

MASINATÖÖSTUS JA METALLKONSTRUKTSIOONID - ROOTSI

Ülevaade turusuundumustest ja –võimalustest.

Turu suurus, potentsiaalsete klientide hulk, võrdlus muude sektoritega.

Rootsi masinatööstust ja metallkonstruktsioonide turgu nimetatakse sageli Rootsi majanduse alustaladeks. Masinate ja seadmete tootmise haru käive oli 2009. aastal üle 166,8 miljardi Rootsi krooni (ligikaudu 18,6 miljardit eurot) ning see andis tööd umbes 71 900 inimesele arenduse, tootmise ja müügivaldkondades. Metalltoodete tööstus andis samal aastal tööd 71 000 inimesele ja selle käive oli 102,4 miljardit Rootsi krooni (11,4 miljardit eurot). Võrrelduna SKTga on see ligikaudu 3,3% 2009. aasta SKTst.

Masinaehitustööstus on transporditööstuse järel Rootsi suuruselt teine majandusharu, mõõdetuna 2008. aasta käibes. Keemiatööstus on suuruselt kolmas majandusharu ja toiduainetööstus neljas.

Rootsi masinatööstus on tihedalt seotud eri rahvusvaheliste ettevõtete väärtusahelatega, kuna Rootsi ettevõtted varustavad neid vajaminevate metallkonstruktsioonide ja -detailidega, pakkudes tavaliselt inseneri- ning teadus- ja arendustegevusega seotud oskusi koos lõpptoodetega. Kliente leidub peaaegu kõigist sektoritest.

Kogu tootmisharus oli lisaväärtusega toodangu lõikes 2010. aastal tööstusseadmete tootmise osakaal 13,3% ja metalltoodete osakaal 14,8%. Suurima osa moodustavad puidutooted, paberipuit ja paber, mille osakaal on 16,6%.

Rootsi masinatööstuses domineerivad üldiselt globaalsed tootmisettevõtted, mis on spetsialiseerunud nii sellistele tarbijatoodetele nagu autod ja seadmed kui ka firmadevahelistele toodetele (veokid, tellimusmasinad, puhurid ja pakendamismasinad). Sellised ettevõtted on Electrolux, Ericsson, Volvo, ABB, SKF, Atlas Copco ja Tetra Laval. Metalltoodete tööstus koosneb arvukatest väiksematest ettevõtetest, mille põhiturg asub Rootsis. Need ettevõtted toodavad konstruktsioone ja alusseadmeid ehitus- ja töötlevale tööstusele, samuti tööriistu ja alamtööstusharu komponente.

Mahu ja kvantiteediga seotud trendid.

Nagu enamik Euroopast, kannatas ka Rootsi 2009. aastal vähenenud nõudluse all. Rootsi statistikaameti andmetel vähenes 2009. aasta esimeses kvartalis masinaehitustoodete eksport võrreldes 2008. aasta sama perioodiga 23% (mõõdetuna jooksvates hindades). Masinate ja seadmete tootmist tabas 20% ekspordi vähenemine ning metalltoodete eksport vähenes 17%. 2010. aastal paranes turuolukord siiski märkimisväärselt. Masinate ja seadmete eksport suurenes võrreldes 2009. aastaga 17% ning metalltoodete ekspordikasv oli 10%. Kasv jätkus esimese üheksa kuu jooksul – jaanuarist septembrini – ka 2011. aastal, ehkki selle tempo oli aeglasem. Võrreldes sama perioodiga 2010. aastal suurenes masinate ja seadmete eksport 15% ning metalltoodete kasv oli 5%.

Tootmise kasvule vaatamata teatas Rootsi Masinatööstuse Liit 2011. aasta detsembris, et kolmandas ja neljandas kvartalis vähenes tellimuste arv – esimest korda alates 2009. aasta kevadest

– ja see mõjutab nii sise- kui ka eksporditurgu, mis omakorda vähendas tootmistahte. Liidu prognoosi kohaselt ootab tööstust ees järjekordne langus ning 2012. aastal oodatakse tehnikatootmise vähenemist 2%. Langus tähendab, et töötajate arv Rootsis väheneb. Ka masinatööstuse hankijad arvestavad madalama käibega ning kavandavad töötajate arvu vähendamist.

Tarbimise taganttõukajad

Nagu juba mainitud, sõltub Rootsi masinatööstus paljuski ekspordist. Ligi 50% Rootsi ekspordist moodustavad masinatööstuse sisendtooted, masinad, elektroonika ja sõidukid ning 20% ekspordist pärineb metsa- ning raua- ja terasetööstuse põhitoodetest. Nimetatud tooteid peetakse turukõikumiste suhtes tundlikeks ning sellest tuleneb sõltumine majandusolukorrast ja teiste riikide nõudlusest.

Perioodil jaanuar–september 2011 moodustas toodetud masinate ja seadmete osakaal koguekspordist 15,3% (möödetuna jooksvates hindades). Metallitoodete osakaal ekspordis oli 2,8%.

Tarbimise taganttõukajateks on peamiselt sellised tegurid nagu kulutasuvus ning keskkonna- ja inseneritöö tõhusus. Rootsi tööstused suurendavad turuosa tänu oskusele ühendada oma teenustes funktsionaalsus mitmesuguste võimalustega. Rootsi Kaubandusnõukogu sõnul on väga tähtis, et ettevõtted suudaksid oma teenuseid ja pakutavaid tooteid koos klientidega arendada.

Tarbijakäitumine

Tarbimist mõjutab suures osas majandusolukord. Kuna sektor pakub tööstustootjatele teenuseid kogu maailmas, on see tihedalt seotud maailma majanduskliima ning USA, Euroopa ja Aasia tarbijate otsustega.

Peamised impordiliigid

Rootsi on suur tööstustooraine importija, mis moodustas 2011. aastal 41,4% koguimpordist. Masinad ja seadmed moodustasid 10,4% koguimpordist ja metalltooted 2,7%. Selles väljendub Rootsi tööstuse suur nõudlus sedalaadi toodete järele, mis omakorda pakub võimalusi Eesti tootjatele. Rootsi siiski ei impordi eriti rauda ja terast, mille osakaal koguimpordist on kõigest 4,6%. Selle põhjuseks on see, et Rootsil on suurimad rauamaagi varud Euroopas ja see on Euroopa suurim tarnija. Rootsi on ühtlasi üks juhtivaid kulla, vase, plii, tsingi ja hõbeda tootjaid.

Eesti eksportijate võimalused

Ühe suurima töödeldud metalltoodete tootja Sandviki ostujuht näeb Eesti tarnijate jaoks suurepäraseid võimalusi. Üks konkurentsieelis Rootsi tarnijate ees on töömahukad tooted, eelkõige kulutasuvuse ja madalamate hindade osas. Konkurentsieeliste Rootsi turul tõhus ärakasutamine võib olla Eesti eksportijate jaoks suurepärase võimalus.

Meile vastanud Rootsi Kaubandusnõukogu esindaja rõhutas, et Rootsi tarnijate vahel valitseb tihe konkurents. Ta soovitas Eesti tarnijatele, et kui nad tahavad Rootsi ettevõtetega koostööd teha, siis peaksid nad neile järgnema, kui need oma tootmise teistesse riikidesse üle viivad.

Soome-Rootsi Kaubanduskoja andmetel peituvad Rootsi masinaehitusturgudele eksportijate võimalused üldiselt (siia on sisse arvatud metallkonstruktsioonid ning masinate ja seadmete tootmine) järgmistes valdkondades.

- **Koostisosade tarnijaks hakkamine.** Tootmise otsesisendiks mõeldud üksikute koostisosade, nagu malm või pressitud, stantsitud või pinguldatud lehtmetailist osad, tarnimiseks heakskiidu saamine on muutunud keerulisemaks. Rootsi kliendid, eriti masina- ja autotööstuses, nõuavad ja tahavad, et otsetarnijate hulk väheneks. Parim võimalus tarnijana läbilöömiseks on siis, kui on omandatud unikaalsed ekspertteadmised, näiteks alumiiniumi ja muude kergmetallide, roostevaba või happeskindla terase, keeruliste koostismaterjalide töötlemise, peentöötlemise jms kohta.
- **Süsteemi tarnijaks hakkamine.** Selleks on vajalik omada laialdasi teadmisi logistika- ja tootmisprotsessidest ning head keeleoskust. Süsteemi tarnijaks saamiseks peab alltöövõtja suutma algusest peale tootmisprotsessis osaleda ning omama häid konstrueerimisvahendeid (nt Auto-CAD, eelistatavalt 3D). Rootsi tööstuses on nõutavad teadmised mehhatroonikast ja väiksepartiiiliste toodete tootmise võimalus (nt ventiilid, rooliseadmed ja juhtpaneelid).
- **Ehitus-, offshore- ja töötleva tööstuse tarnijaks hakkamine.** Siin mängivad kõige suuremat rolli tootmiskulud. Konkurents keeviskonstruktsioonide valdkonnas on suurenenud, eelkõige nõrgema valuutaga riikidest.

Konkurentsikeskkond.

Peamised eksportijad, kohalikud tarnijad, klientide lojaalsus.

2011. aasta jaanuarist septembrini ulatus masina- ja seadmete tööstuse eksport 140 miljardi Rootsi kroonini (15,6 miljardit eurot) (mõõdetuna jooksvates hindades). 2009. aasta näitajatest nähtub, et peamised eksporditurud on Saksamaa, USA, Norra, Hiina ja Belgia. Töödeldud metalltooteid eksporditi 2011. aasta jaanuarist septembrini 25,5 miljardi Rootsi krooni (2,8 miljardi euro) eest (mõõdetuna jooksvates hindades). 2009. aasta andmete kohaselt olid peamised eksporditurud Norra, Holland, Soome, Taani ja USA.

Metalltoodete tööstuses oli ekspordiväärtuse alusel suurim eksportija kontsern Sandvik AB, mille ettevõtted Sandvik Tooling, Sandvik Mining and Construction ja Sandvik Materials Technology ekspordisid 2010. aastal 25 miljardi Rootsi krooni (2,8 miljardi euro) eest. Üldiselt on kõik selle majandusharu suurettevõtted Rootsis ühtlasi ka suured eksportijad.

Rootsi ettevõtted kasutavad kohalikke tarnijaid väiksemas ulatuses kui maailmas keskmiselt. Loomulikult on eri toodetel ja teenustel kohapeal erinevad nõuded. Kuigi terasetootjad võivad tellida rulle või muid tooteid ning materjale Hiinast ja Jaapanist, võidakse muid töid ja teenuseid hankida kohalikult turult, et säästa transpordikuluseid.

See tähendab, et väiksemate tootekoguste puhul, kui Aasiast transportimisel oleksid transpordikulud kõrged, võivad Rootsi ettevõtted huvipakkuvate sisendite puhul allhankida tooteid Eestist või mujalt madalama palgatasemega riikidest.

Suurima turuosaga ettevõtted.

Masina- ja seadmete tööstuses on 2010. aasta tulemuste põhjal suurima turuosaga ettevõtted Atlas Copco AB, mille käive oli 89,9 miljardit Rootsi krooni (10 miljardit eurot), SKF AB, mille käive oli 61 miljardit Rootsi krooni (6,8 miljardit eurot) ja Husqvarna AB, mille käive oli 32,3 miljardit Rootsi krooni (3,6 miljardit eurot). Ülejäänud suurettevõtted on Alfa Laval AB, Toyota Industries Europe AB, Volvo Construction Equipment AB ja Hexagon AB.

Suurimad metallitootjad on Sandvik AB (käive 82,6 miljardit Rootsi krooni (9,1 miljardit eurot)), Assa Abloy AB (käive 36,8 miljardit Rootsi krooni (4,1 miljardit eurot)) ja Sapa (käive 33,6 miljardit Rootsi krooni (3,7 miljardit eurot)). Teised suurettevõtted on Lindab International AB, Gunnebo AB, Saab Dynamics AB, Sapa Profiler AB ja Åkers AB.

Üldjuhul on need ettevõtted omavahel tihedalt seotud, sest pakuvad väärtusahelates üksteisele teenuseid (eelkõige autotööstuses).

Turule sisenemiseks vajalikud investeeringud.

Rootsi Investeerimisagentuuri kohaselt ei ole Rootsis tegutsema hakkamise administratiivne külg keeruline. Eestis juba eksisteeriva ettevõtte kohaliku filiaali registreerimine on väga odav, kuid Eesti ettevõtte tekib kohustus oma aastaaruanded tõlkida ja need Rootsi äriregistrile esitada. Rootsis ettevõtte registreerimiseks ei ole vaja omada Rootsi partnerit ning omanikud ei pea olema Rootsi kodanikud. Igaüks võib asutada ettevõtte, ehkki aktsiaseltsi registreerimiseks peab olema 50 000 Rootsi krooni (ligikaudu 5570 euro) suurune miinimumkapital.

Standardid, eeskirjad, sertifikaadid ja toll

Rootsi on Euroopa Liidu liige ning seega kohaldatakse kolmandatest riikidest importimisel ELi tariife, eeskirju ja määruseid, kuid liidusiseselt on tollimaksud ja kaubandustõkked kaotatud (Rootsi Tolliamet, 2010). Rootsis tarnitud kaupadele ja teenustele lisandub käibemaks. Kui ostja ei ole Rootsist, siis käibemaksu ei lisandu (Rootsi Maksuamet, 2009). Lisateavet käibemaksureeglite ja erandite kohta leiate Rootsi maksuameti kodulehelt www.skatteverket.se

Väljastpoolt Lääne-Euroopat pärit raua ja terase kohta peab olema impordiluba. Rootsis tegeleb nende lubadega riiklik kaubandusnõukogu (kaubandusnõukogu, 2011).

Turule sisenemine

Jaotuskanalid

Ettevõtted võivad sõltuvalt toodetest ja sihtturgudest kasutada eri jaotuskanaleid. Tarnijad võivad soovida teha koostööd jaemüüjatega, kes müüvad tooteid lõppostjale. Andmed eri toodete ja majandusharude jaemüüjate kohta leiate veebilehelt www.nordicnet.net

Tarnijatega kontakteerumiseks on oluline, et ostjad oleksid Internetis esindatud. Eesti ettevõtted võivad oma äri edendada atraktiivse inglise- või rootsikeelse kodulehega, millelt ostjad leiavad hõlpsalt teavet toodete ning selle kohta, kellega võtta pakkumise tegemiseks ühendust.

Rootsi kaubandusnõukogu sõnade kohaselt on töödeldud metalltoodete ning masina- ja seadmete tööstuses logistikakuludel väga suur tähtsus. Suurte kulude vältimiseks on Rootsi ettevõtte rajanud kohalikud tehased ja seega asub suur osa Rootsi ettevõtete tootmisest välismaal. Eesti tarnijad peaksid seega kaaluma, kuidas oma tooteid kulutasuvalt transportida – kui nad ei raja oma tehast ostja lähendusse – ning Rootsi ettevõtete jaoks on oluline täpselt ajastatud tootmine.

Eesti ja meie toodete maine

Sandvikil on Eesti puidu- ja metallkonstruktsioonitoodetega head kogemused ning ta on optimistlik Eesti tarnijate võimaluste suhtes Rootsi turule siseneda.

Turule sisenemise võimalikud strateegiad

Rootsi turule sisenemiseks on kõige olulisem leida kohalikud kliendid. Rootsi kaubandusnõukogu soovib tarnijatel luua partnerlussuhted. Tarnijad võiksid ka pakkuda alltöövõtulahendusi, mis vastavad klientide muutuvale nõudlusele.

Rootsi metalli- ja majandustööstusele tõhusaks juurdepääsemiseks võivad Eesti ettevõtted registreerida oma andmed sellistel veebilehtedel nagu www.qimtek.se (hetkel ainult rootsi keeles), kus ettevõtte profiili abil turustatakse tarnija oskusi, seadmeid ja tooteid. Portaali aitab aktiivselt kaasa majandusharuse sisenemisele, sest profiilid registreeritakse otsingumootoritesse ning otsitakse välja sobivad ostjate päringud.

Kui tarnija tegutseb autotööstuses, siis võib olla kasu Skandinaavia autotööstuse tarnijaid esindava kaubandusorganisatsiooni FKG liikmeks astumisest. Tarnijatel on võimalik osaleda kohtumistel, et suurendada teabevahetust, tugevdada suhteid teiste tarnijatega ning osaleda tegevustes, mis on suunatud oskuste tõhustamisele. Ühtlasi pakub FKG toetust näiteks lepingute ja hindadega seotud küsimustes.

Uute kontaktide leidmiseks ja Rootsi turu tundmaõppimiseks on hea moodus ka osaleda messidel, nt tarnijate messil Elmia Subcontractor. Eeliseks on oskused või erioskused, mille järele on suur nõudmine ja mis on hästi välja arendatud.

Mis aitab tarnijaks saada

Rootsi masinatööstuse turule tarnijana sisenemiseks nõutakse sageli ISO standarditele 9001 või ISO 9002 (või muule dokumenteeritud kvalifikatsioonisüsteemile) vastavat sertifitseerimist. Paljud kliendid peavad vajalikuks ka majanduslikku kindlust, et tagada, et tarnija suudab oma kohustused täita. Rootsi turule sisenemiseks peab arvestama ka järgmisega:

- *pakkumiste, kavade ja käsiraamatute esitamine rootsi keeles;*
- *teadlikkus teostusaegade tähtsusest, eriti süsteemitarnete puhul;*
- *maksetähtjaga on vähemalt 30 päeva, sageli 45 või 60 päeva.*

Missugused sündmused ja messid on tõhusaks turustamiseks tähtsad?

Turuvõimalustest on võimalik ülevaade saada tarnijatele mõeldud messil Elmia Subcontractor, mis toimub igal aastal Rootsis Jönköpingis. Tegu on juhtiva tarnijate messiga Põhja-Euroopas, kuhu koguneb 1200 eksponenti 30 riigist. Messi külastavad kõik suurettevõtete ostujuhid ja konstrueerijad. Messil toimub näiteks alltöövõtjate kokkuviiamise üritus ja asjatundjalt küsimise voor

Riigihanked

Riigihankeid reguleerib riigihangete seadus (LOU). Seadus on kooskõlas ELi normidega ja põhineb Euroopa Komisjoni direktiividel. Rohkem teavet veebilehelt www.kkv.se

Lingid ja kontaktid

Rootsi masinaehitusturule sisenemiseks kasulikud kontaktid:

- *Rootsi Masinatööstuse Liit (www.branschgrupperna.se/home/english.html).*
- *Üksikasjalik juhend Rootsis äriühingu asutamise ja registreerimise kohta. Kolme riigiasutuse – Rootsi ärireister, Rootsi maksuamet ja Rootsi majandus- ja regionaalkasvu amet – ühine veebileht esitab korrastatud teavet teenuste kohta (www.verksam.se).*
- *Rootsi investeerimisagentuur annab teavet selle kohta, kuidas Rootsis äritegevust alustada ja mida peaks arvesse võtma. Nende rahvusvaheliselt veebilehelt leiab kasulikke teabelehti ning lisateavet ettevõtete kohta, mille pakutavad teenused hõlmavad raamatupidamist, turustamist, õigust, maksundust, kommunikatsiooni, juhtimiskonsulteerimist, tolli jne. (www.investsweden.se).*

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS)

Registrikood 90006006

Lasnamäe tn 2, Tallinn 11412

Tel: 6279700, faks: 6279701

eas@eas.ee

www.eas.ee