



**ETTEVÕTLUSE ARENDAMISE  
SIHTASUTUS**

**Eksportööride uuring 2004**

## Sisukord

Kokkuvõte .....	3
1. Ekspordi keskkond ja arengutrendid.....	5
1.1. Eksportijate iseloomustus .....	5
1.2. Küsitatud eksportööride majanduslik aktiivsus ja tulevikuootused .....	7
1.3. Ekspordi iseloom .....	10
1.4. Tootearendus ning juhtimissüsteemid ja –sertifikaadid.....	17
1.5. Väliturule sisenemise meetodid ja ekspordi sihtriigid .....	25
1.6. Euroopa Liidu mõju ekspordivõimalustele .....	31
1.7. Ekspordi soodustavad tegurid .....	38
1.8. Ekspordibarjäärid .....	39
1.9. Ekspordiga seotud põhiproblematika põhiliste majandussektorite lõikes ning viimase aja muutused selles.....	44

## Kokkuvõte

**Käesoleva uuringu andmete põhjal võib olulisemate üldistustena välja tuua järgmise.**

Võrreldes varasemaga on kasvanud nende eksportööride osakaal, kel on olemas **läbitöötatud ekspordistrateegia või –plaan** (kolmandik). Samal ajal pole ekspordiga tegeleva üksuse või ekspordijuhi ametikoha olemasolu proportsioon muutunud (ca 10%).

**Ettevõtte omatoodangu osakaal** ekspordis on nagu varemgi keskmiselt veidi üle 50% ning allhangete ja vahenduse osakaal veerandi piires. Samuti pole märkimisväärselt muutunud eksporditava toodangu liigis ning juhtivaks haruks on endiselt puidu ja puidutoodete eksport.

**Välisurgudele sisenemise meetodina** kasutatakse enim endiselt agentide ja müügifiliaalide abi ning allhanketöid. Esindusi välisurgudel omab 21% küsitletud eksportööridest

**Eksportööride põhiturud** on lähiriigid: Soome, Läti ja Rootsi ning olulisi muutusi selles osas ei planeerita. Muudest turgudest on problemaatiliseks osutunud eeskätt Ukraina.

**73% küsitletud eksportööridest ei ole sertifitseeritud** ühegi juhtimissüsteemi või kvaliteedistandardi järgi ning vastav proportsioon pole varasemaga võrreldes oluliselt muutunud.

**Veidi enam kui pooled eksportööridest tegelevad tootarendusega** ning ligi pooled on toonud ajavahemikul 2002-2004 turule uusi või uuendatud tooteid. Ka need proportsioonid pole varasemaga võrreldes oluliselt muutunud (pigem veidi taandunud) ning uute toodete nappust ekspordi arendamisel oluliseks probleemiks ei peeta.

**Oma toodete eelisteks** peetakse odavat tootmissisendit, toodangu kõrget kvaliteeti ja tootmisprotsessi paindlikkust. Samas peetakse peamisteks üldisteks ekspordibarjääradeks välisurgudel tugevat konkurentsi, kvalifitseeritud tööjõu puudust ning rahapuudust vajalikeks arendustöödeks. Olulise ettevõttesisese barjäärina nähakse ka toodangu kõrget omahinda. Kõik nimetatud barjäärid on Eesti eksportööridele tüüpilised juba aastaid ning viitavad tegelikult olulisele vastuolule – kuigi kvaliteeti ja odavat tootmissisendit peetakse oma tugevaks küljeks, ei suudeta nõutud kvaliteedi juures piisavalt efektiivset ja kasumlikku toodangut anda ning oluliste mahtudega konkureerida. Vastava läbilöögivõime suurendamiseks puuduvad aga nii rahalised kui inimjõu ressursid.

**Olulisemad muutused uuringus käsitletud ekspordiprobleematis on toimunud Euroopa Liidu mõjude osas** – 62% eksportööridest leiab, et EL mõju ekspordile on positiivne ja vaid 7% hindab mõju negatiivseks. Viimane puudutab peamiselt suhteid kolmandate riikidega. Positiivsed mõjud kajastuvad eeskätt lihtsustunud bürokraatias ning teatud määral ka konkurentsivõime ning hinnakatte paranemises.

**Uuringu andmed viitavad sellele, et viimase aasta jooksul on sihikindlam ekspordialane tegevus ning peamine ekspordialane edu aset leidnud eeskätt primaar- ja tertsiaarsektoris** ning seda kasvanud ekspordivõimaluste ekstensiivsema ja

intensiivsema kasutamise näol olemasoleva toodangu struktuuri juures. Tootearenduses on märgata pigem kerget taandumistsükli.

# 1. Ekspordi keskkond ja arengutrendid

## 1.1. Eksportijate iseloomustus

Enamik küsitletud eksportööridest omas ekspordi kogemusi nii 2001 kui ka 2002 aastal.

**Küsitletud ekspordikäivet omanud ettevõtete keskmine ekspordikäive 2003 aastal moodustas 54% nende ettevõtete käibest.** Tulemus on veidi madalam kui 2002 aasta uuringus (59%), kuid enam kui 2003 aasta uuringus (48%). Kogu küsitlusvalimist 43% jaoks moodustab ekspordikäive enam kui poole kogukäibest (eelmisel korral 30%). Ekspordikäivet omanute seas moodustavad 54% need ettevõtted, kellel see moodustab üle poole kogukäibest.

**62% küsitletud ettevõtetest** kuulub ainult Eesti omanikele (2003 – 67%)

62% küsitletud ettevõtetest on eksportööri tüübilt tootjad (2003 a uuringus 65%) ning lisaks veel 7% tootja tüarettevõtteid.

Tegevusalade lõikes on küsitletud eksportööre kõige rohkem **kaubanduses/teeninduses** (23%), ning **puidu- ja paberitööstuses** (16%). Need proportsioonid on analoogsed eelmisele uuringule.

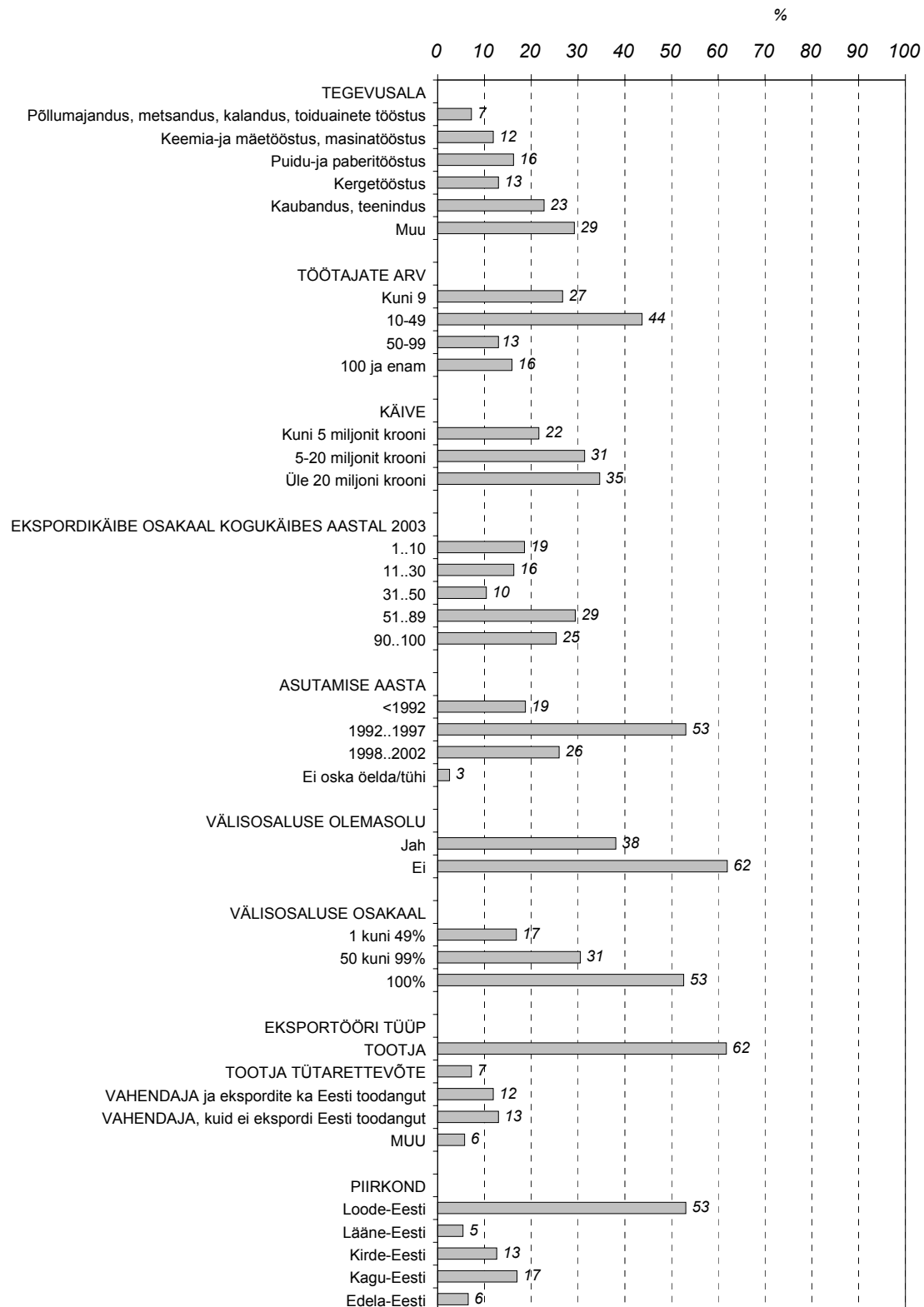
Enamik (81%) praegu eksportivatest ettevõtetest **on asutatud viimase 12 aasta jooksul.**

44% küsitletud ettevõtetest on töötajate arvuga 10-49 (eelmises uuringus 47%) ning üle 50 töötajaga ettevõtete osakaal küsitletute seas on 29% (2003 - 25%).

Loode-Eesti piirkonna (sh.Tallinn) osakaal valimis on seekord 53% (2003 – 61%).

**Seega on käesoleva uuringu valimi struktuur üldjoonetes analoogne 2003 aasta uuringuga, kuid sisaldab mõnevõrra enam aktiivseid eksportööre ning väljaspool Tallinna asuvaid ettevõtteid ning on keskmiselt veidi suurema töötajate arvuga.**

## Ettevõtete profiil



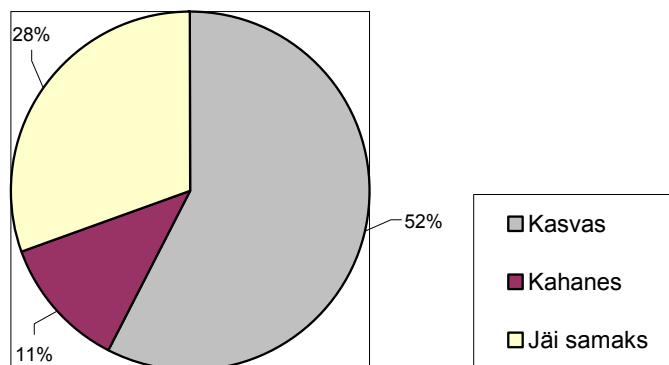
## 1.2. Küsitletud eksportööride majanduslik aktiivsus ja tulevikuootused

52% küsitletud ettevõtete kogukäive 2003 aastal kasvas, 28%-l jäi samaks ning 11%-l kahanes. Prognoos aastaks 2004 on üldjoontes analoogne – kasvu prognoosib 53%, samat taset 28% ja kahanemist 10%

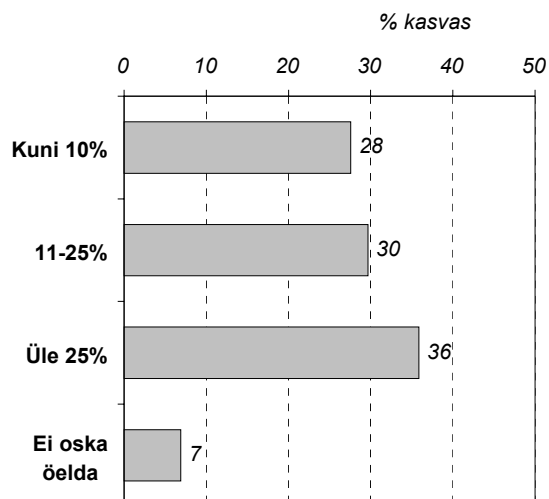
Eksportikäibe keskmine osakaal kogukäibest moodustas kõigis eksportikäivet näidanud ettevõtete seas 54%, mis on enam kui aasta tagasi (48%). 54%-l eksportikäivet omanud ettevõtetest moodustas see enam kui poole kogukäibest (eelmisses uuringus 30%).

Eksportikäibe keskmine osakaal ettevõtterühmade lõikes on valdavalt lähedases suurusjärgus. Vaid eesti toodangut mitteeksportivatel vahendajatel ning kaubanduses-teeninduses on eksportikäibe keskmine osakaal ülejäänud rühmadest selgelt väiksem. Üldiselt kasvab eksportikäibe osakaal kogukäibes koos töötajate arvuga.

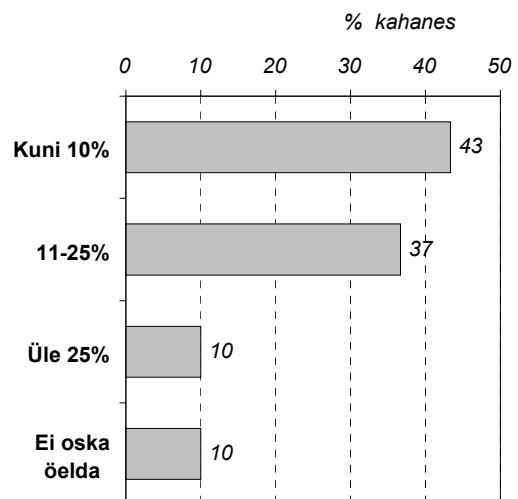
### 2003 aasta käive võrreldes 2002 aastaga



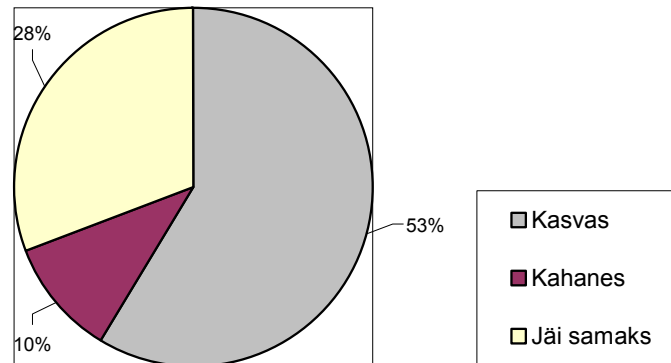
#### Kasvas



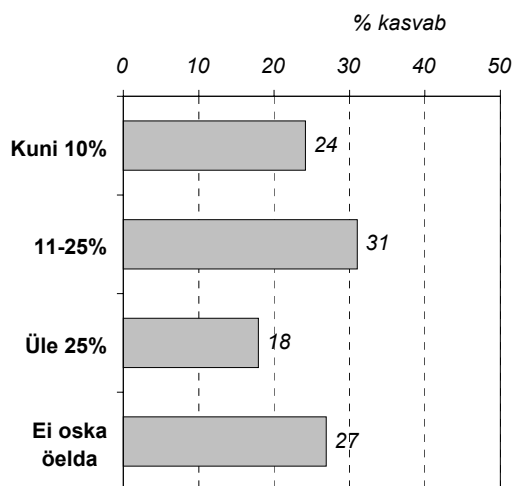
#### Kahanes



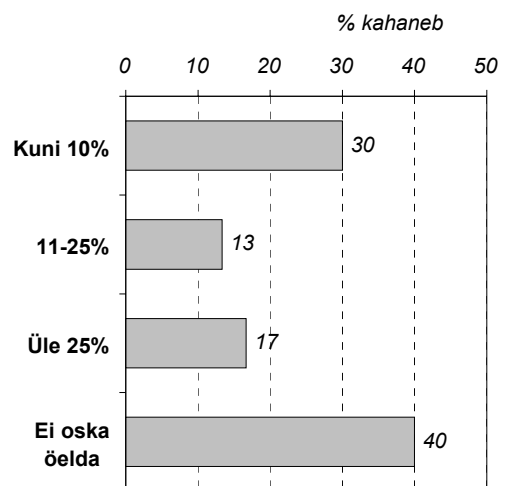
## Proгноос 2004 aastaks võrreldes 2003 aastaga



### Kasvab

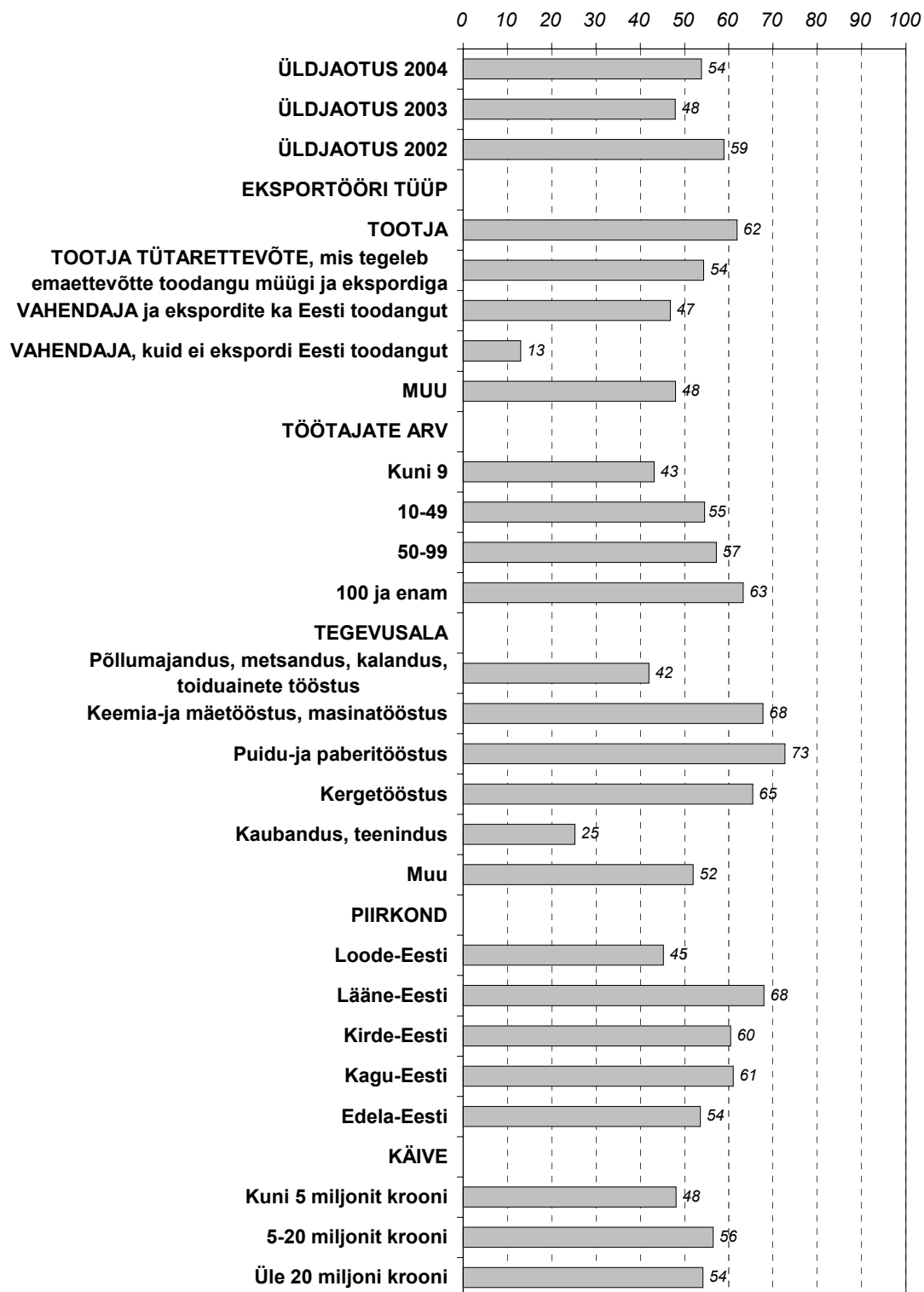


### Kahaneb





## Ekspordikäibe keskmine osakaal (%) kogukäibes 2003



### 1.3. Ekspordi iseloom

51% kogu valimi ekspordist moodustab omatoodang, 25% allhange ja 24% vahendus. Proportsioonid on sarnased eelmiste aastatega. Eelmise uuringu andmed on küll kõigis rühmades veidi suuremad, kuid see tuleneb asjaolust, et siis polnud nõuet viia proportsioonid 100%-le (61% - 28% - 35% = 124%).

Aastatega ei ole oluliselt muutunud ka eksporditavate kaubagruppide jaotus. Kõige rohkem ettevõtteid ekspordib puitu, paberit ja nendest valmistatud tooted (18%, sama ka 2002). Oluliselt teisel kohal on masinad ja seadmed (14% / 12% ettevõtetest) ning metallid ja metallitooted (11% / 13% ettevõtetest).

37% eksportijaist müüb eksporttoodangut tööstuslikule tarbijale, 33% lõpptarbijale ning 32% mõlemale.

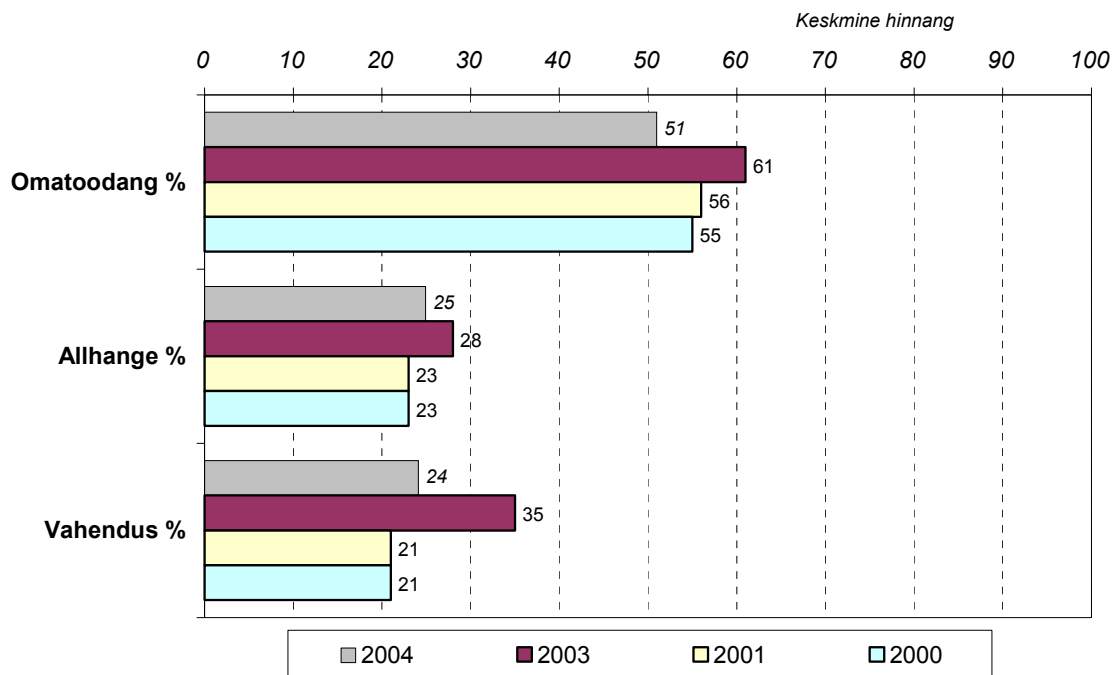
Võrreldes 2003 aasta uuringuga, on käesoleva uuringu valimi baasil **märgatavalt kasvanud nende ettevõtete osakaal, kel on ekspordistrateegia või -plaan** (32% eelmise uuringu 21% vastu). Keskmisest enam omavad oma ettevõtte eksporditegevusest konkreetset (kirjalikku) nägemust suuremad ja suurema käibega ettevõtted ning tootjad.

**Ekspordiga tegelev üksus** on olemas 11% ettevõtetest (varem 7%) ja samuti 11%-l on olemas ekspordijuht. Siingi on jaotus loogiline – nendeks on peamiselt suuremad, keskmisest suurema ekspordikäibega ja tootmisega tegelevad ettevõtted.

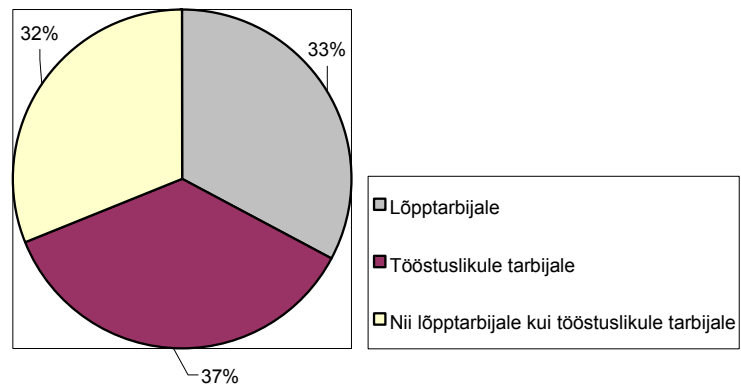
Kokkuvõtvalt võib tõdeda, et viimase paari aasta jooksul ei ole toimunud suuri muutusi eksporditoodangus ega selle struktuuris. Ligikaudu poole eksporditavatest toodetest moodustab ettevõtete omatoodang ja kõige olulisemaks kaubagrupiks on puit, paber ja nendest valmistatud tooted.

Teatav positiivne nihe näib olevat saavutatud ekspordistrateegia/-plaani kujundamise osas. Spetsiaalne ekspordiüksuse olemasolu sõltub eeskätt ettevõtte suuruselt ja ekspordikäibe osakaalust põhitegevuses.

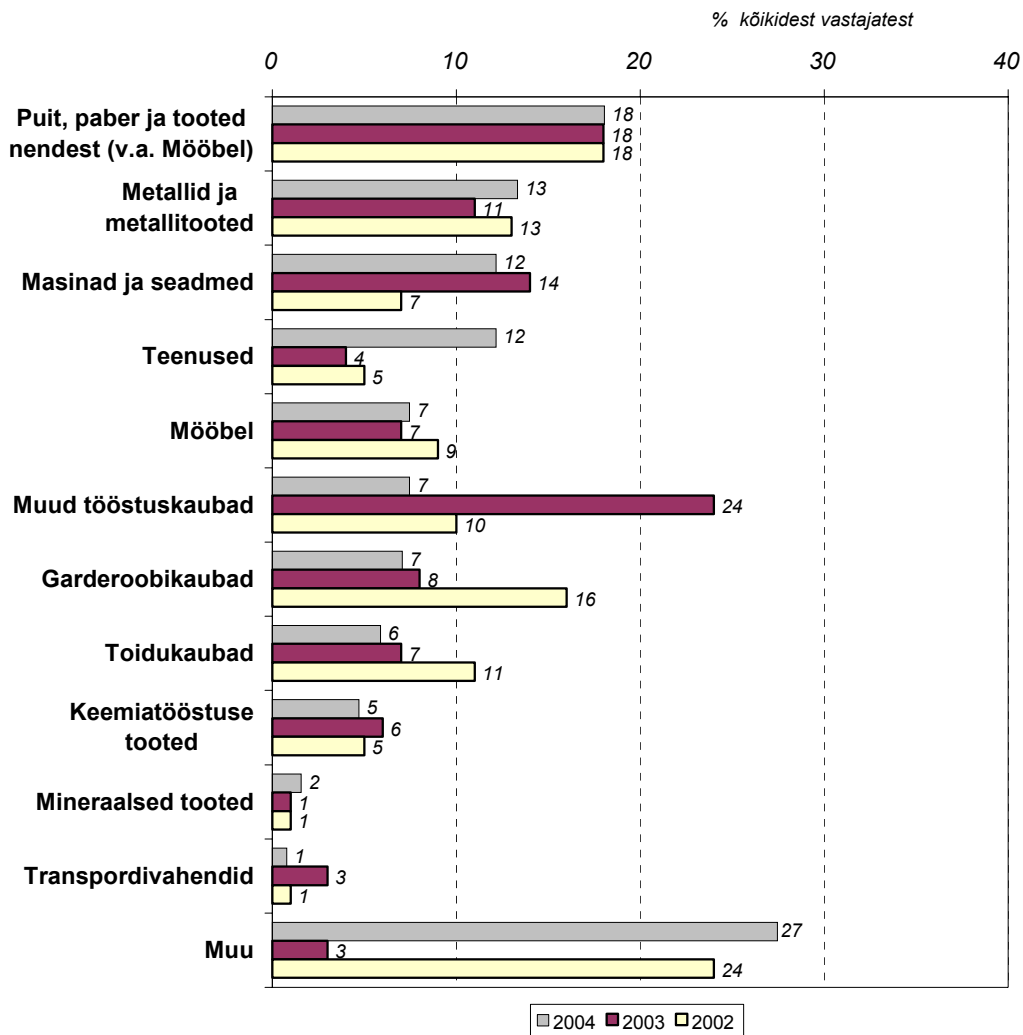
## Eksporditoodangu iseloom



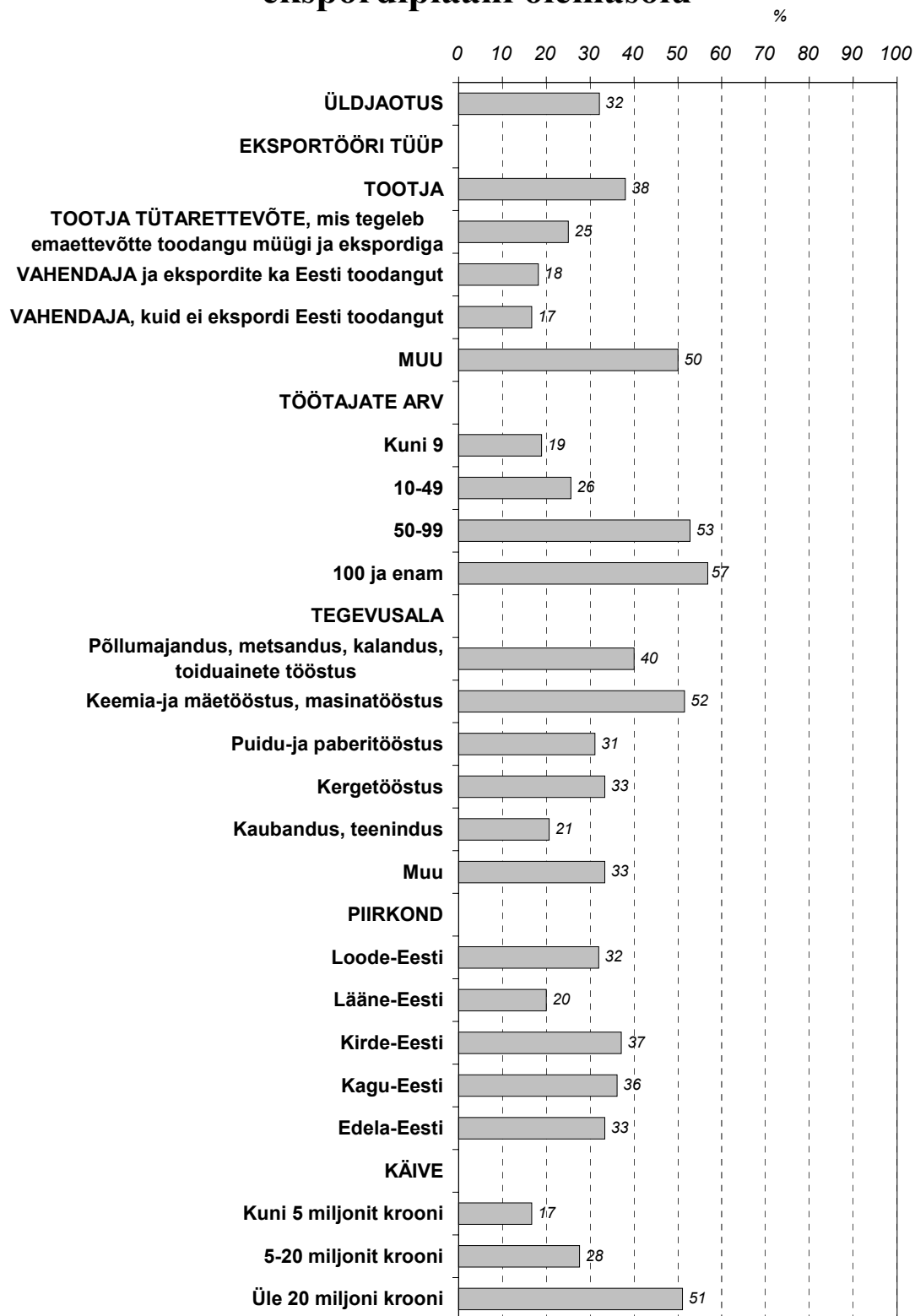
## Ettevõtte müüb toodangut



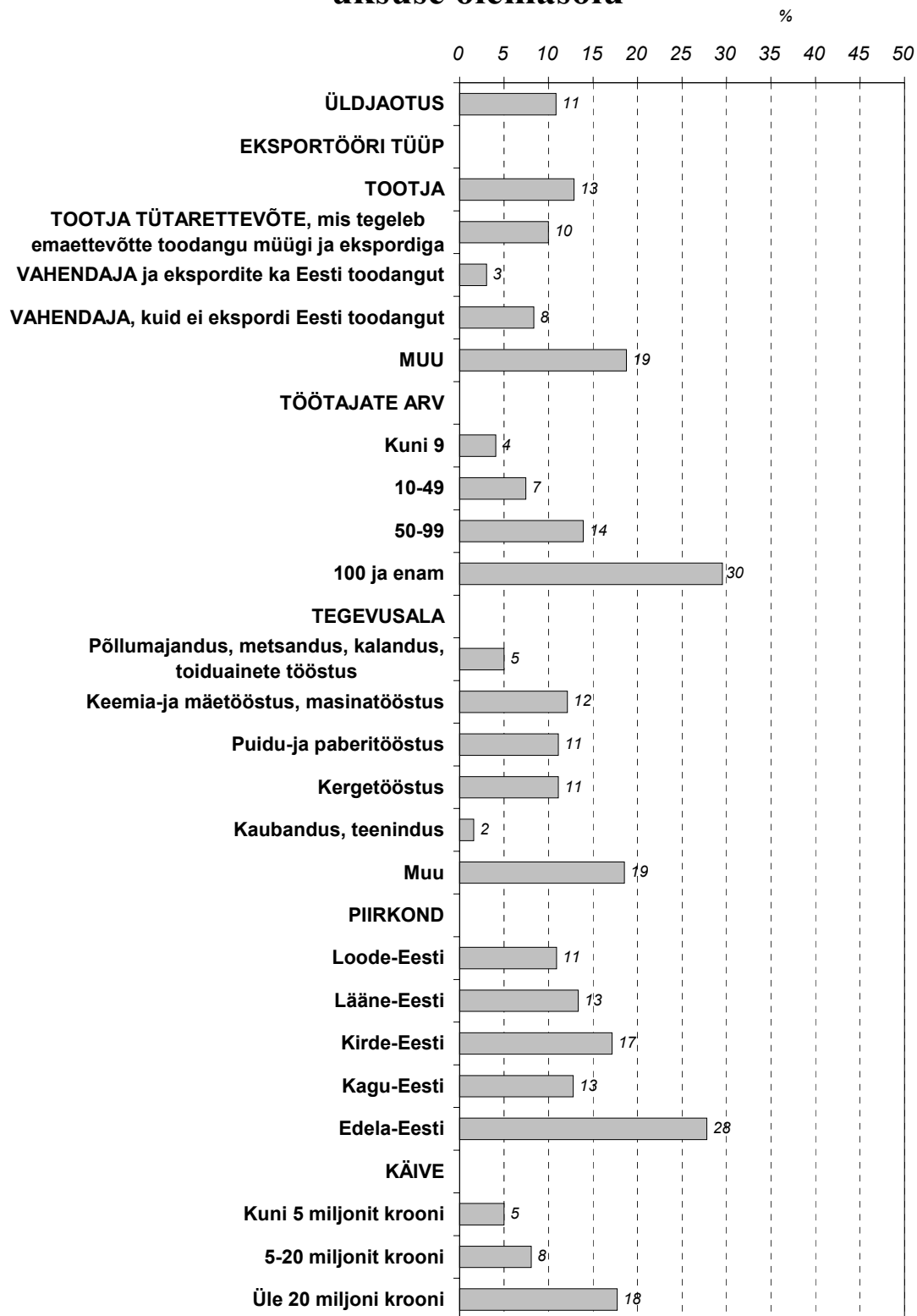
## Peamised eksporditavad kaubaliigid



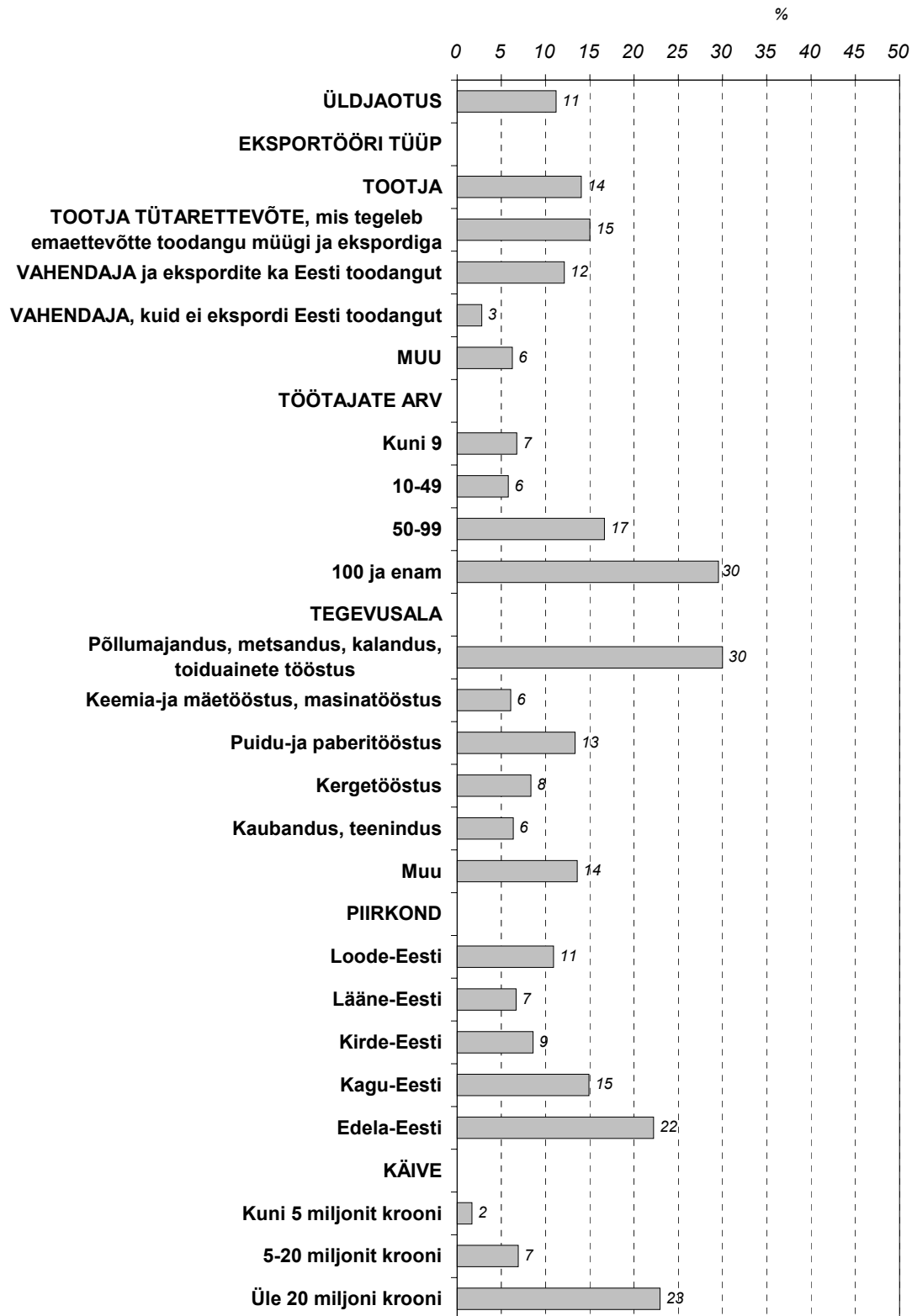
## Ekspordistrateegia ja/või ekspordiplaani olemasolu



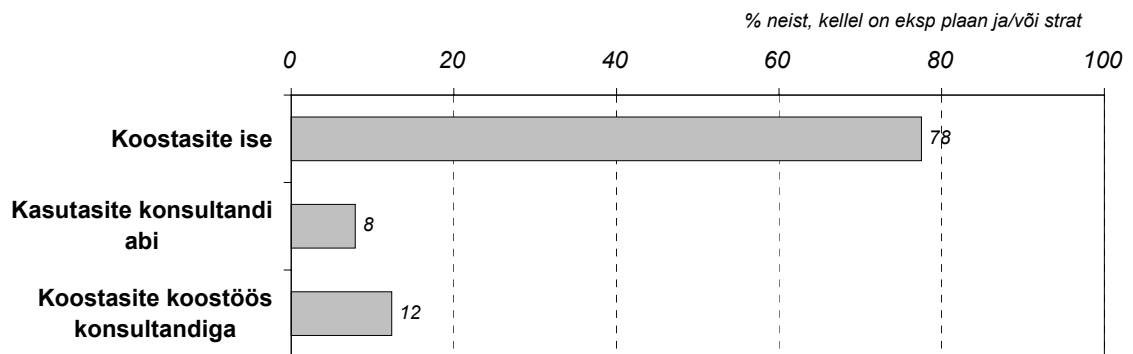
## Eraldi ekspordiga tegeleva üksuse olemasolu



## Ekspordijuhi ametikoha olemasolu



## Ekspordistrateegia ja/või ekspordiplaani...





## 1.4. Tootearendus ning juhtimissüsteemid ja –sertifikaadid

**54% küsitletud ettevõtetest tegeleb tootearendusega.** Keskmiselt töötab tootearendusega tegelevates ettevõtetes 8 inimest (2003 uuringus 3-4 inimest, mis võib olla tingitud ka valimi erinevustest).

**Uusi või oluliselt uuendatud tooteid-teenuseid** on viimase paari aasta jooksul toonud turule 48% eksportööridest (2003 uuringus 57%, 2002 uuringus 44%).

**Uute toodete osakaal kogukäibes** moodustab keskmiselt 21% (eelmises uuringus 31%) ettevõtete käibest.

**Tootearenduse kulud** on vastanud ettevõtetes keskmiselt 900 000 krooni aastas.

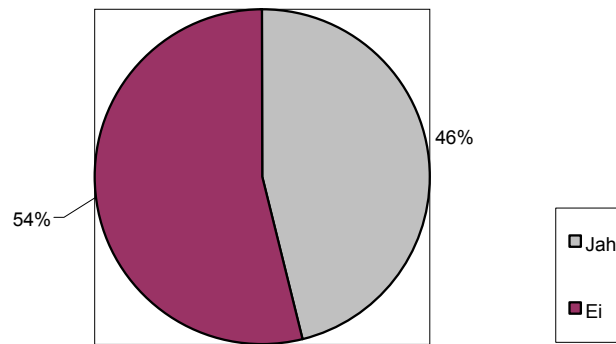
Uute toodete-teenuste nappus pole valdava osa (79%) eksportööride arvates probleemiks ekspordi arendamisel.

**20% küsitletud ettevõtetest on sertifitseeritud** vastavalt mõnele juhtimissüsteemile või kvaliteedistandardile (eelmises uuringus 15%).

Ülekaalukalt levinuimad on ISO standardid, sealhulgas omakorda levinuim on ISO 9001:2000 (78% sertifitseerituist).

Juhtimiskvaliteedi süsteeme kasutab 12% küsitletuist. Seal, kus mõni juhtimiskvaliteedi süsteem kasutusel, on levinuimaks Balance Scorecard (26%) ja TQM (24%). Kuna möödunud uuringus käsitleti nii juhtimissüsteeme kui kvaliteedi sertifikaate ühtses nimekirjas ning mõõdeti levikut kogu valimis, siis otsesid võrdlusi on teha raske, kuid kasvanud on eelkõige Balance Scorecard kasutus (2003 uuringus 1% kogu valimist).

## Ettevõtte tegeleb tootearendusega



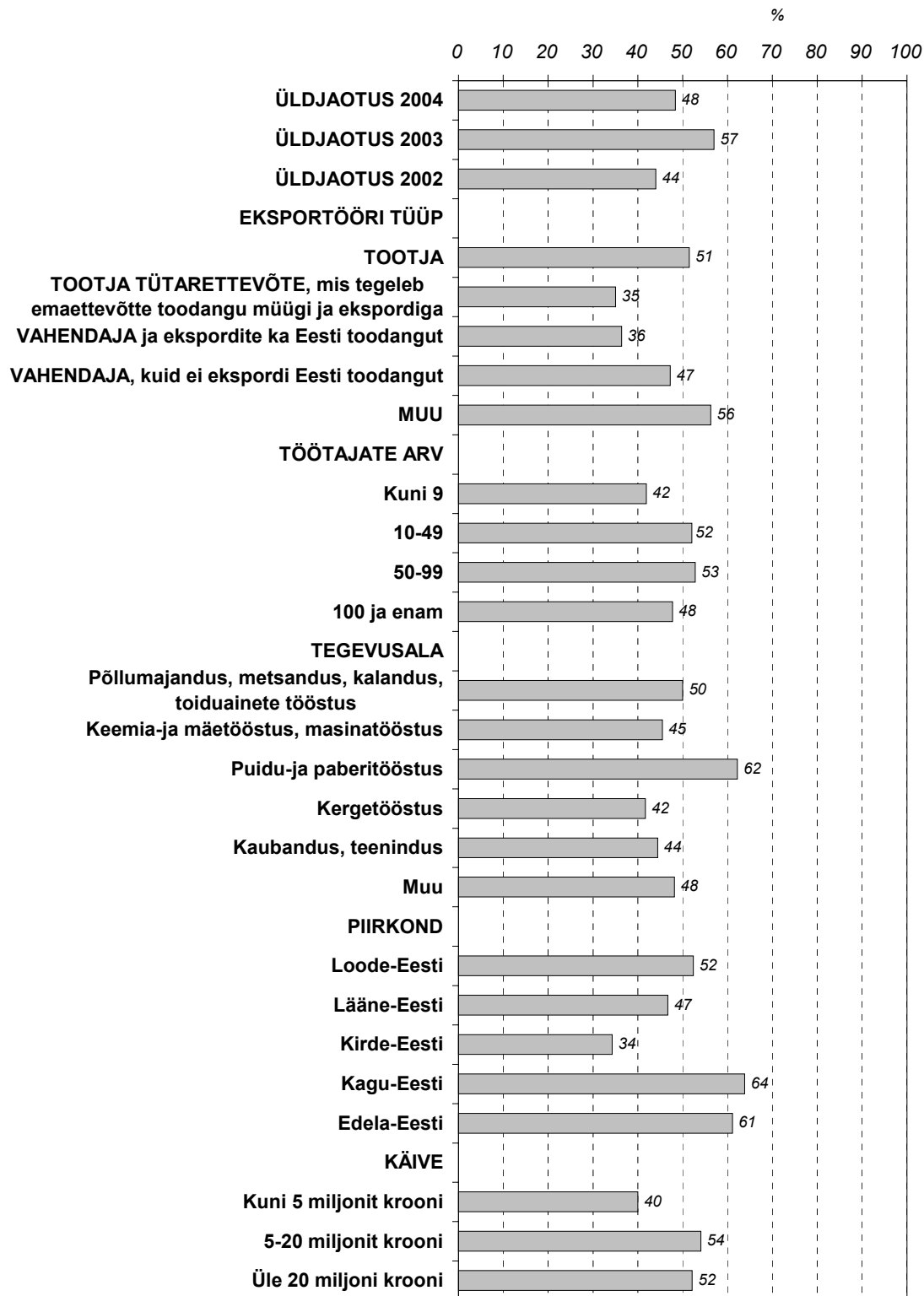
### Tootearenduse kulude maht aastal 2003 ja 2004 kroonides

	keskmise (tuh. kr.)
Üldjaotus	886
Kergetööstus	1063
Põllumajandus, metsandus, kalandus, toiduainete tööstus	617
Keemia-ja mäetööstus, masinatööstus	545
Puidu-ja paberitööstus	534
Kaubandus, teenindus	429
Muu	1602

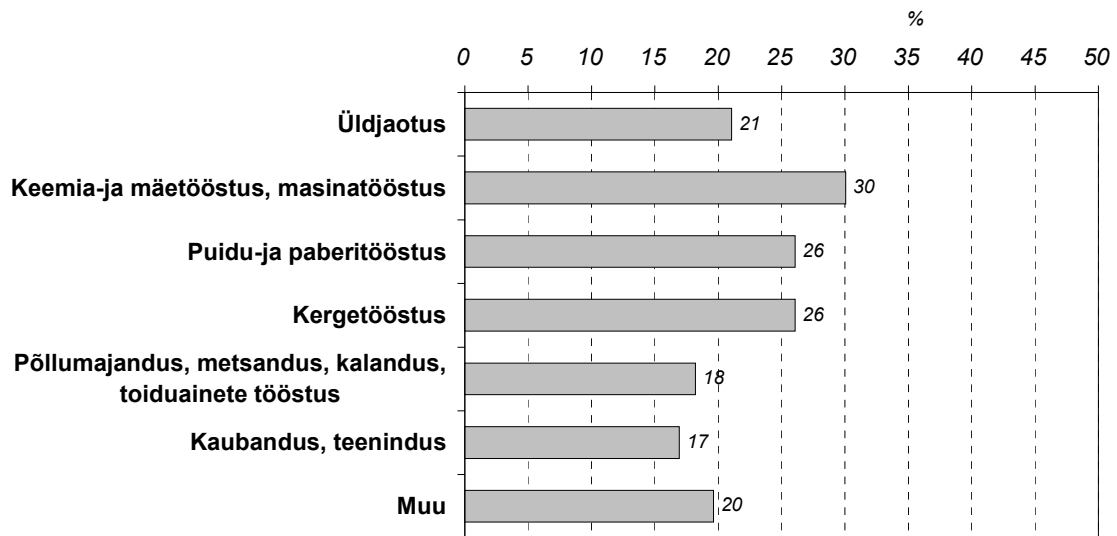
### Mitu inimest seal töötab?

	Keskmiselt
Üldjaotus	8
Puidu-ja paberitööstus	25
Kergetööstus	7
Kaubandus, teenindus	4
Põllumajandus, metsandus, kalandus, toiduainete tööstus	2
Keemia-ja mäetööstus, masinatööstus	2
Muu	4

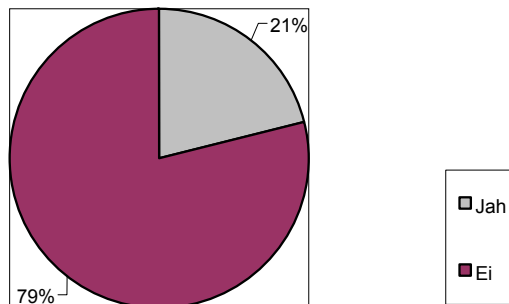
## Ettevõtte on turule toonud uusi või oluliselt uuendatud tooteid



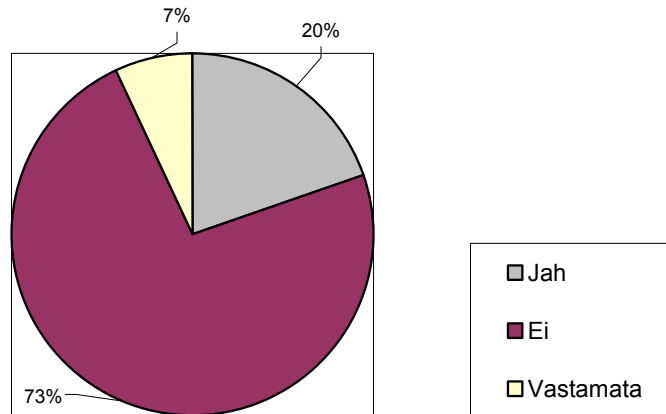
## Uute toodete osakaal (%) ettevõtte kogukäibes 2003 ja 2004 aastal



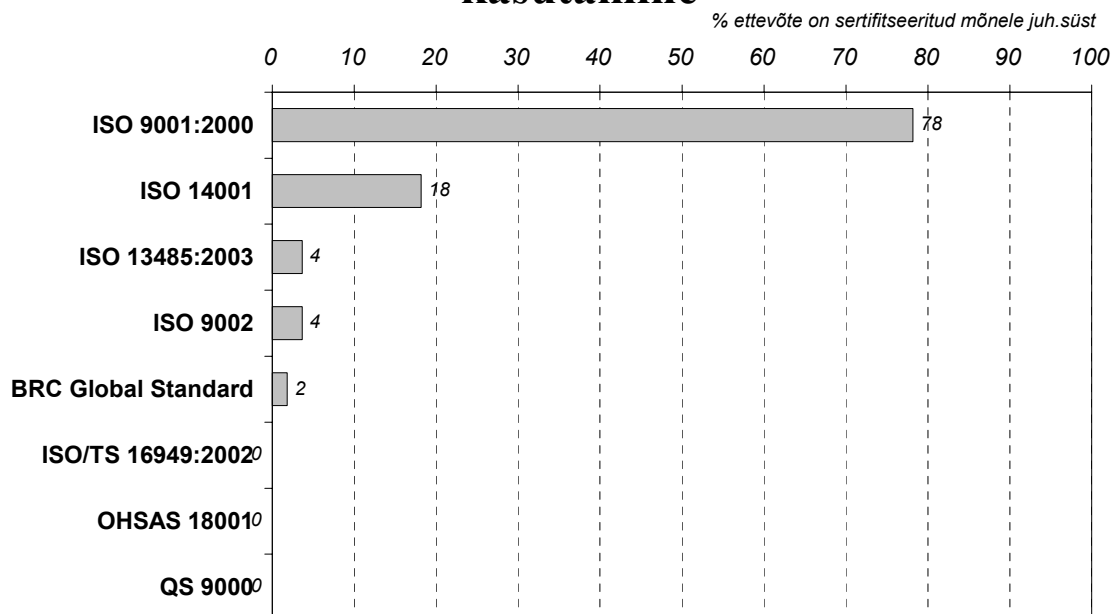
## Uute toodete/teenuste nappus probleemiks ekspordi arendamisel



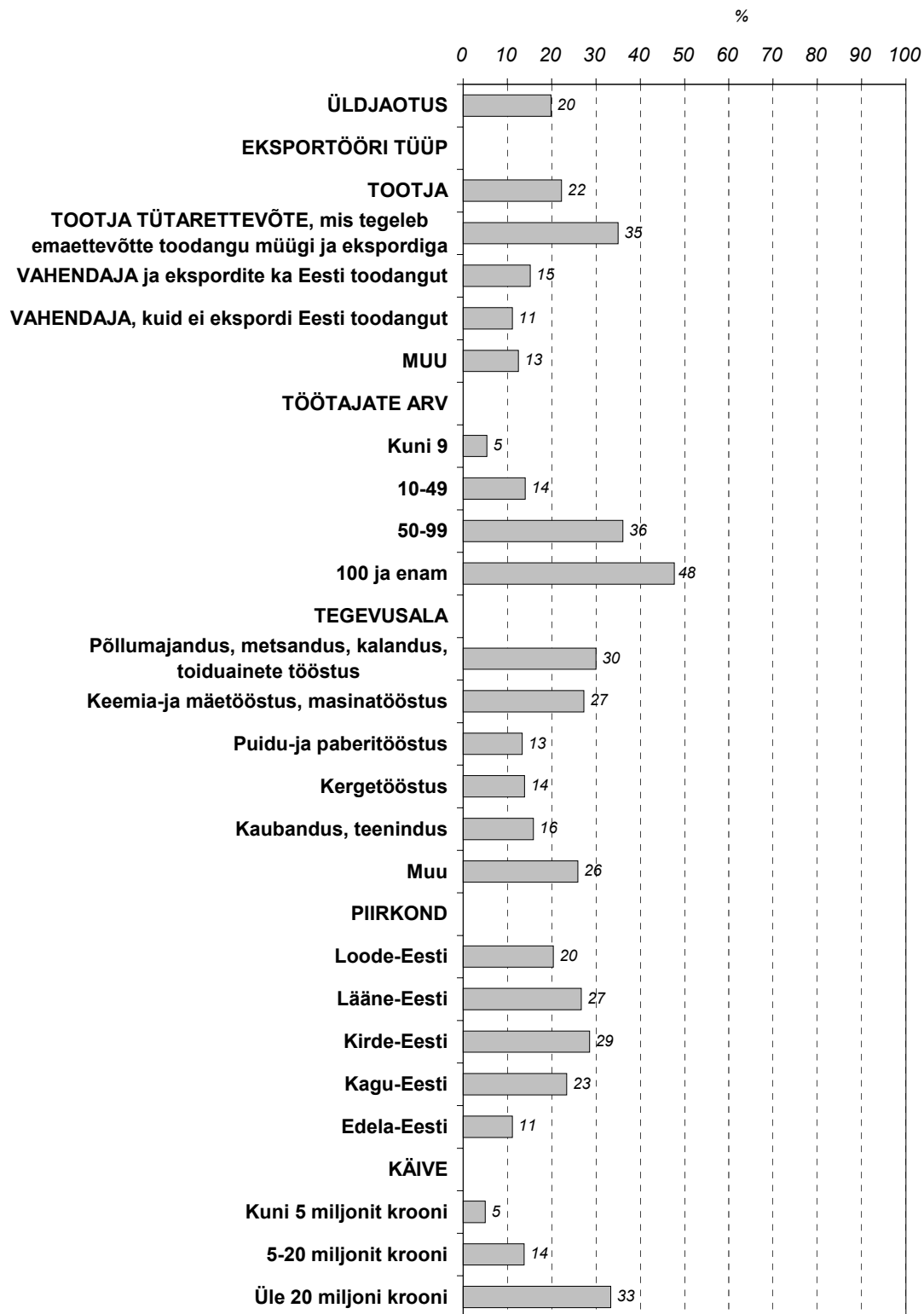
## Ettevõtte sertifits. vastavalt mõnele juhtimissüsteemile või kvaliteedistand.



## Juhtimissüsteemide ja -sertifikaatide kasutamine

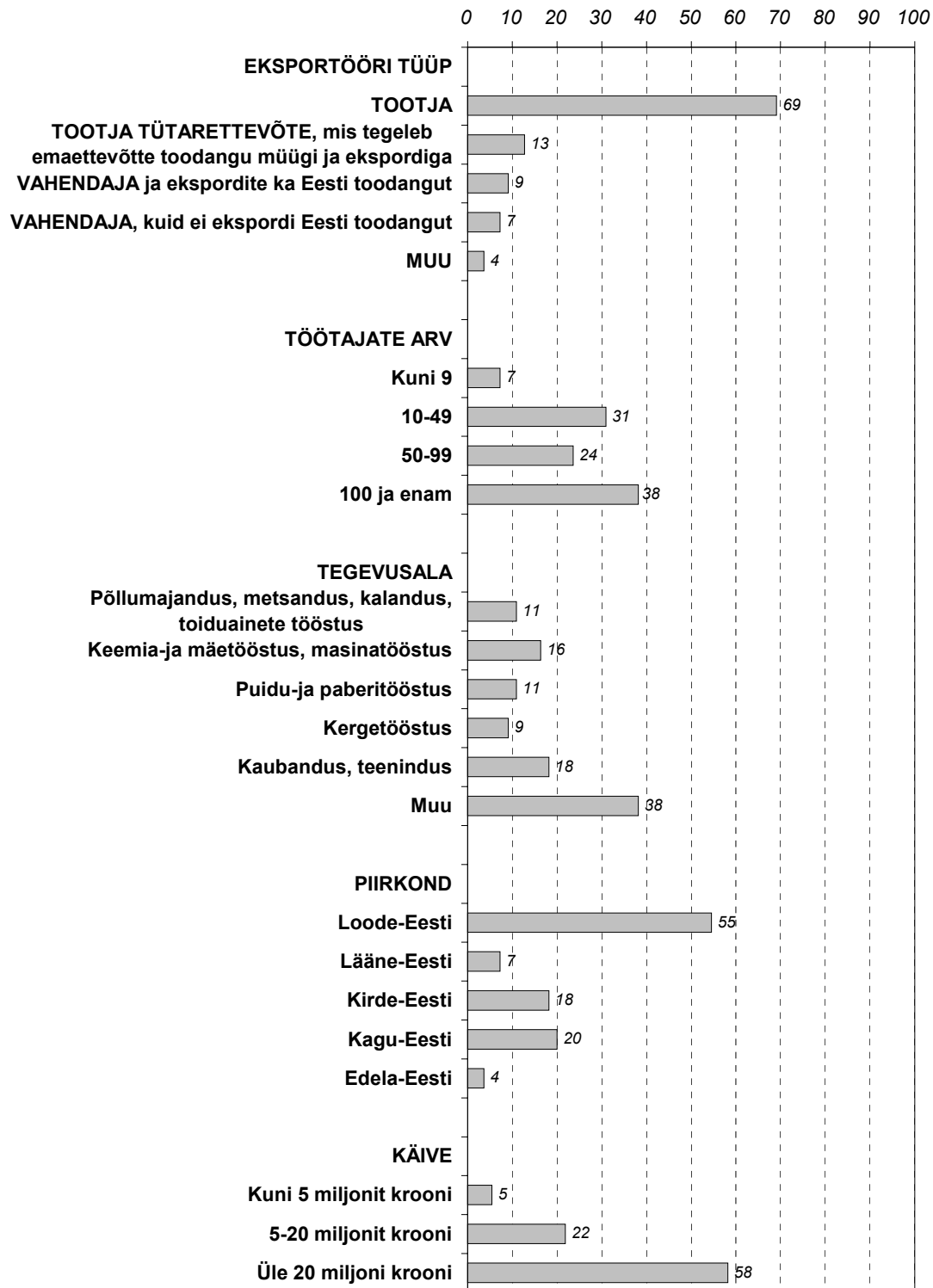


## Juhtimissüsteemide ja -sertifikaatide kasutamine

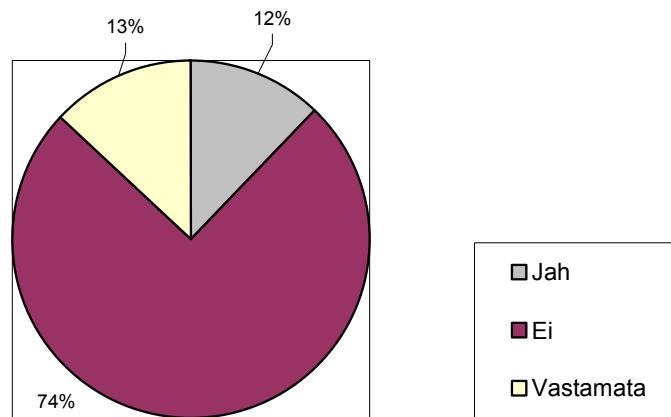


## Juhtimissüsteemide ja -sertifikaatide kasutamine

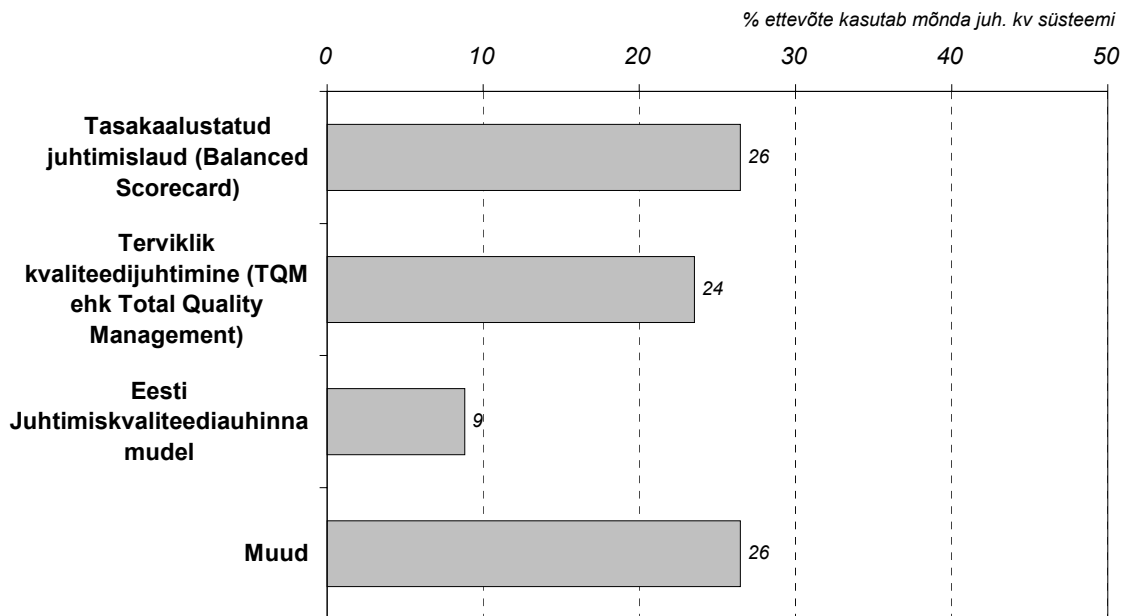
% ettevõtte on sertifitseeritud mõnele juh.süst



## Juhtimiskvaliteedi süsteemi kasutamine



## Juhtimiskvaliteedi süsteemi kasutamine





## 1.5. Välisturule sisenemise meetodid ja ekspordi sihtriigid

Peamiseks välisturule sisenemise meetodiks on küsitletud eksportööridel sihtriigis tegutsevate **agentide ja turustajate** kasutamine (40% kõigist küsitletud eksportööridest). Levikult teisel kohal on **allhanketööd** (34%). **Vahendajate abil** ekspordib tooteid 18% ettevõtetest. Et varasemates uuringutes kasutati agentide ja turustajate kanali asemel otsese ekspordi mõistet, siis pole vastavad tulemused otseselt võrreldavad (otsest ekspordi nimetas 2003 uuringus 77%, mis pole üheselt tõlgendatav). Allhanketööde osas ilmneb aga kasv (2003 uuringus 24%), vahendajate kanali kasutus on aga stabiilne (2003 16%).

**Esindusi välisturgudel ei oma 79% küsitletud eksportööridest.** Vaid ühel turul on esindus 8%-l küsitletud ettevõtetest ja mitmel turul 13%-l küsitletutest.

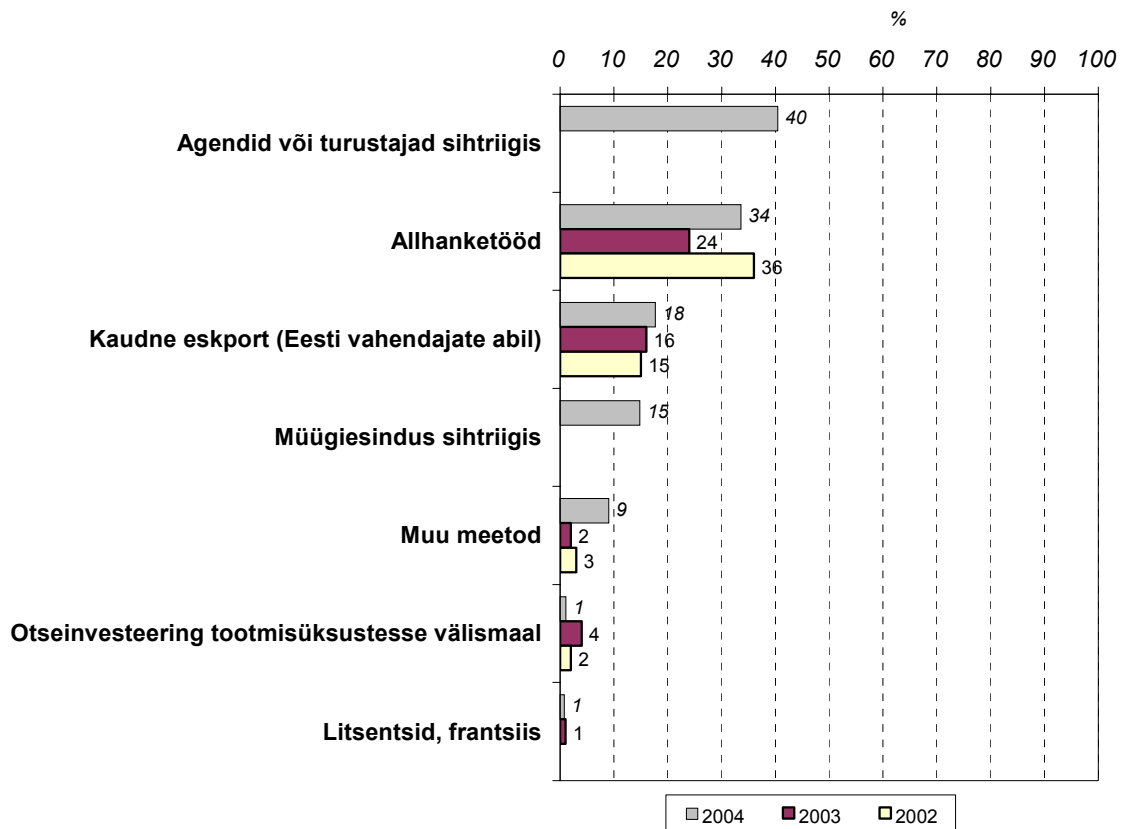
Eksportööride põhiturg on endiselt **Soome**, (30%-le peamine sihtriik + 27%-le täiendav), Teisel-kolmandal kohal on endiselt **Rootsi** (20% + 21%) ja **Läti** (20% + 18%)

Suurima ekspordituru osakaal ettevõtete ekspordikäibes on keskmiselt 62%, kusjuures kõrgeim põllumajanduses/toiduainete tööstuses (75%) ja madalaim kaubanduses / teeninduses (48%).

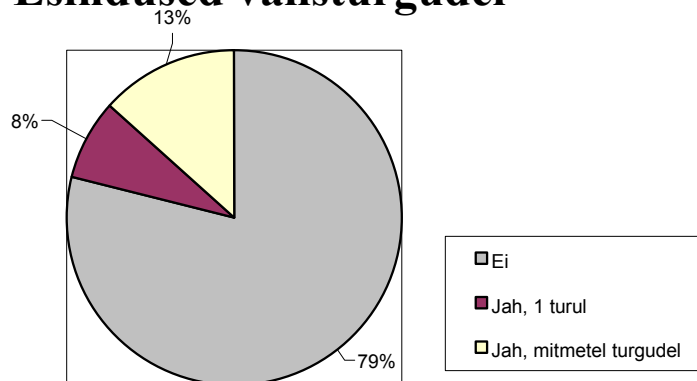
20% küsitletud eksportööridest on **loobunud ekspordist** mõnesse riiki. Sagedamini on loobunud Leedu, Rootsi, Saksamaa (kõik 15% vastanutest) ja Ukraina (10%) turust. Peamised ekspordi lõpetamise põhjused on seotud kas seniste partneritega lepingu lõppemise (valdav põhjendus, ehk 40% vastanulist), olulisematele turgudele kontsentreerumise või ekspordituru konjunktuuri halvenemisega.

**Ka lähitulevikus** peavad eksportöörid oluliseks Soomet, Rootsit, Lätit ja Leedut.

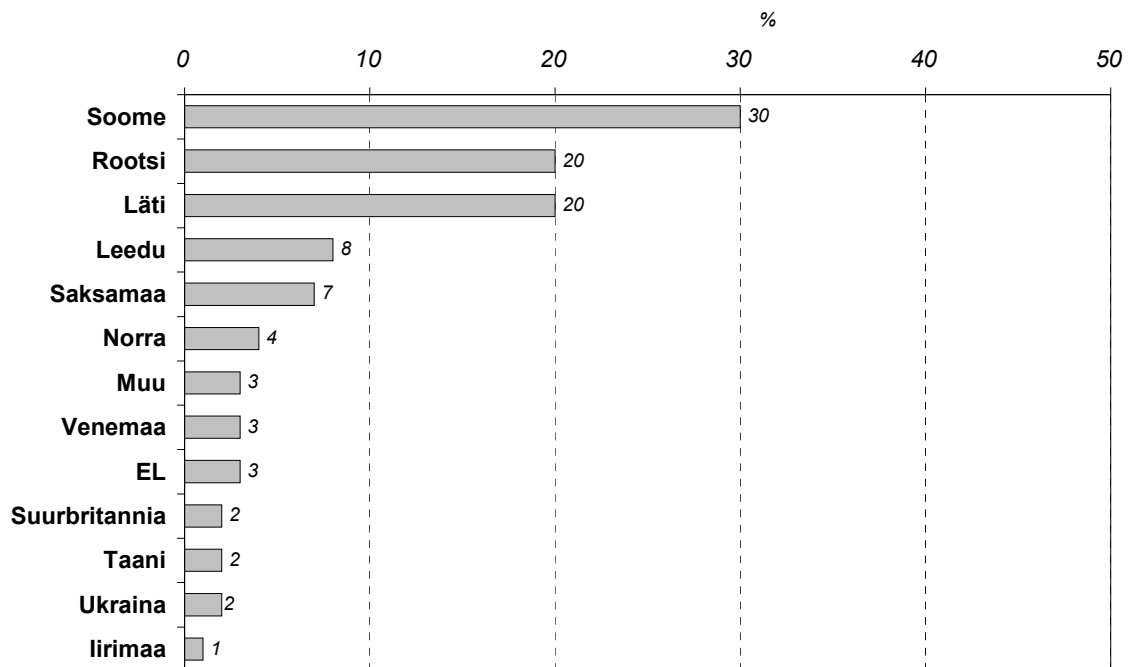
## Väliturule sisenemise meetodid



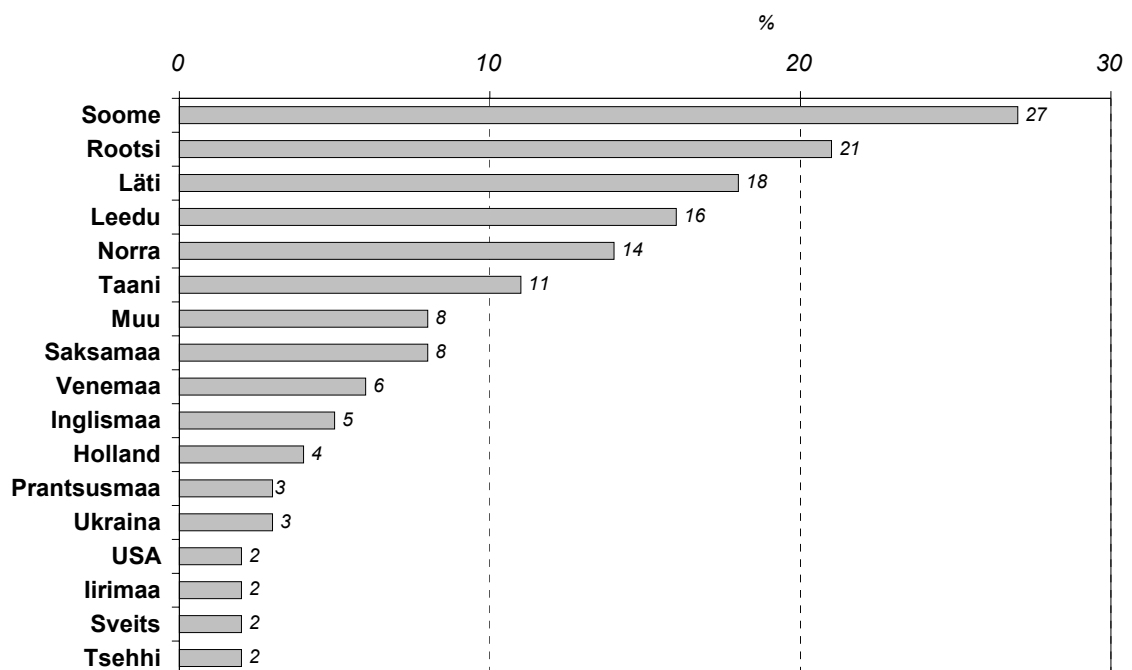
## Esindused välisurgudel



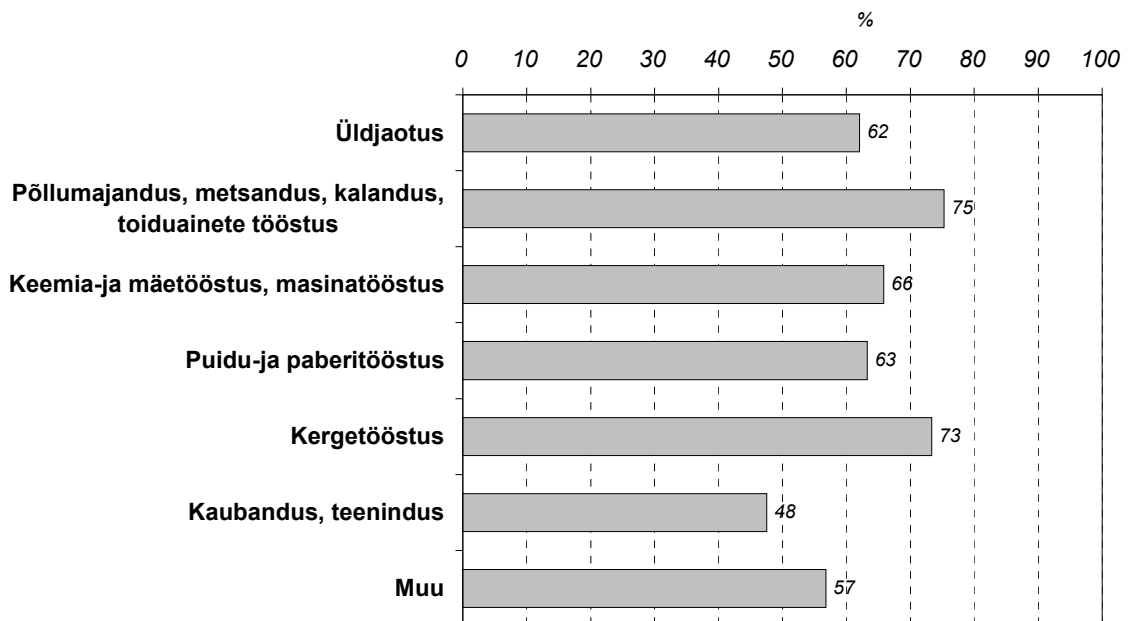
## Peamised ekspordi sihtriigid



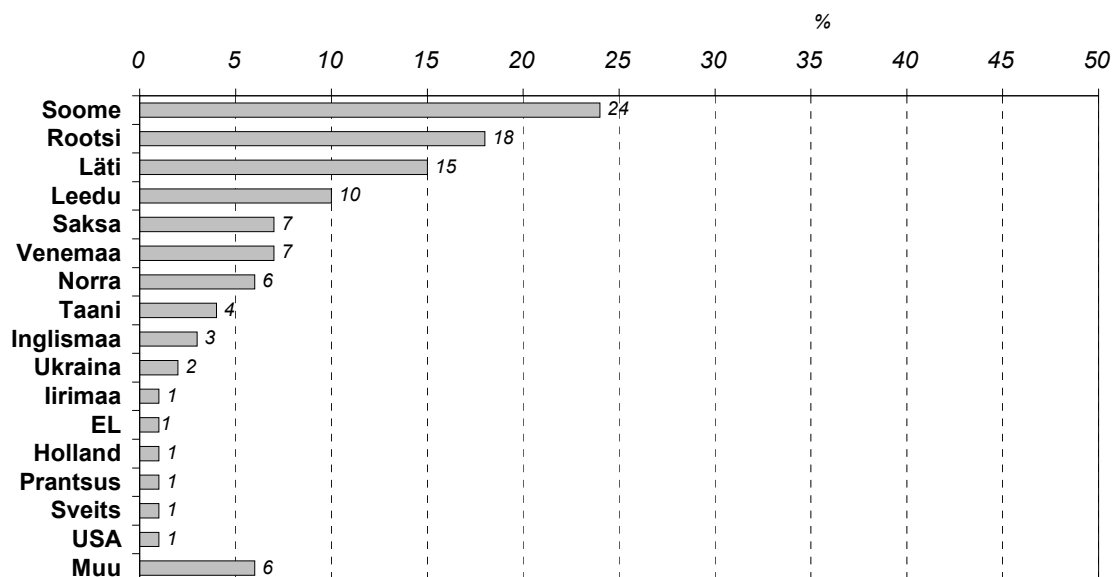
## Ülejäänud ekspordi sihtriigid



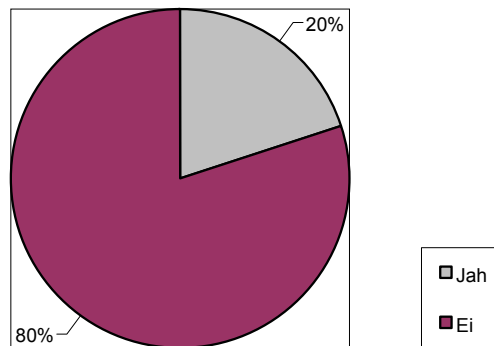
## Suurima eksportturu osakaal eksportikäibest 2003



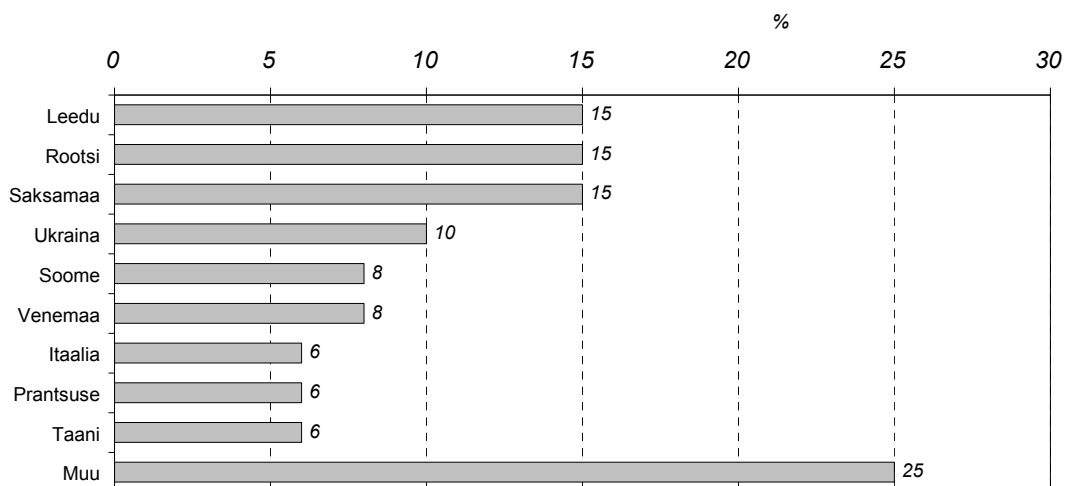
## Peamised sihtriigid lähiaastatel



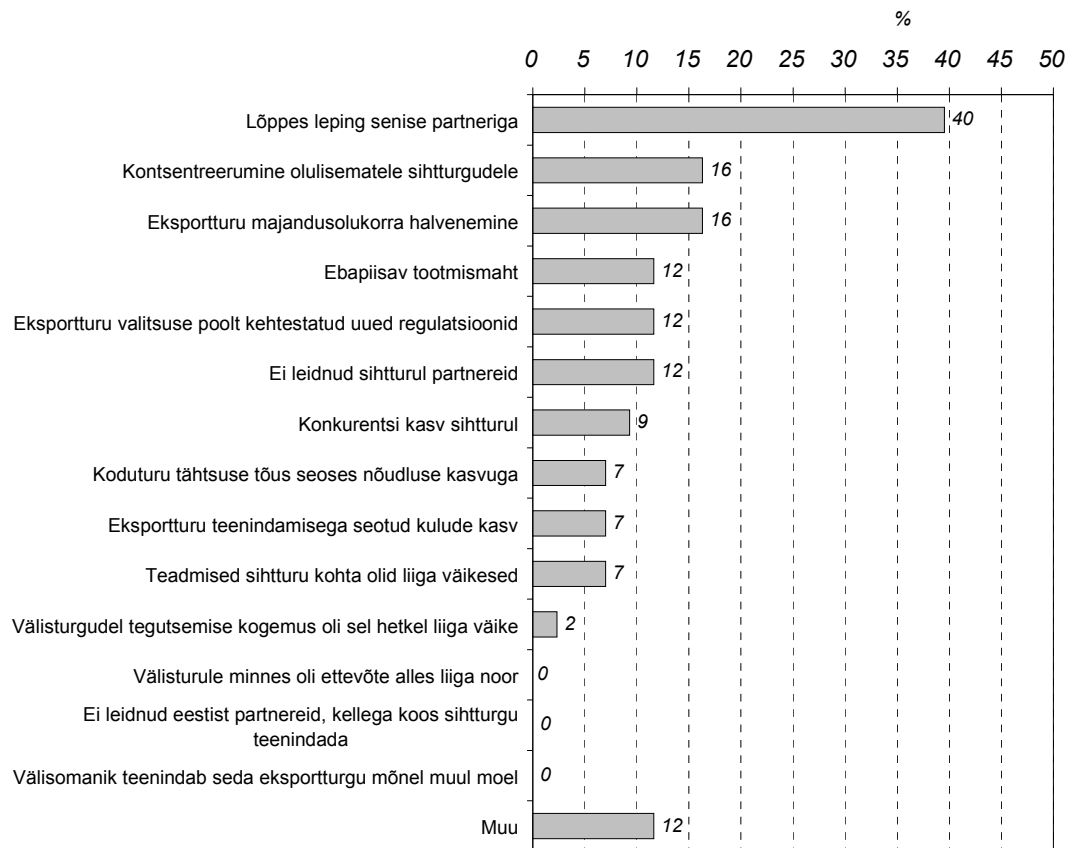
## Lõpetanud eksportimist mõnele turule



## Lõpetanud ekspordi



## Peamised ekspordi lõpetamise põhjused



## 1.6. Euroopa Liidu mõju ekspordivõimalustele

Seekord on tegu esimese uuringuga, milles hinnatakse EL mõju ekspordile tingimustes, kus Eesti on EL-ga realselt liitunud. Seetõttu on küsimused sõnastatud ka varasemast veidi erinevalt.

42% ettevõtjatest näeb, et EL-l on ettevõtte ekspordi jaoks **pigem positiivne** mõju. Lisaks väidab 20% vastanuist, et ekspordivõimalused on **oluliselt paranenud**. Seega hindab 62% küsitlenuist EL mõju ekspordile positiivseks, mis on kõrgem tulemus kui kõigis liitumiseelsetes küsitlustes. Vähem kui kolmandik (31%) ettevõtjatest leiab, et nende ekspordivõimaluste jaoks olulist **mõju ei ole** ning **negatiivseks või pigem negatiivseks** hindab liitumise mõju 7% ettevõtetest.

Eksportööride taustast sõltuvad ka hinnangud EL ühinemise mõjudele:

**Keskmisest positiivsemalt** hindavad EL mõju ekspordile regulaarselt ekspordivad ettevõtted. Juhuslikuma ekspordiga ettevõtetele on ka EL mõju tagasihoidlikum (juhuslikum).

**Pessimistlikumalt** hindavad EL mõju ekspordile põllumajanduse/toiduainete tööstuse ettevõtted. Ülejäänud rühmade vahel süsteemseid erinevusi ei näi olevat.

- Peamiseks positiivseks muutuseks, mida pärast EL-ga liitumist ekspordiga seoses märgitakse, on **lihtsustatud piiriületus** (78% vastanuist). Lisaks sellele tõusevad esile veel järgmised positiivsed aspektid

**Aja kokkuvõtteid** – 49%

**Bürokraatia vähenemine** – 45%

**Tollide ja kvootide kadumine** – 43%

Muid küsimustikus toodud võimalikke muutusi hinnatakse tagasihoidlikult. Näiteks uute turgude avanemist märgib vaid 11% vastanuist.

- Peamisteks negatiivseteks muutusteks pärast EL-ga liitumist hinnatakse **imporditud tooraine hinna kasvu** (21%) ning **bürokraatia suurenemist suhetes EL mittekuuluvate riikidega** (17%). Nagu näeme, märgitakse negatiivseid muutusi siiski tunduvalt vähem, mistõttu võib konkreetsete muutuste suuna hinnata selgelt positiivseks.

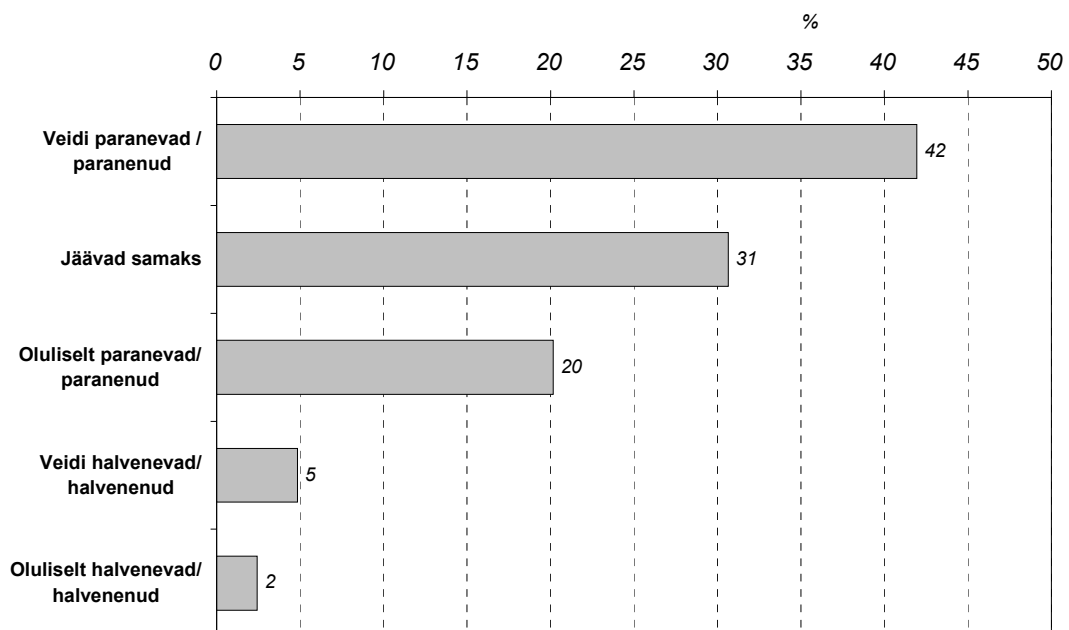
**Maastaabisäästu** peab EL kontekstis võimalikuks 30% vastanud eksportööridest. Seejuures on huvitav, et keskmisest enam näevad efekti väiksemad ettevõtted ja vähem suuretted. Ilmselt on tegu asjaoluga, et suurematel ettevõtetel sõltub eksporditava toodangu maht niikuinii enam toodangu läbilöögivõimest kui tootmisvõimsustest, mistõttu siin olulist efekti olla ei saa. Küll aga võimaldab soodsam EL keskkond suurendada väiksemate ettevõtete eksporditoodangut ja kasvu tervikuna. Vastanute struktuurist ongi näha, et enim näevad tootmismahu kasvu ja maastaabisäästu nii eksportööride tüübi kui tegevusala MUU rühm, mis koosnevad enam väiksematest ja mitmekesisemate äriideedega ettevõtetest. Klassikaliste harude nägemus maastaabiefektist on tagasihoidlikum.

**Toodangu hinna muutusi** pärast EL-ga liitumist enamik vastanuist (75%) ei fikseeri. Hinna kasvu mõnevõrra nimetas siiski 15% ja oluliselt 3% (kokku seega 18%). Hinna langust nimetas 7% (6% + 1%). Ka erinevused ettevõtterühmade lõikes pole siin märkimisväärsed. Parimad hinnaarengud näivad olevat siiski keemia- ja mäetööstuses ning olematud puidu- ja paberitööstuses.

Liitumisjärgset mõju ettevõtte **konkurentsivõime kasvule** erinevatel turgudel hindas reaalseks 70% vastanuist. Eelkõige toodi välja konkurentsivõime kasv Soome, Rootsi ja EL kui terviku turud.

**Konkurentsivõime kahanemist** erinevatel turgudel märkisid pooled vastajad, kuid selgelt eristuvaid turge, kus konkurentsivõime kahanes välja ei joonistu. Veidi enam märgiti Ukrainat, Norrat ja Leedut.

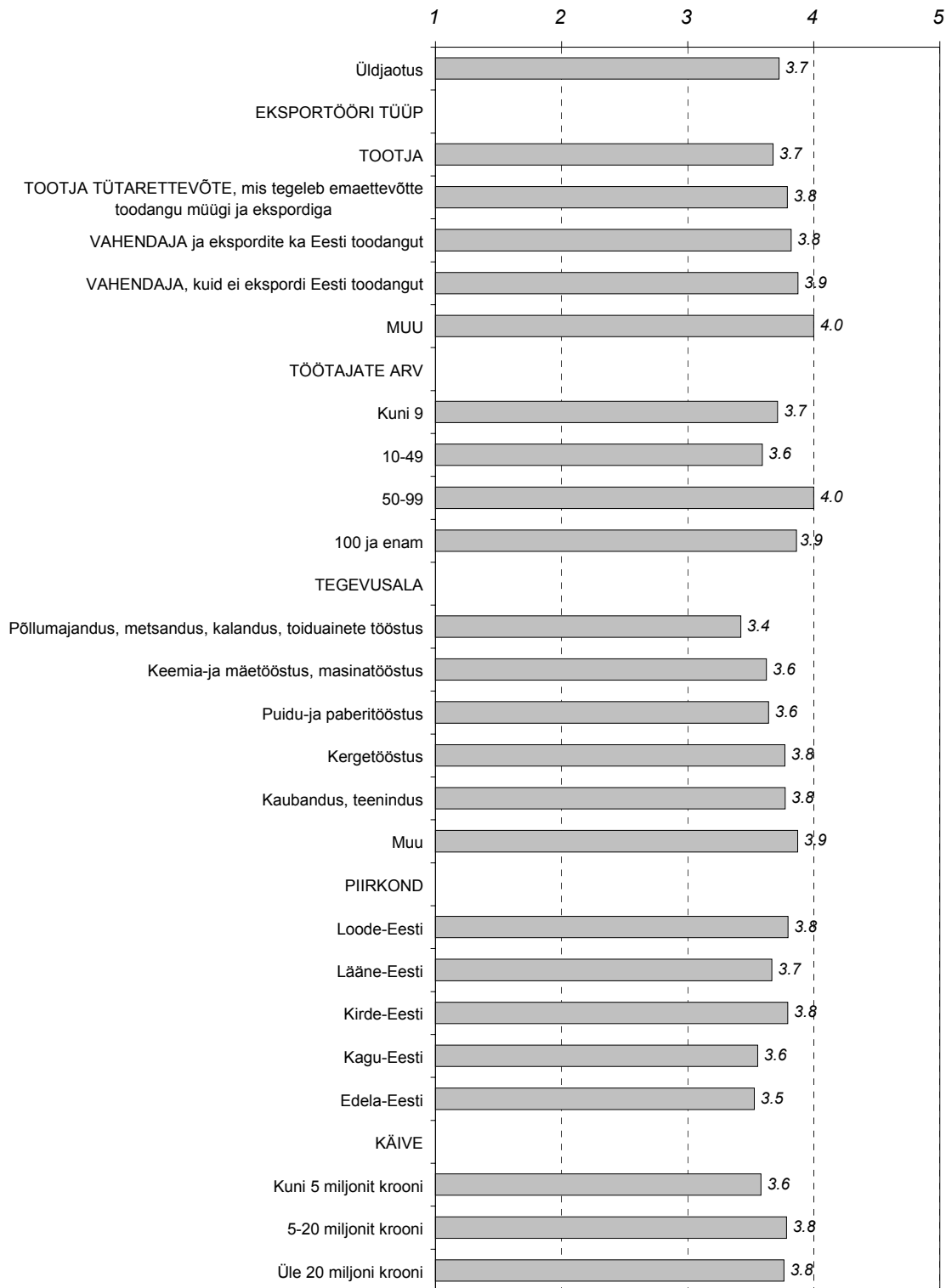
## EL mõju ekspordile



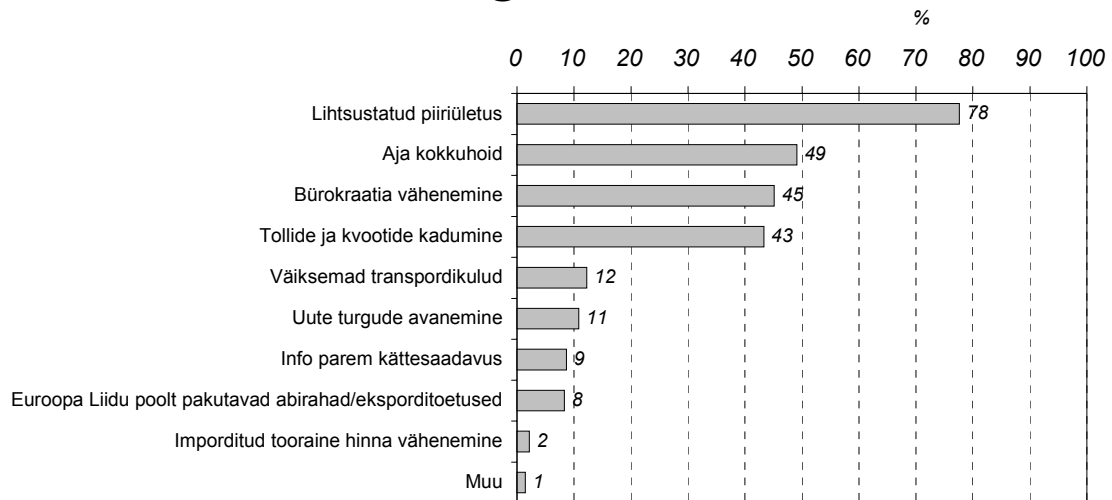


## EL mõju ekspordile

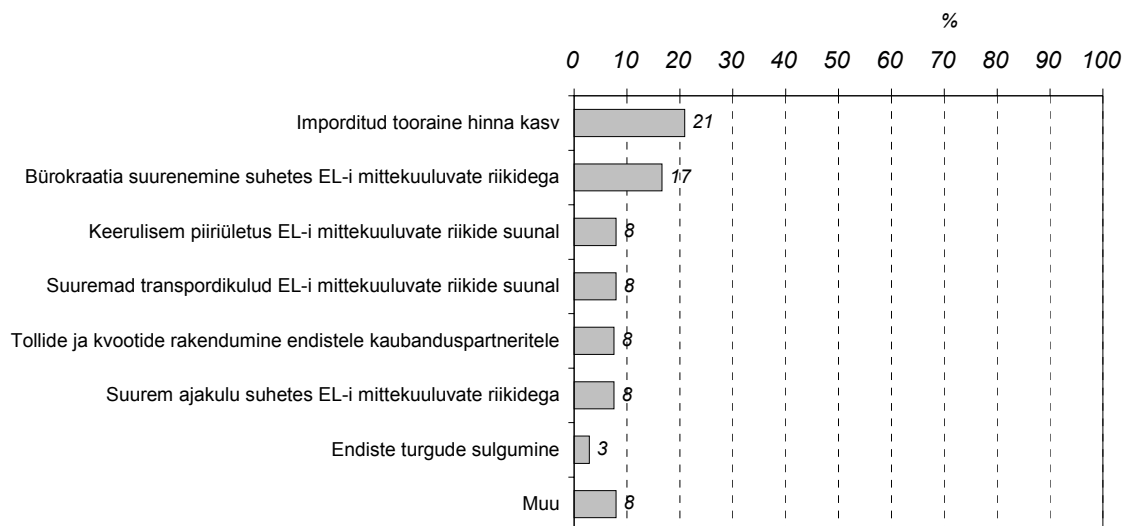
Keskmine hinnang: 1-halvenenud, 3-jääb samaks, 5-oluliselt paranenud



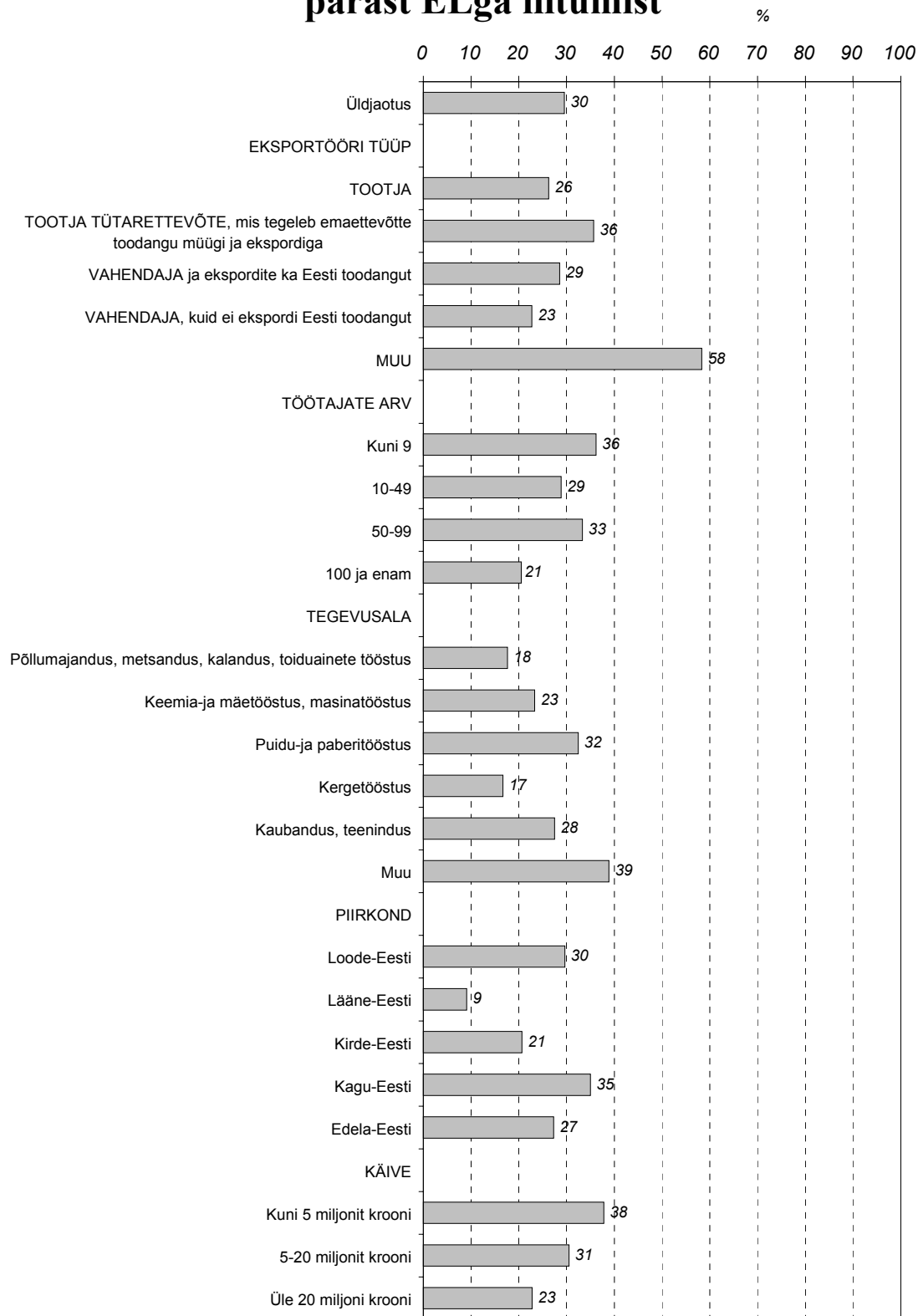
## Positiivsed muutused pärast ELga liitumist



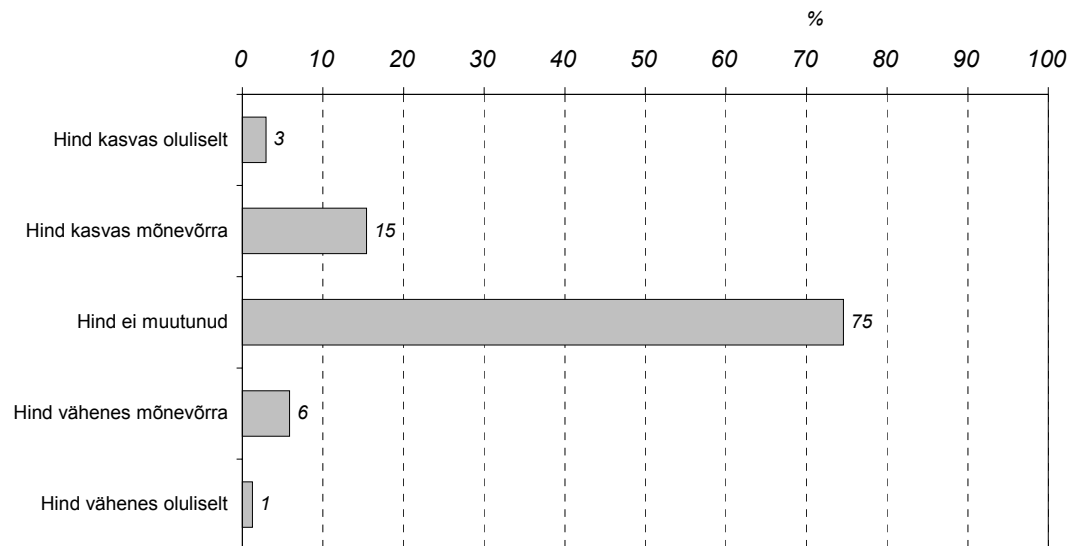
## Negatiivsed muutused pärast ELga liitumist



## Mastaabisäastu võimalikkus pärast ELga liitumist

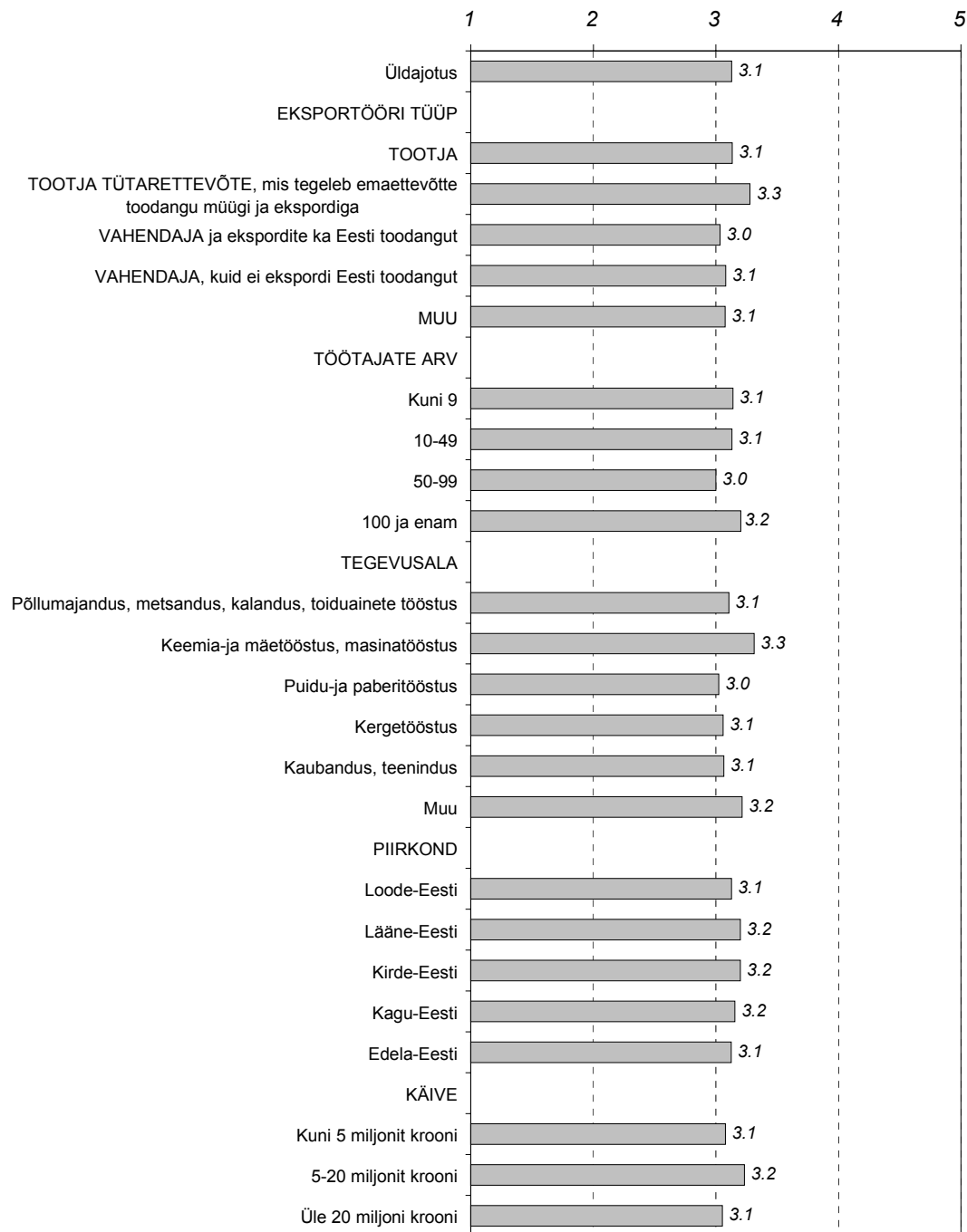


## Liitumise järel toimunud muutused toodangu hinnas



## Liitumise järel toimunud muutused toodangu hinnas

Keskmine hinnang: 1-hind vähenes oluliselt, 3-hind jäi samaks, 5 hind kasvas oluliselt

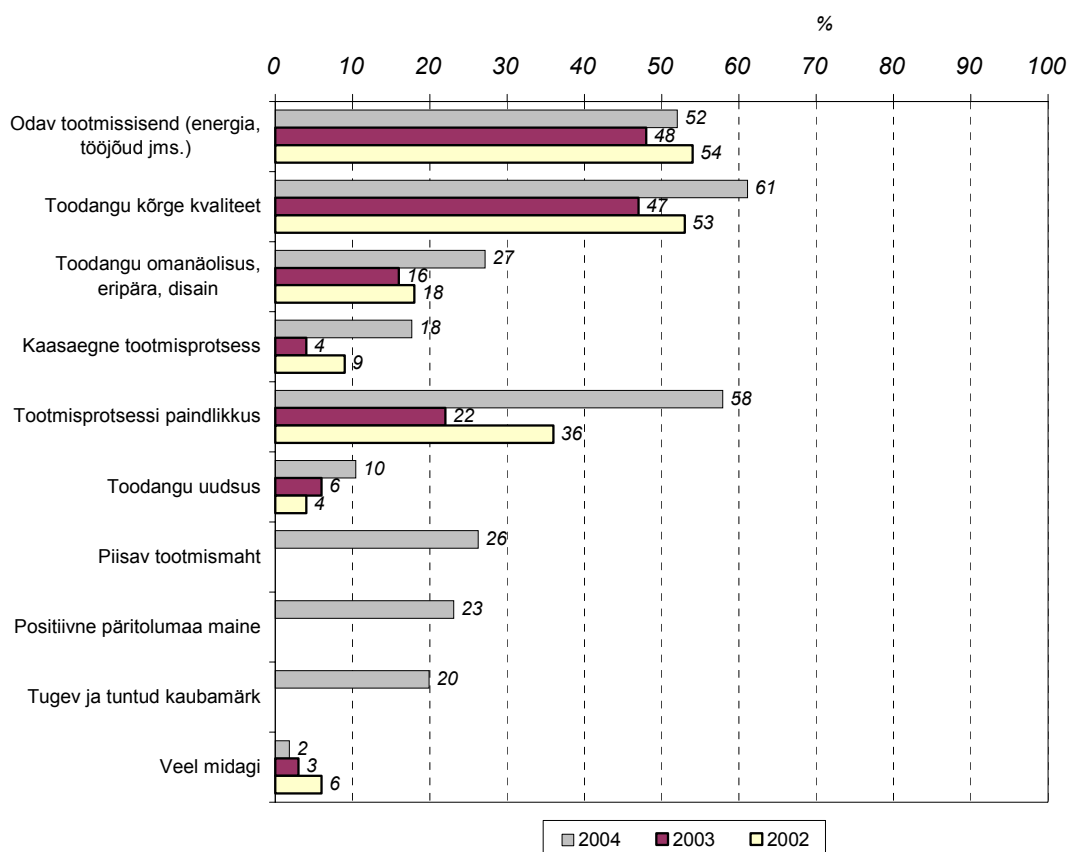


## 1.7. Eksporti soodustavad tegurid

Kolmeks peamiseks eksporti soodustavaks teguriks peetakse **toodangu kõrget kvaliteeti** (61%), **tootmisprotsessi paindlikkust** (58%) ja **odavat tootmissisendit** (52%). Nimetatud kolm olid peamisteks ka 2002 aasta uuringus, kuid 2003 aasta uuringus jäi tootmisprotsessi paindlikkus meetoodilistel põhjustel tahaplaanile.

Huvipakkuv on odava tootmissisendi püsimine peamiste eeliste seas, samal ajal kui toodangu kõrge omahind on jätkuvalt oluliseks ekspordibarjääriks. Vastuolu annab tunnistust madalast tööviljakusest tootmise efektiivsuse näol, millega kaasneb ilmselt ka nõrk maastaabiefekt väikeste tootmismahitude tõttu, kuigi seda vastavas eriküsimuses ei taheta tunnistada.

### Peamised eelised välisurgudel



## 1.8. Ekspordibarjäärid

Selle uuringuteema esimene küsimus puudutas ekspordibarjääre üldisemalt. Kuigi küsimus on olnud vaatluse all ka varasemates uuringutes, on selle tehniline ülesehitus muutunud. Möödunud uuringus (telefoniküsitlus) esitati küsimus spontaanselt, seekord anti aga ette loetelu, millest paluti välja tuua kuni 3 olulisemat. Kuigi tulemused vastaval diagrammil esitatakse võrdluses 2 eelmise uuringuga, siis ülaltoodud põhjustel pole need siiski otseselt võrreldavad ning hinnata tuleks eelkõige probleemide pingeridu ja proportsioone (2002 aasta uuringus oli küsimus siiski sarnase ülesehitusega kui nüüdses uuringus).

**Peamiste üldiste ekspordibarjääradena** tõusevadki esile needsamad, mis 2002 aastal – **konkurents** (44%), **kvalifitseeritud tööjõu puudus** (40%), **rahapuudus vajalikeks arendustöödeks** (32%) ja **rahapuudus turunduseks** (24%).

2002 aastal nimetatud peamistest barjääridest on aga selgelt taandunud tolliprotseduurid ja –bürokratia ning kaitsetollid ja tollimaksud.

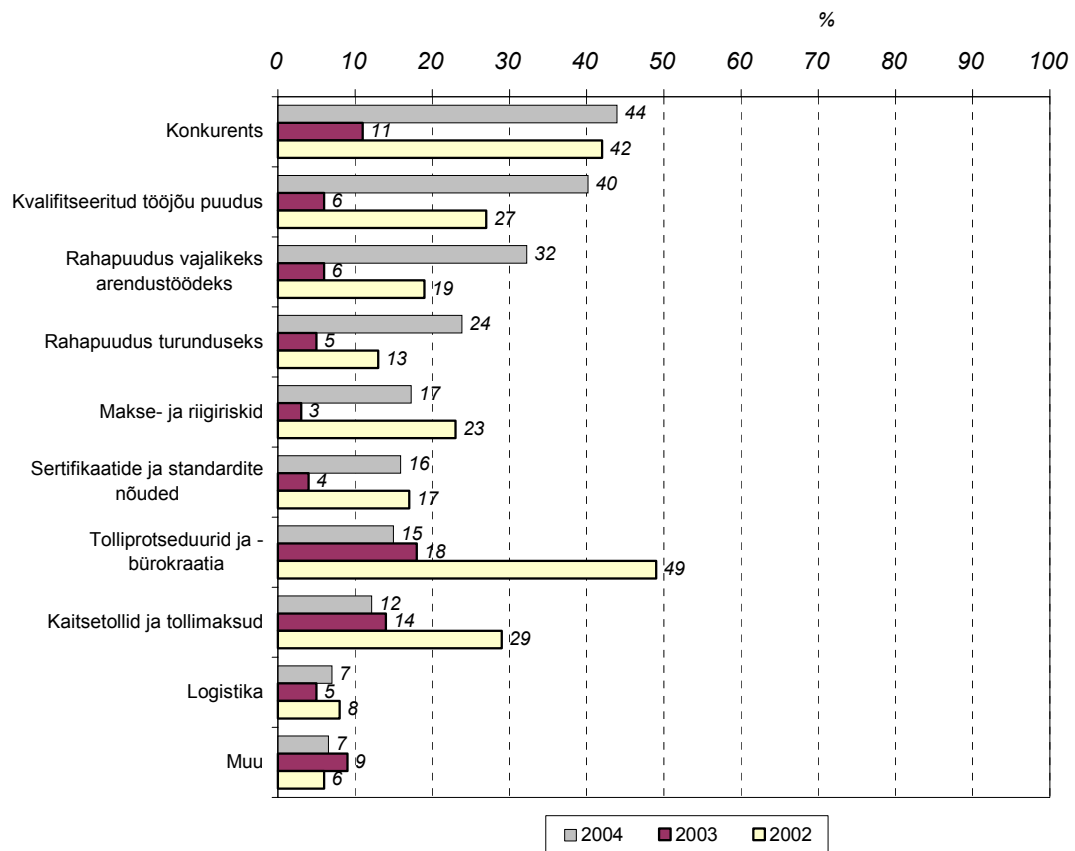
**Ettevõttesisete ekspordibarjäärade hulgast** on teistest olulisemad ekspordi pidurdavad **kvaliteetse tööjõu puudus** (väga + pigem oluline barjäär - 45%), **rahaliste vahendite nappus** (41%) ja väike tootmismahd (39%). Seejuures pole nimetatud barjääride kaal aasta jooksul praktiliselt muutunud.

Olulisel kohal on endiselt ka sellised ettevõttesisesed barjäärid, nagu toodangu kõrge omahind (37%), ettevõtte vähene tuntus (32%) ja vähene informeeritus välisriikide turust (31%). Kõik need on traditsioonilised ekspordibarjäärid, mis erinevates uuringutes juba mitmed aastad välja toodud.

**Eesti siseriikliku ekspordibarjäärina** on olulisim probleem endiselt **riigi üld- ja kutseharidussüsteemi nõrkus** (43% - 20% väga oluline barjäär ja 23% jaoks pigem oluline barjäär), millele järgnevad **riigi napid ressursid eksporditoetuse jagamisel** (35%) ja **riigi vähene toetus uudistoodangu juurutamisel** (34%). Enamikke nimekirjas olnud siseriiklike ekspordibarjääre pidas pigem või väga oluliseks siiski suhteliselt ühtlane vastajate kontingent (21-35%), vaid suurim ja väiksem barjäär eristusid ülejäänuiust, kusjuures väiksemaks osutus halb transpordi-, ekspedeerimise- ja ladustamisteenuse olukord (15%).

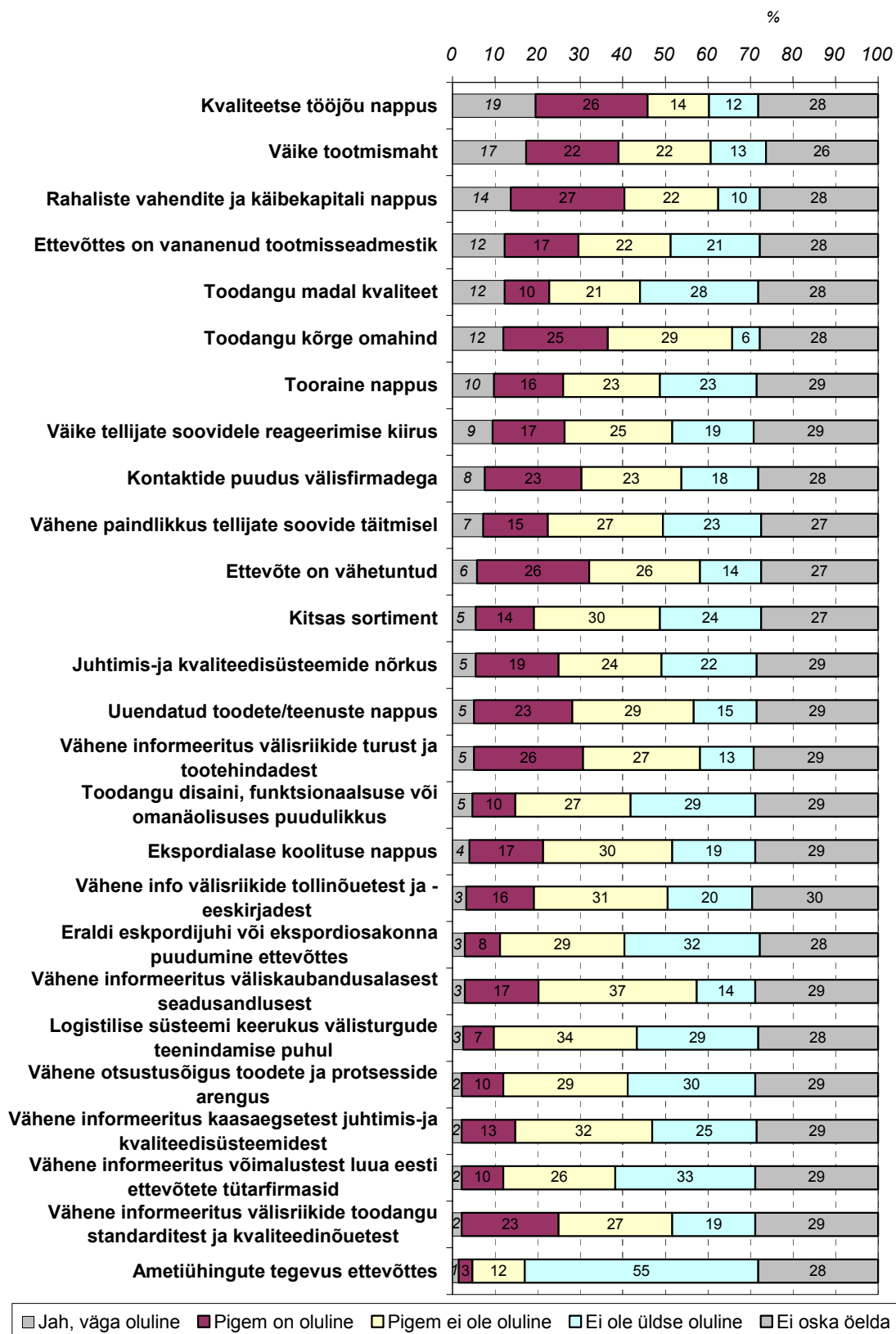
**Peamiseks välistegureist tulenevaks ekspordibarjääriks on tugev konkurents välisurgudel** (61%, eelmises uuringus 65%). Ülejäänud välistegurite kaal ekspordibarjäärina on kahe uuringu vahelisel perioodil pigem vähenenud ning eriti reljeefselt enam esile ei tõuse. Selles kontekstis on oluline, et teisel kohal välisbarjääridest on nüüd suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes, ehk uutes EL tingimustes hakatakse üha enam kokku puutama puhtalt turunduslike barjääridega.

## Peamised ekspordibarjäärid välisurgudel

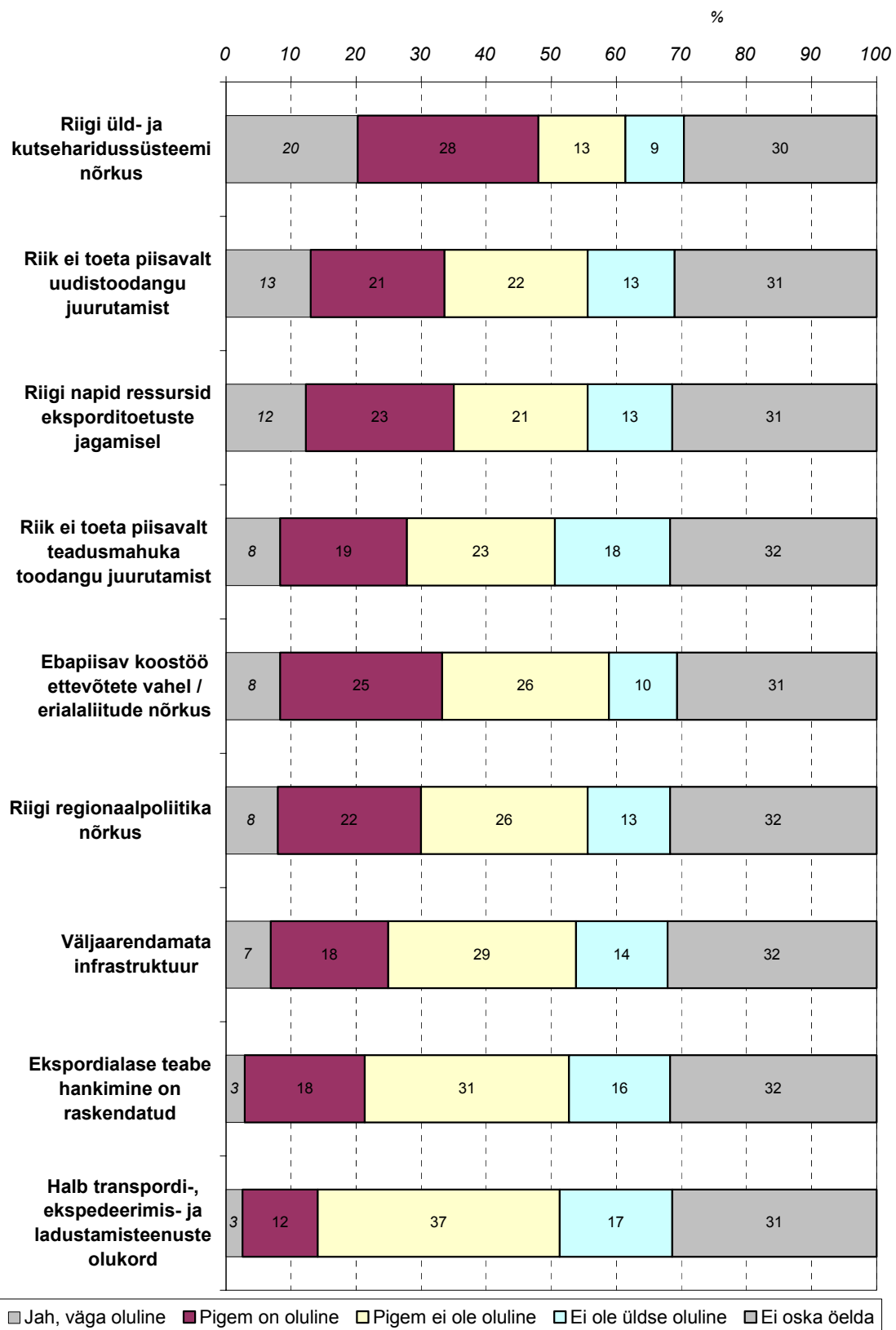




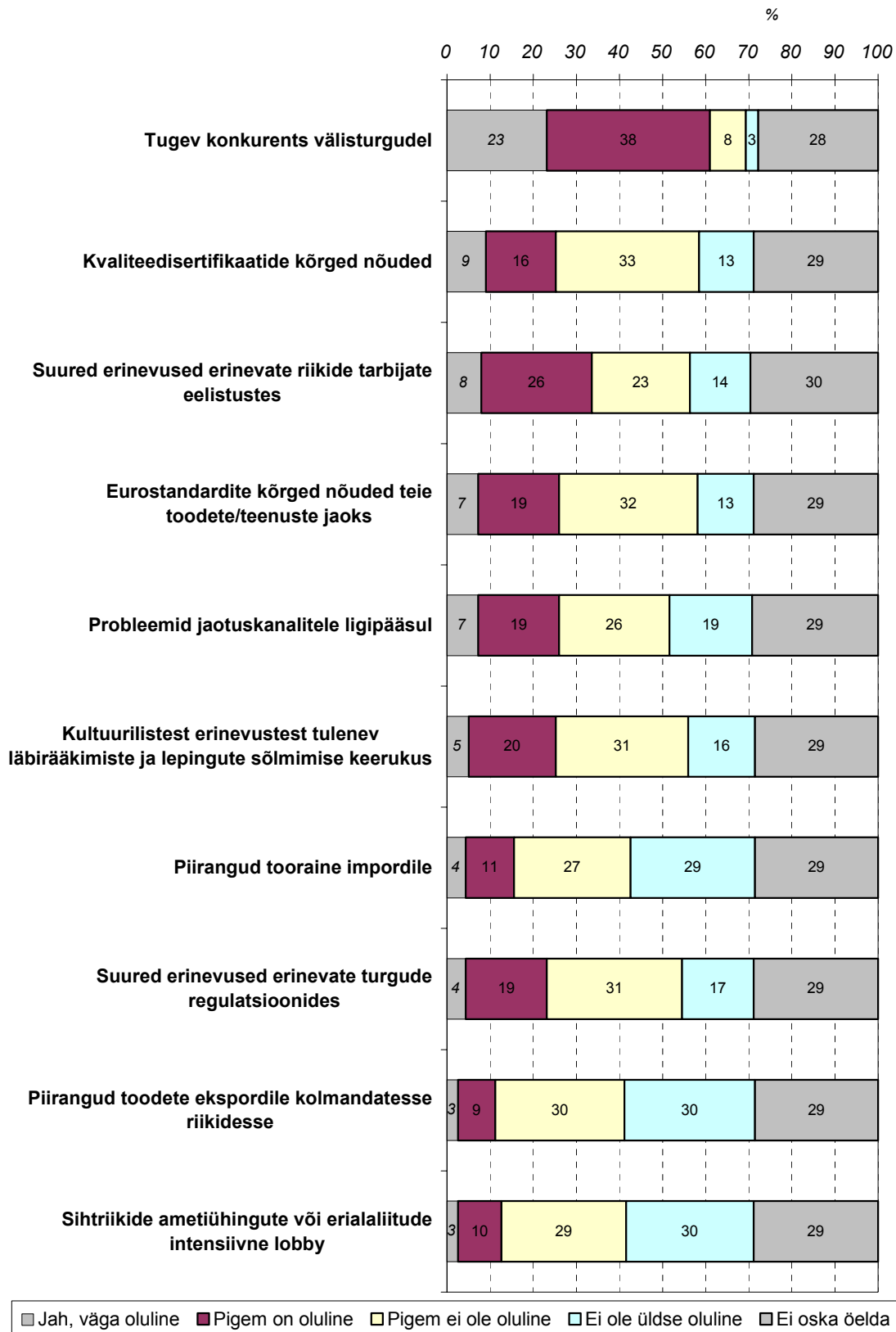
## Ettevõttesised ekspordibarjäärid



## Eesti siseriiklikud ekspordibarjäärid



## Välistegurite ekspordibarjäärid



## 1.9. Ekspordiga seotud põhiproblemaatika põhiliste majandussektorite lõikes ning viimase aja muutused selles.

Käesolevas uuringuosas esitame olulisemate uuringutulemuste võrdlused 2003 ja 2004 aasta baasil ning seda küsitletud ettevõtete põhisektorite lõikes.

Küsitletud ettevõtete rühmitamine primaar-, sekundaar- ja tertsiaarsektoriks võib mõnes kohas olla tinglik, kuna tegevusala määratlus ei anna alati liigitamiseks täit selgust (näiteks keemia- ja mäetööstus) ning vastavat ametlikku määratlust küsitletud ettevõtete kohta polnud. Nendel juhtudel on vastajad rühmitatud suurema tõenäosuse alusel. Kogu valimi peale ei tohiks sellistel väiksematel kõikumistel aga olulist mõju olla.

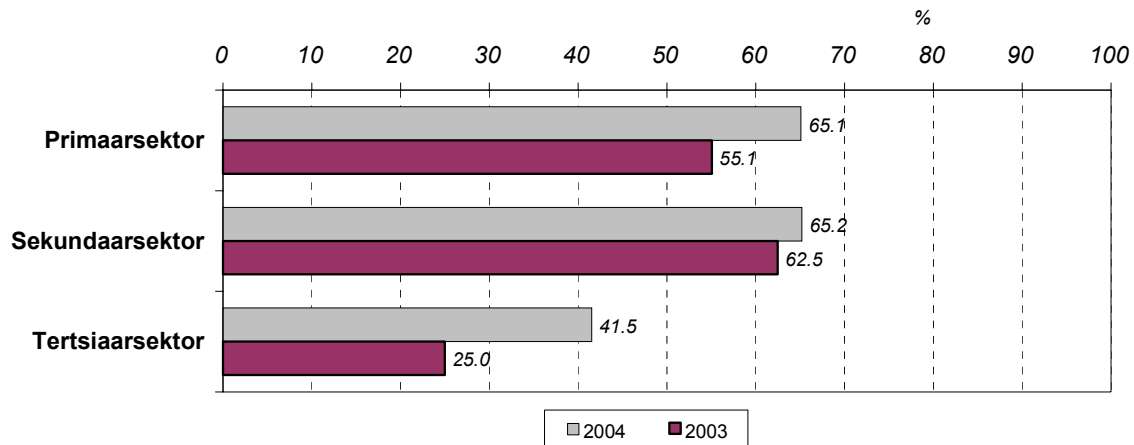
Järgnevalt esitatavate diagrammide tulemused näitavad järgmisi põhitendentsse.

- Kuna seekordse uuringu käigus küsitletud eksporditöörde **ekspordikäive** moodustas keskmiselt suurema osa ettevõtte kogukäibest kui 2003 aasta uuringus, kajastub see ka sektorite kaupa. Samas on näha, et muutus pole väga suur sekundaarsektoris, kuid on **üsna märgatav primaarsektoris ja tertsiaarsektoris**. Lähtudes sellest, et küsitlusvalimid kahes võrreldavas uuringus on põhistruktuurilt üsna sarnased, on võimalik, et ekspordi positiivne nihe on samuti saavutatud peamiselt primaar- ja tertsiaarsektoris. Sekundaarsfääris on ekspordikäibe osakaal siiski suhteliselt kõrge, mistõttu märgatava positiivse nihke puudumine ei pruugi olla otsene probleem.
- Ülaltoodud järeldus, et ekspordialast edu on saavutatud eeskätt primaar- ja tertsiaarsektoris, saab kinnitust ka sellest, et **ekspordistrateegia ning –plaani, ekspordijuhi ametikoha ning ekspordiga tegeleva üksuse olemasolu** on samuti märgatavalt kasvanud nimelt nende sektorite ettevõtetel.
- **Samuti on juhtimissüsteemide ja sertifikaatide kasutamine** laienenud primaar- ja tertsiaarsektori eksporditööridel.
- Sama ei saa öelda **uute või uuendatud toodete turuletoomise kohta**. Tase on veidi langenud kogu küsitlusvalimis ning seejuures kõigis vaadeldavates sektorites. Teistest enam tertsiaarsektoris.
- **Ekspordialaste tugiorganisatsioonide teenuste** kasutamise aktiivsus on 2003-2004 aasta uuringute tulemuste võrdlusena jällegi kasvanud veidi primaarsektoris, kasvanud märgatavalt tertsiaarsektoris ning langenud sekundaarsektoris.

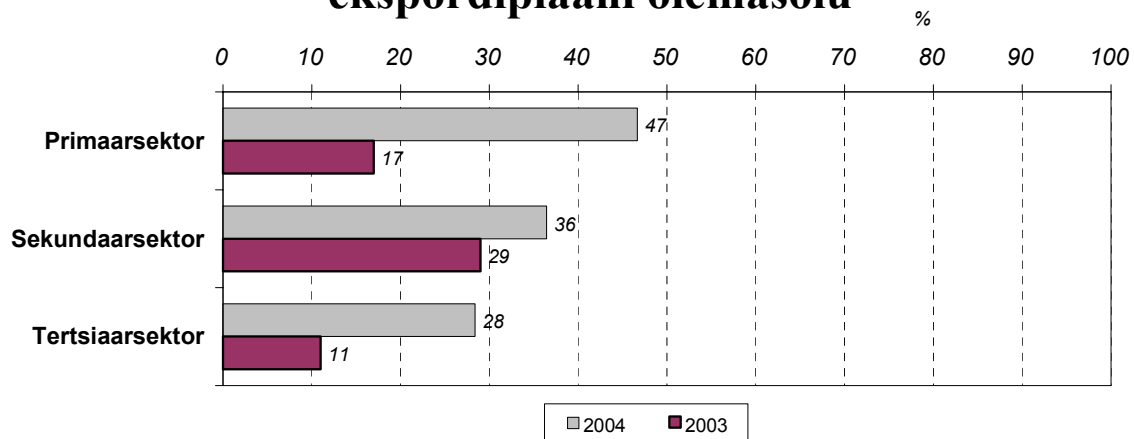
Kõik ülaltoodud muutused viitavad sellele, et vahetul liitumiseelsele ja liitumisjärgsele perioodil EL-ga on panustatud ekspordi kasvuvõimaluste ekstensiivsele ja intensiivsele ärakasutamisele olemasoleva toodangu struktuuri juures ning vähemalt ajutiselt on jäänud tahaplaanile tuginemine tootearendusele (võib olla tsükliline). Ühtlasi näib loogiline, et võimaluste kasvu on paremini kasutanud varem tagasihoidlikumal ekspordipositsioonil olnud primaar- ja tertsiaarsektor.

Sekundaarsektoris, mis tegutseb stabiilsemates konkurentsitingimustes, suuri muutusi ekspordi probleematikas esialgu toimunud ei ole.

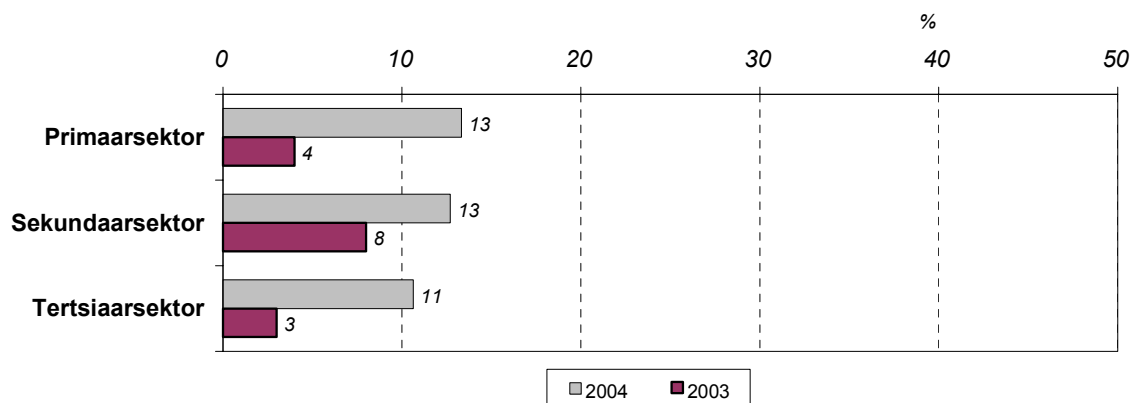
## Ekspordikäibe osakaal kogukäibes



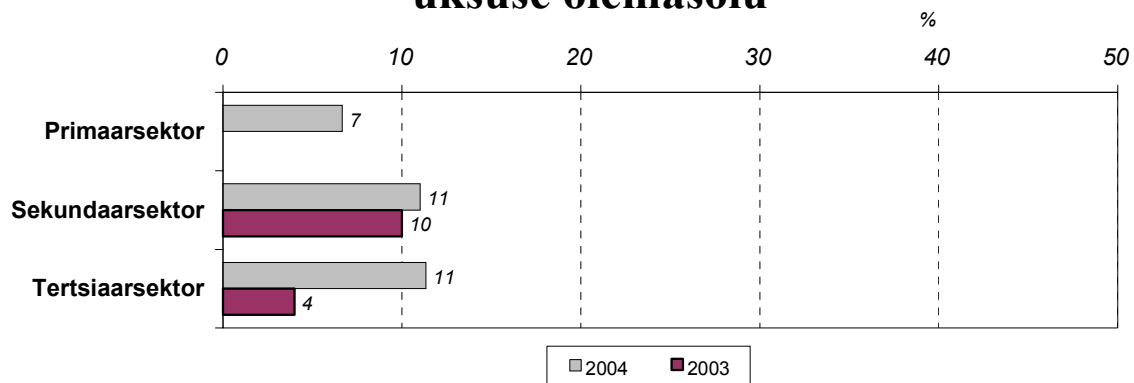
## Ekspordistrateegia ja/või ekspordiplaani olemasolu



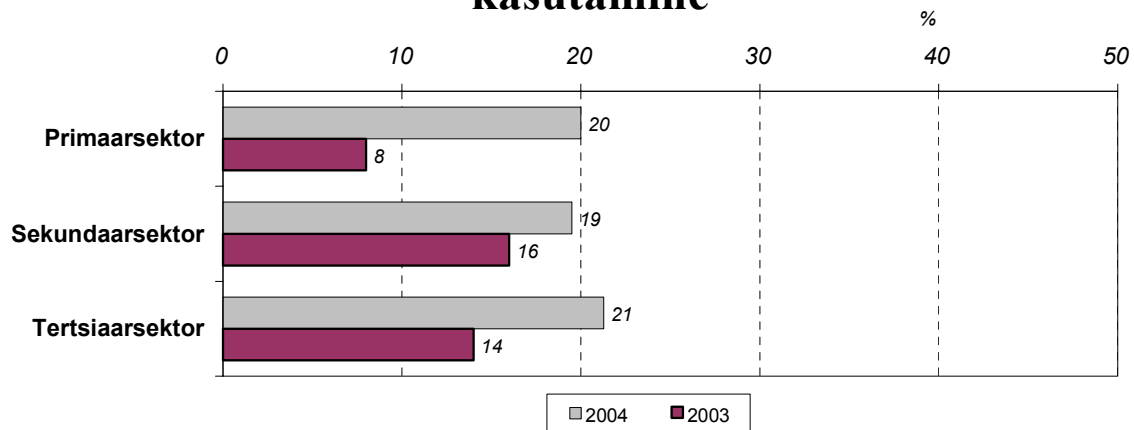
## Ekspordijuhi ametikoha olemasolu



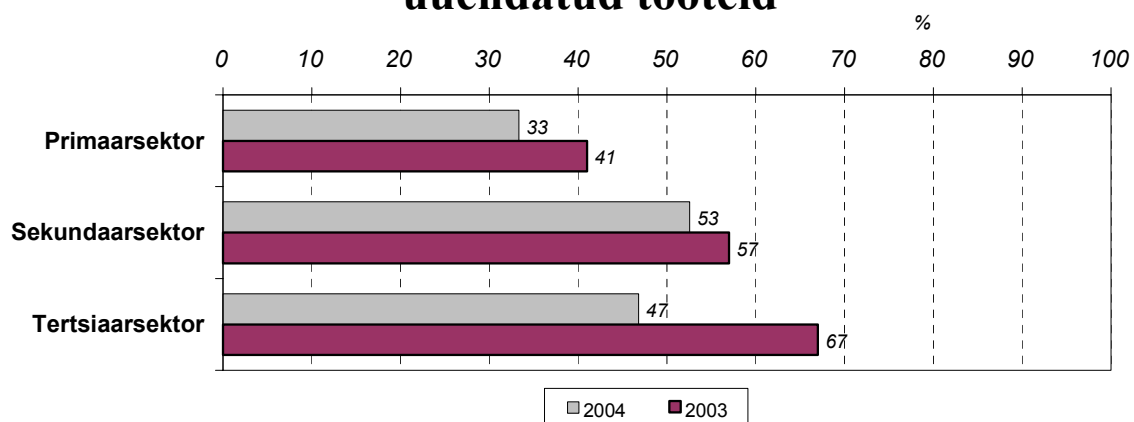
## Eraldi ekspordiga tegeleva üksuse olemasolu



## Juhtimissüsteemide ja -sertifikaatide kasutamine



## Ettevõtte on turule toonud uusi või oluliselt uuendatud tooteid



## Ettevõtte on kasutanud mõne tugiorganisatsiooni teenuseid

