemusena kasvab ettevõtete nõudlus ekspordiabi järele, millega peaksid ootuspäraselt kaasnema ka suuremad riiklikud rahaeraldused.

· Kõigist (506) ekspordivatest ettevõtetest on riiklikku ekspordiabi taotlenud 90 ja seda saanud 59, seega iga 10-nes ettevõtte kõigist küsitletud ettevõtetest ja 65% taotluse esitanud ettevõtetest on riiklikku ekspordiabi saanud. Probleem taandub eeskätt ettevõtete vähesele informeeritusele riikliku ekspordiabi taotlemise võimaluste kohta üldse. Et käesoleva küsitluse toel said ettevõtted taolisest võimalusest teada, plaanib lähitulevikus kaks kolmandikku kõigist küsitletutes osalenud ettevõtetest riiklikku ekspordiabi taotlema hakata.

· Keskmiselt kolmest riikliku ekspordiabi taotlusest on rahuldatud kaks, kuid peab silmas pidama asjaolu, et ettevõtete informeeritus riikliku ekspordiabi võimalustest on tagasihoidlik - kõigist küsitletud ettevõtetest vaid 44% oli kursis võimalusega taotleda riiklikku ekspordiabi. Ekspordiabi jaotamisel soositakse suure ekspordikäibega ettevõtteid. Kauem tegutsenud ja keskmisest suurema töötajate arvuga ettevõtetele on senini olnud suurem võimalus saada riiklikku ekspordiabi. Lähitulevikuks võib prognoosida nõudluse suurenemist riikliku ekspordiabi järele □ taotlejatele lisanduvad veel need ettevõtted, kes sellise võimalusega enne käesoleva küsitluse toimumist kursis ei olnud.

5. EESTI EKSPORDIKLIIMA 1998. AASTA SUVEL □ ETTEVÖTETE EKSPORDIPOTENTSIAAL, PEAMISED EKSPORDITURUD

- Eesti ekspordimaastik oma erinevate ettevõtetega on väga mitmekesine. Ekspordikliima, milles ettevõtted tegutsevad, on aga muutlik ja suhteliselt ebastabiilne, mõjustatav paljudest erinevatest teguritest. Eksportijatel napib rahalisi vahendeid, vähe on informatsiooni, puuduvad kogemused. Kuna ekspordi tugiorganisatsioonidel on võimalik pakkuda väga erineva kvaliteediga teenuseid väga erinevatele klientidele, on Eesti Ekspordiagentuuril selle tegevuse suunamisel ja koordineerimisel täita oluline roll. Et rahalisi vahendeid napib ja välisurgudele sisenemine peab toimuma kiiresti ning tõrgeteta, peaks Eesti ekspordipoliitika keskenduma eeskätt väikeste ja keskmise suurusega ning kodumaisel kapitalil põhineva ettevõtete nõustamisele ja toetamisele.
- Valdavalt on eesti töötleva tööstuse ettevõtted keskmise suurusega ja väikeeksportijad, pooltel ettevõtetest puudub oma ekspordistrateegia, vähestes (16%) ettevõtetes on palgatud tööle ekspordijuht. Ekspordialast koolitust on saanud vähesed.
- Ettevõtete keskmine ekspordimaht 1997. aastal oli 26,9 miljonit krooni, kusjuures küsitletud ettevõtete ekspordimahud ulatusid 10 000 kroonist kuni 1 miljardi kroonini. Ettevõtete kogukäibest moodustas ekspordi osakaal keskmiselt 55%. Tööstusharuti on ekspordi osakaal kõige suurem õmblus-, puidu- ja toiduainetetööstuses, kõige väiksem trükitööstuses. Reeglina, mida suurem on ettevõtte, seda suurem on ekspordi osatähtsus.
- Kolmandik eesti tööstusettevõtteid oli 1998. aasta suvel seotud Idaturuga (Venemaa, Ukraina, SRÜ riikidega). Nimetatud regioonides 1998. aasta sügisel tekkinud poliitiline ja majanduslik ebastabiilsus on tõsiselt halvanud Eesti tootmispotentsiaali, seda eriti toiduainetetööstuses.
- Küsitluse toimumise ajal prognoosis üle poolte ettevõtetest 1998-1999-aastatel ekspordi suurenemist, iga 10-s ettevõtte aga ekspordi vähenemist. Ei eksisteeri kindlat jaotust, millistel ettevõtetel eksport suureneb, millistel väheneb. Teistest enam ennustavad ekspordi vähenemist metalli-, toiduainete- ja õmblustööstusettevõtted. Samas kaks kolmandikku toiduainetetööstuse ettevõtetest prognoosib ekspordi suurenemist - selle taga oli toonane lootus □ läbi murda □ Idaturule.
- Vastajate arvates võivad Eesti ettevõtete eksporditurude koosseisus 1999. aastal toimuda muudatused □ nimelt prognoosisid eksportijad seniste tähtsamate välispartnerite kõrval turgude laienemist Kes- ja Lõuna-Euroopasse ja Aasia riikidesse.
- Vastajate arvates võib ekspordi suurenemist kõige enam mõjustada Eesti ühinemine Euroopa Liiduga. Euroopa Liiduga liitumine eeldab Euroopas toodangule kehtestatud normatiivide ja standardite kasutuselevõttu ka Eestis. Paraku on euronõuded karmid ja suures osas veel meile teadvustamata, taotlusprotseduur sertifikaatide saamiseks aga küllaltki kulukas, seetõttu võib Euroopa Liidu ühisturg meile veel pikaks ajaks kättesaamatuks jääda.
