

MASINATÖÖSTUS JA METALLKONSTRUKTSIOONID - NORRA

Ülevaade turusuundumustest ja -võimalustest

Turu suurus, potentsiaalsete klientide hulk, võrdlus muude sektoritega

Masinatööstus on Norra suurim ja äärmiselt mitmekesine tööstussektor. Tööpäevade järgi suurenes tööstustootmine 2010. aasta oktoobrist 2011. aasta oktoobrini 0,7%. Sel perioodil toimus märkimisväärne kasv sellistes harudes nagu töödeldud metalltooted, masinad, seadmed, laevad, paadid ja naftaplatvormid.

Norra masinaehitussektoril on tähtis koht globaalsetes Norraga seotud väärtusahelates. Kõige olulisemad neist on teenused ja naftatööstusseadmed, samuti meretööstus. Naftatööstus on Norra suurim majandusharu ning oluline metalli- ja masinatööstuse tarbimise taganttõukaja. 2009. aastal moodustas naftasektor 26% riigi lisandväärtusest. 2009. aastal oli Norra suuruselt viies naftaeksportija ja kümnes naftatootja maailmas. Samal aastal oli Norra suuruselt viies naftaeksportija ja kümnes naftatootja maailmas. Mandrilava eeldatavatest varudest on kasutatud kõigest 35%. Seega on Norra mandrilaval endiselt olemas tohutud võimalused väärtuste tootmiseks. See tähendab, et välismaistel tarnijatel on tohtu suured võimalused majandusharus tegutsemiseks.

Norra tööstus ja kaevandused andsid 2009. aastal tööd 243 601 inimesele ning nende käive oli 713 miljardit Norra krooni (92 miljardit eurot). Sellest andis metallitööstus tööd 25 225 inimesele ning selle käive oli üle 45 miljardi Norra krooni (5,8 miljardit eurot) kogu tööstusest. Masinatööstuse käive oli üle 80 miljardi Norra krooni (10,4 miljardit eurot), andes tööd 20 872 inimesele.

Metallitööstuses töötas 10 515 inimest ning selle käive oli ligikaudu 50 miljardit Norra krooni (6,45 miljardit eurot). Nagu näeme, moodustavad need kolm sektorit suure osa Norra tööstusest.

Kuna masina- ja metallitööstused sõltuvad nii kodu- kui ka välismaisest majandusolukorrast, siis aastate lõikes esineb erinevusi tootmise ja ekspordi vahel.

Norra inseneri- ja metallitööstustes domineerivad mõned suurtootjad ja palju väikefirmasid. Mõned näited on: Rolls-Royce Marine AS (laevade konstrueerimine, mootorid), Aker MH AS (naftatööstusteenused), Kongsberg Defence & Aerospace AS (mere- ja naftatööstus, kaitsetööstus) ning Ruukki Norge (metallitootja, teenused). Need ettevõtted toodavad konstruktsioone ning alusseadmeid ehitus- ja töötlevale tööstusele, samuti seadmeid ja masinaid laeva-, nafta- ja kaitsetööstusele.

Mahu ja kvantiteediga seotud suundumused

Sarnaselt enamikule Euroopast tabas Norrat finantskriisi järel nõudluse langus. Eksport suurenes 2010. aastal ja oli lõpuks 2007. aasta tasemel, ent jäi siiski maha 2008. aasta hiilgeaegadest.

Aastatel 2007 ja 2008 Norra metalli- ja masinatööstuse käive kasvas. 2008. ja 2009. aastal masinatööstuse käive suurenes veelgi, kuid metallitööstuses oli väike käibelangus.

Norra tööstuses oli 2009. aastal näha langustendentsi, mis 2009. aasta kolmandas kvartalis pöördus, kui tootmine suurenes 1,4%. Pöörde taga oli toiduainete tööstuse kasv, kuid ka metallitööstus, mis suurenes 11,4%.

Tarbimise taganttõukajad

Norra masinatööstus sõltub paljuski ekspordist. Perioodil 2010. aasta jaanuarist 2011. aasta novembrini moodustas toodetud masinate ja seadmete osakaal koguekspordist 7,8%. Nafta hind on naftatööstuse jaoks oluline tegur, laevatööstus seevastu sõltub rohkem üldisest globaalsest finantsolukorrast.

Ka tootmise kulutasuvus ja tõhusus keskkonnaküsimustes on olulised tarbimise taganttõukajad.

Tarbijakäitumine

Tarbimist mõjutab suures osas majandusolukord. Kuna tegemist on majandusharuga, kus suur osa toodetust tarnitakse rahvusvahelisele offshore-tööstusele, mõjutab nafta hind oluliselt tarbijakäitumist ja investeringuid (pärast hinnatõusu tavaliselt investeringud suurenevad). Nafta hinna langemine mõjutab aga tarbijate käitumist viivitusega.

Peamised impordiliigid

Masinaid ja transpordiseadmed moodustavad suure osa Norra impordist. Siia hulka kuuluvad autod ja tööstussõidukid, mida ei toodeta Norras. Metallid, sealhulgas raud ja teras (metallkonstruktsioonide sektori sisendid), on Norras samuti olulised imporditartiklid. Rootsi, Saksamaa ja Hiina on kolm suurimat impordiriiki, kui nafta ja gaas välja arvata.

Selles sektoris asub enamik Norras monteeritavatest madala väärtusega toodete tootmisest väljaspool Norrat. Tooted konstrueeritakse ja monteeritakse Norras, kuid osad imporditakse enamasti allhankijatelt. Selles tööstuses on kõige tähtsam impordiliik offshore-tööstusele mõeldud osad ja tooted, mida valmistavad välismaised allhankijad. See hõlmab puurimiseadmete ja puurturnide detaile ning muid offshore-tööstusega seotud insenerilahendusi.

Üldiselt on masinate ja transpordi osakaal Norra impordist umbes 1/3, kui laevandus ja offshore-allhanked välja jätta. Põhiartiklid on tööstusmasinad, elektroonika, aparaadid ja osad. Suurim osakaal on siiski autodel ja muudel transpordiga seotud toodetel.

Eesti eksportijate võimalused

Paljudel Norra tööstusettevõtetel on Balti riikides allhankijaid. Eesti ettevõtted on juba praegu offshore-tööstuses olulised allhankijad, tootes peamiselt detaile, mille transport madalate kuludega Aasiast oleks keeruline. Eesti tarnijatega ollakse väga rahul. Tööstuse esindaja ütles ka seda, et Eesti on Norrale suhteliselt lähedal ja see on konkurentsieelis. Kvaliteet on selles majandusharus tähtis ja seega on ülioluline, et Norra ettevõtted ja Eesti tarnijad regulaarselt kokku saaksid. Küsitlustest nähtus, et Eesti kui kaubanduspartneri üks eelis on see, et korruptsioon on ettevõtluses ja kogu riigis suhteliselt vähelevinud. Rangete kvaliteedinõuete tõttu on Eesti ettevõtete valmisolek sõlmida pikaajalisi lepinguid nafta- ja gaasitööstuses ülimalt oluline. Koostöö alguses ei soovi Norra ettevõtted üldiselt osta tooteid, millest nad väga sõltuvad või mis on neile väga tähtsad. Nad võivad selliseid tooteid ostma hakata, kui nad tarnijat piisavalt usaldavad. Eelistatud oleks, kui allhankija suudab tooteid konstrueerida ja välja arendada.

Väga olulised on kõrge kvaliteet ja kokkulepetest kinnipidamine, kuna tooteid kasutatakse sektorites (merendus, nafta ja gaas jne), kus madala kvaliteediga toodete kasutamine toob kaasa suure õnnetuste ohu.

Konkurentsikeskkond

Peamised eksportijad, kohalikud tarnijad, klientide lojaalsus

Nafta ja maagaas on kaks artiklit, mis moodustavad suurima osa ekspordituludest. Lisaks ekspordib Norra laialdaselt kala- ja metallitooted. Masina- ja transpordiseadmete tööstuse eksport oli perioodil jaanuar 2010 kuni november 2011 57 miljardit Norra krooni (7,35 miljardit eurot). 2010. aasta näitajatest nähtub, et Ühendkuningriik, Holland ja Saksamaa on peamised eksporditurud.

2010. aasta jaanuarist 2011. aasta novembrini ulatus töödeldud metalltoodete eksport 6,13 miljardi Norra kroonini (791 miljoni euroni). Ekspordimahu osas on metallitööstuse suurim eksportija Kongsberg gruppen, kuhu kuuluvad sellised ettevõtted nagu Kongsberg Defence & aerospace AS, Kongsberg Maritime jne. Üldiselt on mainitud majandusharudes kõik Norra suurettevõtted ühtlasi ka suured eksportijad. Kuna nafta ja gaas on Norra jaoks väga olulised eksporditartiklid, siis on alati oht, et kroon (NOK) kallineb naftatulude tulemusena, nii et muud ekspordisektorid muutuvad konkurentsivõimetuks.

Suurima turuosaga ettevõtted

2010. aasta tulude põhjal olid masinate ja seadmete tootmise sektoris suurima turuosaga ettevõteteks Kongsberg Defence & aerospace AS (käive 8,3 miljardit Norra krooni ehk 1,079 miljardit eurot), Ruukki Norge AS (1,7 miljardit Norra krooni ehk 219 miljonit eurot) ja Nammo Raufoss AS (käive 1,3 miljardit Norra krooni ehk 174 miljonit eurot). Suurettevõteteks on veel Brunvoll AS, Vingcard AS, Celsa Steel Service AS, Vinghøg AS ja Vik Ørsta AS.

Suurimad metallitootjad on Rolls-Royce marine AS (11 miljardit Norra krooni ehk 1,41 miljardit eurot), Aker MH AS (käive üle viie miljardi Norra krooni ehk 672 miljonit eurot) ja National Oilwell Varco Norway AS (käive 3,57 miljardit Norra krooni ehk 460 miljonit eurot). Suurettevõtted on ka Frank Mohn Fusa AS, Framo Engineering AS, I P Huse AS and Dresser-Rand AS.

Norra masinaehitus- ja metallkonstruktsioonide ettevõtted on omavahel väga tihedalt seotud. Kuna Rolls Royce marin, Kongsberg ja Aker on rahvusvaheliselt tuntud ärisektori (business-to-business, B2B) brändid, siis on neil ka tohutul hulgal allhankijaid ja all-allhankijaid.

Turule sisenemiseks vajalikud investeeringud

Nagu juba mainitud, esitatakse materjalidele ja toodetele väga kõrgeid nõudeid, eriti offshore-tööstuses. See tähendab, et väga tähtis on investeerida kvaliteeti. Norra turul tegutseb juba palju välistarnijaid ja seega on oluline teiste seast välja paista. See tähendab, et Norra ettevõtted otsivad allhankijaid, kes tarnivad usaldusväärselt tooteid, mis aitavad nende kulubaasi madalana hoida. Tähtis on ka, et tarnija tegeleb pidevalt tootmisprotsessi parendamisega, et hoida tootmiskulud madalal ilma kvaliteeti ohvriks toomata.

Standardid, eeskirjad, sertifikaadid ja tollimaksud

Norra kuulub EMPi, mis tähendab, et riik saab ilma ELi kuulumata tegutseda ELi siseturul. Kauba, teenuste, kapitali ja inimeste vaba liikumine on EMPi õigusaktide oluline põhimõte. Uue õigusraamistikuga tahetakse kõrvaldada viimased takistused toodete vaba ringlemise teelt, mis

elavdab tunduvalt ELi liikmesriikide vahelist kaubandust. Väljaspool koduturgu tegutsemine muutub lihtsamaks.

Norra on vastu võtnud ELis heakskiidetud tootmisnõuded ja kui tarnija järgib ELi standardeid, siis enamasti kehtivad need ka Norras. Nii et enamasti peetakse Norras kinni läänemaailmas kehtivatest nõuetest. CE-märgisega tooted vastavad Euroopa standarditele. Offshore- ja naftatööstuses kohtab siiski sageli erinõudeid. Tarnijatele esitatakse alati väga rangeid nõudeid. Enamiku rahvusvahelistest standarditest leiab dokumendist ISO/TC 67 „Materials, equipment and offshore structures for petroleum, petrochemical and natural gas industries” ning NORSOKi standarditest. Rohkem teavet standardite kohta: www.standard.no/en/ ja www.innovasjon Norge.no.

Turule sisenemine

Jaotuskanalid

Offshore-tööstuse toodetest ei toodeta Norras peaaegu midagi ning töödeldud metallitoodete ning masinate ja seadmete tootmises on logistikakulud väga olulised. Suurte kulude vältimiseks on Norra ettevõtted enamasti rajanud kohalikud tehased ning seega toimub suur osa tootmisest välismaal. See tähendab, et Norra ettevõtete kontaktide loomiseks on hea mõte kasutada juba olemasolevaid tehaseid. Osa Norra turul müümiseks mõeldud tooteid peab liikuma hulгимүүja kaudu jaemүүjale, kuid nende puhul on tegemist eratarbijale mõeldud toodetega. Ärisektori (B2B) toodete ja materjalide, nagu nafta- ja gaasitööstusele mõeldud tooted, puhul on kõige parem võtta otse ühendust ettevõttega, mis toodet kasutama hakkab, kuigi võib pöörduda ka hulгимүүja või tooteid valmistava allhankija poole.

Eesti ja meie toodete maine

Norra tööstuse esindaja sõnul tegutseb Norra tööstuses palju Balti riikidest pärinevaid tarnijaid. Tema väitel ei ole probleeme nende tarnijate mainega. Eesti ettevõtete suurim eelis on, et nad toodavad Norra ettevõtetest palju odavamalt. Meie teabe kohaselt on Eesti tarnijatel masinatööstuses üldjuhul hea maine ning korrupsioonitaset hinnatakse madalaks. Kvaliteet tagatakse pikaajaliste lepingutega ning seetõttu hindavad Norra ettevõtted valmidust selliseid lepinguid sõlmida. Oluline on tagada järjepidevalt kõrge kvaliteediga tooted.

Turule sisenemise võimalikud strateegiad

Kõige parem viis Norra turule sisenemiseks on leida kohalikud kliendid ja luua partnerlussuhted, eelkõige ülisuurte ärisektori (B2B) ettevõtteid teenindavate allhankijatega. Välistarnijad võivad Norra ettevõtete konkureerides konkursse sageli tänu hinnale. Teisest küljest on tähtis meele pidada, et toodete kvaliteet peab vastama kehtestatud künnisele.

Norras tarnijaks saamiseks tuleb kvaliteeti väga tõsiselt suhtuda – seda rõhutas suure offshore-ettevõtte esindaja Norrast. Norra ettevõtted on huvitatud pikaajalistest lepingutest, sest ainult nii vastavad hind ja kvaliteet nõuetele. Kuna Eestil on selles majandusharus hea maine, siis on üks strateegia Norra ettevõtete küllastamine, ja kuna Eestis juba tegutseb selliseid Norra ettevõtteid, siis on nendega hõlpsam ühendust saada. Kogemus sarnaste projektidega tuleb alati kasuks.

Veel üks strateegia on küllastada allpool mainitud messe ning üritada luua Norra ettevõtete vörgustikku. Selles kontekstis on oluline märksõna „usaldus”. Ettevõtete usalduse võitmiseks tuleks kulutada palju aega ja pingutada, sest ilma usalduseta ei ole koostöö võimalik. Tööstuses, kus on palju tarnijaid, valitakse välja ainult need, kellele võib toetuda. Usalduse võitmiseks on parim viis järgida kehtivaid lepinguid, nagu oodatud.

Mis aitab tarnijaks saada?

Paljud kliendid peavad vajalikuks majanduslikku kindlust, et tagada, et tarnija suudab oma kohustused täita. Enne turule sisenemist tuleb tõsiselt kaaluda keeleprobleeme – soovitatav on norra keele oskus ja hädavajalik on inglise keele oskus, sest tavaliselt kasutavad seda keelt ka rahvusvahelistesse väärtusahelatesse kuuluvad ettevõtted. Norra turule sisenemisel tuleb võtta arvesse ka järgmist:

- *pakkumised, plaanid ja juhendid peavad olema kas norra või inglise keeles;*
- *teadlikkus teostusaegade tähtsusest, eriti süsteemitarnete puhul;*
- *maksetähtajad on vähemalt 30 päeva, sageli 45 või 60 päeva;*
- *hea kvaliteet peaks olema dokumenteeritud.*

Missugused sündmused ja messid on tõhusaks turustamiseks tähtsad?

Ülevaate turu pakutavatest võimalustest saab tööstusmessilt (Industridagene). Mess toimub igal aastal Norras Lillestrømis. See on Norra turul kanda kinnitada tahtvate välisettevõtjate seas väga populaarne.

Elmia Subcontractor on igal aastal Rootsis Jönköpingis korraldatav tarnijatele mõeldud mess. Messil külastavad paljud Norra ettevõtted, nii et see võib olla hea võimalus eri firmadega kohtumiseks. Elmia Subcontractor on juhtiv allhankijatele suunatud mess Põhja-Euroopas. Rohkem teavet: www.elmia.se/en/subcontractor/.

ONS on laiapõhjaline rahvusvaheline energeetikamess. See toimub Norras Stavangeris. Messil ONS Exhibition on üle 1350 eksponeendi ja seda külastab ligi 50 000 inimest kogu maailmast. Rohkem teavet: www.ons.no/index.cfm

OTC on mõeldud offshore-ressursside arendamiseks naftapuurimis-, uuringute, tootmis- ja keskkonnakaitsevaldkondades. OTC toimub igal aastal Houstoni keskuses Reliant Center (USA).

Riigihanked

Ettevõtted võivad nii Norras kui ka ELis vabalt osaleda riigihangetes. Kõik avalikud pakkumised avaldatakse TED Euroopa andmebaasis või Doffinis (www.english.doffin.no). Teavet avalike pakkumiste kohta saab ka Innovation Norway leheküljelt. (www.innovasjon Norge.no).

Lingid ja kontaktid

Sektoripõhised ja valitsusallikad

Norra turule sisenemiseks kasulikud kontaktid:

- *Norra tööstusliit* (www.norskindustri.no/english/)
- *Norras toodete standardimist kirjeldav veebileht.* (www.standard.no/en/)
- *Altinn annab teavet selle kohta, kuidas Norras äritegevust alustada ja mida peaks arvesse võtma.* (www.altinn.no/en/).

Meedia

Ingliskeelseid uudiseid Norra kohta leiab lehelt The Norway Post (www.norwaypost.no) või The Local (www.thelocal.no). Nendel lehtedel avaldatakse regulaarselt teavet Norra majanduse kohta ning uudiseid Norra ärikeskkonna ja teiste sarnaste valdkondade kohta.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS)

Registrikood 90006006

Lasnamäe tn 2, Tallinn 11412

Tel: 6279700, faks: 6279701

eas@eas.ee

www.eas.ee