



LIVONIAE NOVA DESCRIPTIO,
Joanne Portantio auctore.

Scala miliarum Germanicarum
5 10 15 20

Kaupmeeste riik

Toimetanud Marek Tiits



Esikaanel Johannes Pontantiuse Liivimaa kaart, mis ilmus esmakordselt Abraham Orteliuselt 1573. aastal välja antud atlas Theatrum Orbis Terrarum.

See on vanim tänini säilinud Eesti kaart, mille originaal on Eesti Rahvusraamatukogu kaardikogus.



Kaupmeeste riik

Toimetanud Marek Tiits

Raamatust:

Käesolev Eesti Teaduste Akadeemia poliitikaanalüüsi sarja avaraamat analüüsib Eesti majanduslikku spetsialiseerumist Läänemere regioonis, ettevõtete tegevusstrateegiaid ja arenguvajadusi Eesti olulisemates majandusharudes.

Raamatu toimetaja Marek Tiits on Balti Uuringute Instituudi juhatuse esimees ja Eesti Teaduste Akadeemia analüütik.

Tõnis Eerme, Maidu Harjaku, Sirje Kinki, Lehar Kütti, Merle Lembergi, Heli Müristaja, Paul Pällini, Erik Terki ja Kadri Ukrainski koostatud majandusklastrite analüüs tugineb 2006. aasta suvel ettevõtete tegevjuhtide ja omanikega läbi viidud intervjuudele, ettevõtete aastaaruannetele jm avalikele allikatele.



Institute
of Baltic
Studies

Balti Uuringute Instituut on valitsusväline arendusasutus, mille eesmärk on aidata heal tasemel sotsiaal-majandusliku analüüsiga kaasa avaliku poliitika kujundamisele Läänemere regioonis.



Eesti Teaduste Akadeemia on kõrge teadusliku kvalifikatsiooniga teadlaste ühendus, mille ülesanne on arendada ja esindada Eesti teadust, aidata kaasa teadustulemuste rakendamisele Eesti riigi sotsiaalse ja majandusliku arengu – eestimaalaste üldise elukvaliteedi parendamise huvides ning väärtustada teadust ja teaduslikku mõtteviisi Eestis.

Autorite eriline tänu kuulub intervjuudes osalenud ettevõtetejuhtidele.

Täname Tea Danilovit, Kristjan Hallerit, Anne Jürgensoni, Juhan Jüriadot, Tarmo Kalvetit, Silja Kurikut, Kadri Kuuske, Renaldo Mändmetsa, Rivo Noorkõivu, Grete Pastakut, Siim Sikkutit, Dorel Tamme, Raivo Tamkivit, Teele Tohverit, Rene Tõnnissoni, Richard Villemsit ning kõiki Läänemere regiooni majandusarengu ja Eesti regionaalse innovatsioonistrateegia teemalistel aruteludel osalenuid abi ja nõuannete eest.

Käesolev töö on valminud Euroopa Komisjoni toetusel.

Toimetaja: Marek Tiits

Keeletoimetajad: Ingrid Palgi, Tarmu Kurm

Kujundus: Madis Kivi, Ranno Päi



Trükitud taastoodetud paberile looduslike õlide ja vaikude baasil valmistatud värvidega.

ISBN 978-9949-15-165-3

Eesti Teaduste Akadeemia

Tartu 2007

Sisukord

Sissejuhatus	5
Lühikokkuvõte	6
1. Regionaalne majandusintegratsioon Läänemere regioonis	
1.1. Tootlikkus ja elatustaseme kasv	8
1.2. Eesti spetsialiseerumine rahvusvahelises tööjaotuses	9
1.3. Lisa	17
2. Eesti olulisemate majandusklastrite arengusuundumused	
2.1. Eesti majanduse klastrianalüüs	22
2.2. Puidutöötlemine	24
2.3. Metallitöötlemine ja masinaehitus	36
2.4. Tekstiili- ja rõivatööstus	49
2.5. Toiduainetetööstus	64
2.6. Elektroonikatööstus	78
2.7. Plastitöötlemine	88
2.8. Turism ja puhkemajandus	100
2.9. Transport ja logistika	111
2.10. Lisa	122
3. Eesti majanduspoliitika regionaalne mõõde	
3.1. Riigi roll majanduses	124
3.2. Reaalsissetulekute erinevus Eesti regioonide vahel ning selle tekkepõhjused	126
3.3. Eesti arenguinvesteeringute regionaalne struktuur.	131
3.4. Avaliku poliitika tulemuslikkus.	134
3.5. Lisa.	138
4. Kokkuvõte ja poliitikasoovitused	
4.1. Eesti spetsialiseerumine Läänemere regiooni majandusklastrites	140
4.2. Järeldused Eesti majandusarengu poliitikale	141

Sissejuhatus

Soodne geograafiline asend Põhjamaade läheduses, 1990ndate aastate alguse radikaalsed majandusreformid, madal kulubaas ja atraktiivne maksusüsteem on loonud Eesti viimase kümnekonna aasta majandusarenguks väga hea aluse. Majanduse välistasakaalu halvenemine, terav tööjõupuudus ning tootlikkuse kasvust oluliselt kiirem palkade kasv viitavad samas, et senised konkurentsieelised on ammendumas. Eesti on saavutanud viimastel aastatel analoogiliselt paljudele arenevatele turgudele kapitali sissevoolu ja sisemaise tarbimise kiire kasvu arvel märkimisväärse majanduskasvu. Ladina-Ameerika, Kagu-Aasia äsjased kogemused näitavad aga kahjuks, et selline kasv ilma eksportivate ettevõtete kvalitatiivse arenguta ei ole jätkusuutlik.

Käesolevasse kogumikku koondatud tööd analüüsivad ettevõtjate ja avaliku poliitika võimalusi Eesti majanduse konkurentsieeliste edasiarendamiseks ning seni vähemedukate piirkondade arengu soodustamiseks.

Raamatu esimene osa annab ülevaate Läänemere regioonis rakendunud majandusliku integratsiooni mõjust Eesti majanduse arengule. Teises osas analüüsitakse turusituatsiooni ja ettevõtete arengustrateegiaid Eesti majanduse seisukohalt olulisemates majandusklastrites. Raamatu viimase osa teemaks on avaliku poliitika võimalused senisest tasakaalustatuma regionaalse arengu saavutamiseks Eestis.

Kuna käesoleva raamatu sihtgrupiks on nii Eesti keskvalitsuses kui regioonides poliitika kujundamisega tegelevad praktikud, siis on kogumiku erinevad osad koostatud teoreetilisi viiteid ning empiirilisi andmeid kombineerides, et kõik peatükid oleksid loetavad ka eraldiseisvalt, ilma kogu analüüsi läbi töötamata.

Head kaasamõtlemit!

Lühikokkuvõte

Väikeses avatud majanduses sõltub elatustaseme tõus peamiselt ettevõtjate suutlikkusest liikuda rahvusvahelises tööjaotuses järjest suurema lisandväärtusega tegevusaladele lõpetades ühtlasi vähem tulemit toovad tegevused. Euroopa riigipiirid on seejuures kapitali, kaupade, teenuste kui tööjõu vaba liikumise tingimustes ettevõtja seisukohalt olulised ainult niivõrd kui konkreetse riigi majanduskeskkond, sh. avalik poliitika üht või teist laadi äritegevuseks suhteliselt soodsama keskkonna loob.

See tähendab, et nii nagu ettevõtjad turul, konkureerivad ka riigid Euroopas suutlikkuses pakkuda atraktiivset elukeskkonda, kus nutikatel majanduslikult aktiivsetel inimestel meeldiks elada. Praktikas eeldab see ennekõike vaba ja avatud tegutsemiskeskkonda, mis ei heida kedagi temast mitteolenevatel põhjustel kõrvale ning annab igale tõsisele soovijale võimaluse. See eeldab regionaalselt ja sotsiaalselt enam-vähem tasakaalustatud arengut ning hästi toimivaid avalikke teenuseid, mis aitavad ettevõtjatel rahvusvahelises konkurentsivõimelises järjest uute ja paremate toodete-teenustega läbi lüüa. Kõik see koos vastavate järelmittega haridus-, teadus-, tehnoloogia-, tööturu- ja teistesse poliitikatesse ongi tänapäevases mõttes riigi roll majandusarengu toetamisel.¹

Tihedad suhted Põhjamaadega aitasid Eestil väljuda 1990ndate aastate alguses üleminekuaja majanduskriisist naaberriikidest kiiremini. Kuigi majanduslik lõimumine on järgnenud aastatel järjest süvenenud, on Põhjamaade ja Balti riikide vahelised majandussuhted tänini tugevalt asümmeetrilised: sellal kui Põhjamaad spetsialiseeruvad suhteliselt suurema teadmiste- ja tehnoloogiamahukusega tegevusaladele, on Eesti jt Balti riikide osaks saanud erinevad ressursi- ja tööjõumahukad alad, sh. teatud keskmise- ja kõrgtehnoloogiliste tegevusalade (nt. elektroonika komplekteerimine vmt) suure käsitöömahukusega osad. Sellal kui Põhjamaad vahendavad globaalsetelt finantsturgudelt Läänemere regiooni investeringuid ja koordineerivad majandustegevust erinevates piiriülestes majandusklastrites, on Eesti jt Balti riigid seni spetsialiseerunud suhteliselt madalama lisandväärtusega tegevustele.

Nii nagu Eesti ja naaberriikide võrdluses on ka Eesti-sisesed regionaalsed elatustaseme erinevused suures osas erineva majandusliku spetsialiseerumise ning tööhõive erinevuste peegeldus. Põhja-Eestis ja Virumaal domineerivad erinevad kapitalimahukad tegevusalad nagu metalli töötlemine, erinevate masinate ja seadmete tootmine, elektrienergia tootmine jne. Lääne- ja Kagu-Eesti tööhõives on seevastu suhteliselt olulisemal kohal erinevad ressursimahukad alad nagu puidutöötlemine, toiduainete tootmine jmt. Kuigi viimaste aastate kiire majanduskasv on viinud töötuse näitajad viimase 10 aasta madalaimale tasemele, on mitmetes suurematest keskustest kaugemal asuvates maakondade raskused majanduse restruktureerimisel küllalt suured ning tööpuudus endiselt väga kõrge.

Eesti ettevõtete viimaste aastate majandusnäitajad on enamusel tegevusaladel olnud head. Käimasolev, suures osas erasektori välisvõlale ja sisetarbimise kiirele kasvule baseeruv majandusbuum on loonud Eestis heaolu tunde, kuid kasvanud on ka riskid. Püsivalt 10% ületav jooksevkonto defitsiit on muutnud Eesti majanduse võimalike väliste šokkide poolt kergesti haavatavaks. Sisuliselt kõikides kvalifikatsiooni-gruppides valitsev terav tööjõupuudus ning igaaastane keskmiselt 10-15% palgatõus sunnib ettevõtjaid enamuses tööstusharudes oma tegevusstrateegiaid oluliselt ümber vaatama. Eesti majanduse üks peamisi konkurentsieeliseid on seni olnud ostujõulise turu lähedus ja Põhjamaadega võrreldes suhteliselt madalamad kulud. Eesti tööjõud ei ole aga Eesti töötleva tööstuse madala tootlikkusega arvestades kaugeltki mitte odav vaid isegi kallim kui näiteks oluliselt kõrgema elatustasemega Soomes. Eesti ettevõtete töötajad võivad küll olla väga usinad, kuid nende poolt toote kohta loodud lisandväärtus on töö iseloomust tulenevalt liiga madal.

Eesti regionaalse innovatsioonistrateegia projekti raames läbi viidud intervjuud ca 150 suurema Eesti ettevõtte tegevjuhtidega näitavad, et välisosaluselise ettevõtete tulevikuperspektiivid suhteliselt kindlad. Nende kodumaise

¹ Bengt-Åke Lundvall & Susana Borrás, Globalising Learning Economy: Implications for innovation policy, European Commission, Brüssel, 1997.

kapitali põhiste ettevõtete tulevik, mis täidavad väikesi üksikellimusi, on aga seevastu suhteliselt ebakindel. Kuna selliste ettevõtete toodang on tihti kallim kui näiteks Kagu-Aasia konkurentidel ning kulud kasvamas, ei ole neil ettevõtetel enam kulueeliste võimalik loota. Kitsama spetsialiseerumise puudumine (nt. puidu- ja metallitööstuses), tegevusala suur kapitalimahukus (nt. masina- ja elektroonikatööstus), ettevõtete nõrk turujõud (nt. toiduainete- ja rõivatööstuses) või eelnevate tegurite kombinatsioon ei võimalda aga samas hankida tootlikkuse tõstmiseks vajalikke spetsialiseeritud sisseseadeid ega kujuneda väljaspool Eestit oma kaubamärkidega olulisteks turuosalisteks. Eriti teravalt puudutab see suhteliselt väiksemaid eesti kapitalil ettevõtteid.

Kuigi ettevõtjad peavad tööjõupuudust ning (tööjõu)kulude kiiret kasvu oma ettevõtte arengu seisukohalt üheks kõige olulisemaks väljakutseks, ei ole ettevõtted seni oma tegevusstrateegiat oluliselt muutnud. Enamuses tööstusharudes püütakse siseturu ja naaberriikide nõudluse kiirele kasvule vastata peamiselt tootmismahude suurendamisega ilma samal ajal ettevõtte tehnoloogilises tasemes või turuorientatsioonis märkimisväärseid muutusi tegemata.

Avaliku poliitika analüüs näitab samas, et nii nagu ettevõtjatel, puudub ka riigil selge ettekujutus sellest, kui palju ja millise kvalifikatsiooniga tööjõudu Eestis näiteks 5 või 10 aasta pärast vajatakse. Nii kutse- kui kõrgharidus on hiljemalt 2010. aastast keskhariduse järgset haridust ees ootavale õpilaste arvu ligi 2-kordsele vähenemisele vastu minemas ilma selge reformikavata. Samuti on olnud üsna heitlik ka avaliku sektori poolne ettevõtluse toetusmeetmete planeerimine: nii toetusmeetmete konkreetsemad eesmärgid kui sihtgrupid on selgelt määratlemata või muutuvad aastate lõikes väga kiiresti.

Erinevad makromajandusprognoosid näitavad üsna üksmeelselt, et Eesti käimasolev majandustsükkel on peatselt lõpule jõudmas ning välismaise laenufinantseerimise ja sisemaise tarbimise vähenemine senisest suurema surve Eesti majanduse restruktureerimiseks. See saab olema väga keeruline, kuna nii era- kui avaliku sektori võimalused teha pikemaajalisi tulevikku suunatud investeeringuid vähenevad lähiaastatel majanduskasvu aeglustumisega oluliselt.

1. Regionaalne majandusintegratsioon Läänemere regioonis

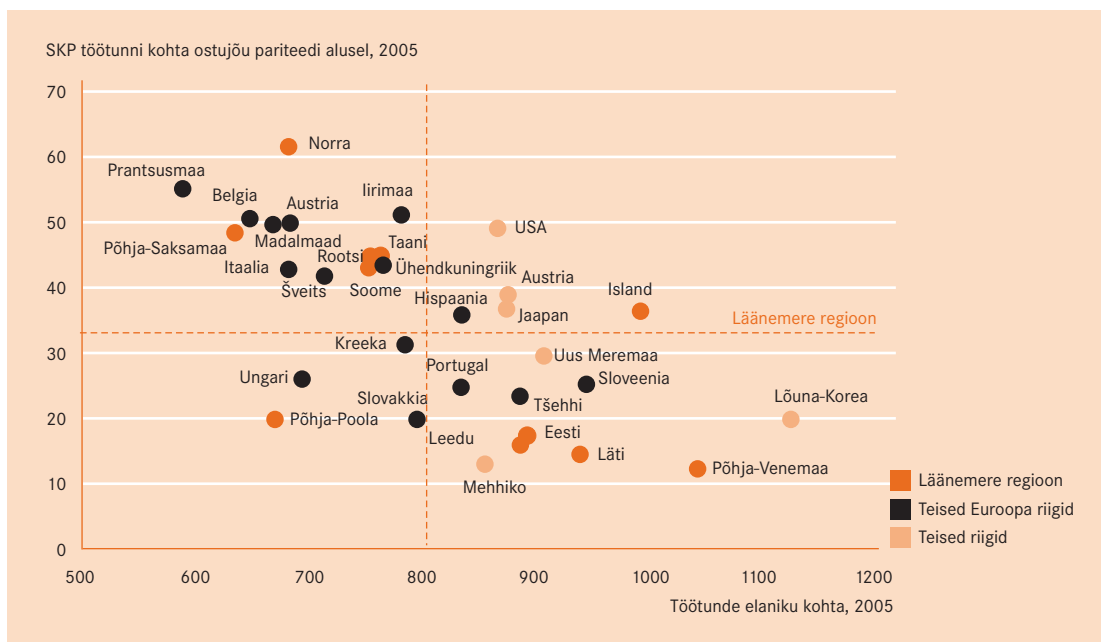
Marek Tiits

1.1. Tootlikkus ja elatustaseme kasv

Eesti majandus on kogenud viimastel aastatel nii Lääne-Euroopa keskmisest kui majandusanalüütikute poolt maailmamajanduse mootoriks peetud Ameerika Ühendriikidest oluliselt kiiremat majanduskasvu. Kiire majanduskasvuga on aga kaasnenud töajõupuudus ning keskmiselt 10-15% aastane palgatõus. Kiire palgade kasv loob Eestile head tingimused Euroopa keskmisele elatustasemele järele jõudmiseks, kuid tekitab ka küsimuse, kas ettevõtted suudavad oma tegevust selliselt ümber korraldada, et kiirelt kasvavate kulude tingimustes kasumlikult edasi tegutseda?

Majandusteoorias on küllalt selge, et elatustaseme ja palgade kasv riigis on piiratud riigis loodava lisandväärtusega. Soodsate välistegurite korral on küll võimalik väliskapitali sissevoolu arvelt lühiajaliselt tarbida rohkem kui riigis uut väärtust luuakse, kuid pikemas perspektiivis ei ole ei avaliku- ega erasektori võlakooormuse piiramatut kasv võimalik. Elatustaseme ja palgade tõus on seetõttu kokkuvõttes võimalik ainult tööjõu tootlikkuse ehk töötunnis töötaja kohta loodava lisandväärtuse kasvu arvelt. Majanduse konkurentsivõime tõstmise põhiküsimus on seega selles, kuidas tagada majanduse tootlikkuse selline kasv, mis võimaldaks kasvavate palga- jm kulude tingimustes tööstustoodangu ekspordi mahte säilitada ja suurendada.²

Joonis 1. Sisemajanduse kogutoodang töötunni kohta ostujõu pariteedi alusel, 2005.



Allikas: Christian Ketels & Örjan Sölvell, *State of the Region Report 2006*, Baltic Development Forum, 2006.

Joonis 1 ilmneb, et kuigi Eesti keskmine töökoormus on oluliselt suurem kui Põhjamaades ning võrreldav näiteks Ameerika Ühendriikide või Jaapaniga, on Balti riikide majanduses töötunni kohta lisanduv väärtus

² Bruce R. Scott, *U.S. Competitiveness and the World Economy*, Harvard Business School Press, 1985; *Technology and the Economy, The Key Relationships*, OECD, Paris, 1992; Marek Tiits et al, *Made in Estonia*, Balti Uuringute Instituut, Tartu, 2005.

oluliselt väiksem kui enamuses Euroopa riikides. Eesti tööjõukulud ei ole samas aga üldse mitte madalad, vaid suhtena tootlikkuse näitajatesse laienenud Euroopa Liidu keskmisel tasemel ning ületavad pisut isegi märksa kõrgema elatustasemega Soome tööjõukulusid. (*sic!*) (Tabel 1)

Tabel 1. Tööjõukulu osakaal töötleva tööstuse lisandväärtuses töötaja kohta.

	2000	2001	2002	2003	2004
Eesti	64%	62%	62%	62%	63%
Läti	51%	35%	47%	46%	49%
Leedu	72%	65%	65%	60%	55%
Poola	48%	36%	72%	38%	35%
Rootsi	66%	73%	74%	:	67%
Saksamaa	76%	75%	78%	77%	75%
Soome	50%	52%	56%	56%	57%
Taani	67%	67%	68%	69%	69%
Euroopa Liit (EL25 keskmine)	64%	65%	67%	66%	:

Allikas: Eurostat, detsember 2006.

Majandusteoria teab alates Adam Smithist tõsiasja, et lisandväärtuse kasvu üks peamisi allikaid on spetsialiseerumine.³ Just spetsialiseerumine võimaldab täiendada teadmisi, luua ja võtta kasutusele uusi tehnoloogiaid, töötada välja uusi kvaliteetsemaid tooteid ja teenuseid jne. Kuna Eesti senised suhteliselt odavamatest tootmissisenditest ja soodsast majanduskeskkonnast tulenevad eelised on kiire kulude kasvuga ammendumas, tuleb Eesti ettevõtetal konkurentsivõime säilitamiseks paratamatult senisest enam spetsialiseeruda ning konkureerida välisurgudel senisest enam toodete heade kvaliteediomadustega mitte suhteliselt madala hinnaga.

Riik saab ja peab taolist muutust ettevõtete ärimudelites läbi avaliku poliitika aktiivselt toetama, kuna riigipoolne „mittesekumispoliitika” toob enamasti kaasa eelise andmise neile riikidele ja/või majanduspiirkondadele, kus on teadmiste- ja tehnoloogiamahukamate tegevuste arendamiseks loodud suhteliselt soodsamad tingimused. Elementaarseimateks näideteks on näiteks kvaliteetse hariduse kättesaadavuse tagamine jm sarnased valdkonnad, kus erasektor üksi ei suuda kunagi investeerida ühiskonna arengu seisukohalt optimaalses mahu.⁴

Kõik tegevusalad ei ole ei aga ei tootlikkuse kasvu potentsiaali ega oma majandusliku kaalu poolest Eesti majanduses ühesugused. Järgnevalt analüüsitakse seetõttu lähemalt, millised on Eesti majanduses loodava lisandväärtuse ja tööhõive seisukohalt kõige olulisemad tegevusalad (ptk 1.2) ning millised on neis valdkondades tegutsevate ettevõtete olulisemad arenguvajadused (ptk 2).

1.2. Eesti spetsialiseerumine rahvusvahelises tööjaotuses

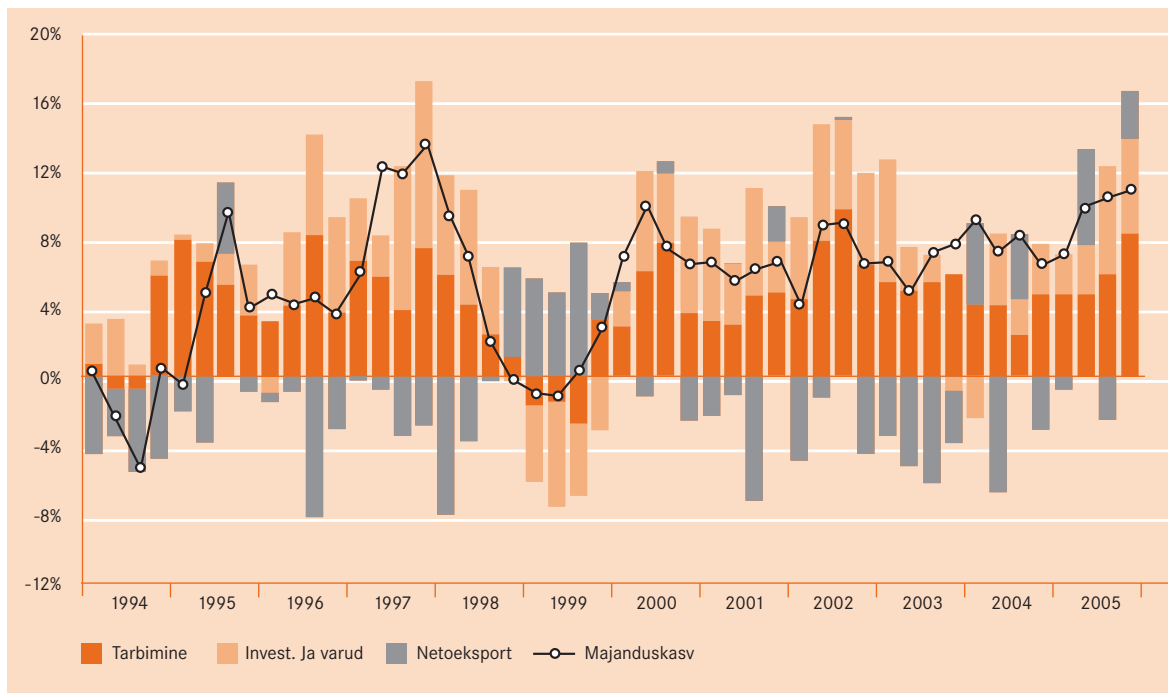
Eesti eksport on 1990ndate aastate algusest pidevalt kasvanud. Ainsaks erandiks oli 1999. aasta, mil nii Eesti töötleva tööstuse tootmis- kui ka ekspordimahud Kagu-Aasia ja Venemaa majanduskriiside järellaines vähenesid. Kuigi Eesti ekspordimahud on püsivalt kasvanud, on Eesti väliskaubandusbilansi ja jooksevkonto puudujäägi suurimaks allikaks jätkuvalt ekspordi ületav tööstuskaupade import. (Joonis 2, Tabel 5 lk 17)

³ Adam Smith, *The Wealth of Nations*, London, Campbell, [1776] 1991, Book I, VIII.

⁴ Vt. Michael E. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1990.

Porteri majandusklastrite keske konkurentsivõime teooria juured ulatuvad tagasi Alfred Marshall-i tööstuskvartalite teemalistesse töödesse. Sisult üsna sarnast käsitlust pakuvad ka rida erinevaid innovatsioonisüsteemide teooriaid. Vt. nt. Bengt-Åke Lundvall (*toim.*), *National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter, London, 1992; Philip Cooke, Martin Heidenreich, Hans-Joachim Braczyk (*toim.*), *Regional Innovation Systems*, UCL Press, London 1992; *National Innovation Systems*, OECD, Paris, 1997; Franco Malerba (*toim.*), *Sectoral Systems of Innovation*, Cambridge University Press, 2004.

Joonis 2. Sise- ja välismaise tarbimise panus Eesti majanduskasvu.

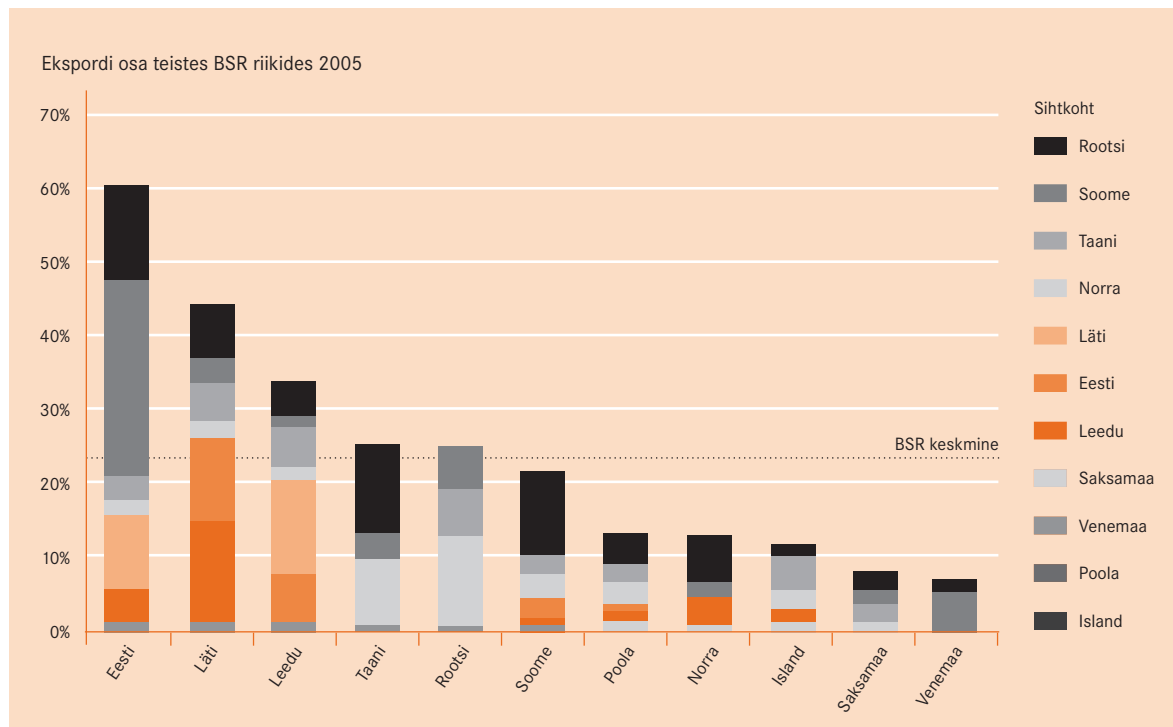


Allikas: Eesti Statistikaamet, 2007.

Eelöeldust tulenevalt on võimalikult suurema lisandväärtusega tööstuskaupade ekspordi suurendamine üks vahetumaid viise majandusarengu toetamiseks. Järgnevas analüüsitaksegi seetõttu lähemalt Eesti väliskaubanduse ja tööstuse dünaamikat viimastel aastatel.

Eesti ekspordi peamiseks sihtriikideks on 1990ndatel aastatel kujunenud Läänemere regiooni riigid, kuhu suundub ligi 2/3 Eesti ekspordist. Kõige olulisemateks sihtturgudeks on seejuures Soome ja Rootsi, kuhu suundub ligi pool Eesti koguekspordist. (Joonis 3)

Eesti ekspordi struktuuris domineerivad ülitugevalt telekommunikatsiooniseadmed, millele järgnevad mööbel jm puidutooted. Erinevate metallkonstruktsioonide, elektri- ja elektroonikaseadmete jne osakaal ekspordis on eelnimetatutega võrreldes juba väiksem. (Tabel 8, lk 21)

Joonis 3. Eesti eksport Läänemere regiooni riikidesse.⁵

Allikas: Christian Ketels & Örjan Sölvell, *State of the Region Report 2006*, Baltic Development Forum, 2006.

Eesti eksport on samas kaubagrupid lõikes üsna kontsentreeritud. 25 suurima ekspordimahuga kaubagrupperi 228-st (SITC 3-numbrilise disagregatsiooni tasemel) moodustavad kaubavahetuse mahu alusel kokku 77% Eesti kauba ekspordist Soome, Rootsi, Taani ja Saksamaale. Suhteliselt suurema kapitalimahukusega kaubagruppe iseloomustab seejuures ka suhteliselt suur tööstusharusisese kaubavahetuse osakaal. Eesti tööstus impordib neis kaubagruppides suurema osa oma tootmissisenditest (nt. komponendid või pooltooted jmt) ning ekspordib enamuse valmistoodangust. (Joonis 4)

Telekommunikatsiooniseadmete kaubagrupperi eristub teistest joonisel toodud kaubagruppidest lisaks olulisemalt suuremale kaubavahetuse mahule veel ühe asjaolu poolest. – Kuigi Eesti impordib ja ekspordib telekommunikatsiooniseadmeid kilogrammides väljendatuna sisuliselt ühepalju, ületab imporditava kauba ühikuhinda eksporditava kauba ühikuhind enam kui kahekordselt. Selline hinnaerinevus ei iseloomusta kahjuks siiski Eesti elektroonikatööstuse kõrget konkurentsivõimet maailmaturul, vaid tuleneb ilmselt peamiselt sidusettevõtete vaheliste ülekandehindade kasutamisest (ingl. k. *transfer pricing*) ja võimalikust maksude optimeerimisest rahvusvahelistes ettevõtetes.⁶

⁵ Läänemere regiooni on erinevates allpool viidatud töödes piiritletud andmete kättesaadavusest ja autori suvast tulenevalt mõnevõrra erinevatel viisidel. Mõnel juhul on loetakse regiooni kuuluvateks ka Läänemerega vahetult mitte piirnevad Norra ja Island; Saksamaa nagu ka Venemaa puhul loetakse mõnel juhul regiooni kuuluvaks ainult vahetult merega piirnevad alad, vahel aga riik tervikuna. Taolised erisused definitsioonides on küll käesoleva töö seisukohalt mõnevõrra ebameeldivad, kuid ei muuda siiski Eesti majandusse puutuvat drastiliselt selle põhisisu.

⁶ Marek Tiits & Juhan Jüriado, *Intra-Industry Trade in the Baltic Sea Region*, IBS Working Paper 2/2006, <http://www.ibs.ee>.

Joonis 4. Tööstusharusisene kaubavahetus Eesti ning Soome, Rootsi, Taani ja Saksamaa vahel, 2004.⁷

Märkus: Joonisel toodud GL_{iv} indeks on arvatud kaupade rahalise väärtuse järgi.
Allikas: Eurostat 2006; IBS arvutused.

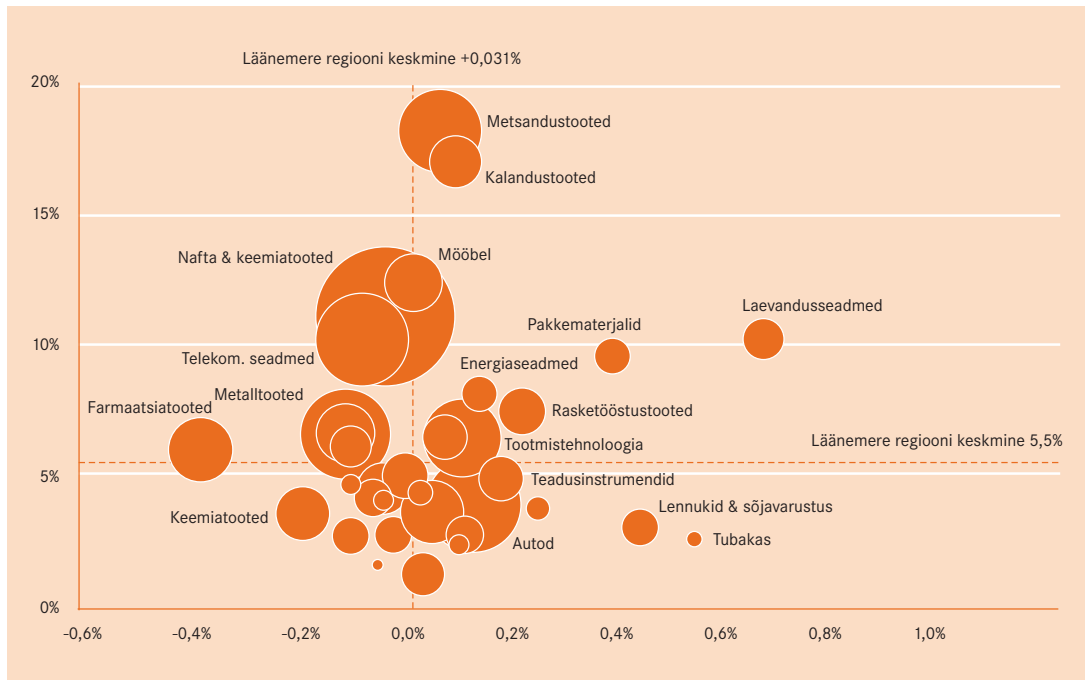
Pikaajalise koostöötraditsiooniga Põhjamaade majanduslik spetsialiseerumine on riikide lõikes suhteliselt sarnane ning nende riikide tugev konkurentsipositsioon kasvab sageli välja erinevate riikide konkurentsieeliste kombineerimisest sünnivast sünergiast. 1990ndatel aastatel väga kiiresti kasvanud tööstusharusisene kaubavahetus Põhjamaade ning Balti riikide ja Poola vahel viitavad tugevate piiriüleste tootmisvõrgustike väljakujunemisele Läänemere regioonis. Kuna Eesti tööstustoodang jõuab suures osas maailmaturule majanduslikult arenenumate naaberriikide vahendusel, on Eesti majanduse viimase 10-15 aasta arengudünaamika ja tulevikuperspektiivide mõistmiseks oluline arvestada laiemalt Läänemere regiooni arengudünaamika ja rolliga maailmamajanduses. (Joonis 5)

Läänemere regiooni suurimad eksportöörid on Saksamaa ja Rootsi. Saksamaa peamised spetsialiseerumisvaldkonnad on autotööstus, lennundus, info- ja kommunikatsioonitehnoloogiaseadmete tootmine. Rootsi ekspordis domineerivad regiooni keskmisest enam lennukimootorid, ravimid, autod ja erinevad puidutooted. Soome peamised tugevused seonduvad puidutoodete ja metsatehnika, telekommunikatsiooni- ja laevandusseadmete tootmisega. Taani peamisteks tugevusteks võib lugeda toiduainete, ravimite, elektrienergia (tuuleenergia) generaatorite ja jalatsite tootmist. Islandil on edemus kalandustoodetes ja energiamahukates tegevustes: näiteks alumiiniumi tootmine. Norra ekspordis domineerivad naftatooted, kalatooted ja laevandusseadmed.⁸

⁷ Tööstusharusisese kaubavahetuse analüüsimisel laialdaselt kasutatavat Grubel Lloyd indeksit arvutatakse $GL_i = 1 - |X_i - M_i| / (X_i + M_i)$, kus X_i on ekspordi ja M_i impordi maht kaubagrupis i . Vt. Herbert G. Grubel & Peter J. Lloyd, *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, New York: Wiley, 1975.

⁸ Christian Ketels, Örjan Sölvell *et al*, *State of the Region Report 2005: Competitiveness and Cooperation in Baltic Sea Region*, Baltic Development Forum 2005, 44; Marek Tiits "Industrial and trade dynamics in the Baltic Sea Region since 1990s" *raamatus* Tarmo Kalvet & Rainer Kattel (*toim.*) *Creative destruction management: Meeting the challenges of the techno-economic paradigm shift*, Praxis, Tallinn 2006.

Joonis 5. Läänemere regiooni majanduslik spetsialiseerumine



Allikas: Christian Ketels, Örjan Sölvell et al, *State of the Region Report 2005: Competitiveness and Cooperation in Baltic Sea region*, Baltic Development Forum 2005, 43.

Kuigi Venemaa eksport Läänemere regiooni riikidesse moodustab väga väikese osa selle riigi kogueksportidest, on Venemaa olnud siiski alati enamuse Läänemere regiooni riikide jaoks oluline naaber. Kuigi Venemaa eksport Läänemere regiooni riikidesse on viimase 15 aasta jooksul 2/3 osas koosnenud peamiselt naftatoodetest jmt, oleks pikemas perspektiivis Venemaa üksnes lähedalasuva toormeallikaga varustajana käsitlemine majanduspoliitiliselt üsna lühinägelik. Venemaa loodeosa tööstus on selle suurriigi teiste regioonidega võrreldes üks arenenumaid ning spetsialiseerub lisaks energiatootmisele ka puidu- ja metallitöötlemisele, masinaehitusele (sh. energiatehnoloogia ja meresõidukid), toiduainete töötlemisele ning elektroonikaseadmete tootmisele.⁹

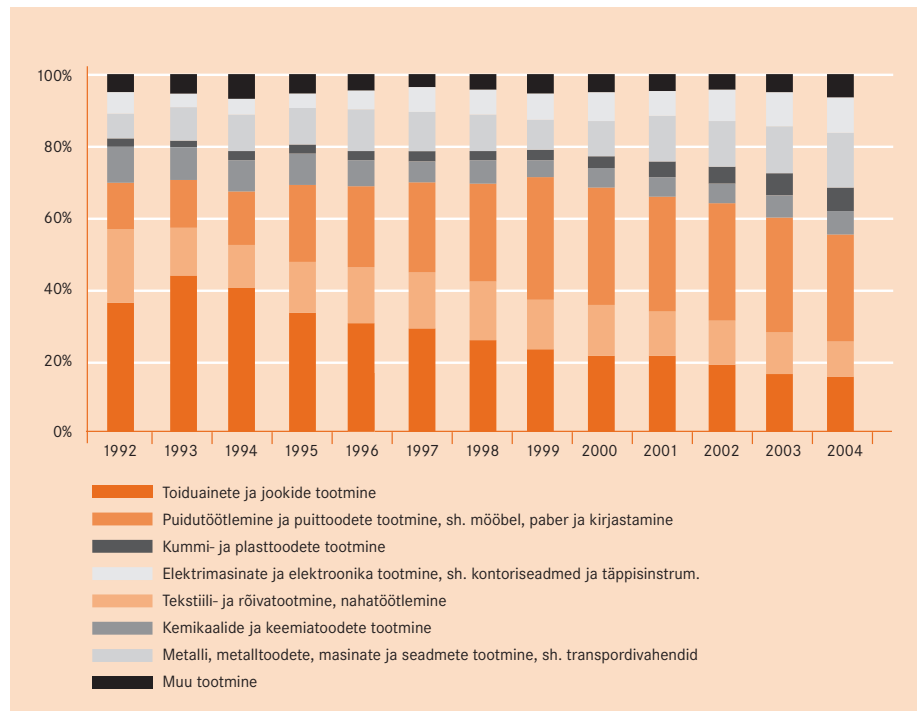
Balti riikide ekspordis on Venemaa naabrusest tulenevalt väga olulisel kohal naftatoodete transiit, mille üle küll Venemaa püüab erinevatel viisidel üha enam kontrolli saavutada. Leedu olulisemad tugevused on lisaks naftatöötlemisele transpordivahendite (raudteevagunite) ja meresõidukite tootmine. Läti peamised tugevused seonduvad puidu ja mööbli, toiduainete ja tekstiiliga. Poola peamised spetsialiseerumisvaldkonnad on transpordivahendite ja nende osade (diiselmootorid jm) tootmine, puittooted ja mööbel. Poola oluline ekspordiartikkel on samuti ka kivisüsi.¹⁰

Eesti tööstustoodangu struktuuris on viimase 10 aasta jooksul kõige olulisemateks muutuseks olnud toiduainetetööstuse osatähtsuse langus ning erinevate puidutöötlemisega seotud alade osakaalu suurenemine. (Joonis 6)

⁹ Grigory Dudarev et al, *Advantage NorthWest Russia: The New Growth Centre of Europe?*, Helsinki, SITRA, 2004; Grigory Dudarev, Hannu Hernesniemi, Pavel Filippov, *Emerging Clusters of the Northern Dimension: Competitive Analysis of the Northwest Russia*, Helsinki, ELTA, 2002.

¹⁰ Vt. ka: *Nordisk Cluster Mapping*, Oxford Research, January 2002; Hannu Hernesniemi et al, *Finnish Key Clusters and their Projected Future*, Helsinki, ETLA, 2001; Sakari Luukkainen, *Industrial Clusters in the Finnish Economy*, VTT, <http://www.vtt.fi/tt/pdf/clusters3.pdf>; Örjan Sölvell et al, *Advantage Sweden*, Hampshire and London, Macmillan Press, 1993; Hans Tson Söderström et al, *Kluster.se - Sverige i den nya ekonomiska geografien*, Ekonomirådets rapport 2001, Stockholm, SNS Förlag, 2001; Torger Reve, Erik W. Jakobsen, *Et verdiskapende Norge*, Norge, Universitetsforlaget, 2001; *Kompetenceklynger i dansk erhvervsliv*, Erhvervsfremme Styrelsen, 2001.

Joonis 6. Eesti tööstustoodang tegevusalade lõikes 1992-2004.



Allikas: Statistika andmebaas, Eesti Statistikaamet, 2006; autorite arvutused.

Tänaseks luuakse enam kui pool Eesti töötleva tööstuse lisandväärtusest erinevatel puidutöötlemisega seotud aladel, sh. mööbli-, paberi- ja trükitööstus jmt. Metallitööstuse ja masinaehituse osakaal on püsinud üsna stabiilselt 1/5 juures töötleva tööstuse lisandväärtusest. Ka tekstiili- ja rõivatööstuse osakaal töötleva tööstuse lisandväärtuses on püsinud stabiilsena. (Tabel 2)

Struktuursed muutused Eesti töötlevas tööstuses peegeldavad sisuliselt erinevate suutlikkust orienteeruda valdava osa 1990ndatest aastatest majanduskriisis olnud idaturult ümber suhteliselt stabiilsematele ning oluliselt suurema ostujõuga Põhjamaade ja Lääne-Euroopa turgudele. Eesti ja Põhjamaade vahel väljakujunenud väga tihedate väliskaubandussuhete aluseks on seejuures lisaks geograafilisele lähedusele olnud Rootsist ja Soomest lähtuvad välismaised otseinvesteeringud, mis moodustavad ligi 2/3 Eestisse tehtud otseinvesteeringute positsioonist.¹¹

¹¹ Rootsi kui üks regiooni peamisi finantskeskusi on ühelt poolt ligi poolte mujalt maailmast Läänemere regiooni tehtavate välismaiste otseinvesteeringute sihtmaa ning samas üks suurimaid investoreid regioonis.

Tabel 2. Töötleva tööstuse lisandväärtuse struktuur, %

	Eesti		Läti		Leedu		Poola		Saksamaa		Soome		Rootsi		Taani	
	1993	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2003
	Toiduainete ja jookide tootmine	21,2	7,5	32,6	29,2	22,6	22,6	19	14,6	8,1	7,7	10,6	6,9	8,7	6,2	21,3
IKT- ja elektroonikaseadmete tootmine	3,3	2,2	2,8	1,4	10,6	10,6	1,8	2,9	2,9	4,5	4,3	21,2	6,3	6,5	2,6	3,8
Puidutöötlemine, sh. mööbel, trükk & kirjast.	37,0	52,2	14,6	27,9	20,0	19,7	14,1	19,7	13,3	10,2	37,1	28,1	25,1	19,5	19,0	17,4
Metallitöötlemine ja masinaehitus, sh. transpordivahendite tootmine	18,8	22,1	22,1	24,9	21,1	26,6	31	26,6	31	28,4	24,8	24,9	20	18,4	28,8	26,5
Tekstiil ja rõivatootmine	11,4	9,9	11,8	9,6	14,6	6,4	10,7	6,4	3,5	1,6	3,2	5,6	1,5	0,9	4,1	2,6
Eeltoodud 5 valdkonda kokku	91,7	93,9	83,9	93	88,9	70,2	76,6	70,2	58,8	52,4	80	86,7	61,6	51,5	75,8	68,9

Allikas: UNIDO statistika andmebaas, <http://www.unido.org> (andmete viimane uuendus 22 august 2005).

Tabel 3. Välismaiste otseinvesteeringute positsioon Eesti töötlevas tööstuses, tuh. krooni.

	31.12.1997	31.12.1998	31.12.1999	31.12.2000	31.12.2001	31.12.2002	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	30.06.2006
Toiduainete, jookide, tubaka tootmine	1 230 755	2 207 288	1 879 223	1 644 969	1 914 759	1 933 579	3 131 193	2 831 434	4 018 607	4 332 397
Tekstiili ja tekstiiltoodete tootmine	476 514	720 073	940 334	1 478 287	1 281 602	1 098 028	1 155 041	1 162 582	1 363 687	1 458 137
Nahatöötlemine ja -toodete tootmine	.	.	.	19 417	18 809	.	23 644	65 586	30 874	27 909
Puidutöötlemine ja -toodete tootmine	430 782	551 829	718 447	766 279	1 068 190	1 505 442	1 815 190	4 924 842	5 254 616	5 165 484
Pabertoodete tootmine; kirjastamine	453 844	500 305	473 870	667 766	857 896	927 252	1 005 230	2 033 394	2 187 256	2 281 339
Koksi, puhastatud naftatoodete ja tuumikutuse tootmine	.	.	.	541	445	.	2 935	2 150	0	0
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	1 239 712	1 402 156	1 163 998	820 150	850 650	967 015	979 879	1 045 367	1 448 507	1 359 622
Kummi- ja plasttoodete tootmine	101 061	129 070	200 918	242 559	386 336	296 508	392 349	451 223	552 716	569 425
Muude mittemetallsetest mineraalidest toodete tootmine	762 619	1 123 142	1 051 351	1 314 542	1 547 221	1 738 831	1 836 432	1 999 937	2 153 170	2 550 265
Metalli ja metalltoodete tootmine	270 073	463 729	305 776	408 316	528 295	1 151 326	921 185	1 077 347	1 175 637	1 380 311
Muude masinate ja seadmete tootmine	59 092	108 575	123 397	211 257	286 537	279 171	252 580	250 965	337 052	337 309
Elektri- ja optikaseadmete tootmine	217 081	262 734	266 588	581 857	784 377	880 681	1 112 815	1 684 631	1 876 839	2 116 539
Transpordivahendite tootmine	122 725	240 789	573 514	677 577	770 416	558 882	1 209 410	928 362	946 167	904 045
Mujal liigitamata tootmine	169 418	510 911	384 772	414 662	514 066	607 810	854 848	864 026	975 304	865 021
KOKKU	5 542 228	8 231 443	8 094 259	9 248 178	10 809 599	11 965 607	14 692 731	19 321 846	22 320 432	23 347 803

Allikas: Eesti Pank, november 2006.

Töötlev tööstus oli 1990ndatel aastatel Eesti välismaiste otseinvesteeringute struktuuris suhteliselt tagasihoidlikul kohal ning enamuse välisinvesteeringutest tehti erinevatesse teenindavatesse sektoritesse, sh. kaubandusse, pangandusse jm. Viimastel aastatel on aga nii Läänemere regioonis aset leidva majandusliku integratsiooni loomuliku jätkuna kui ka seoses kasvava majandustegevuste globaalse ümberpaiknemisega hoogustunud ka välisinvesteeringud Eesti töötlevasse tööstusesse. (Tabel 3)

Kui 1990ndatel aastatel iseloomustas pea kõiki Eesti töötleva tööstuse harusid töökohtade arvu vähenemine, siis on viimastel aastatel on see trend põhiosas pöördunud. Töötleva tööstuse lisandväärtuse struktuuris äärmiselt olulisel kohal olevaid puidu- ja metallitööstust iseloomustab tööhõive väga kiire kasv, samas kui tekstiili- ja rõivatööstuse hõive on püsinud viimastel aastatel üsna stabiilsena. Toiduainetetööstuse nagu ka lisandväärtuse mõttes suhteliselt tagasihoidlikul positsioonil olev keemiatööstuse tööhõive on aga siiski jätkuvalt kerges languses. (Tabel 4)

Tabel 4. Eesti töötlevas tööstuses hõivatud isikute arv, aasta keskmine.

	2000	2001	2002	2003	2004
Toiduainete ja jookide tootmine	20307	19952	19469	18629	17870
Tekstiili ja tekstiiltoodete tootmine	22531	24299	24940	24507	23543
Nahatöötlemine ja nahktoodete tootmine	.	.	2490	2473	2140
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	14379	15156	17434	18140	18905
Paberimassi, paberi ja pabertoodete tootmine; kirjastamine	7089	7057	7468	7415	7688
Koksi, puhastatud naftatoodete ja tuumkütuse tootmine	.	.	1005	994	996
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	3180	3087	2940	2748	2815
Kummi- ja plasttoodete tootmine	2939	3306	3383	3707	4220
Muude mittemetallsetest mineraalidest toodete tootmine	4196	4332	4396	4660	4887
Metalli ja metalltoodete tootmine	8978	9593	10168	10670	11745
Muude masinate ja seadmete tootmine	5135	4986	5316	5037	5143
Elektri- ja optikaseadmete tootmine	11099	10738	10605	10860	12259
Transpordivahendite tootmine	3962	3639	4211	4456	4846
Mujal liigitamata tootmine	12231	13194	13709	14002	13372
Töötlev tööstus kokku	119743	123046	127535	128298	130429

Allikas: Statistika andmebaas, Eesti Statistikaamet, 2007.

Taolised positiivsed arengud töötlevas tööstuses on oodatud ja vajalikud, sest viimase 10-15 aasta jooksul Läänemere regioonis aset leidnud majanduslik integratsioon on toimunud peamiselt kaubanduslik lõimumisena, mis ei ole aga seni veel Eesti jt Balti riikide tööstuses olulist kvalitatiivset arengut kaasa toonud.¹²

Soome viimase paarikümne aasta üks peamisi majanduspoliitilisi eesmärke on olnud ressursimahuka metsatööstuse kõrvale uute kõrgetehnoloogiliste valdkondade väljaarendamine ning nendes valdkondades konkurentsieeliste saavutamine. Analoogilisi prioriteete on õigupoolest seatud enamuses Lääne-Euroopa riikides. Balti riigid ja Poola ei ole seevastu seni suutnud oma tööstuse konkurentsieeliste süstemaatilisele arendamisele pühenduda. Seetõttu ei ole ka kuigi üllatav, et Põhjamaade ja Saksamaa tööstuse dünaamika näitab nende teadmiste ja tehnoloogiamahukamate tööstusharude konkurentsieeliste tugevnenemist, samas kui Balti riikides ja Poolas on toimunud tööstuse struktuurne taandarenguga ning kasvanud spetsialiseerumine ressursi- ja tööjõumahukatele tegevustele.¹³

Kirjeldatud arengute tulemusena on Läänemere regioonis kujunenud välja tugevad piiriülesed majandusklastrid. Nii investeeringuid kui lõpptoodete sihtturgu kontrollivad Põhjamaad on nendes klastrites koordineerivas rollis. Balti riigid ja Poola on aga kahjuks taolistes tootmisvõrgustikes peamiselt toormega varustajad ja

¹² Vt. nt. Marek Tiits *et al*, *Eesti majanduse konkurentsivõime ja tulevikuväljavaated*, Riigikantselei, Tallinn, 2003; Marek Tiits *et al*, *Made in Estonia*, Balti Uuringute Instituut, Tartu, 2005.

¹³ Marek Tiits & Juhan Jüriado, *Intra-Industry Trade in the Baltic Sea Region*, IBS Working Paper 2/2006, <http://www.ibs.ee>.

vähemtasuvaid töid tegevad alltöövõtjad, kelle konkurentsieelised tulenevad seni veel mõnevõrra odavamatest kuid kiiresti kallinevatest tootmissisenditest.

Eesti majandusarengu strateegia üks põhiküsimus on seega – mida teha majanduskeskkonnas selleks, et eesti ettevõtetel oleks lihtsam piiriülestes väärtusahelates suurema teadmiste ja tehnoloogiamahukusega ning seega ka suurema kasumlikkusega tegevustele liikuda.

1.3. Lisa

Tabel 5. Eesti peamised majandusnäitajad perioodil 1996-2005

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SKP jooksevhindades (milj krooni)	55895,4	68576,1	78027,6	81775,9	95491	108218	121372	132904	146694	173062
SKP muutus püsivhindades (%)	4,4	11,1	4,4	0,3	10,8	7,7	8,0	7,1	8,1	10,5
Tööstustoodangu mahuindeks (vrdl. eelmise aastaga; %)	2,9	14,6	4,1	-3,4	14,6	8,9	8,2	10,9	10,5	9,1
Jaekaubandusettevõtete jaemüük (milj krooni)	15261	18557	20848	21819	26167	26962	31005	33963	39218	44067
Tarbijahinnaindeks (%)	23,1	11,2	8,2	3,3	4,0	5,8	3,6	1,3	3,0	4,1
Tootjahinnaindeks (%)	14,8	8,8	4,2	-1,2	4,9	4,4	0,4	0,2	2,9	2,1
Eksportihinaindeks (%)	11,4	7,5	2,1	-0,4	7,8	32,9	-0,6	6,6	2,2	2,9
Ehitushinnaindeks (%)	18,7	10,1	7,7	2,0	2,5	5,7	4,0	3,7	6,5	7,3
15-74-aastaste tööhoive määr (%)	61,2	58,5	57,7	55,3	54,7	55,2	55,9	56,7	56,8	57,9
15-74-aastaste töötuse määr (%)	9,9	9,6	9,8	12,2	13,6	12,6	10,3	10,0	9,7	7,9
Keskmine brutokuupalk (krooni)	2985	3573	4125	4440	4907	5510	6144	6723	7287	8073
Eksport (milj krooni)	21246,9	31607,4	37545	36774,3	55836,8	57856,5	56990,6	62627,2	74614,3	96924,1
Import (milj krooni)	34666,5	48868,9	55215,4	50494,7	72217,1	75076,3	79471,7	89426,7	104877	127796
Saldo (milj krooni)	-13420	-17262	-17670	-13720	-16380	-17220	-22481	-26800	-30263	-30871
Saldo suhe eksporti (%)	-63,2	-54,6	-47,1	-37,3	-29,3	-29,8	-39,4	-42,8	-40,6	-31,9
Jooksevkonto suhe SKP-sse (%)	-8,6	-11,4	-8,6	-4,4	-5,6	-5,4	-11,0	-12,1	-13,0	-11,0
Otseinvesteeringud Eestis (milj krooni)	-	16456,3	24428,5	38396,7	44483,9	55905,3	63127,3	86889,5	115448	168174
Koguvälisvõlg (milj krooni)	-	36730,5	39214,4	44806	50577,8	58006,8	70257,4	87670,6	114904	148755
sh valitsemissektor (milj krooni)	-	2761,1	3129,1	3711,1	3249,9	2985,6	3383,2	3881,9	4031,0	3928,2
Aastakeskmine rahvaarv (tuh)	1415,6	1399,5	1386,2	1375,7	1369,5	1364,1	1358,6	1353,6	1349,3	

Allikas: Eesti Pank, www.eestipank.info, andmed 30.10.2006 seisuga.

Tabel 6. Peamised tootlikkuse näitajad Eesti töötlevas tööstuses

		Ette- võtete arv	Keskmine töötajate arv	Lisand- väärtus, tuhat krooni	Lisandväärtus töötaja kohta, tuhat krooni	Lisand- väärtuse ja tööjõu- kulude suhe	Lisand- väärtus/ kulud kokku
Töötlev tööstus	2000	4167	118666	13393478	113	1,58	0,27
	2001	4281	121964	15467938	127	1,6	0,27
	2002	4443	126494	17848348	141	1,61	0,28
	2003	4751	127167	19978094	157	1,63	0,28
	2004	4994	129020	21792068	169	1,6	0,27
Toiduainete ja jookide tootmine	2000	479	20207	2322027	115	1,6	0,19
	2001	477	19840	2494658	126	1,63	0,19
	2002	454	19407	2583974	133	1,58	0,19
	2003	452	18530	2845532	154	1,64	0,21
	2004	437	17744	2751849	155	1,51	0,18
Tekstiili ja tekstiiltoodete tootmine	2000	571	22489	1784473	79	1,39	0,32
	2001	572	24178	2189331	91	1,46	0,37
	2002	540	24845	2426596	98	1,44	0,37
	2003	575	24366	2434048	100	1,37	0,35
	2004	588	23385	2544424	109	1,38	0,35
Nahatöötlemine ja nahktoodete tootmine	2000	58
	2001	64
	2002	64	2479	237442	96	1,34	0,33
	2003	66	2458	236941	96	1,27	0,31
	2004	72	2126	201780	95	1,2	0,4
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	2000	735	14130	1547970	110	1,79	0,24
	2001	833	14918	1825213	122	1,8	0,24
	2002	964	17189	2507560	146	1,94	0,25
	2003	1027	17925	2845654	159	1,86	0,25
	2004	1071	18558	3220499	174	1,8	0,25
Paberimassi, paberi ja pabertoodete tootmine; kirjastamine	2000	440	6939	1099779	158	1,49	0,33
	2001	439	6892	1276395	185	1,56	0,34
	2002	443	7297	1563095	214	1,67	0,38
	2003	457	7300	1612032	221	1,58	0,37
	2004	516	7544	1676980	222	1,51	0,35
Koksi, puhastatud naftatoodete ja tuumkütuse tootmine	2000	4
	2001	6
	2002	6	1003	115068	115	1,56	0,18
	2003	5	992	108722	110	1,49	0,17
	2004	5	991	200387	202	2,33	0,32
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	2000	78	3160	562107	178	2,01	0,21
	2001	69	3067	705982	230	2,29	0,23
	2002	78	2923	690447	236	2,19	0,23
	2003	99	2735	819933	300	2,53	0,24
	2004	98	2782	930553	335	2,51	0,21

jätkub pöördel...

Kummi- ja plasttoodete tootmine	2000	122	2896	377471	130	1,76	0,26
	2001	124	3267	513960	157	1,77	0,25
	2002	131	3336	593430	178	1,69	0,26
	2003	129	3686	755172	205	1,79	0,26
	2004	150	4199	810269	193	1,64	0,25
Muude mittemetallsetest mineraalidest toodete tootmine	2000	152	4155	860366	207	2,14	0,36
	2001	136	4307	946256	220	2,07	0,36
	2002	142	4360	1083196	248	2,13	0,36
	2003	154	4613	1342686	291	2,24	0,38
	2004	162	4834	1645181	340	2,33	0,4
Metalli ja metalltoodete tootmine	2000	545	8777	943026	107	1,45	0,27
	2001	559	9454	1215229	129	1,51	0,27
	2002	594	10035	1308064	130	1,45	0,26
	2003	664	10508	1736179	165	1,63	0,28
	2004	702	11560	1932266	167	1,53	0,27
Muude masinate ja seadmete tootmine	2000	219	5077	467026	92	1,2	0,28
	2001	204	4936	579199	117	1,36	0,3
	2002	206	5265	742301	141	1,45	0,36
	2003	206	4989	806371	162	1,5	0,35
	2004	225	5091	861703	169	1,41	0,32
Elektri- ja optikaseadmete tootmine	2000	286	11021	1321023	120	1,49	0,35
	2001	286	10670	1331381	125	1,37	0,3
	2002	286	10543	1558528	148	1,38	0,3
	2003	313	10773	1812091	168	1,46	0,3
	2004	331	12200	2316378	190	1,56	0,28
Transpordivahendite tootmine	2000	89	3934	690745	176	1,98	0,39
	2001	81	3629	706480	195	1,95	0,33
	2002	100	4196	901311	215	1,85	0,35
	2003	119	4425	973675	220	1,81	0,33
	2004	135	4816	1001594	208	1,59	0,25
Mujal liigitamata tootmine	2000	388	12178	1098124	90	1,43	0,3
	2001	431	13118	1374856	105	1,49	0,3
	2002	434	13617	1537336	113	1,45	0,3
	2003	486	13864	1649060	119	1,36	0,29
	2004	503	13189	1698203	129	1,32	0,27
sh. mööblitootmine; mujal liigitamata tootmine	2000	374	11945	1083831	91	1,43	0,3
	2001	417	12812	1334239	104	1,48	0,31
	2002	419	13310	1480152	111	1,43	0,31
	2003	465	13566	1560237	115	1,32	0,29
	2004	481	12807	1571271	123	1,28	0,27

Allikas: Eesti Statistikaamet, jaanuar 2007.

Tabel 7. Eesti tööstustoodangu müük ja eksport jooksevhindades

	Tööstustoodangu müük (mlj kr)				Sellest eksport
	1995	1998	2001	2004	1995
Toiduainete ja jookide tootmine	7609	10560	11012	13158	28,4%
Tekstiiltootmine	1549	2765	3537	4419	41,7%
Rõivatootmine; karusnaha töötlemine ja värvimine	893	1528	2319	2475	61,5%
Nahatöötlemine ja nahktoodete tootmine	317	484	667	487	76,0%
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	1711	3936	7228	12717	55,2%
Paberimassi, paberi ja pabertoodete tootmine	226	745	1245	1427	35,0%
Kirjastamine, trükindus ja salvestiste paljundus	928	1958	2600	3390	5,7%
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	2081	2282	2603	3757	70,4%
Kummi- ja plasttoodete tootmine	303	847	1942	3018	38,0%
Muude mittemetallsetest mineraalidest toodete tootmine	994	2024	2368	4036	43,6%
Metalli ja metalltoodete tootmine	993	2564	4392	6946	40,4%
Masinate ja seadmete tootmine	529	933	1619	2521	61,1%
Kontorimasinate ja arvutite tootmine	130	377	250	455	63,1%
Elektrimasinate ja -aparaatide tootmine	419	579	1229	2738	29,1%
Raadio-, televisiooni- ja sideseadmete ning -aparatuuri tootm.	94	510	1371	3008	64,9%
Meditsiinitehnika, optikariistade ja täppisinstrumentide tootm.	179	726	857	1301	71,5%
Mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine	460	587	1159	1713	88,9%
Muude transpordivahendite tootmine	483	711	931	2267	52,8%
Mööblitootmine; mujal liigitamata tootmine	1368	2843	4129	5411	59,9%
Muu tootmine	83	115	650	1254	10,8%
Töötlev tööstus kokku	21349	37074	52108	76498	43,5%

Allikas: Statistika andmebaas, Eesti Statistikaamet, 2007.

Tabel 8. Eesti eksport HS kaubagrupi järgi

	2004		2005	
	mlj kr	osakaal	mlj kr	osakaal
I Elusloomad; loomsed tooted	2586,8	3,5%	2882,8	3,0%
II Taimsed tooted	415,6	0,6%	1004,1	1,0%
III Loomsed ja taimsed rasvad ning õlid, nende lõhustamissaadused; ...	223,5	0,3%	287,1	0,3%
IV Valmistoidukaubad; karastusjoogid; alkohoolsed joogid ja äädikas; tubakas ...	2366,6	3,2%	2759,8	2,9%
V Mineraalsed tooted	3388,8	4,5%	7314,7	7,6%
VI Keemiatööstuse ja sellega seotud tööstusharude tooted	3490,1	4,7%	4169,0	4,3%
VII Plastid ja plasttooted; kummi ja kummitooted	1853,2	2,5%	2709,4	2,8%
VIII Toornahad, nahk, karusnahk ja tooted nendest; sadulsepatooted ja rakmed; ...	694,5	0,9%	693,2	0,7%
IX Puit ja puittooted; puidusüsi; kork ja korgist tooted; õlgedest ja muust punumismaterjalist ...	9681,1	13,0%	10790,9	11,2%
X Puidust või muust taimsest kiudmaterjalist paberimass; paberi- või papijäätmed; paber ...	1519,9	2,0%	1931,4	2,0%
XI Tekstiil ja tekstiiltooted	6667,8	8,9%	6985,9	7,2%
XII Jalatsid, peakatted, vihma- ja päevavarjud, jalutuskepid, piitsad ...	674,9	0,9%	815,4	0,8%
XIII Kivist, kipsist, tsemendist, asbestist, vilgukivist jms materjalist tooted; ...	1128,8	1,5%	1559,9	1,6%
XIV Looduslikud ja kultiveeritud pärlid, vääris- ja poolvääriskivid, väärismetallid ...	85,8	0,1%	82,3	0,1%
XV Metallid ja metalltooted	6405,8	8,6%	8800,0	9,1%
XVI Masinad ja mehaanilised seadmed; elektriseadmed; nende osad; helisalvestus- ja ...	20313,0	27,2%	27270,5	28,2%
XVII Sõidukid, lennukid, laevad ja muud transpordivahendid	4535,0	6,1%	6544,0	6,8%
XVIII Optilised, foto-, kinematograafia-, mõõte-, kontroll-, täppis-, meditsiini- ja ...	1475,6	2,0%	1776,1	1,8%
XIX Relvad ja laskemoon; nende osad ja lisaseadmed	0,9	0,0%	8,2	0,0%
XX Muud tööstustooted	6927,3	9,3%	7832,5	8,1%
XXI Kunstiteosed, kollektsiooniobjektid ja antiikesemed	19,9	0,0%	51,2	0,1%
XXII Muud tooted	159,3	0,2%	479,0	0,5%
Kaubad kokku	74614,3	100,0%	96747,3	100,0%

Allikas: Statistika andmebaas, Eesti Statistikaamet, jaanuar 2007.

2. Innovatsioon Eesti olulisemates majandusklastrites

Marek Tiits

2.1. Eesti majanduse klastrianalüüs

Käesoleva analüüsi esimeses osas toodud makromajanduslik analüüs ning erinevad Eestis varem läbi viidud innovatsiooniuuringud toovad peamiste väljakutsetena Eesti majanduses esile struktuurse taandarengu, ettevõtete suhtelise tehnoloogilise nõrkuse, raskused kvalifitseeritud tööjõu leidmisel jmt.¹⁴ Ükski puhtalt makromajanduslik käsitlus ei võimalda aga taoliste probleemide lahendamiseks konkreetseid lahendusi pakkuda. Seetõttu käsitletakse järgnevas Michael Porteri klastripõhise majandusanalüüsi vahendeid kasutades lähemalt Eesti ettevõtete arengut ja tulevikuootusi.¹⁵

Eesti majanduse saab hõlpsasti jagada 5-7 peamiseks tegevusalaks (klastriks), mis katavad valdava osa avatud sektoris loodavast lisandväärtusest ning hõivest. Enam kui pool Eesti töötleva tööstuse lisandväärtusest luuakse erinevatel puidutöötlemisega seotud aladel, sh. paber- ja trükitööstus, kirjastamine jmt. Puidutöötlemises (koos trüki ja kirjastamisega), metallitöötlemises ja masinaehituses, jookide ja toiduainete tootmises ning tekstiili- ja rõivatootmises luuakse ühtekokku umbes 90% Eesti töötleva tööstuse lisandväärtusest. Nimetatud seitse valdkonda koos elektroonikatoodete, transpordi- ja turismiteenuste ekspordiga katavad ka valdava osa Eesti ekspordist. (Tabel 2, lk 15; Tabel 8, lk 21)

Enamus Eesti töötleva tööstuse harusid on nii müügiimahtude kui ekspordi osas üsna kontsentreeritud. 10-20 kõige suurema käibega ettevõtte toodang moodustab enamasti 60-70% antud tööstusharu tootmismahust. (Tabel 37, lk 122) Ainuüksi elektroonikatootja *Elcoteq* eksport moodustas 2004. aastal hinnanguliselt 15-20% Eesti ekspordist. Kauba väljavedu kaheksakümne suurema eksporditööri poolt moodustas aga 2004. aastal enam kui 50% Eesti ekspordist.¹⁶

Raymond Vernon ja Louis Wells on oma töödes näidanud, et traditsioonilistele (keskmise- ja madalatehnikalistele) tööstusharudele ongi omane turu järjest suurem kontsentreerumine teatud väikese arvu suurettevõtete kätte. Need ettevõtted kehtestavad tavaliselt toote- ja kvaliteedistandardid ning jaotavad erinevate komponentide tootmise kulueeliste, toorme kättesaadavuse, sihturgude läheduse ja muude tegurite alusel oma rahvusvahelistes allhankevõrgustikes osalevate ettevõtete vahel.¹⁷ Seetõttu annab isegi suhteliselt väikese hulga suuremate ettevõtete arenguvajaduste analüüs Eestis vastava tegevusala arengust küllalt esindusliku pildi.

Järgnevatel peatükkides toodud klastritüüpide aluseks on 2006. aasta suvel *Eesti regionaalse innovatsioonistrateegia* projekti raames ettevõtete tegevjuhtidega läbi viidud intervjuud. Intervjuude käigus kogutud informatsioon alusel kaardistasid järgnevate peatükkide autoriteks olevad analüütikud ettevõtete tegevusstrateegiad ja tulevikunägemused turu- ja konkurentsituatsiooni valdkonnas ning tegevjuhtide ootused avalikule sektorile.

Intervjuude ettevalmistamise käigus koostati kõikide eelpool nimetatud seitsme valdkonna ettevõtete käibe- ja ekspordinäitajate põhjal kuni 30 suuremast ettevõttest koosnevad esialgsed intervjuude valimid. Lisaks majandusnäitajatele oli valimite koostamise üheks olulisemaks kriteeriumiks ka regionaalne tasakaalustatus. Selleks, et vältida liigset kallutatust suurettevõtete poole lülitati võimalusel valimisse ka mõned väiksemad, uuendustele alid kiirelt arenevad ettevõtted. (Tabel 9)

¹⁴ Vt. nt. Silja Kurik et al, *Innovatiivne tegevus Eesti ettevõtetes 1998-2000*, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, Tallinn, 2002; Anne Jürgenson et al, *Ettevõtluse toetusmeetmed Riigieelarve strateegias 2007-2013*, Praxis 2005; Marek Tiits et al, *Made in Estonia*, Balti Uuringute Instituut, 2005.

¹⁵ Michael E. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1990.

¹⁶ Eesti Statistikaamet, veebruar 2006.

¹⁷ Vt. nt. Dieter Ernst, "Global Production Networks and the Changing Geography of Innovation Systems: Implications for Developing Countries", *Economics of Innovation and New Technology*, 6 (Jan), 11, 2002, 497-523; Louis T. Wells (toim.), *The Product Life Cycle and International Trade*, Boston, Harvard University, Graduate School of Business Administration, Division of Research, 1972; Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, 1966, 190-207.

Tabel 9. Intervjuude valimi esinduslikkus.¹⁸

	Intervjueeritud ettevõtete arv	Osakaal majandusharu käibes	Osakaal majandusharu ekspordis	Osakaal majandusharu tööhöives
Puidutöötlemine	19	18%	12%	13%
Metallitöötlus- ja masinaehitus	19	10%	13%	14%
Tekstiili- ja rõivatööstus	17	20%	22%	12%
Toiduainetetööstus	16	39%	22%	21%
Elektroonikatööstus	22	48%	56%	54%
Plastitöötlemine ¹⁹	21	38%	42%	29%
Turism ja puhkemajandus	20	8%	31%	9%
Transport ja logistika	19	-	-	-

Allikas: autorid.

Kirjeldatud viis intervjuude valimi koostamiseks kätkeb endas paratamatut riski, et mõne täna veel väikese kuid suure kasvupotentsiaaliga ettevõtte tulevikunägemused jäävad kajastamata. Samuti ei pruugi järgnevates peatükkides toodud ülevaated kahjuks esindada täiel määral Eestis tegutsevate ettevõtete välismaiste omanike vaateid äriperspektiividele Eestis. Mõlema nimetatud aspektiga on siiski väga soovitatav Eestis võimalike tulevaste klastriniitsiatiivide käivitamisel tõsiselt arvestada.

Ettevõtete juhtide valmisolek uurimuses osaleda osutus valdkonniti üsna erinevaks. Teatud valdkondades (nt. turism) nõustusid ettevõtjad kergemini projektis osalema. Intervjuust keeldumisi oli rohkem neis valdkondades, kus on viimastel aastatel läbi viidud ka teisi esmapilgul sarnast valdkonda käsitlevaid uuringuid (nt. metalli- ja masinatööstus). Ettevõtjad väljendasid seejuures mitmel puhul rahulolematust seoses erinevate uurimuste paljususega ning ei uskunud, et täiendava(te) uuringu(te) tulemusena kokkuvõttes ettevõtluskeskkonnas midagi märkimisväärselt soodsamaks muutub.

¹⁸ Osakaalud majandusharu käibes, ekspordis ja tööhöives on arvatud ettevõtete 2004. aasta majandusaasta aruannetes toodud andmete ning Eesti Statistikaameti vastavate näitajate alusel.

¹⁹ Plastikutööstus, mille tööhõive ja lisandväärtus moodustav üsna töötleva tööstuse lisandväärtusest üsna väikese osa, on haaratud uuringusse peamiselt regionaalarenguga seotud erihuvist lähtuvalt. Pooled selles valdkonnas intervjueeritud ettevõtetest kuuluvad Hiiu- ja Saare maakonna plastikutööstuse mikroklustrisse.

2.2. Puidutöötlemine

Kadri Ukrainski

2.2.1. Sissejuhatus

Eesti on metsaga varustatuselt elaniku kohta Venemaa, Soome ja Rootsi järel Euroopas neljandal kohal.²⁰ Seetõttu on ka puidugatöötlemisega seotud tegevusalade suur osakaal Eesti majanduses üsna loogiline. Puidutööstus koosneb rahvusvahelise NACE statistilise klassifikaatori²¹ järgi:

- metsamajandusest (NACE kood 02), mis hõlmab nii metsakasvatust (sh puukoolid) kui ka metsatööstust (ehk metsavarumist), samuti teenindavaid tegevusalasid nagu metsa hindamine jms;
- puidutöötlemisest ja puittoodete tootmisest (NACE kood 20), mis hõlmab sae- ja hõõvliitööstust, vineeri ja puitplaatide tootmist, samuti erinevate puittoodete tootmist alates tarbeesemetest, akendest, uuest kuni puitmajadeni;
- paberi- ja tselluloositööstusest (NACE kood 21), mis hõlmab alates paberimassi tootmist, paberi ja papi ning neist valmistatud toodete (nt pakendite) tootmist
- ning mööblitööstusest (NACE kood 36.1).

Nimetatud tööstusharud kokku hõlmasid 2005. aastal 5% SKP-st ja 8% tööhõivest. Käesoleva ülevaate aluseks olevate intervjuude valim hõlmab kõik eelnimetatud puidutööstuse allharud. Samuti on kaasatud ka üksikuid ettevõtteid, mis kuuluvad küll statistiliselt mõne muu tegevusala alla (nt muusikariistade tootmine (NACE kood 36.3) ja puidu vahendamine (NACE kood 51)), kuid mis on siiski puidutööstusega tihedalt seotud. Lisaks eeltoodud kriteeriumitele on intervjuude valimi koostamisel püütud saavutada ka mõistlikku regionaalset tasakaalustatust. (Tabel 10)

Tabel 10. Intervjueeritud ettevõtete jaotus allharude ja regionide lõikes.²²

	Metsamajandus	Puidutöötlemine	Paberitööstus	Mööblitööstus	Kokku
Põhja-Eesti	1	2	0	0	3
Lääne-Eesti	1	3	0	0	4
Virumaa	0	2	0	2	4
Lõuna-Eesti	1	4	2	1	8
Kokku	3	11	2	3	19

Allikas: autor.

Eesti puidusektor on pikkade traditsioonidega tööstusharu. Kuigi enamus intervjueeritud ettevõtetest on nende praegusel asutatud 1990ndate alguses, ulatub väga paljude ettevõtete ajalugu tagasi 20. sajandi algusse. Üks valimisse haaratud ettevõtte arvestab oma ajalugu koguni 1734. aastast (*sic!*) ning tegutseb tänini samades ajaloolistes hoonetes. Valimis on siiski ka kaks ettevõtet, mis on tegutsenud alates 2000. aastast.

²⁰ Autori arvutused ÜRO andmete põhjal 2004. aasta kohta, <http://faostat.fao.org/faostat/>.

²¹ Eesti majanduse tegevusalade klassifikaator EMTAK 2003 on Euroopa Ühenduse majandustegevusalade statistilise klassifikaatori NACE Rev.1.1 (*Statistical classification of economic activities in the European Community*) Eesti rahvuslik versioon.

²² Eesti territoorium on siin liigendatud järgnevalt 4 regiooniks: Põhja-Eesti – Harjumaa, Järvamaa, Raplamaa; Lääne-Eesti – Pärnumaa, Läänemaa, Saaremaa, Hiiumaa; Virumaa – Lääne- ja Ida-Virumaa ning Lõuna-Eesti – Tartumaa, Valgamaa, Võrumaa, Viljandimaa, Jõgevamaa, Põlvamaa.

Mitmed küsitatud ettevõtted olid kontserni liikmed (kas ema- või tütarettevõtted) ning selliste ettevõtete puhul kaeti ettevõtte juhi nõusolekul intervjuuga kogu kontsern, mis omakorda laiendas uuritud ettevõtete tegelikku arvu. Kuigi kontserni kuuluvad ettevõtted on tabelis esindatud ematööstuse asukoha järgi, kaeti intervjuudega ka tütarettevõtteid, mis paiknesid teistes regioonides.

Tabel 11 nähtub, et valim koosneb peamiselt suhteliselt suurematest ettevõtetest. Kõige väiksemas intervjueritud ettevõttes on 19 töötajat ja suurimas 1182 töötajat. Enamik valimisse kuuluvatest ettevõtetest kuuluvad Eesti investoritele. Välisomanduses olevaid ettevõtteid oli valimis vaid viis. Üks ettevõtte on omandivormilt ainsa omataolisena Eestis riigi tulundusasutus. Samas on see omandivorm teistes Lääne-Euroopa riikides selle valdkonna ettevõtetele suhteliselt tüüpiline.

Tabel 11. Valimi ettevõtete jaotus ettevõtete suuruse ja omaniku järgi.

Töötajate arv	Eesti omanduses	Välisomanduses	Kokku
1-20	1	0	1
21-50	3	0	3
51-100	4	0	4
101-250	3	3 (Soome-2, Saksamaa-1)	6
251-	3	2 (Taani-1, Šveits-1)	5

Allikas: autor.

Eesti puidusektor on oluliselt rohkem välisurgudele orienteeritud kui Eesti ettevõtted keskmiselt.

(Tabel 12)

Tabel 12. Puidusektori üldiste ettevõtete näitajate taustal 2000-2006.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005*	2006 I kv*
Ettevõtted kokku:							
Realiseerimise netokäive (milj kr)	254,649	291,411	327,727	354,411	417,176	452,748	118,000
Eksport (milj kr)	55,999	67,022	74,449	81,190	104,095	-	-
Ärikasum (milj kr)	12,581	13,515	18,483	22,749	29,074	49,873	9,7
Ettevõtete arv	30787	32690	34511	36895	39623	34472	37787
Keskmine töötajate arv	380572	385575	402240	406694	417314	414419	426990
Puidusektori ettevõtted:							
Realiseerimise netokäive (milj kr)	16,346	19,195	22,280	23,366	25,881	26,031	7,549
Eksport (milj kr)	7,563	8,762	11,142	12,003	13,057	-	-
Ärikasum (milj kr)	0,744	1,092	1,486	1,336	1,392	2,019	0,634
Ettevõtete arv	1605	1703	1804	1946	2054	1733	1960
Keskmine töötajate arv	30828	33864	36044	36787	36408	32029	33931
Puidusektori ettevõtete osakaal kõigi ettevõtete vastavatest summaarsetest näitajatest:							
Realiseerimise netokäive (%)	6,42	6,59	6,80	6,59	6,20	5,75	6,40
Eksport (%)	13,51	13,07	14,97	14,78	12,54	-	-
Ärikasum (%)	5,91	8,08	8,04	5,87	4,79	4,05	6,54
Ettevõtete arv (%)	5,21	5,21	5,23	5,27	5,18	5,03	5,19
Töötajate arv (%)	8,10	8,78	8,96	9,05	8,72	7,73	7,95

* ettevõtete lühiajastatistika alusel

Allikas: Statistika andmebaas, Eesti Statistikaamet, 2006; autori arvutused.

Kuna enamik puidusektori toodetest on saavutanud oma küpsusfaasi²³ ning peamiste eksportturgude kasv on suhteliselt aeglane, on ettevõtete ekspordivõimet siiani peamiselt toetanud kodumaise puiduressursi kättesaadavus ja suhteliselt odav tööjõud.

Puidusektor on seni kasvanud kiiremini kui Eesti majandus tervikuna, kuid 2003-2004 aastast on nii puidusektori käibe, ekspordi kui ka kasumi kasv aeglustunud. (Tabel 12) Selliste arengute taga on eelkõige puidutooraine kättesaadavuse halvenemine ja sellest tulenev toorainehindade tõus nii Eestis kui maailmaturul, samuti muude kulude kasv.

2.2.2. Tootmissisendid

Eesti metsa- ja puiduklastri siseste tehingute mahtusid analüüsid tulevad esimesena esile puidu kui toorme kasutamisest tulenevad suhteliselt tugevad seosed metsamajanduse, puidutöötlemise ja mööblitööstuse vahel. Eesti paberitööstuse väiksusest tulenevalt on kaubavahetuse mahud kohaliku paberitööstusega juba suhteliselt väiksemad. Sõltuvus materjalivoogudest on kõige tugevam väärtusahela madalamatel astmetel (nt. sae- ja hõõvliitööstus, puitmajade tootmine), kuid see puudutab mõistetavalt ka kõrgema lisandväärtusega harusid (nt. mööblitööstus). (Joonis 7)

Keskonnaministeeriumi koostatud Eesti metsade arengukavas²⁴ peetakse Eesti oludes optimaalseks puidu raiemahuks 12,6 miljonilt tihumeetrilt aastas. Eesti tegelik raiemaht on aga viimastel aastatel vähenenud 6-7 miljonile tihumeetrile aastas (2006. aastal hinnanguliselt kõiges 5 miljonit tihumeetrit)²⁵ ning ettevõtjad ei näe ka edaspidiseks olulist kasvu ette.

Raiemahtude vähenemise põhjuseid on mitmeid. Ettevõtjad peavad peamiseks asjaolu, et kuna eraisikute puhul ei maksustata kasumit vaid käivet, siis pärsib maksusüsteem metsaressursi kasutamist.²⁶ Teatud rolli mängib ka selliste kaitsealade laiendamine, kus metsa majandamine ei ole üldse lubatud. Eelnev pärsib osade ettevõtjate arvates ka Riigimetsa Majandamise Keskuse kui riigi tulundusasutuse arengut. Oma mõju on samuti ühiskonnas metsade majandamise suhtes kujunenud negatiivsetel hoiakutel.

Eesti puidutööstuste toorme vajaduses on domineerib nõudlus saepalgi järele, mistõttu selle sortimendi osas on toormepuudus märkimisväärne. Sae- ja hõõvliitööstuse ettevõtted sõltuvad täna umbes 50% ulatuses Venemaa puidutoorainest, mis on samal ajal oluliseks toormevarustusega seotud riskide allikaks. Ümarpuidu hinnad on kasvanud Venemaal kiiremini kui Eestis. Lisaks on Venemaa on kehtestatud ümarpuidu väljaveole eksporditollid, mis on samuti suurenenas.²⁷

²³ A. Frühwald & B. Solberg (toimetajad), 'Life-Cycle Analysis – A Challenge for Forestry and Forest Industries', EFI Proceedings, No. 8, 1995.

²⁴ Eesti metsanduse arengukava aastani 2010, Tallinn: EV Keskonnaministeerium, lk. 12.

²⁵ Vt ka Metsasektori olukord ja areng, Eesti Metsatööstuse Liit, 2006; EMTL ettepanekud olukorra muutmiseks 2007, <http://www.emtl.ee>.

²⁶ Puidukasutuse probleem on oluline ka Eesti riigi kui terviku jaoks – kasvava metsa tuludelt jääb EMTL hinnangul (just eraisikute maksustamisviisi tõttu) riigil teenimata maksutulu üle 60 miljoni. (Metsasektori olukord ja areng, 7). Eeltoodu on seotud ka laiemalt metsa kui Eesti ühe olulise taastuva loodusvara jätkusuutliku ja efektiivse kasutamise probleemidega.

²⁷ Vene Föderatsiooni valituse määrus nr 75, 5. veebruarist 2007 (vt www.emtl.ee). Toorme ekspordi maksustamine on üks klassikalisi tööstuspoliitika vahendeid selleks, et motiveerida ettevõtteid töötlevat tööstust arendama ning seeläbi suurema lisandväärtusega tegevustele liikuma (nn *infant industry* argument; vt nt ka M. Kaneda, "Policy designs in a dynamic model of infant industry protection", *Journal of Development Economics*, 71, 2, 2003).

ja rakendada masinaid ja seadmeid ettevõttele võimalikult kasutooval viisil.²⁹ Tehnoloogiate uuendamise puhul on oluline see, et organisatsioon tervikuna suudaks uusi tehnoloogiaid olemasolevatega integreeritult võimalikult efektiivselt kasutada ning töötajaid vastavalt koolitada. Seesugune käitumine nõuab ettevõtelt hoopis teist tüüpi konkurentsieeliseid kui teadusmahukad tööstusharud. Nii inseneridelt kui oskustöolistelt eeldatavad teadmised on rohkem kogemustel põhinevad ja hõlmavad oskust lahendada praktilisi tehnikaalaseid probleeme.³⁰ Kuna tuleviku müügi- ja tootmismahtude osas valitseb alati teatud ebakindlus, soetavad ettevõtted tavaliselt 20-30% varuga tootmisvõimsusi.

Intervjueeritud ettevõtetes kasutatavad tehnoloogiad on valdavalt suhteliselt uued. Väga suuri investeeringuid on tehtud puidu kasutamise seisukohalt säästlikesse, vähem inimtööjõudu nõudvatesse, suurema jõudlusega ja mobiilsematesse seadmetesse (CNC-pingid, kaamera-sorteerimisseadmed jne). Samas on puidutööstusele iseloomulik tiipsemel uute tehnoloogiate kasutamine kõrvuti kas vanade või ettevõttes ise valmistatud seadmetega. Vaatamata sellele, et tehnoloogilisi uuendusi üldiselt peetakse tootlikkuse tõstmise seisukohalt kriitiliselt tähtsaks, on mitmetes harudes tootmisprotsesse, kus inimtöö osa ei õnnestu olulisel määral vähendada. Mööbli ja puitmajade tootmine erineb näiteks selles osas oluliselt saematerjali ja vineeri tootmisest, kuna ühetaoliste toodete masstootmisel on võimalik enam tööjõu tehnoloogiaga asendada. Teatud harudes on nõudlus uutele kapitaliintensiivsematele tehnoloogiatele küll olemas, kuid tehnoloogia tootjad ei ole sellele piisavalt kiiresti reageerinud. Käsitöö suure osakaaluga tootmine, kus Eestil ei ole muid toorme lähedusest või toodangu unikaalsusest (nt. disainmööbel vmt) eeliseid liigub seetõttu pikemas perspektiivis paratamatult suhteliselt odavamaga tööjõuga riikidesse.

Lisaks toormele ja tehnoloogiale on üks peamisi sektori arengut mõjutavaid tegureid kvalifitseeritud tööjõud. Puidusektori hõive näitajaid analüüsides ilmneb, et perioodil 1998-2005 on töötajate arv kõikides puidutööstuse allharudes peale puidutöötlemise pidevalt vähenenud. Enamik intervjueeritud ettevõtetest prognoosib ka edasiseks töötajate arvu vähenemist või jäämist samale tasemele. Ka need ettevõtted, kus töötajate arv seni suurenenud, nägid seoses vajadusega tehnoloogilisteks uuendusteks ja tootlikkuse suurendamiseks enamasti ette töötajate arvu kasvu pidurdumist. Eelöeldule vaatamata näevad ettevõtjad siiski tööjõu puuduses (nii lihttöölise kui spetsialistide osas) üht suuremat probleemi ettevõtte edasisele arengule.

Nagu mitmed teised majandusharud, jääb puidusektor oma palgatasemelt teatud kiirelt kasvavatele harudele (ehitus, tee-ehitus) alla. Samuti on puidusektori ettevõtteid negatiivselt mõjutanud ka töötajate migratsioon arenenud lääneriikidesse. Kuna puidusektoris kasutusel olev tehnoloogia on enamasti uuem kui õppeasutustes kasutada olev, siis koolitavad ettevõtted seadmeoperaatoreid enamasti ise ning kutsekoolide rolli nähakse eelkõige tehnoloogia üldtööpõhimõtete õpetamises. Tööjõu puudus tundub olevat teravam neis Eesti regioonides, kuhu on lähestikku koondunud mitu suuremat puidutööstust, mis ei pruugi küll toodangu poolest olla otsesed konkurendid, kuid konkureerivad sellele vaatamata kohaliku tööjõu pärast (Lõuna-Eesti, Lääne-Virumaa). Maapiirkondades tegutsevatel ettevõtetel on samuti raskusi tiipsemel tehnoloogiaspetsialistide värbamise ja hoidmisega.

Lahendusena kvalifitseeritud haritud puidu- ja paberitöötlemise tehnoloogide ja inseneride puudusele kaalutakse eelkõige spetsialistide värbamist välismaalt. Kui varem kaaluti pigem spetsialistide palkamist nt. Venemaalt, siis nüüd otsitakse seoses viimastel aastatel aset leidnud palgataseme tõusuga spetsialiste pigem Soomest. Kuna paberitööstus on Eestis suhteliselt väike tööstusharu, siis ei suudeta ettevõtjate arvates Eesti ülikoolides tõenäoliselt piisavat kompetentsibaasi luua ning seetõttu on vähemalt esialgu otstarbekam saata noori algteadmiste omandamise järel (riiklikul toetusel) õppima Soome või Austriasse.

Mitmed ettevõtjad peavad nii tootearenduse kui töökorralduse edasiarendamise osas peamiseks arengut takistavaks teguriks töötajate haridustaset. Kvalifitseeritud tööjõu ning eelkõige teadmiste puudus pärsib tootearendust nii tehniliselt poolelt kui disaini osas. Ka uue tehnoloogia kasutuselevõtuga vmt. seotud töökorralduse muudatuste läbi viimisel on probleemiks inimtööjõud – uue tehnoloogiaga võib vajaliku kvaliteedi saavutamiseks kuluda isegi üle aasta. Probleem ei ole seejuures alati isegi niivõrd hariduses, kui võrd

²⁹ Vt. ka S. Laestadius, 'The relevance of science and technology indicators: the case of pulp and paper,' *Research Policy*, 27, 4, 1998, 385-395.

³⁰ S. Laestadius, 'Tacit Knowledge in a Low-tech Firm,' *European Journal of Vocational Training*, 6, 1995, 27-33; H. Hirsch-Kreinsner, D. Jacobson, S. Laestadius, K. Smith, 'Low-Tech Industries and the Knowledge Economy: State of the Art and Research Challenges', Paper written within the context of research project "PILOT: Policy and innovation in Low-Tech", 2003.

inimeste mõtteviisis (nt. kuidas teha tootmisliinil asju paremini ja kiiremini), samuti juhtide suutlikkuses panna töötajad uuendustega kaasa mõtlema ja tegutsema.

Kuna koolituskulud on Eestis maksustatavad erisoodustusmaksuga, koolitavad ettevõtted töötajaid soovitust vähem. Eriti tugevalt ilmneb see välisosalusega ettevõtetes. Seega võib taas konstaterida varem sageli viidatud äratundmist, et tööjõu koolitamise osas takistab kehtiv maksusüsteem majanduse arengut.

Kokkuvõtlikult:

- Toorme hinnatõus, kodumaise tooraine nappus ja riskid importtoormega varustamisel on teatud sortimentides ühed peamised klasteri edasist arengut määravad tegurid;
- Kulude kasvust tingituna on ettevõtted teinud märkimisväärseid investeeringuid uutesse tehnoloogiatesse;
- Kvalifitseeritud tööjõu puudus sunnib aga ettevõtjaid otsima spetsialiste välismaalt, kuna ettevõtjad ei usu, et olukord kvalifitseeritud tööjõu pakkumisel Eestis lähiaastatel paraneb.

2.2.3. Turunõudlus ja seda mõjutavad tegurid

Enamuse puidusektori ettevõtete käibest moodustab ca 80-90% eksport ning mitmed puidusektori ettevõtted müüvad sisuliselt Eesti turule ainult tootmisjääke. Kuna välisurgudele eksporditakse ka Eestis tegutsevate vahendajate kaudu, siis ei kajastu küll ekspordi ülisuur osakaal otseselt kõikide ettevõtete majandusnäitajates ja ametlikus statistikas. Ehitusturu plahvatusliku kasvuga seoses on samas viimastel aastatel ka koduturu tähtsus mõnevõrra tõusnud. Eestis on turustuskulud väiksemad ning mõnel juhul (nt köögimööbli osas) on koduturg ka innovatiivsem. Ekspordi suurele osakaalule vaatamata on valimis siiski ka ettevõtteid, mille põhitegevuseks on Eesti turul üksiktellimuste täitmine, nt. unikaalsed kliendi projektiga puitmajad, eksklusiivsed ukSED ja trepid, mööbel jmt. Valimisse ei kuulu siiski ühtegi ettevõtet, mille toodang oleks eranditult Eesti turule suunatud.

Eesti puidusektori traditsioonilised sihtturud on olnud Saksamaa ja Põhjamaad, kuid see on muutumas. Mitmed ettevõtted (nt puidutöötlemises ja puitmajade tootmises) täheldasid traditsiooniliste sihtriikide arvel toimuvat ekspordi kasvu Hispaanias ja Prantsusmaal. Aktiivsema turundusstrateegiaga ettevõtted müüvad ka juba Aasia kasvavatele turgudele, kus on hinnad oluliselt kõrgemad. Teatud juhtudel soovitakse samuti hajutada sellise strateegiaga sihtturgude kontsentreeritusest tulenevaid riske. Peamiste sihtturgude jaotus on muidugi puidutööstuse allharude lõikes üsna erinev.

Välisurgudel toimuvate arengute jälgimiseks eelistavad puidusektori ettevõtted võimaluse korral kasutada kontserniga seotud ettevõtet - kas emaettevõtet või enda poolt toodangu turustamiseks loodud tütarettevõtet.³¹ Samas on siiski ka näiteid edukast koostööst edasimüüjatega, kes aitavad ettevõttel nii toodangut turustada kui tooteid edasi arenda. Kuigi välisurgudel eelistatakse turuinfo parema kättesaadavuse huvides ise kohal olla, on mitmed ettevõtted oma esindused välismaal madala tasuvuse tõttu sulgenud³² ning püüavad pigem välisesinduse loomisega seotud kulusid vältida ning olla eksporditurul kohal üksnes virtuaalselt, so. erinevaid infotehnoloogia vahendeid kasutades.

Tooteuudendused saavad tüüpiliselt alguse kliendilt või messilt saadud ideest, millele vastavalt püütakse oma toodet nii erinevaid pooltooteid ja uusi viimistlusvahendeid kasutades kui ka tootmisprotsesse kohandades juurutada. Teatud moeandlikes harudes (nt. mööblitööstus) võivad seejuures uued tooted osutada äraunustatud vanadeks, mille tootmiseks ettevalmistumine võib ettevõtte jaoks teatud osas tähendada ka nt. 80ndate aastate seadistuste taastamist.

³¹ Kuigi Eesti mööblitööstusettevõtted Aasia turgudel valitseva terava konkurentsiruue tõttu üldiselt Aiasse ei turusta on erandiks üks intervjueritud suuremasse kontserni kuuluv ettevõte, mille Hiinas asuv tütarettevõte müüb sealsel turul Eestis toodetud kaupu.

³² Esindusi on loodud peamiselt kõrgema lisandväärtusega toodangu (nt mööbel, ukSED, trepid) müümiseks ja nende tasuvusprobleemidel on olnud erinevaid põhjusi. Enamasti ei saavutanud need esindused oma ülalpidamiskulude katmiseks piisavalt suurt läbimüüki. Ühel juhul kardeti liiga suuri kulusid ja ei investeeritud esindusse piisavalt, et see kasumlikult tööle hakkaks.

Mõned ettevõtted, näiteks mööblitööstus, uste ja akende tootjad, peavad Eesti turgu uuendusmeelsemaks ja nõudlikumaks kui välisurgu, mistõttu tuleb koduturule müües otsida pidevalt uusi tooteid ja lahendusi. Disainitundlike toodete puhul (nt puitmajad, mööbel) erinevad maitse-eelistused riigiti muidugi märkimisväärselt. Samas toovad ettevõtted välja ka kitsaid turusegmente nagu näiteks teatud tüüpi puitelementmajad ja madalama kvaliteediga ukSED, kus nõudlus riigiti oluliselt ei erine.

Peaaegu iga uuele turule sisenemine nõuab toodete osas kokkuvõttes suuremaid või väiksemaid muutusi (uued tehnilised lahendused, standardid jms). Paindlikumad väike-ettevõtted lasevad sel juhul disaineritöö teha kliendil ja mõtlevad ise välja toote tehnilise lahenduse. Suuremad ettevõtted eelistavad aga valmistada standardseid tooteid, mis viimistletakse vastavalt erinevate turgude maitseeelistustele, lisades neile erinevate turgude jaoks olulised erinevad aksessuaarid vmt.

Kokkuvõttes on muidugi nii turunõudlus nii laia ja mitmepalgelise puidutööstuse erinevate allharude kui sihtturgude lõikes üsna erinev. Seetõttu tuleks ettevõtete arengudünaamika paremaks mõistmiseks konkreetseid turge lähemalt analüüsida. Näiteks on Lääne- Euroopa ja Põhjamaade näol on tegemist suhteliselt stabiilsete väljakujunenud sihtturgudega, kus on turu kasv viimastel aastatel olnud tagasihoidlik ja kasumimarginaalid ei ole väga suured. Intervjuusid analüüsid võib välja tuua suhteliselt üldisema tõdemuse, et kirjeldatud oludes osutunud edukamaks need tootjad, mis on leidnud sellise turuniši, mis võimaldab toote teatud omaduste, tehnoloogiliste eripärade või tootmise suurema paindlikkuse vmt tõttu vältida otsesest konkurentsi turgu valitsevate Skandinaavia vmt. suuremate tootjatega.

Kokkuvõtlikult:

- Viimastel aastatel on klatri arengut toetanud tugev siseturu- ja eksportnõudlus;
- Siseturg on teatud tootegruppide osas innovatiivsem kui eksportturud; samas on traditsiooniliste sihtturgude kõrvale tõusnud ka Lõuna-Euroopa ja Aasia turud.

2.2.4. Koostöö, sidus- ja teenindavad sektorid

Ettevõtetevaheline koostöö toimub peamiselt allhanke- või tarnijasuhete baasil. Sellise koostöö aluseks on ettevõtete spetsialiseerumine ning sellest tulenevate konkurentsieliste vastastikune täiendavus. Kuna uue tehnoloogia soetamine on sageli kallid ning turul olemasolevad seadmed Eesti tootjate tootmismahtude jaoks liiga võimsad, otsitakse sageli ka koostööd teiste ettevõtetega, kellel vastav vajalik tehnoloogia olemas. Nii näiteks laenavad erinevad puidutöötlemis- ja mööblitööstusettevõtted üksteisele tootmisvõimsusi, samuti tehakse koostööd tooraine hankimisel jmt. Teatud juhtudel pakuvad suurettevõtted ka allhankijatest väikeettevõtetele koolitust, et viimased oleksid võimelised tagama kvaliteetset teenust, kuigi nii tehes võidakse omale välja koolitada tulevased konkurendid.

Kuna väiksemad allhankele spetsialiseerunud ettevõtted ei suuda oma tehnoloogiat ja toodangu kvaliteeti kiiresti muuta, viivad muudatused turunõudluses või toodangu nomenklatuuris sageli allhanke-partnerite vahetamiseni. Itaalia mööblitööstuse klatriks aitavad näiteks suurettevõtted omapoolsete finantseerimiste ja/või laenugarantiide kaudu väiksematel ettevõtetel osta ja kasutusele võtta uusi tehnoloogiaid. Eesti tingimustes ei ole suuremad ettevõtted sageli selleks rahaliselt võimelised. Rahvusvahelistel suurettevõtetel, kes otsivad omale allhankijaid kõikjal maailmast, ei ole ilmselt ka motivatsiooni spetsiifiliselt Eesti väikeettevõtete arengu toetamiseks. Riik peaks siinkohal väiksemaid ja keskmise suurusega ettevõtteid uute tehnoloogiate kasutuselevõtul erinevatel viisidel toetama. Küsimus ei ole seejuures isegi niivõrd selles, kas väikeettevõtted suudavad uusi tehnoloogiaid osta, vaid ajas, kui kiiresti on suurettevõttel klatri liidrina vaja turul toimuvale reageerida.

Ettevõtete vahelise koostöö aktiivsus Eesti puidutööstuses on allharuti erinev. Tugevam on koostöö näiteks metsa- ja saetööstuse ettevõtete vahel, nõrgemaks võib pidada koostööd mööblitööstuse ettevõtete vahel. Mitmed intervjuueritud ettevõtjad märkisid, et ettevõtetel puudub koostöötraditsioon. Mõned ettevõtjad omistavad selle rahvuslikule eripärale („Andrese ja Pearu probleem”). Esile tuuakse usalduse puudumist ning kaheldakse vastastikusel aumehelikus käitumises, mis on ettevõtetevaheliste suhete ajalugu arvestades mõnel juhul ka põhjendatud. Allhankesuhetes on näiteks olnud probleemiks äri- või töökultuur: tähtaegadest kinnipidamine, praak ühistellimuste partiides jms. Kui võrrelda neid ettevõtete juhte, kes väitsid, et teevad tugevat sektorisisest koostööd nendega, kes väitsid, et koostöö ei ole võimalik, siis paistab silma see, et koostöö tegijad on tundunud teineteist ka varasemal ajal, mil ei olnud veel konkurendid (ühine ülikooliaeg, ühine oluline projekt vms.). Eelnev tekitab vastastikusel usalduse, millele toetub koostöö tänapäeval. Mitmed ettevõtte juhid märkisid, et sageli on koostöö takistatud ka seetõttu, et ettevõtjad orienteeruvad ainult Eesti tingimustes ja ei märka koostöövajadusi ja -võimalusi ning ei oska näha oma osa sektori kui terviku arengus. Kuigi ettevõtjad peavad tihedamate koostöösuhete arendamist oluliseks, võtab nende kujunemine palju aega. Koostöö tõhustamise eelduseks seega ettevõtjatel huvi suurenemine pikaajaliste vastastiku kasulike suhete loomiseks ja hoidmiseks.

Suurimateks puiduettevõtete liitudeks on Eesti Metsatööstuse Liit (ühendab ca 56 ettevõtet kokku 5200 töötajaga) ja Eesti Puutööliliit (28 ettevõtet 2800 töötajaga). Esimene nendest ühendab metsa- ja puidutööstust, kuid samuti paberi- ja tselluloositööstuse ettevõtteid ning katab nendest harudest ca 16,5%. Teine liitudest on peamiselt mööblitööstusettevõtete liit, mis katab 21,7% mööblitööstusest.³³ Küsitletute seas leidis üks ettevõtte, mis kuulub samaaegselt mõlemasse liitu. Väiksematest haruliitudest võib nimetada Puitmajaliitu, Akna- ja Uksetootjate Liitu jne. Erialaliitude rolli näevad ettevõtjad seejuures väga erinevalt. Teatud väiksemates allharudes erialaliidud puuduvad ning ettevõtete juhid ei näe, et olemasolevad laiemad haruliidud esindaksid nende spetsiifilisi huve. Väiksemaid liite tunnustati sageli küll hea kohana kokkusaamiseks ja suhtlemiseks, kuid probleemide lahendamisel jääb sellisel liidul jõudu väheks. Samas on just väiksemate liitude liikmed maininud tihedamat innovatsioonialast koostööd, nt koostöö CNC-pinkide juurutamisel ettevõtetes vmt.

Laialdast uute toodete ja protsesside arendamise alast koostööd ja teadmuse vahetamist Eesti puidusektori ettevõtete vahel üldiselt ei toimu. Uuendustegevuse alast koostööd peavad aga väga oluliseks suuremasse kontserni kuuluvad ettevõtted (seda nii kodumaiste kui ka välisosalusega kontsernide puhul). Üheks põhjuseks võib olla turu väiksus: võimalikke koostöö-projekte kujutatakse ette suuremamahulistena, mis eeldab omakorda suuremat turgu jmt. Sama oluline on aga tähele panna, et puidusektoris toimuvates uuenduste üheks peamiseks initsiaatoriks on tehnoloogia ja pooltoodete tarnijad.³⁴

Seadmete tarnijad on enamasti suureettevõtted, mis tegutsevad üle maailma. Kaasaegne suhteliselt standardne tehnoloogia on seega kättesaadav ühtmoodi kõikjal maailmas, kuid selle kasutuselevõtt eeldab siiski teatud määral selle kohandamist konkreetse kliendi vajadustele. Tarnijatena kasutatakse enamasti seadmetootjate Eesti esindajad või edasimüüjaid, kes on paraku sageli suhteliselt väikesed ja ebakompetentsed ning õpivad ise klientidelt, kuidas uusi seadmeid kasutada. Mujal Euroopas tegutsevaid vahendajaid kasutatakse tüüpiliselt siis, kui vajatakse suuremat kogust ja/või toodet, mis ei ole veel Eesti vahendajateni jõudnud. Puidutööstusettevõtete suhtumine kohalikesse tarnijatesse on seejuures varieeruv: mõned ettevõtted lubavad neil endi juures õppida; teised aga suhtuvad sellesse tõrjuvalt ja leiavad, et teadmiste ülekandmine peaks toimuma vastupidi. Kuigi puiduettevõtted peavad üksikuid kohalikke seadmete tootjaid ja vahendajaid omale olulisteks tehnoloogilisteks partneriteks, on koostöö tehnoloogia pakkujatega siiski juhuslik ja peamiselt orienteeritud konkreetsete ühekordsete probleemide lahendamisele. Seetõttu võib öelda, et kodumaised puiduklastrit toetavad harud (nt seadmete pakkujad) on alles arenemisjärgus ning ei täida sageli klastrisuhete mõttes oma rolli (materjalide pakkujad).

Eesti-sisese regionaalse koostöö olulisust ei rõhutanud ükski küsitletud ettevõtte. Samuti ei ole piirkondlikud

³³ Käesolevad hinnangud on antud haruliitude liikmesettevõtete töötajate arvude ning kaetavate harude töötajate arvude suhtena, arvutuste alusena on kasutatud haruliitude ja Eesti statistikaameti materjale (www.stat.ee, www.emtl.ee, www.furnitureindustry.ee).

³⁴ Keith Pavitt, 'Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory', *Research Policy*, 13(6), 1984, 343-374.

klastri-initsiatiivid, näiteks Kagu-Eesti puiduklastri projekt³⁵, seni ettevõtjate hinnangul vajalikul määral tööle hakanud. Tegelik ettevõtete vaheline koostöö on ikkagi pigem üle-eestiline ja rahvusvaheline.

Kui suuremad ettevõtted keskenduvad sageli kontserni sisesele koostööle, siis väiksemad ettevõtted näevad tulevikus koostöö parandamise võimalusi peamiselt ühiste tooraine hangete osas. Seejuures peaks aga tege- mist olema standardse toorainega, mõneti selline koostöö ka juba toimub. Turunduse valdkonnas ei näe aga ettevõtted mõtet tihedamat koostööd teha, kuna kogu tööstusharu toodang oleks mingil suuremal sihtturul katsepartii suurusjärgus. Ettevõtted on liiga väikesed, neil on igatüüpi eksportturgudel omad partnerid ning nad keskenduvad pigem igäüksi oma nišile. Samas on aga siiski ka näiteid, kus ettevõtted teevad toodete sidusmüüki üksteist täiendavate toodete osas, nt puitmaja, ukсед ja aknad müüakse kliendile ühe komp- lektina vmt.

Kokkuvõtlikult:

- Ettevõtete vaheline koostöö toimub peamiselt allhanke- või tarnijasuhete baasil; pikemaajalist strateegilist koostööd suhteliselt vähem, seda takistab muu hulgas ettevõtjate vaheline usalduse puudus;
- Tehnoloogia pakkumises domineerivad välismaised suuretted; kohalikud seadmete vahendajad ning tehnoloogilisi tugiteenuseid pakkuvad ettevõtted nõrgad.

2.2.5. Konkurents ja majandusharu struktuur

Intervjuude baasil võib välja tuua Eesti ettevõtete kaks peamist tegutsemisviisi:

- Väiksemad ja keskmise suurusega ettevõtted, mis ei planeeri märkimisväärselt laieneda, püüavad toota vastavalt konkreetse kliendi vajadustele väga mitmekesisist hulka erinevaid tooteid. Sellist strateegiat kasutavate ettevõtete jaoks on iga uus toode teatud mõttes innovatiivne, kuigi ettevõtjad ise seda (mõneti õigustatult) alati innovatsioonina ei käsitle.

- Suuremad ja agressiivsema turundustegevusega ettevõtted püüavad arendada ja kasutada oma (või ka emaaettevõtte) kaubamärke. Enamasti on tegemist ettevõtetega, mis toodavad kas traditsioonilisi turul juba sisse töötatud tooteid või eksklusiivsemaid unikaalse disainiga tooteid.

Eeltoodud strateegiatest lähtuvalt on ka ettevõtete innovatsiooniprotsess erinev. „Paindlikku strateegiaga” ettevõtted on sisuliselt teenindusettevõtted, mille jaoks on iga toode uus ning iga uue tellimuse puhul on vajalik kõigi ettevõttes olemas olevate teadmiste uuel viisil kombineerimine. On ettevõtteid, kes koostavad selleks, et parandada järk-järgult nii toodete kvaliteeti kui ka lihtsustada tootmisprotsessi tehniliste sõlmede andmebaase, kuid selline strateegia ei võimalda siiski tootmist piisavalt standardiseerida ega saavutada märki- misväärselt mastaabiefekti. Ettevõtted, millel ei ole muid toodangu tarbimisomadustest tulenevaid eeliseid, võivad seetõttu kulude kasvades kergesti majanduslikesse raskustesse sattuda.

Eesti puidusektori ettevõtted ei konkureeri üldjuhul vaid hinna osas. Ettevõtjad toovad tavaliselt välja teurite komplekti (sh. kvaliteet, tarnekiirus ja -kindlus jmt), mille abil konkureeritakse, kusjuures mõni teur on ettevõttest, peamisest sihtturgudest jmt sõltuvalt veidi olulisem kui teised. Suuri üldistusi on puidusektori kui terviku kohta sisuliselt võimatu teha, kuna konkurentsituatsioonid on erinevatel turgudel väga erinevad. Näiteks, kui puidust elumaja puhul on põhiline, et selle kvaliteet oleks veidi parem kui kohalikel põhikonkurentidel, siis aiamaajade ja laste mänguväljakute puhul on olemas teatud aktsepteeritud kvalitee- ditase, mis tagab tootele normaalse kasutusea ja sellest kõrgema kvaliteedi eest ei ole tarbija nõus rohkem maksuma.

³⁵ Selle projekti eesmärk oli luua läbi klastrialase info jagamise soodne pinnas Kagu-Eesti puiduettevõtete klastri moodustumisele ning kogemuste ja oskusteabe vahetamine Lõuna-Jüütimaa (Taani) sarnase klastriiga. Vt. <http://www.puiduklaster.ee>.

Konkurentsituatsioon on erinev ka puidutööstuse allharude lõikes. Mööblitööstuse agregeeritud kasuminäitajad näitavad, et kuigi suuremate ettevõtete kasumlikkus väheneb, väiksemate endale kindla nišši leidnud ettevõtete kasumlikkus hoopis kasvab. Tugev konkurentscurve mööblitööstuses sunnib samas ettevõtteid kulusid kokku hoidma ning tootjad püüavad seetõttu piirata toodangu sortimenti ning liikuda ise vahendajate rolli üle võttes lõpptarbijatele lähemale. Mööblitootjad jätkavad vaid piiratud hulga kõige kasumlikumate toodete tootmist ning komplekteerivad ülejäänud lõpptarbijale müüdava kauba teiste tootjate toodangust.

Puiduettevõtete koostöö kutsekoolidega toimub peamiselt praktikakohtade pakkumise kaudu, mis toimub küll mõnikord ka õpilaste enda initsiatiivil ning otsene kontakt kooliga puudub. Kutsehariduse seotust praktilise töökogemusega peetakse väga oluliseks, seejuures peaks praktika ettevõtjate arvates hõlmama kogu väärtusahelat tootjast kliendini, et õpilased saaksid ülevaate kogu väärtusahela erinevates lülides toimuvast. Ühes intervjuueeritud ettevõttes on olnud praktikante ka välisriikidest, kellest on osa ka hiljem ettevõttesse tööle jäänud. Samas toovad ettevõtjad välja, et töösse suhtumine ja täpsus on konkreetsetest tehnoloogiaga töötamise oskustest isegi olulisemad. Lisaks praktikakohtadele on ettevõtjad kutsekoolidele aidanud ka materjalide ja seadmetega ning käinud eksameid vastu võtmas ja loenguid lugemas, samuti on osaletud õppekavade arendamises. Ettevõtjad näeksid meeleldi ka kutsekoolide õppejõude enda juures uute seadmetega töö tegemist proovimas.

Mõned puidusektori ettevõtted omavad küll kontakte teadlastega ja üksikud ettevõtjad on pidanud ülikoolides ka loenguid, kuid süstemaatilist koostööd ettevõtetel ülikoolidega ei ole. Ettevõtjad ei oska ülikoolidelt midagi soovida, kuna peavad ülikooli tehnoloogiliselt mahajäänuteks või ei ole ettevõtte jaoks vajalikku kompetentsi Eestis üldse olemas. Üksikutel ettevõtetel on siiski koostööprojekte ülikoolidega erinevatel põhitegevust toetavatel aladel, nt jäätmekäitlus, koolitus mingite spetsiifiliste seadmete või teemade osas vmt. Kaks ettevõtjat mainisid ka nende ettevõttega (tehnoloogia, metsakasvatuse) seotud teemadel tehtud magistritöid.

Üheks valdkonnaks, kus on püütud puidusektori ja ülikoolide vahelist koostööd erasektori enda vahendite ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) toel edutult arendada, on (uute) toodete testimis- ja sertifitseerimis-laborite käivitamine. Läbikukkumise põhjustena tõid ettevõtjad lisaks ülikoolipoolsele motivatsiooni- või tööjõupuudusele esile ka sertifitseerimisprotsesside aegluse. Kui uue toote juurutamis- ja müügitsükli pikkus on seeriatootmises 3 kuud, kuid sertifitseerimisele kulub laboris ligi 1 aasta, siis ei ole ettevõtjal lihtsalt võimalik selliste sertifitseerimisprotseduuridega kaasa minna.³⁶

Kokkuvõtlikult:

- Konkurentsituatsioon on allharuti väga erinev, kuid enamasti üsna tugev ja sunnib ettevõtteid oma konkurentsieeliseid edasi arendama;
- Suurettevõtete kõrval on oma turunišis edukalt kvaliteedi ja paindlikkuse abil konkureerivaid väikeettevõtteid;
- Koostöö haridus- ja teadusasutustega juhuslik, senised katsed seda arendada ei ole olnud edukad.

³⁶ Teatud allharude puhul on näiteid, kus rahvusvaheline maailmaturgu valitsev ettevõte (kes omab ka ainsana Euroopas vastavat sertifikaati) juhib ka sertifitseerimisprotsesse, mistõttu on kogu sertifitseerimispoliitika kujundatud nii, et see takistaks uute sisenejate turuletulekut ja väikeste konkureerivate ettevõtete tegevust.

2.2.6. Avalik poliitika

Hariduse pakkumine ei ole puidusektori tööjõu kvaliteedi tagamisel piisav ning ettevõtted on seetõttu sunnitud töötajaid ise koolitama. Ettevõtjad ootavad riigilt peamiselt koolitustellimuse mahtude ja proportsioonide ettevõtete vajadustega vastavusse viimist. Eelkõige puudutab viimatimainitu kõrgharidust ja täiendkoolitust. Väga suur osa ettevõtjaid toob innovatsiooni takistava tegurina välja kas ideede puuduse, töötajate madala valmisoleku uuendustega kaasa minna vmt. Kogu haridussüsteem peaks seetõttu ettevõtjate arvates toetama enam loovust ja arendama probleemide lahendamise oskusi. Suuremate ettevõtete juhid toovad olulise vajakajäämisena välja ka tippjuhtide täiendkoolituse. Samas märgivad ettevõtjad mentorlusprogrammide olulisust ja on ka ise nõus sellistes programmides uusi ettevõtteid konsulteerima.

Teadusasutustelt ootavad ettevõtjad enam teatud majandussektorite spetsiifilisi analüüse, sh. prognoose palga-dünaamika vmt. arengute valdkonnas. Ettevõtjad soovivad samuti, et neis sektorites, mis moodustavad olulise osa Eesti majandusest kujuneks riigis välja vajalik akadeemiline kompetents. Isegi kui ettevõtet toetavatel organisatsioonidel (nt. EAS) on näiteks messidel või näitustel osalemise kaudu olemas vajalikud nt. turuspetsiifilised teadmised, võiksid need asutused teadmisi sünteesitud ja analüüsitud kujul enam ettevõtetele vahendada.

Nii nagu ettevõtete regionaalse koostöö puhul, näevad ettevõtjad ka maakondlike arenduskeskuste toetavat rolli minimaalsena. Mõned ettevõtted küll mõnavad, et suhtlevad seesuguste asutustega, kuid mitmed ei ole isegi arenduskeskuste tegevusest teadlikud.³⁷ Kohalike omavalitsuste majandusarengut toetavat rolli nähakse peamiselt kohaliku infrastruktuuri arendamises – näiteks veevarustus, kanalisatsioon, kohalikud teed, internetiühendused, avalik transport jne. Kuna valdade eelarved on sageli ettevõtete omast väiksemad, siis ettevõtjad kohalikelt omavalitsustelt suuri investeeringuid ei oota. Pigem peetakse oluliseks EAS-i kohaliku infrastruktuuri arendamise toetusi. Üldjuhul on ettevõtted omavalitsustega siiski rahul. Küll aga nähakse probleemi erinevate kohalike omavalitsuste ametnike tegevuse kooskõlastamatuses.

Seni on ettevõtted EAS-ilt saanud abi eelkõige infrastruktuuri, messitoetuste ja koolitustoetuse osas. Tehnoloogia ostmiseks on avalikult sektorilt toetust saanud ainult üks ettevõte ja seda otse Euroopa Regionaalarengu Fondilt. Soodsatele laenuitingimustele vaatamata on samas on mitmetel väikeettevõtetel probleeme vahendite leidmisega tehnoloogia uuendamiseks, arendustegevuse finantseerimiseks ja töökeskkonna parandamiseks.³⁸ Kuna töökeskkond on sageli müra- ja tolmurohke, aitab selle parandamine suurendada ka ettevõtte konkurentsivõimet tööturul.

Koolitustoetuste puhul märgitakse, et nende maht ei ole suuremate tehnoloogiliste uuenduste elluviimiseks piisav. Mitmed ettevõtted märkisid näiteks IT süsteemide auditi läbi viimise, uute IT lahenduste juurutamise või muid sellealaseid kavasid, kuid ühe keskmise suurusega puiduettevõtte infotehnoloogiline lahendus maksab koos koolitusega suurusjärgu võrra rohkem, kui on tänased toetused.

Suuremad ettevõtted rõhutavad samuti, et toetuste eraldamise protsess on jaoks liiga aeglane ja enamasti ei jõuta abi ära oodata. Ettevõtjad eeldaksid samuti paindlikumaid toetuste eraldamise tingimusi, mis võimaldaks erinevate ettevõtete vajadustega enam arvestada. EAS-i poolt antava abi puhul märgiti, et kui toetus on juba saadud, siis peaks ka selle kasutamise kontrollimine olema efektiivsem ja reeglid toetuse eraldamisel fikseeritud, mis väldiks vajadust aruandluse ümber vormistamiseks jmt.

Maksupoliitikaga on ettevõtjad üldiselt rahul ja selle muutmist ettevõtjad ei soovi, kuna ettevõtte tulumaksu süsteemi muutmine võib ettevõtjate arvates vähendada välisinvestorite huvi investeerida Eesti allüksustesse. Füüsilisest isikust eraomaniku, kes Eestis omavad ca 35% metsamaast, metsatulu maksustamise küsimused on aga sektori jaoks väga olulised. Ettevõtjate arvates tuleks metsatulu maksustamine viia käibelt kasumile, mis aitaks alandada maksudest kõrvalhoidmist ja elavdada huvi metsade majandamise vastu.

³⁷ Osaliselt võib sellist suhtumist seletada asjaolu, et maakondlikud arenduskeskused on suunatud peamiselt väikestele ja alustavatele ettevõtetele, mis ei kuulunud aga käesoleva uuringu peamisesse sihtgruppi.

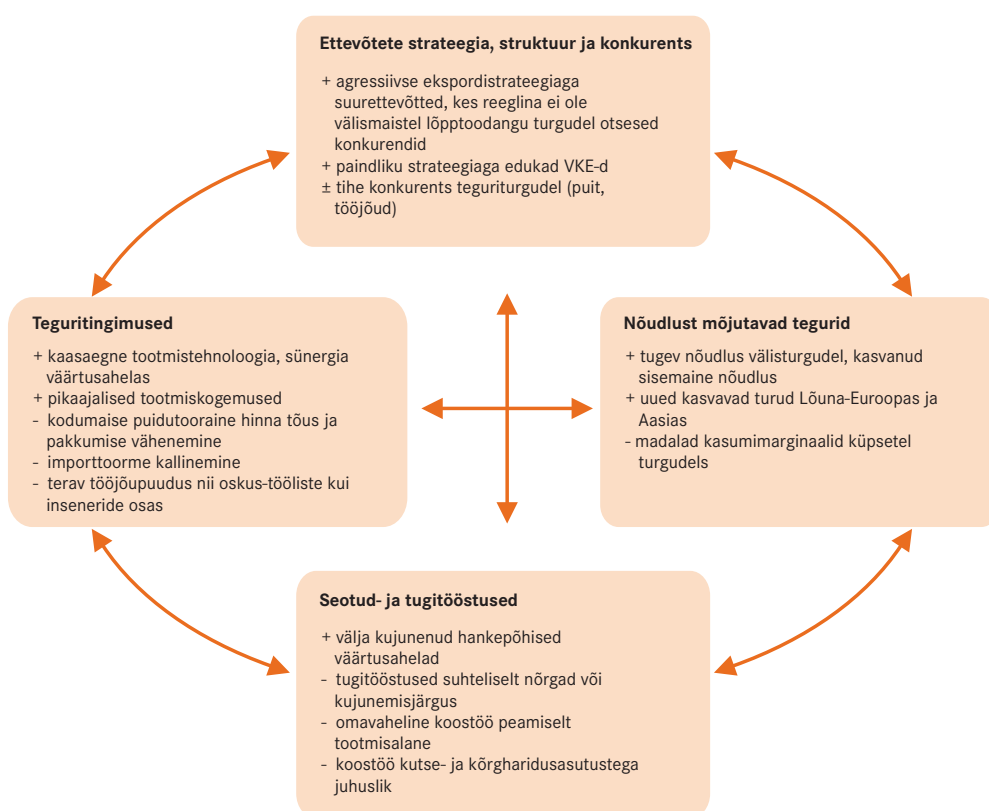
³⁸ Teatud juhtudel, näiteks kui väiksemad ettevõtted ei suuda saavutada moodsa sisseade piisava tasuvuse tagamiseks vajalikke tootmismahte, on ilmselt siiski tegemist objektiivse majandusliku paratamatusega ettevõtte ümberprofileerimiseks ning riigipoolne sisseade soetamise toetus ilma muutusteta ettevõtte tegevusstrateegias võib osutada ebaotstarbekaks.

Kokkuvõtlikult:

- Nii kutse- kui ka kõrgharidust iseloomustavad suured struktuursed probleemid: olemasolev akadeemiline kompetents on sageli ebapiisav ning tööjõu pakkumine ei vasta majandusharu vajadustele;
- Tööjõu koolitamine – seda eriti suuremate tehnoloogiliste uuenduste korral – on samas ettevõtete jaoks kallis;
- Kodumaise toorme müügi käibe maksustamisel on stabiilse puidupakkumise tagamisele negatiivse mõju.

2.2.7. Kokkuvõte

Joonis 8. Eesti puidutööstuse olulisemad tugevused ja nõrkused



2.3. Metallitöötlemine ja masinaehitus

Tõnis Eerme

2.3.1. Sissejuhatus

Käesolev Eesti metalli- ja masinatööstuse analüüs hõlmab ettevõtteid järgmistelt tegevusaladelt:

- metalli ja metallitoodete tootmine (NACE koodid 27 ja 28),
- masinate ja seadmete tootmine (NACE kood 29),
- transpordivahendite tootmine (NACE kood 34).

Järgnev kokkuvõte tugineb intervjuudele 19 metalli- ja masinatööstuse ettevõtte juhtidega (14 tegev- ja 5 tootmisjuhti). Intervjuueeritud ettevõtted jagunevad nende ajaloo põhjal kolme gruppi:

Eesti taasiseseisvumise järel ettevõtte juhtkonnale, töötajate kollektiivile või siis välisinvestori(te)le erastatud suuremad tehased. Sellised ettevõtted tegutsevad tüüpiliselt nõukogude perioodist pärinevas tootmisbaasis ning viimase 10-15 aasta jooksul aset leidnud kiirele arengule vaatamata osaliselt siiski veel ka samast ajast pärit seadmepargil. Antud tüüpi ettevõtete osatähtsus on valimis suurim – 12 ettevõtet (nt Balti ES AS, SAMI AS, Tarkon AS).

Välisinvestorite poolt asutatud ettevõtted, mis tegutsevad üldjuhul emafirma või muu välisettevõtete tootmisüksustena. Asutajad on tootmist odavamate tootmiskuludega riiki üle viies tavaliselt kaalunud mitmeid asukohti, kuid otsustanud luua (tütar)ettevõtte Eestisse (nt. Lasertool OÜ, Eesti Lindsaw AS).

Kolmandasse nimetatud gruppi kuuluvad ettevõtted on asutatud pärast Eesti taasiseseisvumist (nt. Palmse Mehaanikakoda OÜ, Tarmetec OÜ). Neil ettevõtetel on algselt puudunud oma tootmisbaas, kuid on suudetud strateegiliste turunduspartnerite toel areneda kiiresti moodsaks tootmisettevõtteks. Nii on näiteks 1993. aastal asutatud Tarmetec OÜ arenenud 2004. aastaks ettevõtteks, mille realiseerimise netokäive ulatus 111,6 miljoni kroonini.³⁹

Masinaehitusettevõtted paiknevad Eestis suhteliselt ühtlasemalt, kuid metallitoodete tootmine on kontsentreerunud tugevalt Harju maakonda ja Ida-Virumaale, kus töötab $\frac{3}{4}$ kogu haru töötajaskonnast.⁴⁰ Seetõttu on ka need maakonnad valimis teistest enam esindatud.⁴¹ Uurimuses osalemisest keeldumise tõttu ei ole samuti valimis esindatud ükski Raplamaal asuv ettevõte. (Tabel 13)

Tabel 13. Valimi kompositsioon ettevõtete asukoha ja tegevusala järgi.

Asukoht		Tegevusala	
Harjumaa	6	Metalli ja metallitoodete tootmine	10
Ida-Virumaa	3	Masinate ja seadmete tootmine	7
Lääne-Virumaa	2	Transpordivahendite tootmine	2
Järvamaa	2		
Läänemaa	2		
Pärnumaa	1		
Tartumaa	3		
KOKKU	19		19

Allikas: autor.

³⁹ OÜ Tarmetec 2004.aasta majandusaasta aruanne

⁴⁰ 2005.aasta majandusülevaade; Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Rahandusministeerium; Tallinn 2006, www.mkm.ee/doc.php?11448

⁴¹ Hiiu- ja Saaremaal tegutsevad eelpool nimetatud tegevusaladel vastavalt Äriregistri teabesüsteemile kokku vaid 14 ettevõtet, neist 12 Saaremaal ja 2 Hiiumaal. Ettevõtete aastane realiseerimise netokäive on seejuures üldjuhul alla 5 miljoni krooni. Suuremate ettevõtetest on näiteks AS Toplex vastavalt viimasele kättesaadavale, 2004. aasta majandusaasta aruandele oma tegevuse peatanud.

Valimis esindatud ettevõtetest kuuluvad 12 Eesti metalli- ja masinatööstuse peamisesse katusorganisatsiooni: Eesti Masinatööstuse Liitu.

2.3.2. Tootmissisendid

Eesti metalli- ja masinatööstus impordib suurema kasutatavast toormest ning ekspordib taas olulise osa oma toodangust. (Tabel 17, lk 41) Teatud masinaehitusega seotud kaubagruppide osas (nt. mootorsõidukite osad, haagised, metallitöötlemisseadmed) koosnebki Eesti väliskaubandus valdavalt komponentide või pooltoodete impordist ning toodangu ekspordist. (Joonis 4, lk 12)

Tooret tarnitakse nii Eesti kohalikelt metallivahendajatelt kui otse välismaalt. Eesti vahendajate hinnatase siiski 10-15 % kõrgem kui paljudes Kesk- ja Ida-Euroopa riikides, kus on olemas kodumaine terasetööstus. Madalam hinnatase annab mõistetavalt nende riikide tootjatele Eesti ettevõtetega võrreldes rahvusvahelisel turul märgatava omahinnaelise. Ka Eestis tegutsevad välisosalusega metalli- ja masinatööstuse ettevõtted kalduvad kasutama rohkem välismaiseid tarnijaid. Tihti on selle põhjuseks asjaolu, et emafirma toormetarnete mahud on sedavõrd suured, et Eestis asuval tütarettevõttel on võimalik emaettevõtte kaudu tooret tellides saada märkimisväärseid allahindlusi. Sama efekt tuleb veelgi paremini esile masinaehituses, näiteks pneumaatika- ja hüdraulikakomponentide tarnetel. Nimelt tingivad kohalike edasimüüjate sisseostude piiratud mahud ja komponentide transpordi (sh transport Eestisse ja kohapealne transport) suhteliselt kõrgem maksumus kõrgemad hinnad ka lõpptarbijatele, s.o. peamiselt Eesti masinatööstuse ettevõtetele.

Eesti metalli- ja masinatööstus on siiski üsna elujõuline. Euroopa tolliruumi osaks saamisega seoses 2004. aastal toimunud Venemaa ja Ukraina teraseimpordi vähenemine ning järsk terase hinna tõus (kuni kahekordseks) ei toonud sektoris kaasa olulisi vapustusi. Ettevõtete realiseerimise netokäibe kasv on olnud viimastel aastatel jätkuvalt kiire ning Eesti metalli- ja masinatööstuse ettevõtete kasumlikkus on kerkinud tugeva nõudluse tingimustes kõigi aegade tippasemele. (Tabel 14) 2004. aasta tulemused olid küll toorme hüppelisest hinnatõusust tulenevalt nõrgemad, kuid 2005. aasta esialgsed andmed näitavad, et näiteks metalli ja metalltoodete tootmisega tegelevate ettevõtete kasumlikkus tõusis 10 % tasemele.⁴²

Tabel 14. Eesti metalli- ja masinatööstuse sektori puhaskasumi määär.

	Aasta	Puhaskasumi määär (%)
Metalli ja metalltoodete tootmine	2001	5,58
	2002	4,92
	2003	8,42
	2004	4,93
Muude masinate ja seadmete tootmine	2001	4,14
	2002	6,64
	2003	6,80
	2004	6,07
Transpordivahendite tootmine	2001	11,76
	2002	12,62
	2003	10,15
	2004	5,36

Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006; autori arvutused.

⁴² 2005.aasta majandusülevaade; Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Rahandusministeerium; Tallinn; 2006, <http://www.mkm.ee/doc.php?11448>

Ehkki välis- ja sisenõudluse konjunktuur on soodne, on edasist müügikäibe kasvu senise töökorralduse ja rahvusvahelise spetsialiseerumise juures järjest keerulisem saavutada. Peamiseks kitsaskohaks on tootmismahude suurendamisel tööjõu nappus. Kuna tootlikkust ei ole võimalik kiiresti hüppeliselt tõsta, siis on tööjõupuuduse üheks negatiivseks mõjuku suutmatus potentsiaalseid tellimusi tähtaegselt täita ning sellest tulenev tellimustest loobumine.

Uuringu valimisse kuulunud ettevõtted on toonud juba 2003. majandusaasta aruannetes probleeme tööjõu värbamisel, kuna tööjõuturul ei ole võimalik leida vajalikul hulgal erialase haridusega spetsialiste. Need probleemid on viimastel aastatel nii seoses ehitusbuumiga kui Eestist Soome jm tööle siirduvate oskustööliste hulga suurenemisega üksnes teravnenud.⁴³

Osad valimisse kuulunud ettevõtted on asunud tööjõupuuduse leevendamiseks ise aktiivselt oma õppeklassi baasil ettevõtte-sisest kutseõpet pakkuma, eraldavad metalleriala õpilastele stipendiume jmt. Samas on aga aktiveerunud ka püüdlused töötajaid teistest ettevõtetest „üle tõmmata”. Suurim on probleem keevitajate puhul, kes on läbinud erialase koolituse ja atesteeritud standardi EN 287-1 järgi, lahkuvad nüüd tööle välisriikidesse. Kuna ettevõtted ei suuda töötajaid Soomes pakutavaga võrreldava palgaga vm kinni hoida ning risk koolitatud töötajaid kaotada kodu- või välismaistele konkurentidele kaotada on suur, siis investeeritakse ettevõtetes tööjõu koolitamisse vähe.⁴⁴

Tööjõupuudus on toonud omakorda kaasa tööjõukulude (intervjueeritute hinnangul kiireneva) kasvu. Nii näiteks kasvas töötajate arv masinate- ja seadmete tootmises 2005. aastal üksnes 3 %, kuid samal ajal haru toodang umbes kümnendiku ja tööjõukulud 13%. (Tabel 15) Sellest nähtub, et lõppenud ekstensiivse arengu võimalused on ammendunud ja järjest olulisemaks muutub tootlikkuse tõstmise läbi uue tehnoloogia kasutuselevõtu ja töökorralduse muudatuste.⁴⁵

Tabel 15. Keskmise brutotunnipalk Eesti metalli- ja masinatööstuses 2000-2004 (kroonides)

	2000	2001	2002	2003	2004
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	34,99	38,29	39,9	45,72	48,65
Muude masinate ja seadmete tootmine	30,55	34,05	37,03	41,04	47,24

Allikas: *Statistika andmebaas*, Eesti Statistikaamet, 2006.

Kuna keevitusrobot suudab näiteks teha töö iseloomust sõltuvalt ära teha 8-15 keevitaja töö, siis on üks lahendus samaaegsele tööjõupuuduse ja madala tootlikkuse probleemile on investeerida senisest rohkem tootmistehnoloogiasse.⁴⁶ Viimaste aastate statistika näitab, et Eesti metalli- ja masinatööstuse ettevõtted ongi oma investeerimistegevust aktiveerinud (Tabel 16).

⁴³ Ehitusturu buum on kaasa toonud ehitussektori ja ehitusmaterjalide tootmise kiire kasvu, mille tulemusena on neis sektorites tekkinud terav tööjõupuudus. 2006. aasta juunis töid 77 % küsitatud ehitusettevõtjatest ehitustegevust piirava tegurina välja tööjõupuuduse.

Ehitusturu kasvuga kaasneb ehituslike teraskonstruktsioonide turu kasv, mis omakorda suurendab kohalike metalltoodete tootjate nõudlust keevitajate järele. Vt. ka Eesti Konjunktuuriinstituudi ehitusbaromeeter, www.ki.ee/baromeetrid/ehitus_0609.xls

⁴⁴ Samas uskus teatud osa intervjueerituist, et kiire palgatõus võib lähitulevikus viia olukorrani, kus Eestis makstav palk on ostujõu pariteediga arvestades konkurentsivõimeline ka Soome palgatasemega võrreldes, kuna Eestis töötades välditakse pidevat reisimist, väheneb mittetõeline stress jne. Mitme intervjueeritu arvates tuleks sellise olukorra saavutamiseks jõuda Tallinnas ja selle ümbruses heal tasemel oskustööliste puhul (nt keevitajad) 15000 kroonise netopalgani kuus.

⁴⁵ Nõukogude Liidu perioodil ületas suuremate metalli- ja masinatööstusettevõtete töötajate arv praeguse selle praeguse taseme mitmekordselt. Nii näiteks töötas Baltijets'is (praegune Balti ES AS) 1980ndate aastate lõpus üle 5000 inimese (praegu u 700) ning Tartu Kontrollaparatuuri Tehases (praegune AS Tarkon) üle 2600 inimese (praegu u 540). Kuna nimetatud tehaste toodang (möödetuna näiteks töödeldava materjali koguse kaudu) ületab praeguseks nõukogudeaegse taseme, siis on tehnoloogia kaasajastamise arvelt küll toimunud tööjõu tootlikkuses märkimisväärne hüpe, kuid tööjõu tootlikkus Eesti töötlevas tööstuses jääb siiski Euroopa Liidu keskmisest kaugel maha.

⁴⁶ Märkimisväärne osa intervjueeritud ettevõtetest ongi soetanud viimase 1-2 aasta jooksul keevitusroboti. Veelgi aktiivsemat investeerimist keevitusrobotitesse pärsivad aga robotite kõrge hind ja tehnoloogia (rakistus, programmid) ettevalmistamise kulukus, mistõttu on keevitusrobotitega otstarbekas toota üksnes seeriatoodangut.

Tabel 16. Eesti metalli- ja masinatööstuse sektori investeeringud 2001-2004.

	Aasta	Investeeringud (tuh. krooni)
Metalli ja metalltoodete tootmine	2001	212 754
	2002	251 005
	2003	254 201
	2004	367 367
Muude masinate ja seadmete tootmine	2001	113 541
	2002	129 181
	2003	135 202
	2004	121 947
Transpordivahendite tootmine	2001	151 930
	2002	150 829
	2003	197 777
	2004	184 852

Allikas: Statistika andmebaas, Eesti Statistikaamet 2006.

Investeeringute kasvu on kindlasti toetanud ka arengud finantssektoris. Kui veel 6-7 aastat tagasi pidasid Eesti pangad ja liisingfirmad masinatööstuse ettevõtteid väheatraktiivseiks klientideks, laenu saamine oli keeruline ning intressid kõrged, siis nüüdseks on madalad intressid eurotsoonis, liisingturu areng ja pankadevaheline konkurents olukorda kardinaalselt muutnud. Intervjueeritustest ei tunnetanud ükski probleeme seoses võõrfinantseerimise leidmisel.⁴⁷

Lisaks tootmiseseadmetele teevad ettevõtted suuri investeeringuid infrastruktuuri arengusse – laiendatakse tootmispindu, renoveeritakse olemasolevaid tootmishooneid, kohandades neid tööstuse tänapäevastele nõuetele. Mõnedki ettevõtted on oma tootmise korraldamisel jõudnud tasemele, kus nõukogudeaegne ruumiplaan on selgelt takistuseks tootmise edasisele arendamisele. Vajalik oleks asuda ehitama täiesti uusi tootmispindu. Kohati hakkab ettevõtete arengut lisaks tööjõupuudusele pärssima tööstusele mõeldud maa piiratud kättesaadavus ning kinnisvarabuumi tulemusena kallinenud maa hind (eriti Tallinnas ja Tartus). Lisaks tootmisruumidele tuleb investeerida tehnovõrkude kaasajastamisse. Nii mõnegi nõukogudeaegse tootmisbaasi tehnovõrgud (nt elektrisüsteemid) on enam kui 30 aastat vanad (*sic!*) ja ei vasta tänapäevastele nõuetele.

Tänu aktiivsele investeerimistegevusele on osad Eesti metalli- ja masinatööstuse ettevõtted jõudnud tasemele, kus seadmeпарк on Euroopa konkurentidega (nt rahvusvahelisel allhanketurul) sarnane. Teatud erinevusi on siiski märgata suuremate keskuste (Harju maakond, Ida-Virumaa ja Tartumaa) ning ülejäänud Eesti vahel. Keskustes asuvate ettevõtete tehnoloogiline tase on reeglina kõrgem, seadmeпарк moodsam ning mitmekülgsem. Samas on tootmise omahind Tallinna ümbruses suurematest tööjõukuludest ja tootmispindade kõrgemast maksumusest jmt tulenevalt kõrgem.⁴⁸ Toodangu omahinna tõus on toonud seetõttu kaasa olukorra, kus teatud grupp peamiselt Soome päritolu allhanketellijaid vahetab Eestis tarnijaid ning liigub keskustest eemale (nt Tallinnast Kesk-Eestisse jm). Tehnoloogiliselt areenumate ettevõtete jaoks pole odavat hinda otsivad tellijad atraktiivsed, kuna sellised kliendid ei väärtusta piisavalt koostööpartneri tehnoloogilist suutlikkust.

Kuna „inimeste töökiirus on igal pool sama ja masinapark on samuti võrreldav”, siis saavad Eesti metalli- ja masinatööstuse konkurentsieelis allhanketurul lähiaastatel tuleneda paindlikkusest, efektiivsemast tehnoloogiast ja suuremahulise seeriatoodangu osakaalu suurendamisest, kuid pikema-ajaliselt üksnes väärtusahelas ülespoole liikumisest. Ettevõtete tehnoloogilise suutlikkuse suurendamine nõuab aga enam insener-tehnilist

⁴⁷ Investeeringute kasvu taga on osaliselt ka Euroopa Liidu masinatööstuses toimuv tootmise ümberpaigutumine Lääne-Euroopast Kesk- ja Ida-Euroopasse ehk Eesti kontekstis tootmise siirdumine Soomest, Rootsist, Norrast ja Taanist Balti riikidesse ja Poolasse. Vt. ka: *The Competitive Analysis of EU Mechanical Engineering*, Euroopa Komisjon, juuli 2004; europa.eu.int/comm/enterprise/mechan_equipment/companalysis-eu-mechengin.pdf

⁴⁸ Ehkki allhanketööstuses (mida metalltoodete tootmine Eestis endast üldjuhul kujutab) sõltub omahind lisaks tööjõu- ja seadmekomponendile veel ka kliendi toote seeriatoodanguna evitamise kiirusest, mille puhul on määravaks tööjõu kvalifikatsioon.

kaadrit, kellel on nii erialased teadmised kui kogemused. Inseneride nappus on juba praegusel hetkel suureks probleemiks ning see probleem teravneb eeldatavasti seoses vanema põlvkonna spetsialistide pensionile siirdumisega veelgi. Eriti terav on see probleem väljaspool suuremaid keskusi.

Kokkuvõtlikult:

- Eesti metalli- ja masinatööstus on 2004. aastal toimunud toorme hinnatõusule vaatamata olnud viimastel aastatel kiiresti kasvanud; toormega varustamisel märkimisväärseid tõrkeid ei esine, ehkki teiste Kesk- ja Ida-Euroopa riikide ettevõtetel on kohalikust toormest ja/või suurematest tootmismahutustest tulenevalt Eesti ettevõtete ees teatud hinnaeeliseid;
- Ettevõtete suurimaks probleemiks on kvalifitseeritud tööjõu puudus ja sellest tulenev tööjõukulude kiire kasv; teatud määral pärssivad arengut ka maa hinna kallinemine, ehitushindade tõus⁴⁹ ning raskused logistiliselt sobiva asukohaga tööstusliku otstarbega maa leidmisel;
- Investeeringukapitali hea kättesaadavus on samas soodustanud investeeringuid seadmepargi kaasajastamisse, mis aitab osaliselt leevendada ka tootmissisendite kallinemise negatiivset mõju.

2.3.3. Turunõudlus ja seda mõjutavad tegurid

N. Liidu perioodil oli Eesti masinaehituse peamine eksporditurg idaturg. Eesti iseseisvumise järel ilmnes aga, et senine toodang ei ole Lääne-Euroopa turgudel konkurentsivõimeline ning ettevõtted olid seetõttu sunnitud keskenduma Soomest ja Rootsist pärinevatele allhanke tellimustele. Põhjamaad on ka 2005. aasta andmetel Eesti metalli- ja masinatööstuse ettevõtete olulisemad eksporditurud:

- Soome suundub 16% metalli ja metallitoodete ekspordist 16% ning 45% masinate ja seadmete ekspordist,
- Rootsi suundub 11% metalli ja metallitoodete ekspordist ning 14% masinate ja seadmete ekspordist.⁵⁰

Nõudlus Eesti metalli- ja masinatööstuse toodangu järele on välisurgudel jätkuvalt tugev ning ettevõtjate sõnul tulevad allhanketellimused „uksest ja aknast.” Ettevõtetel on seetõttu olnud võimalik tegeleda oma tellimustevoo korrastamisega ning paljudes uuringusse kaasatud ettevõtetes on viimase 1-2 aastaga toimunud müügi struktuuris märkimisväärsed muutused. Eelistatud on tellimused seeriatoodangule, muutunud on sihtturgude osakaalud ja tootegruppide omavahelised proportsioonid käibes. Nii on ettevõtted lisaks Skandinaaviale asunud ekspordima Inglismaale, Prantsusmaale, endisesse SRÜ-sse, USAsse, isegi Hiinasse. Esimese Eesti masinatööstusettevõtteks on AS Tarkon koos oma emafirmaga Hallberg Sekrom Fabriks AB asutanud tütarettevõtte Hiinas. Müügieograafia laienemisel võib lisaks välisinvestorite kompetentsi kaasamisele peamise tegurina välja tuua senisest aktiivsema ja teadlikuma turundustegevuse – nt turu-uuringute läbiviimine ja suunatud pakumiste tegemine potentsiaalsetele klientidele jms.

Eesti metallitööstuse ja masinaehituses on käibelt suurim tegevusala metalli ja metallitoodete tootmine on suurendanud viimastel aastatel ka müüki Eesti turul. 2005. aasta andmetel moodustas metalli ja metallitoodete tootjatel ekspordi osakaal müügist 52%, mis on vähem kui masinate ja seadmete tootjatel. Viimastel moodustas ekspord müügist 65%. Samas on mõlemad suhtarvud 2004. aastaga võrreldes kasvanud (vastavalt 48% ja 60%). (Tabel 17)

⁴⁹ Eesti Statistikaameti andmetel kasvas ehitushinnaindeks 2005. aastal 7,3 % (www.stat.ee/174846)

⁵⁰ 2005.aasta majandusülevaade; Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Rahandusministeerium; Tallinn; 2006, www.mkm.ee/doc.php?11448

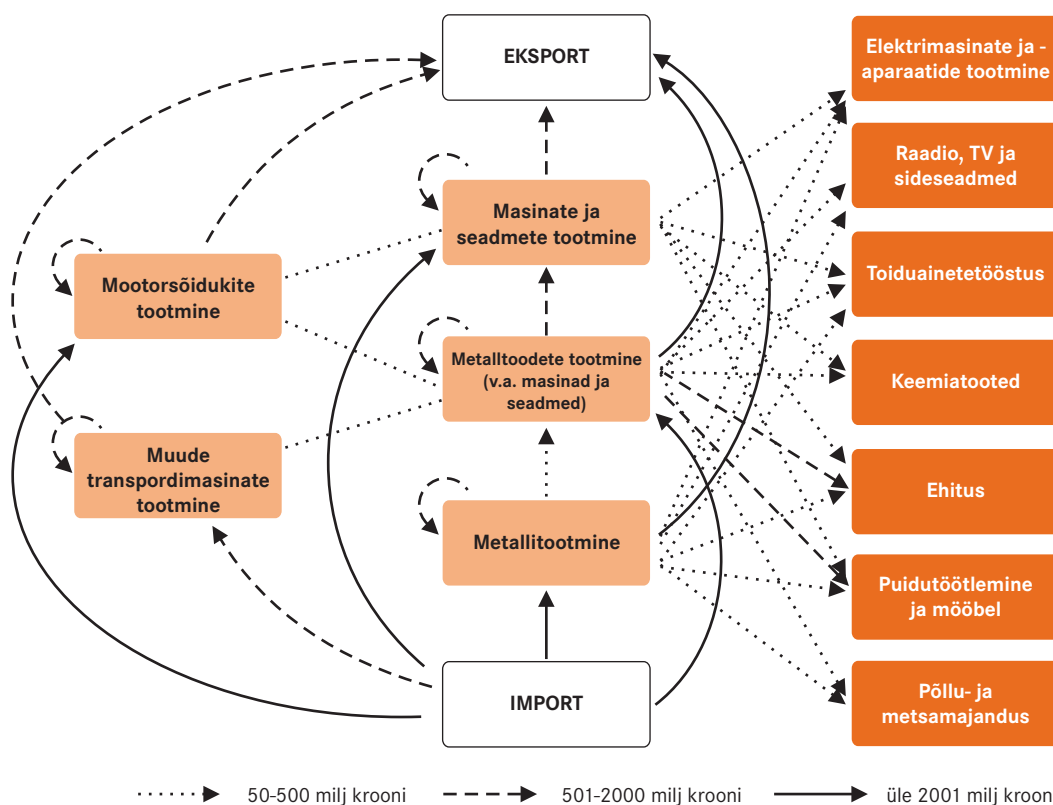
Tabel 17. Eesti metalli- ja masinatööstuse sektori toodangu ja ekspordi mahud 2001-2004 (miljonites kroonides).

	2001		2002		2003		2004	
	Toodang	Ekspord	Toodang	Ekspord	Toodang	Ekspord	Toodang	Ekspord
Metalli ja metallitoodete tootmine	4392	2060	4893	2184	6005	2884	6946	3337
Masinate ja seadmete tootmine	1619	921	1934	1003	2196	1254	2521	1515
Transpordivahendite tootmine	1159	1035	1390	1250	1544	1333	1713	1492

Allikas: Statistika andmebaas, Eesti Statistikaamet, 2006.

Eesti turul on olulisemad metallitoodete tarbijad ehitus ning puidutöötlemine ja mööbel. Metallitoodete tarbimine ulatus Statistikaameti andmetel 2002. aastal Eesti ehitussektoris ca 1,5 miljardi kroonini ning puidu- ja mööblitööstus pisut üle 500 miljoni krooni. (Joonis 9)

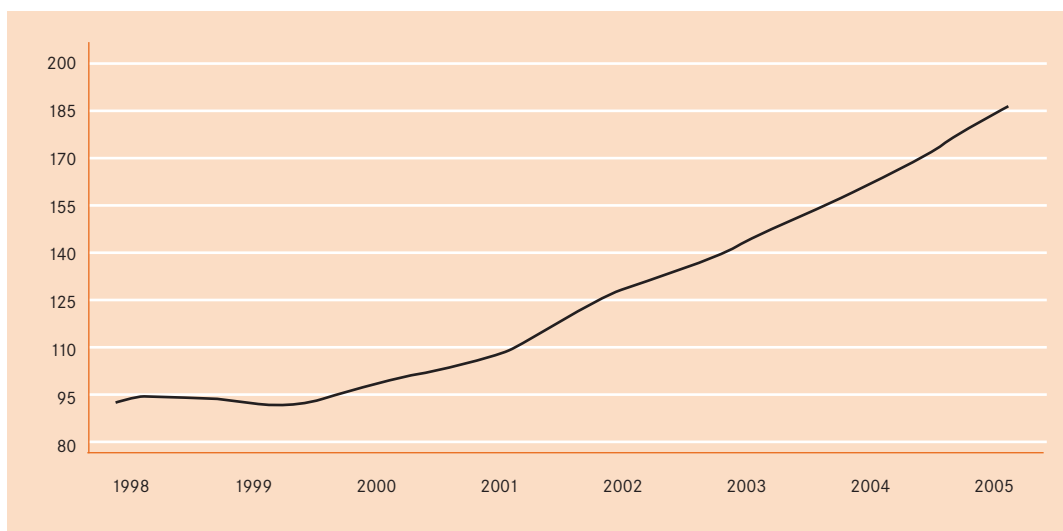
Joonis 9. Eesti metallitöötlemise ja masinaehituse klasterdumine teiste majandusharudega; tehingute mahud 2002 aastal.



Allikas: IBS arvutused Eesti Statistikaameti 2002. aasta sisend-väljund tabelite põhjal.

Suuremate teraskonstruksioonide tootjate käibed ongi viimastel aastatel suurenenud peamiselt Eesti ja naaberriikide ehitusturu kiire kasvu tulemusena. (Joonis 10) Nii kasvas AS Viljandi Metall kontserni käive 2005. aastal eelnenud aastaga võrreldes ligi 25 % ehk 299 miljoni kroonini⁵¹, AS Maru Metall käive samal perioodil aga 36 % ehk 87,4 miljoni kroonini.⁵² Terasest ehituskonstruksioonide turul ületab nõudlus ettevõtjate hinnangul pakkumise. Turule lisandub seetõttu uusi tegijaid ning samas on müüdava töötunni eest võimalik saada suhteliselt paremat hinda. Kuigi hetkel veel ehitusbuumi vaibumist märgata ei ole, võib liigne sõltuvus ehitusturust kujuneda nii mõnelegi ettevõttele ohtlikuks.

Joonis 10. Ehitusmahuindeks, 2000. aasta kvartalite keskmine = 100.



Allikas: Statistika andmebaas, Eesti Statistikaamet, 2006.

Üks ettevõtjatest konstateeris: „Töötlev tööstus on olnud tugevas tõusujoones - majanduskonjunktuur on olnud ülisoodne. Tööjõupuuduse probleemi lahendab langustrend. Soome ja Rootsi suurte rasketööstuse ettevõtete langus lööb siinset allhanget väga tugevalt. Sama kehtib ehitusbuumi lõppemise kohta.”

Välis- ja kodumaise nõudluse peamise erinevusena toovad ettevõtjad esile Eesti klientide poolt nõutavad tellimuste mahud on enamasti väiksemad, mis mõjutab tootmise omahinda, mistõttu kohalikud tellijad peavad Eesti allhankijaid tihtilugu kalliteks. Teatud ettevõtete puhul erinevad aga kodu- ja välisurul pakutavad tooted ja teenused sedavõrd, et nõudlused pole üldse omavahel võrreldavad: näiteks välisurule toodetakse ja koostatakse masinaosaid, kuid siseturule valmistatakse ehituslikke teraskonstruksioone.

Kuna suurem osa intervjueritustest pakub oma klientidele tootmisteenusust, siis on (välisettevõtetest) tellijate mõju ettevõtete arengule väga oluline. Kujutab ju tootmisteenususe pakkujate arendustegevus endast peamiselt uute seadmete soetamist. Nii märkis üks intervjueritu: „Iga uus tellimus toob kaasa uue tehnoloogia juurutamise. Teatud juhtudel on vaja omandada täiesti uusi teadmisi ja kaasata erialaspetsialiste ettevõtteväliselt.”

Eesti ettevõtjad peavad rahvusvahelises konkurentsisis oma peamiseks konkurentsieeliseks paindlikkust ehk võimet toota lühikeste tarnetahtaegadega väike- ja keskseeriates paljusid erinevaid tehnoloogiaid ühendavaid tooteid. Väga oluline on paindlikkus täppis-ajastatud tootmissüsteemides (nn *just-in-time* tootmine), mille puhul Euroopas asuv tootja ei saa lootma jääda Hiina odavale, kuid tihti ebastabiilse kvaliteediga allhankele, mille tarneaeg Euroopasse on üldjuhul 2 kuud: „Meie teeme asju, mida kliendid tahavad *just-in-time*. Hiina tootja on konkurent sel juhul, kui lõpptoote tootmine sinna üle viiakse.”

⁵¹ AS Viljandi Metall 2005.aasta majandusaasta aruanne.

⁵² AS Maru Metall 2005.aasta majandusaasta aruanne.

Teise olulise konkurentsieelise rahvusvahelisel tasemel toodi intervjuudes välja soodne hinna-kvaliteedi suhet ning Eesti soodsat geograafilist asukohta, mis võimaldab kasutada suuregabariidiliste masinate transpordiks meretransporti. Veel pidasid osad intervjuueeritud ettevõtted oma konkurentsieeliseks mitmekülgset seadme-parki, mis võimaldab töödelda nii peenmehaanika detaile kui ka suuri metallkonstruktsioone, s.o. täita väga erilaadseid tellimusi. Üldjuhul nägid ettevõtted konkurentsieeliseid lähiaastatel püsivatena, s.o. kindel kvaliteet kliendile vastuvõetava hinna juures.

Kokkuvõtlikut:

- Nõudlus on nii sise- kui välisturul on tugev; kui masinaehituses domineerib välisnõudlus, siis koduturul on nõudluse kasvu üheks peamiseks mootoriks ehitusturu kasvav nõudlus metalltoodete järele;
- Peamiseks eksportturgudeks on jätkuvalt Põhjamaad, eeskätt Soome ja Rootsi, ehkki müüügeograafia on mitmekesisumas;
- Tugev nõudlus aitab kaasa tellimuste portfelli „kvaliteedi” paranemisele (sh. seeriatoodangu osakaalu kasv) ja soodustab ka tehnoloogilist arengut ning seeläbi tööstusharu konkurentsivõime kasvu.

2.3.4. Koostöö, sidus- ja teenindavad sektorid

Arenemas on riigisisesed tootmisvõrgustikud. Suurenenud on nende ettevõtete hulk, kellel on olemas püsiv allhankijate ring ning kellel on olemas teadlik allhankepoliitika või allhanke juhtimisega tegelev osakond. Allhankevõrgustiku arendamisel on aktiivsemad lõpptooted tootvad ettevõtted ning hinnast olulisemat rolli partnerite otsingul mängivad sarnane arusaam tootmise korraldamisest ja sarnane organisatsioonikultuur. Taoliste koostöövõrgustike juhtetevõtted on suuremad ja rahvusvaheliselt tugevama konkurentsivõimega ettevõtted. Paralleelselt tellimuste liikumisega toimub ka teadmiste ja kogemuste siire allhanget teostavatesse ettevõtetesse.

Kuna allhanketeenust pakkuvate metallitoodete tootjate tootmisvõimalused (töödeldavate detailide mõõtmed, võimalikud operatsioonid jms) teatud määral kattuvad, siis kombineerivad ettevõtted (välis)tellimuste kõrgperioodidel või teatud tehnoloogia puudumisel⁵³ tootmisvõimsusi ja tellivad teistelt ettevõtetelt tootmisteenus.

Lisaks tootmisele teevad ettevõtted koostööd ka (välis)turunduses, ent koostöö aktiivsust hinnatakse ebapiisavaks. Üheks ühistegevuse näiteks on ühisstendid lähiregiooni allhankemessidel (Alihankinta, ELMIA Subcontractor), seda kas Eesti Masinatööstuse Liidu egiidi all või harvem ettevõtete omavahelise ühistegevuse tulemusena. Mõned ettevõtted on vahendanud ka Eesti Masinatööstuse Liidu kaudu välismessidelt kogutud kontakte, mis ei haaku ettevõtte enda majandustegevusega.

Üldlevinud probleemina joonistus intervjuude käigus välja tehniliste tugiteenuste (sh. seadmete hooldus, juhtimisinfosüsteemide arendus ja hooldus, kulumaterjalide pakkumine jms) puudulik kättesaadavus, mis on Tallinnast kaugemal asuvate ettevõtete jaoks teistest pisut aktuaalsem. Kuna metalli- ja masinatööstus on jõudmas arengufaasi, kus tootlikkuse kasvu peamiseks allikaks on paralleelselt tehnoloogia uuendamisega tootmise parem planeerimine ja juhtimise oluline kaasajastamine, siis tunnevad ka Tallinnas asetsevad ettevõtted puudust vastavatest professionaalsetest tugiteenustest. Nii tuleb tootmise planeerimise tarkvara juurutamisel kohalike spetsialistide puudumisel osta nõustamisteenus sisse Euroopast (nt Saksamaalt või Rootsist).

Kuna valimisse kuulusid sektori juhtivad ettevõtted ja tööjõupuudus on juba viimasel paaril aastal olnud üheks põletavamaks probleemiks, siis oli üllatav, et enamusel ettevõtetel puudus süstemaatiline koostöö kutse-

⁵³ Üldjuhul ettevalmistus- ja lõppviimistlusfaasis, harvem masintöötuse puhul.

haridusasutustega. Kui teatud juhul on see osaliselt selgitatav kutsehariduses toimunud muudatustega, mille tulemusena on ettevõtte asukohale lähima(te)s õppeasutustes kaotatud metallerialade õpe, on suuremaks probleemiks siiski ettevõtete vähearenenud personalipoliitika. Ettevõtted on teadvustanud praktikakohtade pakkumise potentsiaali uute töötajate leidmisel kuid ühiste aktiivsemate haridusalaste sammudeni ei ole siiski veel jõutud.

Eelöeldust tulenevalt ei ole ka eriti üllatav, et ülikoolidega tehakse koostööd väga vähe. Põhjuseks on siinjuures ülikoolidele „väärilise ülesande puudumine” ehk ettevõtted ei suuda sõnastada ülikoolidele konkreetset uurimis- ja arendustegevuse alast tellimust, veelgi vähem on aga võimelised ise arendustegevuses aktiivselt osalema. Koostöö ülikoolidega on seetõttu üldjuhul pigem mitteametlik ja konsultatiivse iseloomuga: näiteks koostöö endise magistratöö juhendajaga vmt.

Lepinguline koostöö Tallinna Tehnikaülikooliga toimus valimisse kuulunud ettevõtetest siiski kolmel ettevõttel, sealjuures kahel ettevõttel oli koostöö eesmärgiks uute toodete turule toomine. Kui Tallinna Tehnikaülikooli Masinaehituse instituut on koostöös ettevõtetega viimase 5 aasta jooksul viinud läbi kümnekond arendusprojekti, siis Eesti Maaülikooli puhul teave sellistest projektidest puudub.

Eesti Masinatööstuse Liidu tegevusega on intervjueeritud üldjuhul rahul. Katusorganisatsioon on sektori seisukohalt representatiivne – sinna kuulub enamuse sektori suurematest tööandjatest. Eesti Masinatööstuse Liit on algatanud liikmete heaks mitmeid olulisi projekte, sealhulgas:

- INNOMET II projekt, mille eesmärgiks on kaardistada tööjõuvajadus Eesti masinatööstuses ning olla eestvedajaks kutseharidussüsteemi lähendamisele ettevõtlusega; projekti tulemusena arendatakse välja andmebaas, kus ettevõtjad saavad määratleda oma tööjõuvajaduse ning haridusasutused valmistada ette koolituskursusi vastavalt ettevõtete vajadustele;
- INNOCLUS projekt, mille eesmärgiks on aidata kaasa masinatööstuse klasteri arengule ja mille üheks tähtsamaks tulemuseks on ettevõtete tootmisvõimaluste andmebaasi väljaarendamine, mis omakorda võiks kaasa aidata tarneahelate optimeerimisele, s.h. allhankevõrgustike arengule.

Kokkuvõtlikult:

- Ettevõtete omavaheline koostöö toimub peamiselt tootmis- ja vähesel määral turundustegevuse pinnal; strateegilisem koostöö haru konkurentsieeliste edasiarendamiseks ei kuigi ole intensiivne, ehkki intervjuude käigus mõnsid ettevõtjad vajadust senisest palju rohkem koostööd teha;
- Tööjõupuudusele vaatamata teevad kutseõppeasutustega püsivamalt koostööd vaid üksikud ettevõtted; koostöö kõrgkoolidega on veelgi juhuslikum, kuigi ettevõtjad avaldasid intervjuude käigus valmisolekut koostöö algatamiseks ja arendamiseks;
- Teatud probleeme esineb ka tootmise tugiteenuste kättesaadavusega; siin näevad ettevõtjad vajadust näiteks Eesti Masinatööstuse Liidu poolse sekkumise järele, mis võimaldaks koondada ettevõtete vajadusi, eestindada tootmise planeerimise tarkvara jmt.

2.3.5. Konkurents ja majandusharu struktuur

Eesti metallitöötlemisettevõtete peamine roll on rahvusvahelises allhankeahelas teatud detailide tootmine vastavalt spetsifikatsioonidele, kvaliteedinõuetele jmt. Töösõlmede koostet oodatakse siinsetelt ettevõtetest vähem ja masinate koostamist veelgi harvem. Insener-tehnoloogide panus piirdub üldjuhul tellijate toodete evitamise, sh ka rakiste arendamine. Vähesel määral pakutakse siiski ka täisteenust, mille üheks osaks on kliendi toote ümberprojekteerimine omahinna alandamise eesmärgil.

Masinaehituse poolel on siiski samas toimunud ka positiivseid arenguid. Suurenenud on ettevõtete oma välja-
töötluste osakaal, mida turustatakse välisturgudel oma kaubamärgi all. Palmse Mehaanikakoda OÜ⁵⁴, mis
toodab metsatöömehaanika kaubamärgi PALMS all, on heaks näiteks ettevõttest, mille väljatöötused eristuvad
rahvusvahelisel turul töökindluse ja eksploatatsioonimugavuse poolest ning mille majandustegevust kirjelda-
vad suhtarvud (nt käive ja lisandväärtus töötaja kohta) on lähenemas Euroopa Liidu keskmisele tasemele.

Kuna Eesti metalli- ja masinatööstuse ettevõtted on integreeritud tugevalt Põhjamaade masinaehitusettevõtete
tootmisvõrgustikesse, siis tuleneb sellest omavaheline konkurents välistellimuste saamiseks. Oma tootmis-
võimaluste vastavate tellimuste nimel konkureerivad nii siinsed raaljuhitavatel tööpinkidel detailide
lõiketöötlust pakkuvad ettevõtted kui ka suuregabariidilisi keeviskonstruktsioone tootvad ettevõtted. Kuna
terve rida kliente näevad Eestit vaid odavat tööjõudu müüva riigina, siis on küllaldaselt juhtumeid, kus
tellija initsieerib siinsete ettevõtete vahel võistupakkumise, mille tulemusena tellimuse võitnud ettevõtte
pakub tootmisteenust nullkasumiga või teatud juhtudel (nt. madalama koormusega perioodidel) isegi alla
tegelikku omahinda.

Selline konkurents on mitmete intervjueritute arvates tööstusharule tervikuna ohtlik, kuid ettevõtjate seisu-
kohad erinevad selles osas, kas püüda jõuda sarnaste tootmisvõimalustega ettevõtete vaheliste hinnakujunduse
alaste kokkulepeteni või jätta hinnad puhtalt turujõudude reguleerida. Turu iseregulatsioonile lootmise kasuks
räägib lootus, et *dumpingut* tegevad ettevõtted kukuvad varem või hiljem turult välja ning turg puhastub.
Koostöö kasuks räägib samas see, et hinnakokkulepped toovad majanduslikku kasu kõigile osapooltele
ning seeläbi tekib vahendeid investeeringute tempo kiirendamiseks, mis omakorda tõstab sektori konku-
rentsivõimet.⁵⁵

Samas nendivad mõned ettevõtted, et iga kaotatud tellimuse puhul näevad juhtimise siseprotseduurid ette
analüüsi, mille kõigus peaks selguma põhjus, miks tellimusest ilma jääd. Kui analüüs toob esile mõne puuduse,
mille kõrvaldamine võimaldab organisatsiooniliste ümberkorralduste tulemusena tõsta tulevikus tööviljakust
ja alandada tootmise omahinda, on võistupakkumisel olnud positiivne mõju ettevõtte konkurentsivõimele.
Hinnakokkulepete kehtestamisel oleks aga oht kirjeldatud puuduste likvideerimise võimalustest mööda
vaadata.

Ettevõtjad teadvustavad samas, et inseneriteenuste pakkumise tähtsus lähiaastatel kasvab. Strateegiliseks
eesmärgiks on suurendada koostetööde osakaalu nii masinaosade kui ka tervikmasinate koostamise valdkonnas.
Kuna osad kliendid on oma koostetehastest loobumas, siis pakub see Eesti ettevõtetele juhu kui nende
organisatsioon ja logistika on piisaval tasemel, uusi arenguvõimalusi. Koostetööde osakaalu suurenemine
eeldab lisaks tellijate usaldusele, mis tekib aastatega, ka senisest suuremat insener-tehnoloogide panust toot-
mises. Koostamisel tekib kasum peamiselt seeriatoodangu edukast evitamisest, sh nt tehnoloogia arendamisest,
koosterakistuse arendamisest jms Vastava erialase ettevalmistusega tööjõu (nt instrumentaal-lukksepad)
nappus on juba praegu oluliseks probleemiks.

Suurematel ettevõtetel on olemas oma arendusosakond ja selle tugevdamist peetakse üheks olulisemaks tegevus-
suunaks. Ettevõtjad usuvad, et mitmekülgset ja unikaalset seadmeparki omades on neil võimalik asuda aja
jooksul ka koostama suuregabariidilisi ja võrdlemisi keerukaid masinaid, ehkki seda välistellija kaubamärgi
all. Masinate koostamine eeldab siiski praegusega võrreldes nii ettevõtete tehnoloogilise võimekuse suurene-
mist kui suurt kvalitatiivset edasiminekut logistika juhtimisel. Nagu eespool viidatud, on kahjuks aga üha
teravamaks probleemiks kõrgema haridusega inseneride puudus.

Konkurents vaba tööjõu eest on seetõttu praeguses arengufaasis olulisemgi kui konkurents klientide nimel.
Nii avaldas üks intervjueritustest arvamust, et lähiaastate peamiseks ohuks on see, et „*masinatööstuse
tööjõuturg läheb üleostmise strateegiale, millega saaks turustruktuur väga tugevalt kannatada, kuna väiksemad
ettevõtted kukuvad turult välja.*” Teatud Eesti piirkondades, kus on kutsehariduse profiil muutunud selliseks,

⁵⁴ www.palms.ee/?page=3&

⁵⁵ Eesti Vabariigi konkurentsiseadus keelab konkurentsi kahjustava ettevõtjate vahelise kooskõlastatud tegevuse, sh. hinnakokkulepped.

et metallerialadel uusi spetsialiste ei koolitata, on konkurents tööjõuturul muutunud väga teravaks. Selle tulemusena on tööliste kaadri volavus jõudnud osades ettevõtetes 40-50% lähedale.

Sellistes tingimustes on ettevõtetelt investeringuid inimkapitali arendamisse raske oodata, küll aga tunnevad ettevõtted olulisi reserve olevat palga- ja motivatsioonisüsteemide arendamisel. Suur osa ettevõtetest on seoses tööjõuturul toimuvaga juba pööranud suurt tähelepanu motivatsiooni- ja palgasüsteemide arendamisele, eesmärgiga tõsta tootlikkust. Ettevõttesiseste reformidega kaugemale jõudnud ettevõtted on suutnud saavutada mitu eesmärki korraga – juhtimise korrastumine, kõrgem tootlikkus ning kõrgem palgatase.

Üks ettevõtjatest võttis konkurentsituatsiooni kokku järgmiselt: „*Tööjõu nappuse tingimustes on Eestis selged eelised neil ettevõtetel, kes on üksnes välisettevõtete tootmisüksuseks. Välisomandis olevad ettevõtted peavad üle oluliselt väiksemat struktuuri (administratsioon, haldus) kui kohalikud lõpptootete tootmisele suunatud ettevõtted (administratsioon, haldus, turundus). Eesti riigi liberaalsus on sellises kontekstis pisut vastutustundetu.*”

Kokkuvõtlikult:

- Tugev sise- ja välisõudlus on loonud situatsiooni, kus ettevõtete omavaheline konkurents avaldub kõige tugevamalt tööjõuturul;
- Kasvavad tööjõukulud toovad kaasa vajaduse investeerida põhivarasse ja viia läbi jõulisi organisatsioonilisi reforme, sh arendada motivatsiooni- ja palgasüsteeme;
- Eesti Masinatööstuse Liit on aktiivne ja on juhtimas projekte, mis eesmärgi kohaselt aitavad kaasa tarneahelate arengule ning kutsehariduskoolide ja ettevõtete koostööle.

2.3.6. Avalik poliitika

Intervjueeritud ettevõtjate hinnangul puudub Eesti riigil süstemaatiline poliitika tööstuse arendamiseks. Täna on oludes on ettevõtjate jaoks suurimaks probleemiks hariduspoliitika, mis on liigselt suunatud sotsiaali- ja humanitaaraladel kõrghariduse pakkumisele ning ei taga samas tööstusele vajalike tööjõu olemasolu. Masinatööstuse pika-ajalised arenguväljavaated on Eestis tänu asukohale ja traditsioonidele üldiselt soodsad, siis ei valmistata puuduliku hariduspoliitika tulemusena sektorile ette piisaval hulgal vajaliku kvalifikatsiooniga spetsialiste. „*Riik peaks juhtima tööjõupuudust, sealhulgas koguma ettevõtteilt andmeid täitmata kohtade kohta ja töötama välja riikliku kava nende täitmiseks. Vajalik on ettevõtete osalemine selles protsessis.*”

Teatud juhtudel ei vasta nõuetele ka pakutava hariduse tase. Intervjueeritute hinnangul peaksid kutseõppeasutuste õpetajad käima regulaarselt ennast täiendamas suuremates tööstusettevõtetes. See võimaldaks õpetajatel tutvuda moodsa metalli- ja masinatööstusettevõtte juhtimise probleemidega ning viia kutseõppe kvaliteet sisuliselt paremini vastavusse ettevõtjate ootustega. Nii näiteks on teatud Eesti regioonides on kutseharidusreformide käigus sisuliselt lopetatud metallerialade õpetamine, ehkki regioonis on vastavas valdkonnas tegutsevaid elujõulisi ettevõtteid. Sellistes tingimustes on kahjuks ka ettevõtetel keeruline täiendõppe organiseerimisel initsiatiiv haarata.

Need probleemid ei ole aga kahjuks ettevõtjate sõnul omased ainult kutseharidusele: „*Kõrgharidusega spetsialistide ettevalmistuse madal tase on hetkel tootlikkuse tõstmisel suureks probleemiks. Elementaarne mõistete aparatuur on tihti tundmatu. Näiteks on 'lean manufacturing' tootmise planeerimise ideoloogiana isegi TTÜ-s täiesti mitteõpetatav. Sama kehtib laomajanduse planeerimise kohta.*”

Mõned ettevõtjad avaldasid selles kontekstis arvamust, et väheneva rahvastikuga Eesti peaks näiteks Rootsi ja Norra migratsioonipoliitikast õppides enam mõtlema võõrtööjõu sisse toomisele. Selleks, et parandada

kriitiliste töökohtade osas ettevõtete konkurentsipositsiooni võrreldes välisriikide (nt Soome) palgatasemetega, tuleks samuti kaaluda maksuvabastuse kehtestamist töökohtadele, mida ei ole olnud võimalik siseriiklikult 3 kuu jooksul täita.

Selleks, et tõsta Eesti ettevõtete atraktiivsust konkurentsivõimeliselt Soome tööandjatega peaks riik ettevõtjate arvates samuti lihtsustama töötajatele mitterahaliste hüvede pakkumist, sh näiteks mõnekümne kilomeetri kauguselt tööl käivatele tööliste transpordikulude kompenseerimine, sooja lõunasöögi pakkumine, sportimisvõimaluste loomine jms.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse teenuseid oli kasutanud enamus ettevõtetest. Peamiselt kasutati koolitustoetusi, infrastruktuuri arendamise toetusi, ekspordiplaani koostamise ja elluviimise toetusi ning tootearendustoetusi. EAS-i toetuste taotlemise puhul ei osanud intervjueritud ettevõtete juhid mingeid erilisi probleeme välja tuua. Mainimist leidis siiski liigne bürokraatlikkus ning see, et venekeelse tegevjuhtkonnaga ettevõtetele on toetuste taotlemine kvaliteetse nõustamisteenuse ebapiisava kättesaadavuse tõttu keerulisem.

Pea kõik ettevõtted toetasid ideed, et riik peaks kaasfinantseerima uute metallitöötlemispinkide soetamist. Keskustest väljaspool tegutsevad madalama tehnoloogilise tasemega ettevõtted põhjendasid riigi toetuse vajadust sellega, et „tänapäevast masinaehitust ei saa ellu viia aastakümneid vanade masinatega, samuti ei õnnestu nendega teenida piisavalt kasumit uute jaoks”. Samuti toodi välja, et teadaolevalt toetavad nii Soome, Saksamaa kui Läti oma tootjate masinate ja seadmete oste.

Infrastruktuuri arendamise toetus võiks ettevõtjate arvates olla kättesaadav ka suurettevõtetele, kelle investeeringute mahud tootmisbaaside kaasajastamisel on väga suured, kuid samas on suur ka mõju regiooni majandusele ja keskmisele palgatasemele. Eksporditoetuste reeglite osas tehti ettepanek, et messitoetus võimaldaks osaleda enam rohkem üle-Euroopalistel, mitte ainult regionaalsetel messidel.

Riiklike inspeksioonide (töökaitse jms) kohta leidsid ettevõtted, et suureks puuduseks on kiiresti muutuva seadusandluse alase info puudulik vahendamine ettevõtetele. Vaid üksikutes piirkondades on riiklike ametkondade suhtumine ettevõtetesse toetav ja konsultatiivset laadi. Enamasti avaldub intervjueritud ettevõtjate hinnangul kahjuks ka väikeste rikkumiste avastamisel sanktsioonidele ja karistustele suunatus, mida ettevõtted omakorda peavad oma ettevõtlikkuse õigustamatuks takistamiseks.

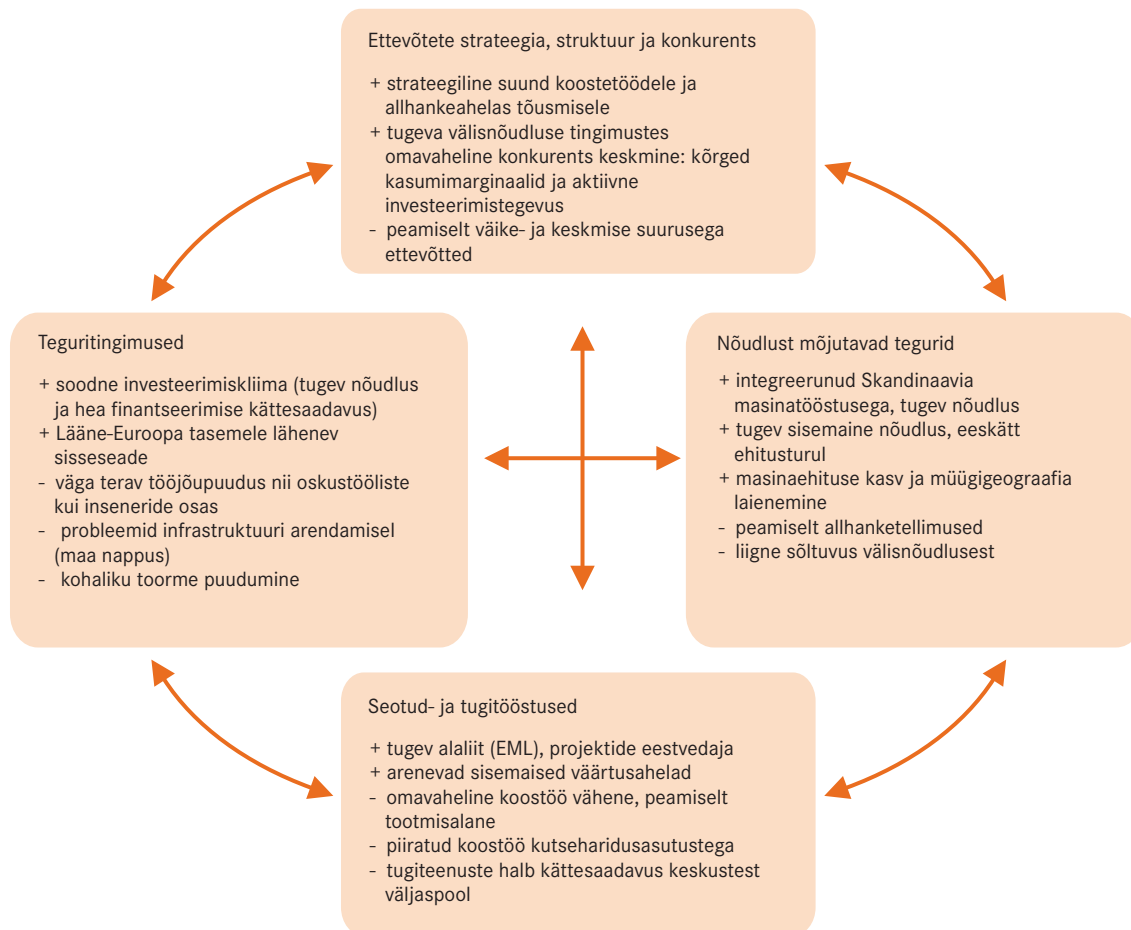
Kohalikest omavalitsustelt ei osanud ettevõtted eriti midagi oodata. Peamiste teemadena kerkisid esile planeeringute küsimused, mis on teinud teatud juhtudel ettevõtte edasise laienemise olemasolevas asukohas keeruliseks.

Kokkuvõtlikult:

- Eesti metalli- ja masinatööstuse arengu üheks peamiseks kitsaskohaks – kvalifitseeritud tööjõu puuduse – kõrvaldamine eeldab riigilt senisest süstemaatilisemat tegevust nii kutse- kui kõrghariduse arendamisel;
- Tehnoloogilise *lock-in*-i vältimiseks tuleks kaaluda riigipoolset toetust tehnoloogia soetamisele väiksemates ettevõtetes, kombineerides sellist toetust vajadusel ettevõtte restruktureerimisega, mis aitaks ettevõttel liikuda suurema lisandväärtusega ning seeriatoodangu suurema osakaaluga tegevusaladele;
- Ettevõtjad soovivad samuti tööjõuturul lühialaliste meetmete rakendamist, mis võimaldaksid tootlikkuse piiratud kasvupotentsiaali tingimustes konkureerida välisettevõtetega oskustööliste ja spetsialistide palkamisel (maksusoodustus välismaiste spetsialistide värbamisel, töötajatele sportimisvõimaluste pakkumisel jmt).

2.3.7. Kokkuvõte

Joonis 11. Eesti metallitööstuse ja masinaehituse olulisemad tugevused ja nõrkused



2.4. Tekstiili- ja rõivatööstus

Lehar Kütt

2.4.1. Sissejuhatus

Tekstiili- ja rõivatööstust kajastatakse rahvusvahelises NACE klassifikaatoris vastavalt koodide 17 ja 18 all, kusjuures mõlemad nimetatud jaotised jagunevad mitmeks alajaotiseks. Kuigi Statistikaameti rõivatootmise andmed sisaldavad ka karusnaha töötlemist ja värvimist ning karusnaha tootmist käesolev uuring neid tegevusalasid eraldi ei käsitle. Selline üldistus ei vähenda siiski analüüsi usaldusväärsust, kuna karusnaha töötlemisega seotud aladel tegutses 2004. aastal Eestis vaid 10 ettevõtet, mille realiseerimise netokäive oli alla 50 miljoni krooni, mis on alla 1,7% tegevusala käibest (sh nahkrõivaste tootmine). (Tabel 18)

Tabel 18. **Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete majandustegevus jooksevhindades 2004. aastal.**

	Ettevõtete arv	Keskmine tööga hõivatud isikute arv	Realiseerimise netokäive, tuhat krooni	Eksport, tuhat krooni	Puhaskasum, tuhat krooni	Lisandväärtus, tuhat krooni	Töövijakus töötaja kohta netokäibe alusel, tuhat krooni
Tekstiilitootmine	190	11083	4574510	3686897	224342	1416428	414
Tekstiilkiu ettevalmistam. ja ketramine	9
Riidekudumine	8
Tekstiili viimistlem.	5	195	124132	56474	1173	40892	640
Valmis tekstiiltoodete tootmine, v.a rõivad	79	3480	1886664	1483464	153604	522572	545
Muu tekstiilitootmine	28	877	426814	286477	18379	118977	492
Silmkoe- ja heegelkanga tootmine	1
Silmkoe- ja heegeltoodete tootmine	60	930	194657	132335	10661	88165	213
Rõivatootmine, karusnaha töötlemine ja värvimine	398	12460	3000512	1981831	80113	1127996	243
Nahkrõivaste tootm.	6
Muude rõivaste ja rõivalisandite tootm.	382	12265	2948942	1937129	75725	1107610	243
Karusnaha töötlemine ja värvimine; karusnahatoodete tootmine	10

Allikas: Statistikaamet, september 2006.

Tekstiili- ja rõivatööstus on Eestis pikkade traditsioonidega tööstusharu. Mitmete küsitletud tekstiiliettevõtete ajalugu ulatub 20. sajandi algusesse ning rõivatööstusettevõtete puhul 20. sajandi keskpaika. Ajalooliselt on tekstiili- ja rõivatööstus olnud Eesti üks olulisemaid töötleva tööstuse harusid. Viimase 15 aasta jooksul on tekstiili- ja rõivatööstuse hõive moodustanud 15-20% töötleva tööstuse hõivest, olles 2005. aastal 15,6%.

Töötajate absoluutarvudes on sektori hõive vähenemine ilmekam, 1989. aastal oli sektoris hõivatud 36100 inimest, 2005. aastal vaid 20600. Ka tööstustoodangus on tekstiili- ja rõivatööstuse osakaal vähenenud. Kui 1992. aastal andis tekstiili- ja rõivatööstus 17,7% töötleva tööstuse toodangu mahust, siis 2004. aastal vaid 9,0%.⁵⁶ (Tabel 19)

Tabel 19. **Tekstiili- ja rõivatööstuse osakaal Eesti töötlevas tööstuses ja majanduses 2004. aastal.**

	Tekstiilitööstus	Rõivatööstus
Osakaal töötleva tööstuse lisandväärtuses	6,5%	5,2%
Osakaal töötleva tööstuse toodangu müügis	5,8%	3,2%
Osakaal töötleva tööstuse ekspordis	8,9%	4,3%
Ekspordi osatähtsus müügis	82,1%	70,5%
Osakaal töötleva tööstuse investeeringutes	5,3%	2,0%
Osakaal töötleva tööstuse hõives	7,4%	8,2%
Suhe keskmisesse palka	72,0%	70,0%

Allikas: Statistikaamet, september 2006.

Nii Eesti tekstiili- kui rõivatootmise kasv (vastavalt 39% ja 2,3%) on olnud viimasel viiel aastal siiski märksa kiirem kui Euroopa Liidus keskmiselt (vastavalt 16% ja -26%).⁵⁷ Eesti tekstiili- ja rõivatööstussektoris tegutses 2005. aastal kokku 546 ettevõtet. Ettevõtete arv on seejuures püsinud mõlemas tööstusharus viimase 7-8 aasta jooksul pea muutumatu. (Tabel 20)

Tabel 20. **Ettevõtete arv Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses.**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
ettevõtete arv tekstiilitööstuses	180	167	180	169	160	170	190	177
ettevõtete arv rõivatööstuses	379	425	392	403	380	405	398	369
KOKKU	559	592	572	572	540	575	588	546

* 2005. aasta andmed on koostatud tööstuse kiirstatistika põhjal.

Allikas: Statistikaamet, september 2006.

Eesti tekstiili- ja rõivatööstus on üsna kontsentreerunud tööstusharu ning 20 suurema ettevõtte käive moodustab suure osa kogu valdkonna käibest, ekspordist ja hõivest. Suuremad tekstiilitööstuse ettevõtted AS Wendre, Kreenholmi Valduse AS, OÜ Pärnu Linavabrik, AS Toom Tekstiil, AS Mistra-Autex jt toodavad peamiselt kodutekstiile ja tehnilisi tekstiile ning asuvad Pärnumaal, Viljandimaal, Harjumaal ja Ida-Virumaal. Suurimad rõivatööstuse ettevõtted on Baltika ja Klementi Tallinnas ning Sangar ja Ilves-Extra Tartus.⁵⁸

Intervjuude valimi koostamisel oli eesmärgiks kajastada võimelikult mitmekesist ettevõtete spektrit: hõlmata ettevõtteid erinevatest alamsektoritest, erinevatest maakondadest, erineva suuruse ning vanusega. (Tabel 22)

⁵⁶ Statistikaamet, september 2006.

⁵⁷ Euroopa Rõiva- ja Tekstiililiit (EURATEX), <http://www.euratex.org/>

⁵⁸ 2005. aasta majandusülevaade, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium & Rahandusministeerium. Tallinn 2006.

Tabel 21. Küsitletud ettevõtete jaotus geograafiliselt, tegevusala, töötajate ja asutamisaja järgi.

Tegutsemiskoht		Tegevusala		Suurus		Asutamisaeg	
Pärnumaa	6	tekstiilkiu ettevalmistamine ja ketramine	2*	kuni 9 töötajat	0	enne 1992. a.	7
Harjumaa	3	riidekudumine	1	10 - 49 töötajat	4	1992 - 2000	9
Viljandimaa	3	valmis tekstiiltoodete tootmine, v.a rõivad	5	50 - 99 töötajat	6	peale 2000. a.	1
Läänemaa	2	muu tekstiilitootmine	2	100 - 249 töötajat	3		
Lääne-Virumaa	2	silmkoe- ja heegelkanga (trikookanga) tootmine	1	üle 250 töötaja	4		
Raplamaa	1	silmkoe- ja heegeltoodete tootmine	1				
		muude rõivaste ja rõivalisandite tootmine	6				

* Üks küsitletud ettevõtte tegeleb tekstiilkiu ettevalmistamise ja ketramise ning riidekudumisega.
Allikas: Autor.

Suurimad valimis esindatud ettevõtted on pika tegutsemisajalooga. Need on juba nõukogudeajal või varemgi tegutsenud firmad, mis erastati üldjuhul töötajatele (juhtkonnale). Mõnes ettevõttes on erastamisjärgne omanikestruktuur üldjoontes püsima jäänud, kuid mitme ettevõtte puhul on osaliselt või kogu osalus müüdnud edasi välisinvestoritele. 17-st intervjueritud ettevõttest on väliskapitali kaasatud üheksasse. Neist kuue puhul on väliskapitali osalus enam kui 80%, kolme ettevõtte puhul jääb väliskapitali osalus alla 50%. Kuna Eesti tekstiili- ja rõivatööstuses on levinud allhange selle erinevates vormides (sh *full price* allhange⁵⁹) ning 70% toodangust eksporditakse, siis on peaaegu kõikidel edukamatel ettevõtetel oluline välispartner, kelle tellimused on äriedu seisukohalt äärmiselt olulised.

2.4.2. Tootmissisendid

Tekstiili- ja rõivatööstuse arengu lähemal analüüsimisel on oluline panna tähele põhimõttelist erinevust nende kahe tööstusharu vahel: tänapäevane tekstiilitööstus on valdavalt kapitalimahukas tööstusharu, kus tootmisprotsess märksa enam automatiseeritud kui rõivatööstuses. Rõivatööstus on seevastu jätkuvalt suhteliselt tööjõumahukas haru, kus tehnoloogia põhiliste tootmisprotsesside suuremaks automatiseerimiseks lihtsalt puudub. Eelöeldut illustreerib ilmekalt ka erinev toodangu maht töötaja kohta, mis oli Eesti tekstiilitööstuses 2004. aastal 404 903 krooni ja rõivatööstuses 206 087 krooni. Töötleva tööstuse keskmine toodang töötaja kohta oli samal perioodil 605 724 krooni. Tekstiilitööstuse poolt loodud lisandväärtus töötaja kohta oli 2004. aastal 128 311 krooni, rõivatööstuses 91 373 krooni ning töötlevas tööstuses keskmiselt 168 905 krooni.⁶⁰

Tekstiili- ja rõivatööstuse mahajäämus Eesti keskmisest palgast on seejuures aastate lõikes suurenenud. Kui 1997. aastal moodustas keskmine palk tekstiilitööstuses 87% Eesti keskmisest palgast, siis 2005. aastal vaid 71%. Rõivatööstuses on mahajäämus veelgi suurem: vastavalt 1997. aastal 81% ja 2005. aastal 65% Eesti keskmisest palgast. Eesti keskmine brutopalk suurenes 2005. aastal 10,8% ja töötlevas tööstuses koguni 12,4%, kusjuures tekstiilitööstuses oli palgatus 8,1% ja rõivatööstuses vaid 3,3%. Keskmisest madalamate palkade peamiseks põhjuseks on töötleva tööstuse keskmisest - ja rõivatööstuses on ka tootlikkus töötaja kohta töötleva tööstuse keskmisest oluliselt madalam tööjõu tootlikkus.

⁵⁹ täisallhange (FP – *full price*). Täitja hangib kõik vajaminevad materjalid vastavalt tellija ettekirjutustele, sooritab juurdelõikuse ning valmistab terviktooted. Kogu materjalide hankimise ning kasutamise seonduv risk täitjal. Kogu tootearendus tellijalt (Triin Anette Kaasik. Eesti rõiva- ja tekstiilitööstuse konkurentsivõime Euroopa Liidus. Magistriprojekt).

⁶⁰ Statistikaamet, september 2006.

Kui 2003. ja 2004. aasta võrdluses suurenes tekstiilisektori hõive 7,2%, siis 2005. aastal vähenes see eelneva aastaga võrreldes 22,1%. Ilmselt mõjutasid 2005. aastal enim tekstiilitööstuse hõivet koondamised Baltex 2000-s ja Kreenholmis, mille töötajate arv vähenes vastavalt 600 ja 800 inimese võrra. Rõivatööstuses toimusid aga tekstiilisektorile vastupidised arengud, kus 2003. ja 2004. aasta võrdluses tööhõive vähenes 9,4% ning 2005. aastal suurenes eelnevaga võrreldes 19,1%. Sarnased kõikumised kajastuvad ka toodangu mahus: tekstiilitööstuse toodang vähenes 2005. aastal eelneva aastaga võrreldes 9,0% ja rõivatööstuse toodang suurenes 11,6% (kuigi samas rõivatööstuse käive vähenes 4,2%).

Madalad palgad ja küllalt pingeline töö tingivad selle, et järjest vähem inimesi soovib tekstiili- ja rõivatööstuses töötada. Mitmed ettevõtjad leiavad, et surve palgatõusuks on niivõrd suur, et lähematel aastatel ei suudeta töajõu värbamise osas enam konkurentsis püsida. Ootusi kõrgemale palgale suurendab keskmise palga kiirem kasv teistes majandusharudes ning töajõu vabast liikumisest Euroopas tulenev võimalus välismaale tööle asuda. Palgatõus ning töajõu kättesaadavus mõjutab tekstiilitööstusest enam suurema käsitöö osakaaluga rõivatööstust. Üldjuhul peeti töajõupuudust siiski olulisemaks probleemiks kui selle kallinemist. Puudus on nii lihttöolistest kui spetsialistidest ja keskastme juhtidest; väga raske on leida kvalifitseeritud õmblejaid, meistreid, tehnolooge, mehaanikuid jne.

Mitmed ettevõtted nimetasid töajõu puudust ja selle kallinemist kui olulist motivatsiooni ettevõttes uuenduste elluviimiseks. Töajõuga seonduvalt on muudatuste eesmärgiks eelkõige tootlikkuse suurendamine automatiseerimise ning protsesside (näiteks logistika, töökorraldus, põhitegevusele keskendumine jne) efektiivsema korraldamise kaudu.

Mitmed peamiselt välisomanikega ettevõtted arvasid, et töajõukulude jätkuv kasv võib kaasa tuua kogu ettevõtte või tootmise madalamate töajõukuludega riikidesse kolimise. Samas vähendab lähiajal kolimise tõenäosust see, et Eestis on alles hiljuti tootmine ladusalt käima saadud ning terve tootmisettevõtte teise riiki kolimine on küllalt keerukas ja kulukas ettevõtmine. Paar ettevõtjat väljendasid arvamust, et ettevõtte ise jääb küll Eestisse, kuid järjest enam hakatakse tootmist madalamate töajõukuludega riikidest allhanketeenusena sisse ostma.

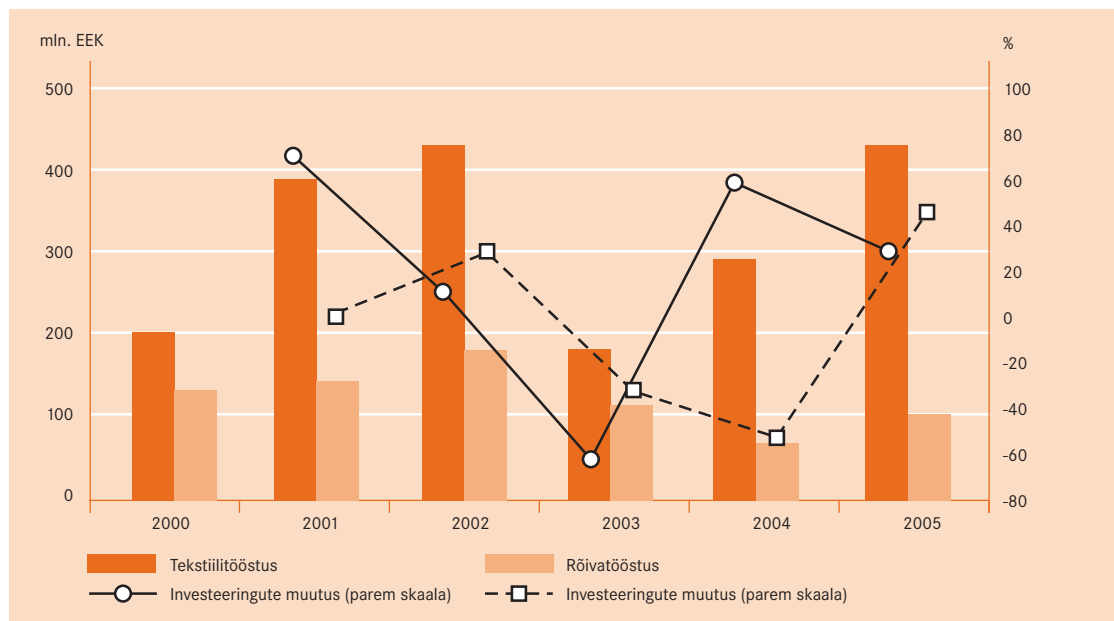
Töötajate arvu vähendamine ning tootmise suurem automatiseerimine tähendab, et alles jäävate töötajate kvalifikatsioon peab tõusma, sest üks inimene peab hakkama valdama mitme inimese tööloike. Uuenduste elluviimisel on aga peamiseks takistuseks teadmiste ja oskuste puudumine, samuti inimeste loomupärane umbusk uuendustesse. Töötajatel on eriti raske uuendusi mõista juhtudel, kui vana lahendus tundub endiselt töötavat ning uue rakendamine nõuab ümberõppimist. Tootmismahu suurendamisel on peamiseks takistuseks töajõupuudus. Ligi pooled küsitletud ettevõtjatest väitsid, et täiendava töajõu leidmisel oleks neil võimalik ka olemasolevate seadmetega toodangu mahtu suurendada.

Töajõu leidmiseks on enamus ettevõtteid üritanud teha koostööd kutsekoolidega. Tüüpiliselt piirdub see küll praktikakohtade võimaldamisega, kuid on ka ettevõtteid, mis panevad tublimatele õppuritele välja stipendiume. Kutsekoolides tekstiili- või rõivatööstusega seotud eriala omandanud noortest asuvad õpitud erialal tööle vaid vähesed. Seetõttu on enamik ettevõtetest sunnitud ise endale töajõudu koolitama, mis iseenesest ei ole keeruline, kuid suurimaks probleemiks on ettevõtjate hinnangul inimeste leidmine, kes oleks valmis õppima ning sooviks tööd teha. Tihti on vaja täiendavalt koolitada ka kutsekoolist ettevõttesse tööle asuvaid töötajaid, sest viimastel aastatel on kutsekoolide tase ettevõtjate hinnangul jäänud väga nõrgaks. Nii õpetajate kui õpilaste suhtumine koostöösse ettevõtjatega on passiivne.

Kuna kutsehariduse taset peetakse madalaks, siis toimub tekstiili- ja rõivatööstuses töötajate koolitamine valdavalt ettevõttesiseselt. Spetsialistide koolitamisel on abiks Tallinna Kergetööstustehnikum. Probleemaatiline on tehnikute koolitamine, kes hoolitseksid ettevõtete kaasaegse seadmepargi eest, sest Eestis selles valdkonnas nõutaval tasemel koolitust ei pakuta. Samuti puudub seadmete hoolduse osas usaldusväärne teenusepakkuja. On juhuseid, kus ettevõtjad on sunnitud seadmete hooldustehnikuid saatma koolitusele neisse riikidesse (näiteks Itaaliasse vm), kust seadmeid soetatakse.

Ettevõtted hindavad oma tehnoloogilist taset nii kodumaiste kui ka välismaiste konkurentidega võrreldes suhteliselt heaks, kusjuures suuremad ettevõtted on üldjuhul oma tehnoloogiliselt tasemelt väikestest tugevamad. Tekstiilitööstuse ettevõtted ei pea erinevalt rõivatööstusest oma olemasolevat tehnoloogiat üldjuhul kuigi oluliseks ettevõtte arengut takistavaks teguriks. Samuti on kõik küsitletud ettevõtted täiustanud viimastel aastatel oma seadmeparki (Joonis 12). Mitmed ettevõtted kasutavad maailma tipptasemel tehnoloogiat. Tehnoloogia areng on olnud valdavalt evolutsiooniline ning radikaalseid muutusi ei ole toimunud. Tehnoloogia uuendamisel on võetud suund eelkõige tootmisprotsesside suuremale automatiseerimisele ning seeläbi ettevõtte tootlikkuse tõstmisele.

Joonis 12. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse investeringud põhivarasse 2000-2005.



Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

Finantsvahendite leidmine, eriti investeerimiseks, on muutunud aja jooksul lihtsamaks. Eelkõige on suurenenud laenukapitali kättesaadavus. Enamus küsitletud ettevõtetest leidsid, et pankade laenupoliitika on muutunud tunduvalt leebemaks ja pangalaenu saamine põhivara soetamiseks on lihtsustunud. Samuti on avardunud võimalused käibekapitali laenude saamiseks. Enamik ettevõtteid kasutab ettevõtte arendamiseks nii laene kui ka liisingut. Laenu on raskem saada neil ettevõtetel, kel puudub tagatis näiteks kinnisvara näol. Samuti nimetas üks ettevõtte laenu saamisel piiranguna ettevõtte asumist väikeasulas, sest seal asuvat tagatis-kinnisvara hindavad pangad suuremates keskustes asuvast oluliselt odavamaks.

Spetsiifilisematesse masinatesse investeerimine on rõivatööstusettevõtete jaoks raske, sest turgu mõjutab mood, mille arengut on raske pikalt ette ennustada. Eesti rõivatööstusettevõtete tootmismahud on rahvusvahelises võrdluses samuti suhteliselt väikesed ning seetõttu ei pruugi spetsiifiline masin ennast mõistliku aja jooksul ära tasuda – seda eriti juhul, kui toodang peaks olema moes vaid väga lühikest aega. Mitmed küsitletud rõivatööstusettevõtted kurtsid, et neil ei jätku piisavalt kapitali sellistesse masinatesse investeerimiseks, mis aitaksid tootmist senisest enam automatiseerida.

Mõned ettevõtted kasutavad veel vähesel määral ka nõukogudeaegset tehnoloogiat või samast perioodist pärinevat Lääne tehnoloogiat. Vanema tehnoloogia kasutamine on õigustatud, kui see ei jää tootlikkuselt

kaasaegsele tehnoloogiale oluliselt alla ning seadmete hoolduskulud on uutega samas suurusjärgus. Tekstiili- ja rõivatööstuses on aga mitmeid protsesse, mille osas ei ole viimastel aastakümnetel märkimisväärsed tehnoloogilisi uuendusi toimunud. Uute protsessidena on lisandunud keevitamine ja liimimine, mis kohati asendavad õmblemist. Edasi on arenenud õmbluste teipimise tehnoloogia. Seadme parki uuendades soetati varem vahel ka kasutatud seadmeid, kuid sellest on liialt suureks kujunenud hoolduskulude tõttu loobutud.

Tööjõu ja tehnoloogia kõrval on tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete peamised tootmissisend mõistetavalt kangas, lõnga, vatiini, lina, furnituure; teki- ja padjatootjad ka polüesterkiudu jmt. Kuna Eestis toodetakse kogu sektoris vajaminevast toorainest vaid mõnda artiklit: pakkematerjale (kilekotid, kastid) ja etikette vms, siis enamus tootmissisendeid imporditakse (Joonis 13, lk 55). Toorainet tarnitakse nii Eestist, Ida-Euroopast (Läti, Leedu, Poola), Lääne-Euroopast (Soome, Rootsi, Saksamaa, Itaalia, Belgia, Suurbritannia, Holland, Prantsusmaa, Taani, Hispaania, Portugal) kui ka Aasiast (Hiina, Pakistan, Korea Vabariik, Taiwan, Malaisia).

Kaugematest ja madalama kulubaasiga riikidest ostavad reeglina toorainet ettevõtted, mille tootmismahud on suured ning seetõttu kaalub madalam hind suurte koguste tellimisel pikast tarneajast ja kulukamast logistikast tulenevad puudused üles. Pikkade tooraine tarnetähtaegadega saavad leppida suured tekstiilitööstusettevõtted, mille toodang on ajas suhteliselt standardne. Rõivatööstusettevõtete puhul muutub tootmises olev sortiment moevoolude vaheldumisest tulenevalt sagedamini ning nende puhul on tooraine ostmisel oluliseks argumendiks kiire tarneaeg. Eriti oluline on tooraine kiire tarneaeg neile rõivatööstusettevõtetele, kes konkureerivad kiirmoe (*fast fashion*) turul.⁶¹ CM⁶² ja CMT⁶³ allhanketeenust pakkuvad ettevõtted osutavad vaid tootmisteenusust ning tooraine tellimine neist ei sõltu.

Eesti toorainetootjatega ollakse rahul. Nende toodangu kvaliteet on jõudnud viimastel aastatel välismaiste konkurentidega vähemalt samale tasemele või on kohati paremgi. Määravaks saab tihti hind ja selles osas on Eesti tootjad oma konkurentsieelist kaotamas. Suuremad ettevõtted otsivad isegi pakkematerjalide osas Eesti tarnijatega konkureerivaid pakkumisi, sest suurte mahtude puhul ei suuda Eesti tootjad pakkuda hinda, mis oleks maailmaturul konkurentsivõimeline.

Kuna tekstiili- ja rõivatööstus impordib peaaegu kogu tooraine, siis mõjutab toorme hinna kallinemine maailmaturul (näiteks naftast valmistatava polüestri hinnatõus) kõiki ettevõtteid ühtmoodi. Sarnaste tingimuste puhul eelistatakse siiski Eesti tarnijaid, sest ühise kultuurilise tausta tõttu on nendega lihtsam suhelda. Eesti tootjate konkurentsieelisteks on paindlikkus, kiire tarneaeg ja paremad maksetähtajad. Kuna Eestis tegutsevate toorme edasimüüjate juurdehindlus on küllaltki suur, siis pöörduetakse nende poole juhul, kui vajaminev tooraine kogus on väike ning oluline on tarnekiirus.

Kokkuvõtlikult:

- Tööjõupuudus ja tööjõukulude kasv sunnib ettevõtteid investeerima konkurentsipüsimeks järjest enam kaasaegsetesse tehnoloogiatesse ja otsima võimalusi kulude kokkuhoiuks ning suurema mastaabiefekti saavutamiseks; eriti teravalt puudutab tööjõukulude kasv tööjõumahukat rõivatööstust;
- Suuri puudusi on tööjõu ettevalmistuse kvaliteedis; koolilõpetajate oskused ei vasta kaasaegsete ettevõtete nõuetele; ettevõtjad kasutavad seetõttu tööjõu väljaõpetamiseks peamiselt ettevõttesisest koolitust;
- Erinevalt tekstiilitööstusettevõtetest ei ole rõivatööstusettevõtted olemasoleva tehnoloogiaga rahul ning peavad vananenud tehnoloogiat oluliseks ettevõtte arengut takistavaks teguriks; piiratud turg ei võimalda neil samas saavutada tootmismahte, mis võimaldaksid investeerida spetsiifilistematesse seadmetesse;

⁶¹ Kiirmoe puhul valmistatakse laia sortimenti, kuid väikestes kogustes. Menukaid mudeleid toodetakse vajadusel kiiresti juurde. Taolist kontseptsiooni viljelevad mitmed rahvusvahelisel menuskad rõivabrändid nagu Zara, Mango, H&M ning ka Baltika.

⁶² Juurdelõikuse ja õmblemise (CM – *cutting and making*). Tellija saab kogu vajaliku põhi- ja abimaterjali; täitja sooritab juurdelõikuse ning valmistab terviktooted. Materjalide kasutusega seotud risk on tellijalt, kogu tootearendus on tellijalt. Vt ka: Triin Anette Kaasik, *Eesti rõiva- ja tekstiilitööstuse konkurentsivõime Euroopa Liidus*, Magistriprojekt.

⁶³ Juurdelõikuse, õmblemise, abimaterjalide hankimine (CMT – *cutting, making, trimmings*). Tellija saab kogu vajaliku põhimaterjali; täitja hangib vajalikud abimaterjalid, sooritab juurdelõikuse ning valmistab terviktooted. Põhimaterjalide kasutusega seotud risk on tellijalt, abimaterjalide puhul täitjal. Kogu tootearendus on tellijalt. Vt ka: Triin Anette Kaasik, *Eesti rõiva- ja tekstiilitööstuse konkurentsivõime Euroopa Liidus*, Magistriprojekt.

- Tekstiili- ja rõivatööstus kasutab peamiselt välismaist tooret, kuna Eestis toodetava tooraine sortiment väga piiratud; sarnaste tingimuste korral eelistatakse siiski Eesti tarnijaid, kelle eelisteks on paindlikkus, kiire tarneaeg ja paremad maksetingimused.

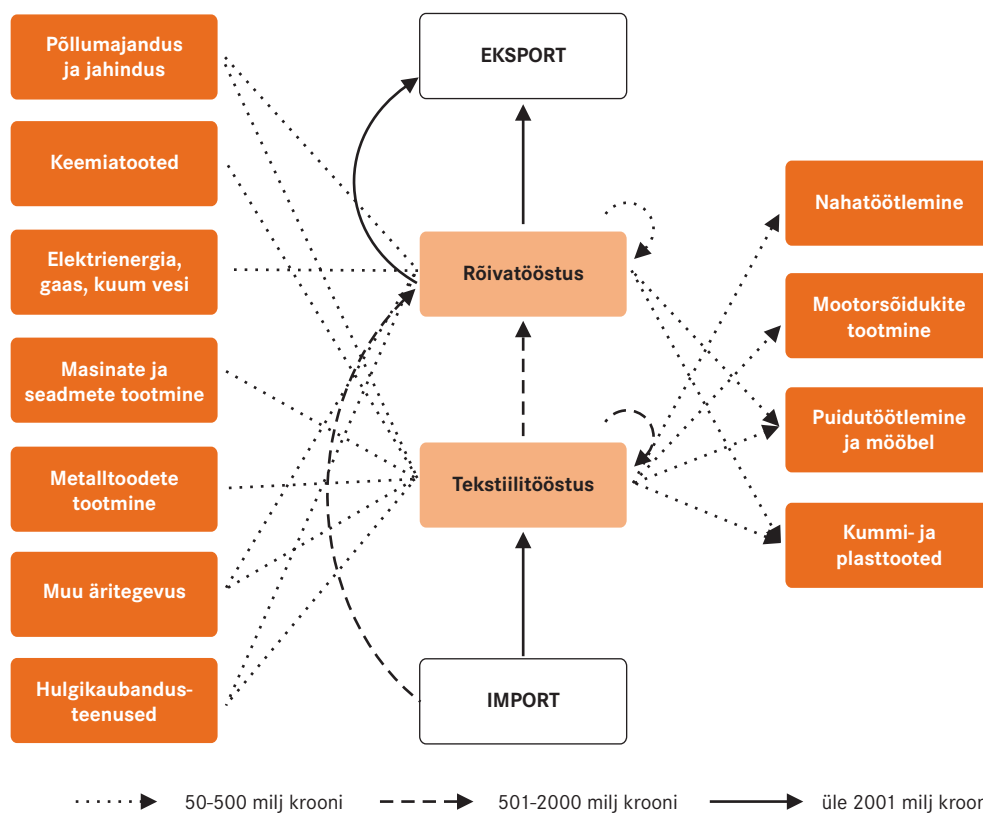
2.4.3. Turunõudlus ja seda mõjutavad tegurid

Euroopa Rõiva- ja Tekstiililiidu andmetel suurenes tekstiili, rõivaste, jalatsite ja nahktoodete müük Eestis 2000-2004. aastal 87%. Kuna suurenevad sissetulekud lubavad tarbimises järjest suuremat moeteadlikkust, siis on tekstiili- ja rõivatoodete nõudluse kasv Eesti suuresti seostatav elustaseme tõusu ning viimastel aastatel Eestis väliskaitali sissevoolu toel toimunud tarbimisbuumiga.

Kohalikud tootjad turustavad Eestis nii firmakaupluste, jaemüügikettide kui hulgimüüjate kaudu. Kuna Eesti jaemüüjad seavad müüki võetavate mudelite arvule üsna karme limiite, siis võimaldab firmakaupluste võrgu arendamine ettevõtetel eksponeerida terviklikku kollektsiooni või laiemat sortimenti. Jaemüügi korraldamine on samas väga kapitalimahukas, pole seetõttu enamasti realistlik ja moodustab üldjuhul väga väikese osa ettevõtte käibest. Nii rõiva- kui ka tekstiilitööstuses on sagedamini tegemist pigem tehase müügiga, kus poed asuvad ettevõttega samas asukohas ning nende kaudu turustatakse lisaks uutele lahendustele ka laojääke.

Töötlevas tööstuses on olulisemateks Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse toodangu tarbijateks nahatöötlemine, mootorsõidukite tootmine ning puidu- ja mööblitööstus. (Joonis 13)

Joonis 13. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse klasterdumine teiste majandusharudega; tehingute mahud 2002 aastal.



Allikas: IBS arvutused Eesti Statistikaameti 2002. aasta sisend-väljund tabelite põhjal.

Kuna ettevõtetele ei ole Eesti turule tootes võimalik saavutada tasuvuspiirini jõudmiseks vajalikku käivet, keskendub Eesti tekstiili- ja rõivatööstus siseturu viimaste aastate kiirele kasvule vaatamata siiski peamiselt välisuru nõudluse rahuldamisele. Eksport moodustas 2004. aastal 82,1% tekstiilitööstuse ja 70,5% rõivatööstuse müügist. Kui tekstiilitööstuse müük ja eksport on viimasel viiel aastal pidevalt suurenenud, siis rõivatööstuse müügi- ja ekspordimäärad on toimunud 2002. aastast alates mõningane langus. (Tabel 22)

Tabel 22. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse toodangu müük ja eksport jooksevhindades aastatel 2000-2004.

	2000		2001		2002		2003		2004	
	müük	eksport	müük	eksport	müük	eksport	müük	eksport	müük	eksport
Tekstiilitootmine	3357	1569	3537	2826	3893	3300	4342	3543	4419	3626
Rõivatootmine	2084	1454	2319	1640	2651	1832	2488	1732	2475	1745
KOKKU	5441	3023	5856	4466	6544	5132	6830	5275	6894	5371

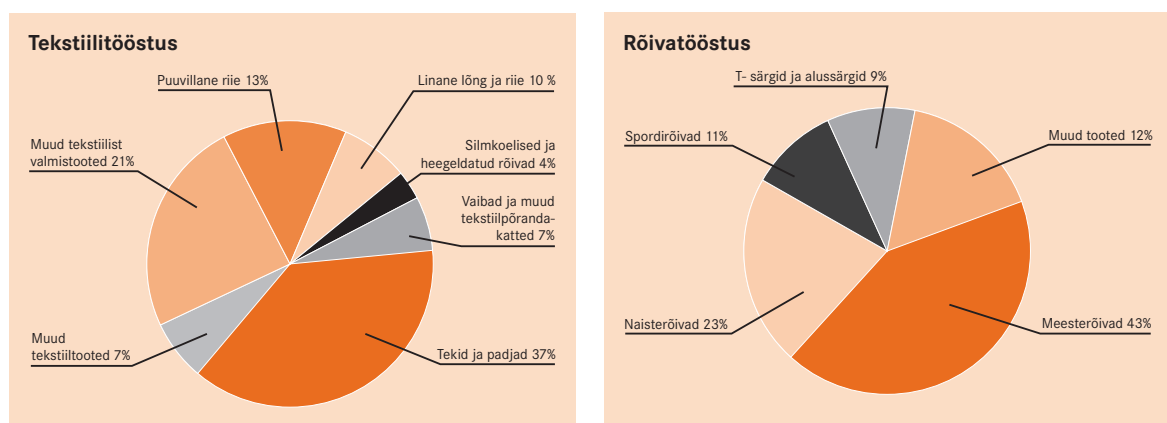
Allikas: Statistikaamet, september 2006.

Tööstuse kiirstatistika kohaselt sundis tugev konkurents välisurgudel 2005. aastal tekstiilitööstust tootmis- ning müügi- ja ekspordimäärad vähendada. Seetõttu vähenes ka hõive tööstusharus 2004. aasta 10400 töötajalt 2005. aastal vaid 8 100 inimeseni. Investeeringuaktiivsuse, tootlikkuse ja palkade kasv hoolimata halvenevast turusituatsioonist ning samaaegne hõive vähenemine viitab sellele, et investeeriti tootmise automatiseerimisse.

Rõivatööstuse tootmise maht 2005. aastal suurenes, kuid samas eksport eelmisega aastaga võrreldes vähenes. Toodangu mahu suurenemisega on ilmselt seletatav ka märgatav rõivatööstuse hõive suurenemine 11 500-lt töötajalt 2004. aastal suurenes 13 700-ni 2005. aastal. Palgad kasvasid seejuures vaid 3%. Ettevõtete investeeringud ning kasumlikkus suurenesid.⁶⁴

Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordist moodustab umbes poole eksport Soome ja Rootsi. Tekstiilitööstuse ekspordi peamised sihtriigid olid 2005. aastal Rootsi, Soome, Saksamaa, Suurbritannia, Norra, Poola ja Ameerika Ühendriigid. Rõivatööstuse tähtsamad eksporditurud olid Soome, Rootsi, Venemaa, Norra, Saksamaa ja Läti.⁶⁵ Enim eksporditakse Eestist rõivaid ja kodutekstiili. (Joonis 14)

Joonis 14. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse eksport, peamised kaubagrupid, 2005.



Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

⁶⁴ Statistikaamet, september 2006; 2005. aasta majandusülevaade, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium & Rahandusministeerium, Tallinn 2006.

⁶⁵ 2005. aasta majandusülevaade, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium & Rahandusministeerium. Tallinn 2006

Välismaal toimub Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse toodangu turustamine peamiselt vahendajate kaudu. Eelistatakse hulгимüüki ja suurkliente, sest väikeklientidega tegelemine nõuab suhteliselt palju aega ja ei ole nii tulus. Intervjueeritud ettevõtetest on kaheksal ettevõttel palgal oma müügiinimesed, nelja puhul tegelevad müügiga vaid ettevõtte juhatajad ning viis ettevõtet ise müügiga üldse ei tegele. Viimaste puhul korraldab müüki ematöövõtte või on ettevõtte seotud suuremahuliste allhangetega. Mõned intervjueeritud töid positiivse noodina siiski ka esile, et lisaks turul toimuva järgimisele on neil ka omal piisavalt suur mõju turu arengusuundumuste kujundamisel.

Allhangete osatähtsus rõivaekspordis on vähenenud 75%-lt 1995. aastal 49%-ni 2004. aastal. Kui allhankemaht on rõivaekspordis aastatel 1995-2004 kasvanud 1,5 korda, siis omatoodangu eksport kasvas samal ajavahemikul 4,5 korda. See on toimunud eelkõige tänu omatoodangu (sh *private label* ehk *full price* allhanke) ekspordi jõudsale kasvule. Ka tekstiiliekspordis on allhanketööde osatähtsus püsinud madalana ning moodustas 2004. aastal 13%.⁶⁶ (Tabel 23)

Tabel 23. Allhangete osatähtsus rõivaste ja tekstiilitoodete ekspordis aastatel 1996-2004, %.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
tekstiil	10	13	14	18	16	14	16	16	13
rõivad	67	71	72	71	68	64	61	59	49
tekstiil + rõivad	41	44	47	50	44	41	41	40	33

Allikas: Statistikaamet, september 2006.

Välisurgudel oodatakse enamasti kvaliteetseid ja massist eristuvaid tooteid ning ollakse valmis nende eest ka rohkem maksma. Eesti turg on seevastu konservatiivsem ja hinnatundlikum ning ei ole veel valmis maksma kvaliteetse ning seetõttu ka kallima toote eest kõrgemat hinda. Sellest ja väikestest müügiimahutustest tulenevalt üldjuhul mingeid spetsiifiliselt Eesti turule mõeldud tooteid ei valmistata. Erinevused turunõudluses (nt materjali ja disaini osas vms) tulenevad eelkõige kultuurilistest erinevustest. Näiteks slaavlased on vaibalembedamad kui skandinaavlased, inglased ostavad ülikonna juurde peenvillaseid sokke jne.

Tekstiili- ja rõivatööstus sõltub moest. See tähendab, et tootearendus on neis tööstusharudes pidev protsess. Uuendused on enamasti siiski pigem evolutsioonilised ning uued tooted sünnivad suures osas muutes olemasolevate toodete disaini, värvi, kasutatavat materjali või materjali töötlust. Tootearendust ei peeta tekstiili- ja rõivatööstuses teatud tasemeni keerukaks protsessiks, samuti ei ole sellega seotud kulud suured. Pigem on probleemideks toodangu turustamine "õiglase hinnaga" ning tootmiskulude vähendamine, mis võimaldaks konkureerida madalamate tööjõukuludega riikidega.

Kokkuvõtlikult:

- Eesti tekstiili- ja rõivatööstus orienteerub peamiselt lähiregiooni riikidest pärineva ekspordnõudluse rahuldamisele; peamised konkurentsieelised tulenevad sihturgude lähedusest, mis võimaldab väikepartiidid operatiivselt tarnida vastavalt kiiresti muutuval nõudlusele;
- Ettevõtjad peavad tihenevas konkurentsijärjest olulisemaks vahendajatest loobumist ja otsesuhtlust tellijatega;
- Turustamise, ekspordi ja kaubamärgi arendamise finantseerimiseks vahendite leidmine on keeruline, sest investeeringu eeldatav tasuvusaeg on pikk ning see on seotud suurte riskidega.

⁶⁶ Eesti rõivatööstuse ja tekstiilitööstuse ülevaade, Eesti Rõiva- ja Tekstiililiit, november 2005.

2.4.4. Koostöö, sidus- ja teenindavad sektorid

Tekstiili- ja rõivatööstuse peamine motivatsioon tootearenduseks tuleneb lõpptarbijatelt, kes nõuavad vastavalt moele ja hooajale uusi tooteid. Enamus ettevõtteid näeb lõpptarbijate rolli üsna passiivsena ja üldjuhul neilt uusi ideid ei oodata. Erandiks on üksikud ettevõtted, kes lasevad klientidel oma toodangut regulaarselt testida ning koguvad testijalt tagasisidet uuenduste kavandamiseks.

Kaubandus on seega tootjate üks peamisi partnereid, kuid samas tulenevad sellest ka mitmed ohud. Suuremate jaekaubandusettevõtete turujõu suurenemisega muutuvad jõuvahekorrad üha enam tööstuse kahjuks. Suurtel kaubanduskettidel on nii Eestis kui välisriikides piisavalt võimu, et tootjatele hinda ja tarnetingimusi ette kirjutada ning nõuda uute toodete arendamist.⁶⁷ Järjest enam levib kontseptsioon, kus kaubandusettevõtted müüvad toodangut oma kaubamärkide all (nõ *private label* tooted) ning võtavad tööstuselt üle turunduse ja vahel koguni tootearenduse funktsiooni. See suurendab tootjatevahelist hinnakonkurentsi veelgi. Kuna kaubandusettevõtted võtavad müüki vaid piiratud sortimenti tootja poolt pakutavast ning keskenduvad ajalooliselt edukamatele toodetele,⁶⁸ siis raskendab see oluliselt kaubanduskettide vahendusel uute toodete turule toomist ning pärsib seega ka tootearendust ehk rõivatootjate liikumist suhteliselt suurema lisandväärtusega tegevustele.

Kaubanduse kõrval on Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtetele olulisteks tellijateks ka emaaettevõtted või välismaised strateegilised partnerid, kellega koos arendatakse ideest toode või täiendatakse mõnda olemasolevat mudelit edasi. Lisaks nimetatutele on uuenduste kavandamisel ja läbiviimisel olulisteks koostööpartneriteks ka tooraine ja tehnoloogia tarnijaid, kes pakuvad uusi või täiustatud materjale ja seadmeid. Koostöö tarnijatega on oluline, sest valmiva toote omadused sõltuvad suuresti tarnijate poolt pakutavatest võimalustest. Edumeelsemad ettevõtted peavad oluliseks ka tootearendusalast koostööd teiste sama valdkonna ettevõtjatega, kuigi mitmed tunnistavad, et Eestis samalaadse toodangu valmistajaid ei olegi. Üldiselt peeti tootearendusalast koostööd erinevate partneritega väga oluliseks, sest enamus uutest toodetest sünnibki koostöös.

Ettevõtetevahelise tootmise korraldamise alaste koostöövõimaluste leidmine on keerukam. Kuna enamust toormest imporditakse ning toodang eksporditakse, teisi sarnase toodanguga ettevõtteid kas ei ole või on need tulemuslikuks koostööks liiga väikesed, potentsiaalsed koostööpartnerid on oma arengus liialt palju maha jäänud.⁶⁹

Enamus ettevõtjad on seetõttu seisukohal, et Eesti väiksusest lähtuvalt tuleb võimaliku koostöö teemat käsitleda maakonna-tasandil laiemalt. Mitmed ettevõtjad usuvad end leidvat võrdväärseid koostööpartnereid vaid Euroopa või maailmatasandil.

Tootmisalane koostöö toimub peamiselt tootmismahdade jagamise, kindlate operatsioonide sisseostmise ja tooraine hankimise osas. Teistest tihedamalt teevad ses osas koostööd teki- ja padjatootjad. Kui konkurendil on näiteks kiiresti toorainet vaja, siis võimalusel aidatakse, kuigi soodustingimusi muidugi ei pakuta. Samuti on tooraine hankimisel kaugematest riikidest üheskoos suuremate koguste ostmine soodsam kui igaühel eraldi. Koostööd teiste tööstusharude ettevõtetega, näiteks pehme mööbli detailide valmistamist jms väga sageli ei harrastata.

Kuna väiketootjatel on oma toodangut kaubanduskettidesse iseseisvalt raske müüa, siis pakuti intervjuude käigus võimaliku koostöövaldkonnana välja ka ühist turundus- ja müügitegevust (ühise agendi palkamist või turundusorganisatsiooni loomist, mis müüks erinevate tootjate toodangut).

⁶⁷ Eesti tarbijahinnad tõusid 2000-2004. aastal 11%, kuid Eestisse imporditavate rõivaste hinnad vähenesid samas 26%. Euroopa Liidu vanades liikmesriikides langesid tarbijahinnad samal perioodil 1% ning impordirõivaste hinnad 39%.

⁶⁸ Näiteks võtavad kauplused sokkide puhul müüki vaid värvide poolest traditsioonilisi sokke ning rõivakollektsioonide puhul vaid osa kollektsioonist vms.

⁶⁹ Eriti selgelt ilmnevad taolised probleemid tekstiilitööstuses, kus ettevõtted on küllaltki erineva profiiliga.

Eesti Rõiva- ja Tekstiililiidu (ERTL) raames tehakse koostööd peamiselt infovahetuse, seadusloomesse ja haridussüsteemi sisendi andmise ning mõningal määral ka koolituse osas.⁷⁰ Intervjueeritud ettevõtetest kuulusid ERTL-i pooled, lisaks oli mõnele ettevõttele tehtud ettepanek ERTL-iga liitumiseks või oli see oma liikmelisuse peatanud. Mitmed intervjueeritud ettevõtted kahtlesid ERTL-is osalemise kasuteguris. Ettevõtjate skeptilisust põhjustab ilmselt asjaolu, et ERTL-i tegevus on üldist laadi ning liidu tegevuse ja ettevõtte edukuse vahelist seost on seetõttu üsna raske leida.

Paljud ettevõtted teevad kutsekoolidega koostööd tööjõu saamiseks. Sageli pakutakse sobiva tööjõu leidmiseks kutsekoolide õpilastele praktikavõimalusi. Mõned ettevõtted on alustanud heade spetsialistide leidmiseks stipendiumite väljaandmist. Probleemaatiliseks peetakse samas koolide vähest koostöövalmidust. Samuti puudub isegi vastava eriala lõpetanud noortel huvi töötamiseks tekstiili- ja rõivatööstusettevõttes. Kutseõppe-süsteem ei vasta ettevõtjate hinnangul vajadustele. Osadel erialadel on ületootmine, samas ei koolitata näiteks piisavalt mehhaanikuid, elektrikuid, elektroonikuid, õmblejaid ja kudujaid. Paljud ettevõtted koolitavad lihttöölisi ise ning on valmis seda jätkama, kuid siiski on ka ettevõtte poolt koolitavate inimeste puhul vajalik elementaarsete eelteadmiste olemasolu, mida õppeasutused pakkuda võiksid.

Ligikaudu pooled küsitletud ettevõtetest on teinud ülikoolidega koostööd või üritanud seda teha ning mitmel on tulevikku suunatud koostööplaane. Koostöö on enamasti siiski mitteformaalne ja suhteliselt väikesemahuline. Seni on koostööd tehtud peamiselt Eesti Kunstiakadeemia ja Tallinna Tehnikakõrgkooliga (endine Tallinna Kergetööstustehnikum) disaini ja praktikakohtade osas. Üritatud on ka koostööd Tallinna Tehnikaülikooliga (TTÜ) materjali tundmise ja tootmistehnoloogiate osas.⁷¹ TTÜ-d peetakse koostööaltiks, kuid suhtumine nende kompetentsi on maailmataset silmas pidades kahjuks mõnevõrra skeptiline.

Kokkuvõtlilikult:

- Jaekaubanduse kontsentreerumine tekitab hinnasurvet ning piirab seeläbi turustamisvõimalusi pidurdades tootmisettevõtete arengut;
- Ettevõtete koostöö tellijate ning tarnijatega on aktiivne, kuid omavaheline koostöö piirduv valdavalt tootmismahutude jagamise, kindlate operatsioonide sisseostmise ja ühiste toorainehangetega;
- Paljud ettevõtted teevad tööjõu leidmiseks koostööd haridusasutustega; samas peavad ettevõtjad probleemiks haridusasutuste vähest koostöövalmidust.

⁷⁰ Eesti Rõiva- ja Tekstiililiit asutati 1993. aastal 18 ettevõtte poolt. 2005. aasta alguses kuulus liitu juba 100 ettevõtet. ERTL-i liikmeskonnas on nii väikeettevõtteid, keskmise suurusega kui ka suureettevõtteid. Kokku töötab ERTL-i liikmesettevõtetes ligi 14 000 töötajat ning nende poolt valmistatakse üle 75% Eesti rõiva- ja tekstiilitoodangust. Liit on Euroopa Rõiva- ja Tekstiililiidu (EURATEX), Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Eesti Väliskaubanduse Liidu ning Eesti Tööandjate Keskliidu liige.

⁷¹ Ettevõtjad on huvitatud koostöös teadusasutustega rahvusvahelistele nõuetele vastava materjalide tundmise labori käivitamisest jmt. Hetkel asub lähim taoline labor Soomes ning selle teenuste kasutamine on Eesti ettevõtetele liialt kulukas.

2.4.5. Konkurents ja majandusharu struktuur

Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse müügikäibe rentaablus on suhteliselt madal, kuid võrreldav töötleva tööstuse keskmiste näitajatega. Omakapitali rentaablus, mis on samuti võrreldav töötleva tööstuse keskmiste näitajatega, on aga viimastel aastatel kiiresti vähenenud. (Tabel 24)

Tabel 24. Tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete müügikäibe ja omakapitali puhasrentaablus ning ettevõtete arv aastatel 2000-2004.

	2000	2001	2002	2003	2004
TEKSTIILITÖÖSTUS					
müügikäibe puhasrentaablus	2,1%	5,4%	8,3%	4,7%	4,9%
omakapitali puhasrentaablus	19,7%	26,2%	22,3%	16,7%	9,1%
ettevõtete arv	180	169	160	170	190
RÕIVATÖÖSTUS					
müügikäibe puhasrentaablus	5,4%	4,7%	1,9%	0,4%	2,7%
omakapitali puhasrentaablus	23,7%	21,8%	13,7%	9,9%	15,0%
ettevõtete arv	392	403	380	405	398
KOKKU					
müügikäibe puhasrentaablus	3,5%	5,1%	5,5%	3,0%	4,0%
töötleva tööstuse keskmine müügikäibe puhasrentaablus	4,3%	5,0%	5,7%	5,8%	5,3%
omakapitali puhasrentaablus	21,3%	24,5%	19,3%	14,8%	10,6%
töötleva tööstuse keskmine omakapitali puhasrentaablus	19,6%	20,2%	19,4%	18,3%	15,4%
ettevõtete arv	572	572	540	575	588

Allikas: Statistikaamet, september 2006.

Kuna Eesti turg on väike, peavad tootjad mastaabiefekti saavutamiseks vajaliku tootmismahuni jõudmiseks suurema osa oma toodangust eksportima. Samas on Eesti suhteliselt väikestel tootjatel raske välisurul läbi lüüa, sest see on seotud suurte investeeringutega. Ekspordi arendamiseks on laenukapitali keeruline kaasata ning ka riik toetab ettevõtete välisurgudele pürgimist suhteliselt piiratud mahu.⁷² Nii ollaksegi sageli olukorras, kus rõiva- ja tekstiilitööstuses toimuvaid arenguid silmas pidades soovitakse küll oma tooteid arendada ja oma kaubamärkidega välisurgudele minna, kuid hetkel on tulusam osutada suuremahulist allhanketeenust. Eriti selgelt puudutab ressursipuudus väiksemaid ettevõtteid, kuna nad on seotud jooksvate tellimuste täitmisega ning ei suuda tegevuse ümbermõtestamiseks ning omatoodangu arendamiseks piisavalt ressursi eraldada.⁷³

Üks Euroopa ning ka Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse arengut mõjutavaid olulisemaid tegureid on seotud Maailma Vabakaubandusorganisatsiooni (WTO) rõiva- ja tekstiililepingu lõppemisega 2005. aasta algusest kolmandatele riikidele võimaldatud lihtsustunud pääs Euroopa ühisturule. WTO liikmesriikide poolsete impordipiirangute tühistamine on Euroopas omakorda kaasa toonud Aasia suhteliselt odavama toodangu

⁷² Finantsasutused ei pruugi isegi taolist eksporttegevuse arendamist ülemäära riskantseks hinnata, küll aga loetakse riske siiski suuremateks kui tootmiselõhude hankimise või uute tootmisloovete ehitamise puhul. Suuremad riskid väljenduvad mõistetavalt omakorda kapitali kõrgemas hinnas.

⁷³ Tootearendusega tegelevad inimesed on põhikohaga tööl 1/3 intervjueritud ettevõtetest.

impordi kasvu.⁷⁴ Euroopa, sh Eesti turule orienteeritud tootjatele tähendab see varasemast tugevamat turukonkurentsi, mis võib halvemal juhul viia töökohtade kadumise ja vabrikute sulgemiseni senisel asukohamaal. Mitmed intervjueeritud väliskapitalile kuuluvate ettevõtete tegevjuhid avaldasidki arvamust, et kiires tempos jätkuv tootmissisendite kallinemine võib tingida omanike otsuse kolida tootmine mujale.

Madalama kulubaasiga riikidest lähtuv konkurents tingib tekstiili- ja rõivatööstuses üsna tiheda hinnakonkurentsi. Kui varem olid tootmiskulud Eestis ühed madalamad Euroopas, siis nüüd on mitmeid kaubagruppe odavam tellida Aasiast. Eesti tööjõukulud ja muud toomissisendid kallinevad samal ajal üsna kiiresti ning kulueelis kaldub seega järjest enam Eesti kahjuks. Kuna enamuse Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse toormest imporditakse ning valdav osa toodangust läheb taas ekspordiks, on ainult kulueelisele põhinevat ärimudelit üsna lihtne kopeerida. Aasia tootjatel ongi sellise masstoodangu osas, mille puhul ei ole oluline lühike tarneaeg, selge eelis. Tänu masstoodangule on neil võimalik saavutada mastaabisäästu, mis lisaks odavamale tööjõule teeb Aasia toodangu hinnalt veelgi konkurentsivõimelisemaks.

Eesti ettevõtted on valmis tootma väikseid koguseid ning nende tarneaeg Lääne-Euroopa turule on näiteks Hiinast vm tuleva toodanguga võrreldes lühike. Paindlikkus ja tarnekiirus jäävad ka edaspidi Aasiaga võrreldes Eesti ettevõtete olulisteks konkurentsieelisteks, sest kuigi ka Aasia tootjad muutuvad järjest paindlikumaks, ei suuda nad väikseid koguseid siiski kiiresti Euroopa turule tarnida. Teistest madalate kuludega Ida-Euroopa riikidest lähtuv konkurents on selles osas isegi ohtlikum. Ettevõtete asukohalik sõltub seetõttu klientide asukohast. Eriti tähtis on seejuures tarnekiirus rõivatööstuses leviva kiirmoe (*fast fashion*) kontseptsiooni puhul, mille osas on oluline valmisolek vajadusel kiiresti lisakoguseid toota. Hästi toimivad logistikasüsteemid, sh näiteks suutlikkus lähetada toodangut otse kauplustesse, on seega haru arengu seisukohalt kriitilise tähtsusega.⁷⁵

Intervjueeritud ettevõtjad prognoosivad, et Eesti tekstiili- ja rõivatööstust ootavad ees Lääne-Euroopas toimuva või toimunuga sarnased arengud: suuremahuline masstootmine liigub Eestist välja, mõne ettevõtte puhul jäävad Eestisse heal juhul tootearendus ja müük. Esimesi hoiatavaid signaale annavad Baltex 2000-ga juhtunu ning Kreenholmi raskused.⁷⁶ Sektori taandarengut võimendab kaupade ja tööjõu vaba liikumine. Eestisse jääb alles teatud niši- ja bränditoodete tootmine kui arenum osa rõivatööstusest, samuti lühikest tarneaega eeldav tootmine (näiteks *fast fashion* kontseptsioon rõivatööstuses). Väheneb toodetavate partiide maht ning suureneb mudelite arv, mis eeldab omakorda senisest oluliselt efektiivsemat tootmise organiseerimist, paremat kvaliteedijuhtimist jne.

Vaid kaks intervjueeritud ettevõtet prognoosid, et järgneval aastal nende tootmiskaht ei suurene vaid jääb samale tasemele. Ülejäänud ettevõtted prognoosisid toodangu mahu suurenemist isegi kuni 50% võrra. Töötajate arvu suurenemist plaanisid järgmiseks aastaks seevastu vaid pooled intervjueeritud ettevõtetest. See tähendab, et otsustavalt on võetud suund suurendada tootlikkust töötaja kohta. Järgneval aastal jätkub olemasolevate toodete edasiarendamine ning orienteerutakse samuti mudelite arvu suurendamisele. Samas vähenevad just eelkõige rõivatööstuses partiide mahud, sest kliendid soovivad järjest enam eristuda. See teeb tootmise keerukamaks, kuid turu arengutega peab kaasa liikuma. Arendatakse edasi omatoodangut ning suurendatakse selle osakaalu tootmises. Järjest rohkem pööratakse tähelepanu disainile. Edasimüüjatele tootmise puhul ollakse klientide valikul järjest hoolikamad, eelistatakse suuri püsikliente ning võrreldakse tellimuste tulusust. Edukamad Eesti tootjad on muutumas allhankijatest ise allhanke sisseostjateks. Praegu ostetakse teenust sisse peamiselt Eestist, kuid on plaane ka koostöö osas Ida-Euroopa ettevõtjatega.

Kuna tekstiili- ja rõivatööstus on Lääne-Euroopas välja suremas (Aasiasse jm ümber paiknemas), siis tingib see ka pooltoodete tootjate tegevuse lõpetamise või ümberpaiknemise. Eesti ettevõtjad näevad oma võimalust tootearenduses, kuid peavad samas omatoodangu ja kaubamärgi arendamist raskeks, sest turul domineerivad suured jaekaubandusketid ning tuntud kaubamärgid. Kui praegu tegelevad tootearendusega peamiselt tellijad, siis tulevikus peaks sellega järjest enam tegelema Eesti tootjad. Peamiste raskustena nimetatakse seejuures

⁷⁴ Tekstiilitoodete impordihinnad langesid juba 2000-2004. aastal 13% ja rõivastel 23%. Vt ka: *Eesti rõivatööstuse ja tekstiilitööstuse ülevaade*, Eesti Rõiva- ja Tekstiililiit, november 2005.

⁷⁵ Kuigi paindlikkust, tarnekiirust, kvaliteeti ja pikaajalisi partnerlussuhteid väärtustatakse järjest enam, on kvaliteedi- ja keskkonnasertifikaate siiski vähestel ettevõtetel. Intervjueeritud ettevõtetest on 1/5 juurutanud ISO 9001 kvaliteedijuhtimissüsteemid, paaril kodutekstiilitootjal on Öko-Tex sertifikaat ning ISO 14001 keskkonna juhtimissertifikaadile vastavaks on tunnustatud üks ettevõtte.

⁷⁶ Eesti üks suuremaid tekstiilitootjaid Baltex 2000 lõpetas teatavasti 2005. aasta lõpus tegevuse ning teine suurtootja Kreenholm on tegutsenud viimastel aastatel kahjumiga ja vähendanud töötajate arvu ligikaudu 1500 inimese võrra.

vajalike teadmiste ja kogemustega tööjõu puudumist. Kui lihttööjõu leidmine sõltub suuresti palgast, mida ollakse valmis neile maksma, siis spetsialistide puhul on oluline nende põhjalik ettevalmistus ja vaid rahast ei piisa. Praegu tuginetakse tekstiili- ja rõivatööstusettevõtetes veel valdavalt nõukogudeaegsele kaadrile, kes jääb peagi pensionile. Samuti on kutseharidussüsteemi poolt tekstiili- ja rõivatööstusele tööjõu ettevalmistamise tase väga nõrk. Pealinnast kaugemal asuvatele ettevõtetele on probleemiks ka Tallinna kui tõmbekeskuse mõju tööjõu teistest piirkondadest ärameelitamisel.

Kokkuvõtlikult:

- Eesti tekstiili- ja rõivatööstusettevõtetel ei ole üldjuhul unikaalseid konkurentsieeliseid; hinnakonkurents turul on viimastel aastatel teravnendunud ning kasvab lähiaastatel seoses Euroopa tekstiili- ja rõivaturu liberaliseerimisega veelgi;
- Euroopa tekstiili- ja rõivatööstus on seetõttu tegevust odavama kulubaasiga riikidesse ümber paigutamas ning Eesti ettevõtted näevad neis oludes oma võimalust omatoodangu osakaalu suurendamiseks;
- Klientide soov eristuda toob rõivatööstuses kaasa toodete sortimendi laienemise ning partiide mahu vähenemise; Eesti peamiseks eeliseks on sihtturgude lähedus ning valmisolek paindlikult tarnida väikepartiid.

2.4.6. Avalik poliitika

Avalikule sektorile ettevõtjad väga suuri lootusi ei pane ja hindavad pigem seda, kui neil lastakse omapäi tegutseda. Peamised ootused riigile on seotud kvaliteetse tööjõu ettevalmistamisega. Riik peaks ettevõtjate arvates ülikooli- ja kutsehariduse kaasajastamise enam investeerima. Ettevõtjad valmis ka ise tööjõu koolitamisega panustama, võimaldades õpilastel ettevõttes näiteks praktikat sooritada. Kutsekoolidelt oodatakse enam aktiivsust ja huvi ettevõtjatega koostöö tegemise osas. Samuti soovitakse enam arendada koostööd kõrgkoolidega (nt atesteeritud materjalitundmise labori käivitamine, koostöö tootearenduse osas jmt).

Kuigi paljude intervjueeritud ettevõtete esimeseks reaktsiooniks oli, et nad ei ole ettevõtluse tugistruktuuride teenuseid kunagi kasutanud ning ei tunne neist ka puudust, kasutatakse erinevaid avaliku sektori toetusi siiski üsna aktiivselt. Peamiselt on kasutatud Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) poolt pakutavaid toetusprogramme. Intervjueeritud 17-st ettevõttest on EAS-lt toetust taotlenud kaheksa ning neist kuut on EAS toetanud. Kõige populaarsemaks meetmeks tekstiili- ja rõivatööstusettevõtete hulgas on koolitustoetus, mida on küsitletud ettevõtetest kasutanud viis. Kolm ettevõtet on kasutanud nõustamistoetust, kaks eksporditoetust, üks ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetust ning üks teadus- ja arendustegevuse programmi. Mitmed küsitletud ettevõtted on kasutanud Krediidi ja Ekspordi Garanteerimise Sihtasutuse KredEx poolt pakutavaid laenu- ja ekspordigarantiisid. Kaks maapiirkonnas tegutsevat ettevõtet tegid ettevalmistusi käsitööstuslikule tootmisele Põllumajanduse Registrate ja Informatsiooni Ametilt toetuse taotlemiseks, kuid programmi vahendite ennetähtaegse lõppemise tõttu taotluse esitamiseni ei jõutud.

Ettevõtluse infrastruktuuri ettevõtjad olulise kitsaskohana esile ei too, kuid mõned ettevõtted leiavad siiski vajakajäämisi ümbritsevate teede, tänavavalgustuse ja tehnovõrkude, aga ka ühistranspordi korralduse osas. Mitmed ettevõtjad on huvitatud lähitulevikus seoses uute tootmishoonete rajamisega või olemasolevate laiendamisega toetuse taotlemisest. Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetus ongi olemasolevatest toetusprogrammidest ettevõtjatele kõige huvipakkuvam. Teiste programmide puhul peetakse sageli bürokraatiat võimaliku saavutatava tulemusega võrreldes liiga suureks.

Ka eksporditoetus on atraktiivne, kuid selle kaudu eraldatavad toetussummad on edukaks väliturule sisenemiseks liialt väikesed. Mitmete ettevõtjate hinnangul ei toeta Eesti erinevalt naaberriikidest piisavalt tehnoloogia uuendamist ning see seab Eesti ettevõtjad konkurentidega võrreldes raskemasse olukorda.⁷⁷

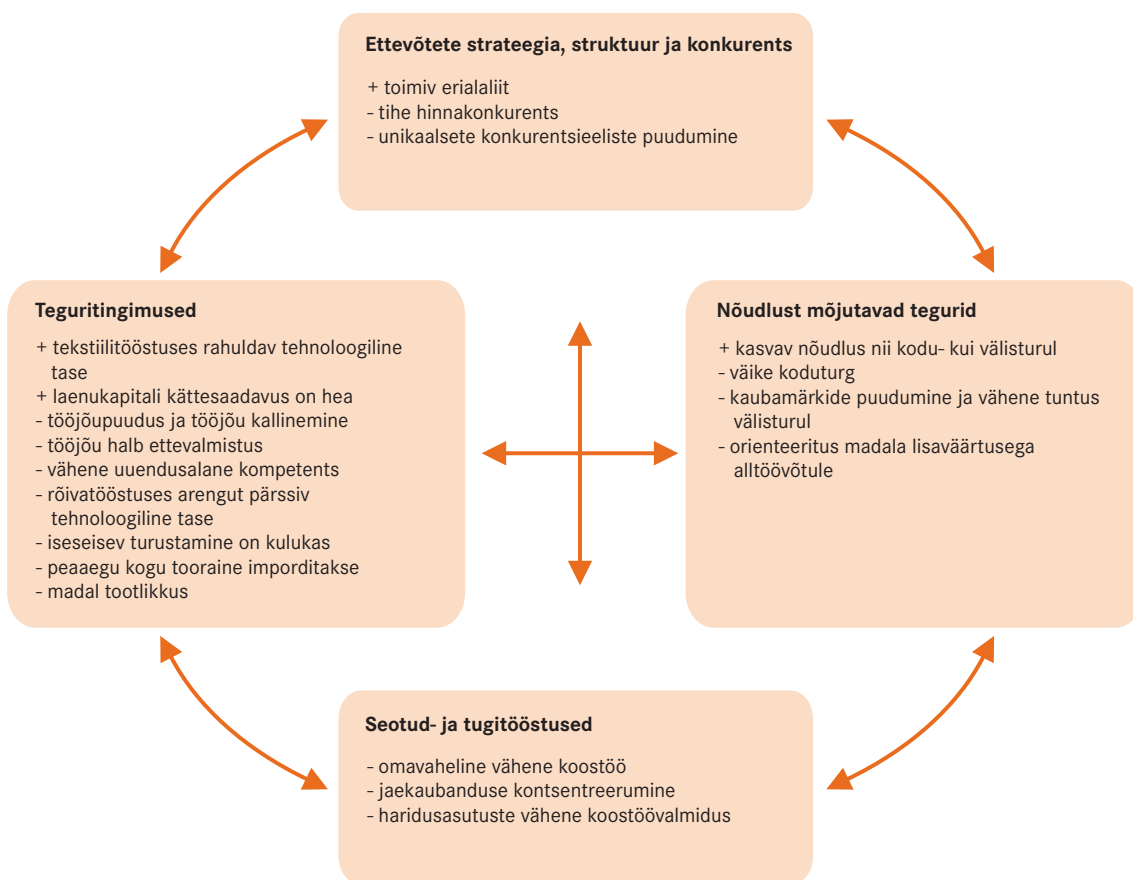
⁷⁷ Intervjueeritud ettevõtted ei tunneta EAS senist rolli tehnoloogia arendamisel kuigi olulisena ning sooviksid riigilt enam T&A- ja tootearendustoetustest enam toetust tehnoloogia soetamisele.

Kokkuvõtlikult:

- Ettevõtjad ootavad avalikult sektorilt eelkõige kvaliteetse tööjõu ettevalmistamist;
- Erinevate riiklike tugistruktuuride poolt pakutavaid võimalusi kasutatakse üsna aktiivselt, kuigi teadmised neist on üsna kaootilised;
- Negatiivseks peavad ettevõtjad toetusprogrammidega kaasnevat liialt suurt bürokraatiat ning ootavad senisest enam toetust turundusele, ekspordi ja tehnoloogia uuendamisele.

2.4.7. Kokkuvõte

Joonis 15. Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse peamised tugevused ja nõrkused.



2.5. Toiduainetetööstus

Paul Pällin

2.5.1. Sissejuhatus

Toiduainetetööstuse sektor koosneb ettevõtetest, mille põhitegevusala jääb NACE koodi 15.XX alla. Sektor jaguneb terveks hulgaks alamharudeks. NACE klassifikaatori kohaselt on alamsektoreid kokku 9, Eestis kasutatakse lähtuvalt olemasoleva tööstuse struktuurist praktikas veidi teistsugust jaotust. Põhiliselt tehakse vahet järgnevatel alamsektoritel:

- Liha ja lihatoodete tootmine, töötlemine ja säilitamine (NACE kood 15.1)
- Kala ja kalatoodete töötlemine ja säilitamine (NACE kood 15.2)
- Piimatoodete tootmine (NACE kood 15.5)
- Pagari- ja kondiitritööstus (NACE koodid 15.81, 15.82, 15.84)
- Joogitootmine (NACE kood 15.9)

Toiduainetetööstus on pikkade traditsioonidega tööstusharu. Mitmete ettevõtete ajalugu ulatub koguni üle-eelmise sajandisse. Toiduainetetööstus oli 1980ndatel Eesti suurim töötleva tööstuse haru, kuid selle osatähtsus on viimase 15 aasta jooksul oluliselt vähenenud. Toiduainetetööstuse toodang moodustas Eesti Statistikaameti andmetel 1992. aastal 31,6% ja 1993.a. koguni 37,7% kogu tööstustoodangu mahust. Sellest peale on haru osatähtsus vähenenud enam kui kaks korda. Toiduainetetööstus on sellele vaatamata jätkuvalt Eesti suurim töötleva tööstuse haru, mis annab 17,9% töötleva tööstuse käibest. Tööstusharu 7,6% kasv jäi 2005. aastal töötleva tööstuse 11,3% keskmisele tootmismahu kasvule siiski alla.⁷⁸ Tootmismahu kasvule vaatamata vähenes sektori tööhõive 2005. aastal 4% ning jõudis 16,7 tuhandeni.⁷⁹

Toiduainetetööstus ei ole kaugeltki ühtne tööstusharu, vaid selles on allharuti olulisi erinevusi nii sihtturgude kui tööjõumahukuse osas. Eesti toiduainetetööstuse toodang on suunatud peamiselt siseturule, ekspordi osatähtsus müügis on alla kolmandiku (2005. aastal 27,5%). Kalatööstuses moodustab samas eksport 74,5% müügikäibest. (Tabel 25)

Paljud ettevõtted määratlevad end pigem alamsektori kui kogu toiduainetetööstuse kaudu. Seetõttu ei ole ka eriti üllatav, et lisaks kogu Eesti toiduainetetööstust ühendavale Eesti Toiduainetetööstuse Liidule, on kõikidel eelpoolnimetatud alamsektoritel ka oma erialaliidud.⁸⁰

⁷⁸ Eesti Toiduainetetööstuse Liidu 2005.a. sektori ülevaade, <http://www.toiduliit.ee/>.

⁷⁹ 2005. aasta majandusülevaade, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium ja Rahandusministeerium, Tallinn 2006, www.mkm.ee/doc.php?11448.

⁸⁰ Puu- ja köögivilja töötlemine ja säilitamine (NACE kood 15.3), taimse ja loomse õli ja rasva tootmine (NACE kood 15.4), jahu ja tangainete, tärklise ja tärklisetoodete tootmine (NACE kood 15.6) ning valmis loomasööda tootmine (NACE kood 15.7) on Eestis alamsektoritena vähedefineeritud. Põhitegevusena neis valdkondades tegutsevaid ettevõtteid on suhteliselt vähe ning erialaliidud puuduvad. Seetõttu on ka järgnevas keskendunud eeltoodud viiele peamisele valdkonnale.

Tabel 25. Eesti toiduainetetööstuse peamised majandusnäitajad.

	Osakaal käibest, 2005	Ekspordi osakaal, 2005	Toodang töötaja kohta, tuh. kr., 2004	Kasv 2000-2004	Kasv 2005
Piimatööstus	30,0%	32,8%	1 445	51%	1,7%
Jookidetööstus	20,1%	19,9%	1 096	19%	18,4%
Lihatööstus	18,1%	13,0%	847	54%	14%
Pagari- ja kondiitritööstus	14,5%	14,2%	297	34%	-5,1% ⁸¹ (kaalult)
Kalatööstus	8,2%	74,5%	408	-9,8%	-6%

Allikad: Eesti Toiduainetetööstuse Liidu 2005. a. sektori ülevaade, <http://www.toiduliit.ee/>; 2005. aasta majandusülevaade, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium & Rahandusministeerium, Tallinn 2006.

Toiduainetetööstuse ettevõtted paiknevad Eestis suhteliselt ühtlaselt ning olulisi ettevõtteid leidub pea igas maakonnas. Harjumaal on suurettevõtete arv siiski mõnevõrra kõrgem. Valimi koostamisel oli eesmärgiks kajastada võimalikult mitmekesist ettevõtete spektrit – hõlmata ettevõtteid kõigist alamsektoritest, erinevatest maakondadest, erineva suuruse ning vanusega. Intervjuueeritud ettevõtete jaotus geograafiliselt, tegevusala, töötajate arvu ja asutamisaasta järgi on toodud järgnevas tabelis. (Tabel 26)

Tabel 26. Intervjuude valim

Tegutsemiskoht		Tegevusala		Suurus		Asutamisaeg	
Harjumaal	5	Piimatööstus	3*	Alla 10 töötaja	1	Enne 1992.a.	9
Hiiumaa	1	Jookidetööstus	2	20 - 50 töötajat	1	1992 – 2000	6
Järvamaal	2	Lihatööstus	3	50 - 100 töötajat	2	peale 2000.a.	1
Läänemaa	1	Pagari- ja kondiitritööstus	4	100 - 250 töötajat	6		
Lääne-Virumaa	1	Kalatööstus	1	üle 250 töötaja	6		
Pärnumaa	1	Muu	4				
Raplamaal	1						
Saaremaa	1						
Tartumaa	1						
Viljandimaa	1						
Võrumaa	1						

* - Üks küsitatud ettevõtte tegutseb nii liha- kui piimatööstuses
Allikas: autor.

Suurimad valimis kajastatud ettevõtted, peamiselt oma valdkonna liidrid, on enamasti suhteliselt pika tegutsemisajalooaga. Need ettevõtted erastati Nõukogude Liidu lagunemise järel kas ettevõtte töötajatele või juhtkonnale või siis sõltumatule kohalikule või väliskapitalile. Valimis olevatest enne 1992.a. asutatud ettevõtetest kuulub siiski enamasti (6) Eesti kapitalile, vaid kaks ettevõtet erastati otse väliskapitalile ning üks müüdi töötajatest erastamisjärgsete omanike poolt 1996. aastal majandusraskustesse sattumise järel väliskapitalile.

Pika tegutsemisajalooaga ettevõtete areng põhineb nõukogude ajast pärineval tootmisbaasil, osalt ka seadmetel,

⁸¹ Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi andmetel kasvas pagaritööstuse tootmismahd 8%, kuid kondiitritööstuse tootmismahd samas kahanes.

ehkki enamus seadmepargist on renoveeritud. Oluliseks kaasa saadud pärandiks võib lugeda ka kohalikul turul tuntud nime: üheksast pikema ajalooga ettevõttest kuulub 5 EMORi koostatavasse Eesti ettevõtete mainekuse TOP 25 hulka, 2 koguni TOP 5 hulka.

2.5.2. Tootmissisendid

Peamine tootmissisend on toiduainetetööstuses mõistetavalt tooraine. Tüüpiliselt pärineb ettevõtte põhitooraine (nt liha, piim, vili, energia vms) Eestist ning erinevaid vajaminevaid lisandeid (nt pakkematerjalid, vorstikestad, maitseained vms) ja lisaaineid ostetakse kas otse või kohalike vahendajate kaudu välisriikidest.

Lihatööstuses on tuntav konkurents tooraine pärast ning paljudele tootjatele kodumaist liha vastuvõetava hinnaga ei jätku. Suur osa loomadest tapetakse Rakvere või Valga lihatööstuste oma tapamajades ning võetakse kasutusele neis ettevõtetes. Tapamaja mitte omavatel lihatööstustel on raske oma konkurentidelt sobiva hinnaga liha osta. Probleem on terav eelkõige sealihajajavatel tööstustel, kuna valdav osa seakasvatusest kuulub Rakvere või Valga lihatööstustele. Seetõttu pidid intervjueeritud kolmest lihatööstusest kaks ostma külmutatud sealihajajavate Soomest, Rootsist, Saksamaalt või Taanist. See on ligilähedaselt sama hinnaga või veidi odavam kui kohalik liha.

Kuna kohalikku piimatootmist piirab Euroopa Liidu kvoodisüsteem, siis on piimatööstuses tegu kerge tooraine defitsiidiga. Seetõttu võib tooraine varumise süsteem ja tarnekindlus olla tuntav kohalikku konkurentsivõimet mõjutav tegur. Intervjueeritud piimatööstustest kahe puhul on tegu piimaühistutega, mis saavad toorainet ümbruskonnas asuvatelt omaniktaludelt. Kolmas ettevõtte kasutab tarnekindluse tagamiseks pikaajalisi tarnelepinguid ning näeb sellest tulenevat stabiilsust ühe oma konkurentsieelisena.

Pagaritööstus kasutab valdavalt kohalikku jahu, ehkki üks ettevõtte pidas selle kvaliteeti ebaühtlaseks ning hinda kõrgeks. Vilja ebaühtlast kvaliteeti tõi esile ka seda loomasöödana kasutatav ettevõtte.

Tööhõive toiduainetetööstuses on stabiilselt langenud: sektoris hõivatud isikute arv vähenes 2000 – 2004. aastal 12,1%.⁸² Samal ajal on toodangu müük kasvanud 35,7%, mahu arvestuses 20,7%. Palgatase on samal perioodil tõusnud 43,7%, mis on veidi vähem kui kõigi tegevusalade keskmine palgatõus 47,4%.

Neist näitajatest võib järeldada, et tööstusharus püütakse juba mõnda aega tõsta tootmismahet mitte ekstensiivarengu teel, vaid juurutades tööjõusäästlikke tehnoloogiaid. Samuti võib eeldada teistest tööstusharudest mõnevõrra väiksemaid probleeme tööjõu leidmisel. Olukord erineb siiski alamsektorite kaupa. Näiteks 2005. aastal tulenes tööhõive vähenemine peamiselt töötajate arvu veerandi võrra vähenemisest kalatööstuses, veidi kahanes töötajate arv ka piimatööstuses. Joogitööstuses tõusis töötajate arv kümnendiku võrra. Palga kasv oli aga kiireim kala- ja piimatööstuses.⁸³

Sarnast arusaama kinnitavad ka intervjuude tulemused. Lähiaastate peamiste ohtude hulgas mainis palgatõusu või tööjõupuudust küsitletud ettevõtetest kolm. Palgatõusu nägid olulise muudatuste motivaatorina ligi pooled küsitletutest. Neli ettevõtet tunnetasid palgatõusu mõningase probleemina ning neli ettevõtet ei tunnetanud tööjõupuuduse probleemi kuigi teravalt. Tööjõupuudus on seejuures ühtmoodi probleem nii lihtsama töö tegijate kui spetsialistide osas.

Palgatõus ning tööjõu puudus mõjutab kõige rohkem teistest suurema käsitöö osakaaluga kala- ning pagaritööstusi. Kui tööstuses on üldiselt kulude kasvu mõju vähendamise tüüpiliseks lahenduseks automatiseerimine, siis kala- ja pagaritööstuse ettevõtetes on valdkonna tööprotsesside olemusest tingitult automatiseerimise võimalused üsna piiratud. Joogitööstuses seevastu paistis tööjõupuudus olevat hoopis vähem terav probleem.

Kuivõrd sektori koguhõive on kahanemas, siis näevad ettevõtjad tööjõupuuduse ja palgatõusu peamise põhjustajana tööjõu vaba liikumist Euroopa Liidus. Omaette segav faktor tööjõu leidmisel on ka ettevõtte asumine väikeasulas või maal. Tallinnas hinnati tööjõu kättesaadavust mõnevõrra paremaks ja probleem seisnes

⁸² Eesti Statistikaamet, 2006.

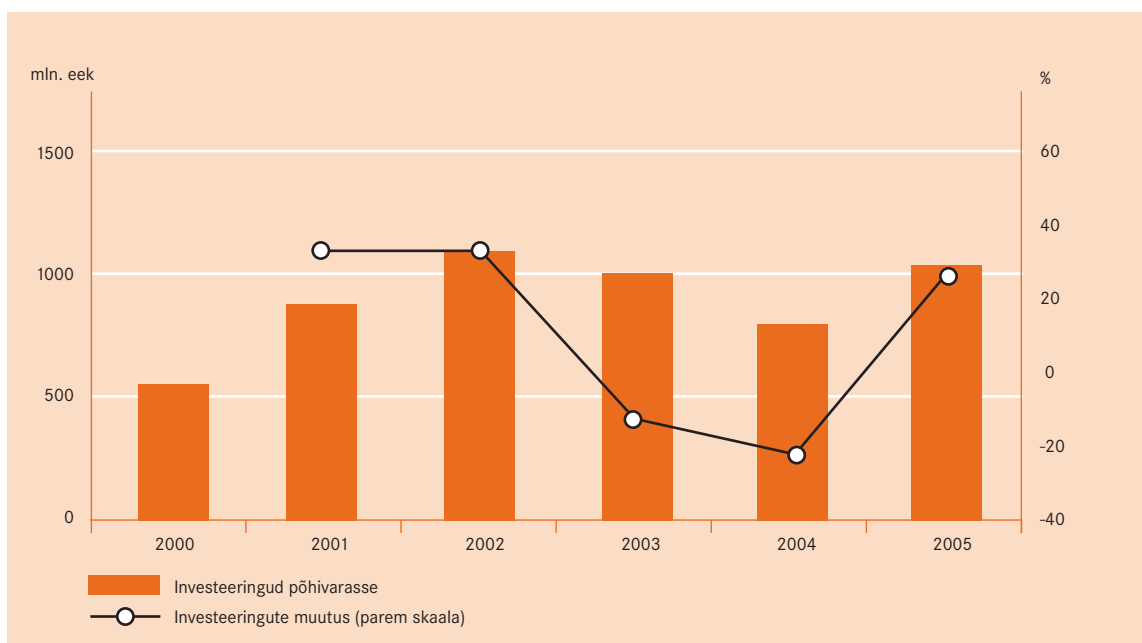
⁸³ 2005. aasta majandusülevaade, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium & Rahandusministeerium, Tallinn 2006.

eelkõige nende motiveerimises piisava palgaga, kuid väiksemates asulates lisandusid probleemid sobivate oskustega inimeste leidmisel piirkonnast või ka täiendav lisakulu ettevõttele tööjõu transpordi näol.

Tööjõu leidmiseks teeb enamus ettevõteteid koostööd kutsekoolidega: peamiselt Öisu Toiduainetetööstuse Kooliga, aga ka teistega. Tüüpiliselt piirdub koostöö praktikantide võtmisega, kuid on ka ettevõtteid, mis pakuvad stipendiume. Mõnel korral kurdeti aga õppurite vähese huvi üle nii praktikakohtade kui eriala vastu üldse. Stipendiumi pakkunud ettevõttele ei laekunud ühtki huviavaldust. Ettevõtjad kurdavad ka koolide taseme üle, väiksemates koolides on sageli näiteks materiaalne baas moraalselt vananenud. Kooli õppekava mõjutamine tundub ettevõtetele reeglina liigselt aeganõudev, seetõttu eelistatakse omale töötajaid ise koolitada.

Töötajate kompetentsi ja selle tõstmise tähtsust rõhutasid kõige rohkem pagaritööstuse ettevõtted. Riiklikku pagaritööstuse koolitusüsteemi peetakse puudulikuks, selle asemel kasutatakse rohkelt ettevõttesisest koolitust ning saadetakse töötajaid end täiendama ka välismaale. Samuti on ettevõtete koostöös Leivaliidu kaudu organiseeritud töötajate täiendkoolitus.

Joonis 16. Toiduainetetööstuse ettevõtete investeeringud põhivarasse.



Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

Ettevõtete tehnoloogiline tase on suhteliselt hea. Kõik küsitatud ettevõtted on viimastel aastatel oma seadmeparki täiustanud, ehkki erineval määral. Eesti Statistikaameti andmetel jäi põhivara-investeeringute kõrgaeg 2002 – 2003 aastatesse.

Ettevõtete suhteliselt suuremad investeeringud olid sel perioodil seotud toomise Euroopa Liidu hügieeni-nõuetega vastavusse viimisega. Investeeringud ehitiste rekonstrueerimisse langesid 2004. aastaks 2002. aastaga võrreldes 54,7%, samas kui investeeringud seadmetesse ja inventari vähenesid vaid 79,6%. Kuivõrd toiduainetetööstuse investeeringute maht oli 2005. aastal taas tõusuteel, siis võib eeldada, et ettevõtted on kosunud. Enamus küsitatud ettevõtetest mainis investeeringute motivatsioonina efektiivsuse tõstmist ja uute toodete turuletoomist, keskkonnamõjusid mainis vaid üks ettevõte. Tootmise automatiseerimise plaane on pea kõigil intervjuerituil.

Tehnoloogiline areng toiduainetetööstuses seisneb paljuski standardsete automaatseadmete või uute toodete tootmiseks vajalike liinide ostus. Kuna Eesti ettevõtted ei vaja oma tehnoloogilise võimekuse suurendamiseks alati uusimaid funktsioone, siis ostetakse tihti ka kasutatud seadmeid. Samas oli valimis ka ettevõtteid, mis on soetanud Euroopa tasemel innovatiivsete tehnoloogiauuendustega tootmisliine. Mõningal määral toimub ettevõtetes ka uue tehnoloogia arendamine, näiteks rendati uus tootmismeetod joogitööstusele või telliti seadmetootjalt uude pakendamismeetodi arendus pagaritööstusele.

Ettevõtjad hindasid oma tehnoloogilist taset konkurentidega võrreldes piisavaks või heaks, samas võrreldi end enamasti kohalike konkurentidega. Väiksemad ettevõtted mõnsid siiski suurtootjate tunduvalt paremat automatiseeritust (eriti pagaritööstuses). Mitu oma valdkonna Eesti turu liidrit hindasid oma tehnoloogilist taset heaks ka Euroopaga võrreldes.

Investeeringuteks vajalike finantsvahendite, nt laenukapitali, kättesaadavus on viimastel aastatel paranenud. Enamus küsitletud ettevõtetest, välja arvatud ehk kõige väiksemad, leidsid, et pankade laenupoliitika on muutunud tunduvalt leebemaks ja pangalaenu saamine põhivara soetamiseks on lihtsustunud.⁸⁴ Raskemaks peeti tootearenduse ja turunduse finantseerimiseks vajalike omavahendite leidmist.

Finantsvahendite kättesaadavus oli oluline probleem kolmele kõige väiksemale intervjueeritud ettevõttele, mõningane probleem viiele ettevõttele (peamiselt 100-250 töötajaga) ning rahastamise oli lihtne kaheksale ettevõttele – sealhulgas kõik 5 väliskapitali osalusega ettevõtet ja 4 viiest rohkem kui 250 töötajaga ettevõttest.

Ettevõtte suurus tundus mõjutavat ettevõtte tehnoloogilist taset kahel viisil. Üheks neist on mastaabisääst – mitmed väiksemad ettevõtted mainisid, et oluliselt suurem automatiseerimine ei tasuks nende tootmismahtude juures ära. Isegi mõned suured ja tehnoloogiliselt arenenud ettevõtted leidsid, et maailma tipp tehnoloogia kasutamine ei tasu end Eesti turule keskendunud ettevõtte puhul ära (ka siis, kui tegu on turuliidriga). Eelõeldust tuleneb sageli ka väiksemate ettevõtte tagasihoidlikum finantsvõimekus ning soovitus tagasihoidlikumad investeeringud tehnoloogia kaasajastamiseks.

Infrastruktuuri teemasid ettevõtjad kitsaskohtadena eriti ei maininud. Tootmishoonete seisukorra parandamisega seotud küsimused kerkisid ettevõtetes päevakorraks enne Euroopa Liiduga liitumist ning need on praeguseks lahendatud. Osa ettevõtteid tundsid vajakajäämisi ümbritseva infrastruktuuri osas (teed, tehnovõrgud), neist üks on probleemi lahendanud EAS infrastruktuuritoetuse kaasabil ning kaks ettevõtet on huvitatud toetuse taotlemisest.⁸⁵ Uue ettevõtte asutamisel on eelneva infrastruktuuri olemasolu olnud asukoha valikukriteeriumiks.

Kinnisvara hinnatõus puudutab teistest enam Tallinna ettevõtteid. Küsitletud Tallinna ettevõtetest oli üks juba mõnda aega tagasi kesklinna piirkonnast Tallinna lähisteles ära kolinud, teine plaanis kolimist lähemas tulevikus ning kolmas pidas kolimist liiga kalliks. Muuhulgas võis märgata, et kolinud ettevõtte täiustas uues asukohas pea kogu sisseseadet ning kolimist plaaniv ettevõtte on tehnoloogia täiustamist juba mitu aastat edasi lükanud ja plaanib seda teha uues asukohas. Ettevõtete ümberpaiknemise soodustamine võib seega teatud tingimustel aidata tõsta ka nende arengu kiirust.

Kokkuvõtlikult:

- Tööjõupuudus ja tööjõukulude kasv on tuntav oht ettevõtete konkurentsivõimele, kuid tänu tehnoloogiliste uuenduste kasutuselevõtuga kaasnevale haru üldisele tööhõive vähenemisele on probleem vähem terav kui mõnedes teistes tööstusharudes;

⁸⁴ Laenuprojektide elluviimise takistuseks saab enamasti omavahendite ebapiisavus – mitmed ettevõtted olid jõudnud piirini, kus edasine laenamine tähendaks nii omaniku kui laenuandja jaoks liig suurt riskitaset.

⁸⁵ Intervjueeritud ettevõtetest on kuues kasutatud Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) koolitustoetust, muid EAS või PRIA toetusi on investeeringuteks või tootearenduseks kasutanud 8 ettevõtet.

- Ettevõtete valmisolek seadmeparki uuendada on suhteliselt kõrge ning ettevõtete tehnoloogiline tase on konkurentsivõimeline;
- Seadmepargi uuendamiseks vajaliku laenukapitali kättesaadavus on takistuseks üksnes väiksematele ettevõtetele. Suuremaks probleemiks on tootearenduseks ja turunduseks vajaliku investeerimiskapitali leidmine.
- Ulatuslikumat automatiseerimist piirab sageli kohaliku turu väiksus, mis ei võimalda saavutada kõige kaasaegsema tehnoloogia kasutuselevõtuks vajalikke tootmiskahte;
- Ettevõtted kasutavad võimaluse korral valdavalt kohalikku toorainet, ent olulist konkurentsieelist see ei anna, kuna kohaliku tooraine hind ei ole importtoormest madalam.

2.5.3. Turunõudlus ja seda mõjutavad tegurid

Toiduainetetööstuse arengut viimastel aastatel iseloomustab nii koduturu nõudluse kui ekspordi kasv. Üldist kasvutrendi varjutab vaid veidi kalatööstuses toimunud tootmis- ja ekspordimahtude vähenemine. Tööstusharu müük keskendub jätkuvalt peamiselt koduturule ning 1980ndate lõpu ekspordi osakaaluga võrreldavaid näitajaid ei ole õnnestunud uuesti saavutada. Ekspordi osatähtsus moodustas 2005. aastal 27,5% tööstusharu müügist.⁸⁶ (Tabel 27)

Tabel 27. Eesti toiduainetetööstuse toodangu ja ekspordimahud 2001-2004 (miljonites kroonides).

	2001		2002		2003		2004	
	Toodang	Eksport	Toodang	Eksport	Toodang	Eksport	Toodang	Eksport
Lihatööstus	1790	238	1929	271	2076	300	2307	283
Kalatööstus	1901	1540	1695	1234	1503	1099	1372	930
Piimatööstus	2867	688	2807	704	2962	886	3856	1415
Pagaritööstus	1134	12	1205	15	1274	31	1350	26
Joogitööstus	1818	326	1966	360	2123	434	2253	402
KOKKU	11012	3190	11326	3030	11807	3222	13158	3570

Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

2005. aastal olid Eesti toiduainetetööstuse peamised ekspordi sihtriigid Läti, Leedu, Saksamaa, Venemaa, Soome ja Holland.⁸⁷ Ligilähedasel sarnased olid ka intervjueeritud ettevõtete ekspordi sihtriigid: levinuim oli eksporditav Läti ja Leetu, seejärel Soome, Venemaale, Rootsi ja Itaaliasse. Põhiliselt ekspordile keskendunud kalatöötlemisettevõtte müüs lisaks nimetatud riikidele veel ka Saksamaale, Inglismaale, Iirimaale, Kanadasse ja isegi Austraaliasse.

Plaanitava ekspordi sihtriigina mainisid ettevõtjad eraldi Venemaad: mitu lihatööstust tegelevad selleks vajaliku sertifikaadi hankimisega. Neist ühele on plaanide seadmise ajendiks Eesti liha hea maine Venemaal, teine eeldab Venemaa kujunemist turulepääsu korral oma olulisimaks ekspordiriigiks. Venemaale eksporditavad või sellest huvitatud ettevõtted ootavad seejuures ka riigi abi, suhtumise võtaks kokku „riigi poliitiline saamatus hoidis meid aastaid Vene turult eemal, nüüd võiks riik aidata meil vahepeal kaotatud turgu tagasi võita”.

Nõudlus koduturul on olnud suhteliselt stabiilne ning rahvastiku vähenemise tingimustes suurt tarbimise kasvu oodata ei saaks. Elatustaseme tõus on siiski tõstnud pisut ka nõudlust, seda eriti kallimate toodete osas. Tulemusena ongi nii tootmismahud kui toodete hinnatase viimastel aastatel mõne protsendi kaupa kasvanud.

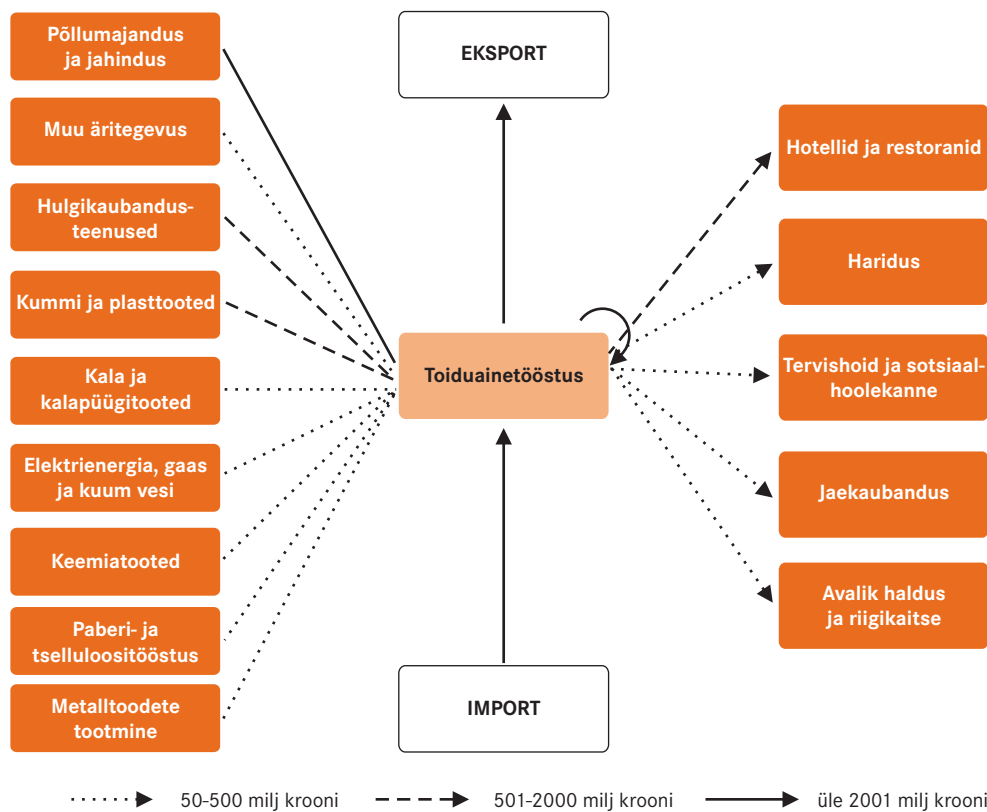
⁸⁶ Vaid kahel intervjuude valimise hõlmatud ettevõttel - ühel piimatööstusel ja ühel kalatööstusel - oli ekspordi osatähtsus suurem kui 50% müügist. Neli ettevõtet müüsid ainult Eestis, ülejäänud tootsid peamiselt kohaliku turu tarbeks, kuid ekspordisid väikese osa toodangust.

⁸⁷ 2005. aasta majandusülevaade, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium & Rahandusministeerium, Tallinn 2006.

Ehkki mitmete küsitletud ettevõtete aastaaruandes on mõne protsendiga kajastatud ka tulud allhankelt (tootmisteenus müügist), peegeldab see pigem ettevõtete omavahelist ühekordset koostööd kui ärimudelit. Vaid üks küsitletud ettevõtte müüb oma põhitootena Eesti turul vahetoodet. Toiduainetetööstuses on seetõttu oluline oma kaubamärgi arendamine ja ettevõtted tegelevad sellega aktiivselt. Eesti tuntumate ettevõtete TOP 10-sse kuulub 5 toiduainetetööstuse ettevõtet. Kuivõrd kaubamärgi arendamine ja reklaamikulud on sõltumata tootmismahust samas suurusjärgus, siis annab see eelise suurematele ettevõtetele. Mitmed väiksemad ettevõtted kurtsidki oma kaubamärgi arendamiseks vajalike finantsvahendite puudust.

Eesti turul pakuvad kohaliku toiduainetetööstuse ettevõtted kaupu peamiselt erinevatele lõpptarbijatele. Eratarbimise kõrval on toiduainetetööstuse toodangu suurimateks tarbijateks hotellid ja restoranid, haridus, tervishoid ja sotsiaahoolekanne. (Joonis 17)

Joonis 17. Eesti toiduainetetööstuse klasterdumine teiste majandusharudega; tehingute mahud 2002 aastal.



Allikas: IBS arvutused Eesti Statistikaameti 2002. aasta sisend-väljund tabelite põhjal.

Eratarbijatele mõeldud toodang müüakse enamasti otse jaekaubanduskettidele. Ühe küsitletud ettevõtte puhul oli toiduainetootmine ja jaekaubandus koguni samasse kontserni integreeritud. Selliseid ettevõtteid on Eestis veelgi. Müük võimalikult vähete vahendajate kaudu annab ettevõtetele hea kontakti Eesti tarbijaga ning arusaama nende vajadustest. Seetõttu võiks klientidel olla tuntav mõju ettevõtete tootearendusele. Selliseid ettevõtteid, kes lugesid kliendid või edasimüüjad oma olulisemate arenduspartnerite hulka oli

intervjueeritute seas siiski alla veerandi. Öeldi ka otse, et klientidelt tooteideid eriti ei tule. Märksa enam mainiti arenduspartnerite hulgas oma tarnijaid.

Üheks klientide vähese kaasamise põhjuseks võib pidada asjaolu, et Eesti turg ei ole alati kõige arenenum ning lisaks turu nõudmistele reageerimisele toimub ka vastupidine protsess. Vähemalt neli intervjueeritut pidasid oma tegevuses oluliseks turu harimist, s.o uute tarbimisharjumuste õpetamist Eesti inimestele. Neil juhtudel on uute toodete ideede allikaks olnud nii välisuru arengute jälgimine kui ettevõttesisesed uuendused. Mainiti vajadust olla turust ees ning üllatuste ootust turuliidriks – ka see viitab asjaolule, et klientidele reageerimise asemel peavad ettevõtted olema ise aktiivsed uuenduste algatajad.

Ideedest rohkem pakuvad kohalikud tarbijad motivatsiooni uute toodete arendamiseks. Enamus küsitletutest mainisid oma tootearenduse motivaatorina turu nõudmist uute toodete järele, seda mõnevõrra rohkem pagari- ja lihatööstuses. Neis harudes on ka aastas turule toodav uute toodete arv kõige suurem. Ettevõtjate kirjeldusel vajavad tarbijad uudsust ja see omakorda paneb ka kaubanduskettid eelistama tootjaid, kes pidevalt uusi tooteid välja toovad. Lisaks väsivad tarbijad toodetest suhteliselt kiiresti, mistõttu tähendaks tootearenduse peatumine müügiimahtude pidevat vähenemist. Ehkki ettevõtetel on tihti oma „klassika” – teatud toode, mis on juba aastaid edukalt müünud – tuleb oluline osa müügist hooajatoodetest või pidevalt vahetuvatest nišitoodetest.

Teisalt seab turg ka takistusi uute toodete arendamisele. Ühe probleemina mainiti sortimendi pidevat vähenemist kaubanduskettides, mistõttu uuele tootele väljapanekupinna leidmine võib olla raskendatud. Vähem edukad tooted võivad oma müügi pinna kiiresti kaotada. Eesti turg on ka mõnes osas konservatiivne, nii näiteks ei võtnud tarbija kuigi hästi vastu tavapärasest erineva välimusega nitrititevaba grillvorsti.

Seega on tootearendus ettevõtete jaoks riskantne hädavajadus, pidevalt peab pakkuma midagi uut, kuid kõigile uutele toodetele turul ruumi ei ole ja reeglina ei saa ka tarbija hinnangut tootele teada enne, kui alles müügi käigus. Riski suurendava asjaoluna mainiti toodete kiiret riknevust ning kuna müügi perioodi pikendada ei saa, võib ebaõnnestunud toote korral suur osa partiist hävida.

Levinud tootemuudatusteks on turunduse uuendamine (uus pakendikujundus, nimi ja reklaam), retseptuuri uuendamine (piimatööstuses mõnevõrra vähem) ning pakendialane innovatsioon (kulukas, kuna nõuab tihti uusi seadmeid). Pakendamise võimaluste kaasajastamine on ühtlasi ka üks peamisi viise ettevõtte tehnoloogilise võimekuse tõstmiseks. Kahes ettevõttes oli rõhku pööratud ka tervislike toodete väljaarendamisele. Tervislik toit on üldisem trend nii Eestis kui ka maailmaturul ning selle arendamine koostöös kohaliku teaduskompetentsiga võib olla hea võimalus toiduainetetööstuse konkurentsivõime tõstmiseks.

Konkurents Eesti turul on pigem toote- kui hinnapõhine. Toodete hind mängib küll olulist rolli ning näiteks joogipiimatoodete osas on ka peamine konkurentsifaktor, kuid hinnaeelist nägid oma konkurentsieelisena vaid väga vähesed ettevõtjad. Selle asemel mainiti erinevaid toote või organisatsiooniga seotud faktoreid – toodete säilivusaeg, tervislikkus, kvaliteet, tugev kaubamärk, organisatsiooni paindlikkus, tarnekindlus, tootearenduse tase. Võrreldakse end seejuures eelkõige kodumaiste konkurentidega.

Välisurul on Eesti toiduainetetööstuste olukord mõnevõrra erinev. Müüakse nii oma kaubamärgi all lõpptarbijale (kaubanduskettide kaudu), tehakse *private label* tooteid kaubanduskettidele kui osutatakse teistele tootjatele tootmisteenus. Turunõudlus võib seejuures välisriikides nii maitse-eelistuste, rasva-sisalduse kui muu osas Eesti turust tuntavalt erineda. Suuremad eksportijad töötavad seetõttu konkreetse välisuru jaoks välja ka eraldi tooteid. Kuna välisurul tegutsetakse tihti tootmispartnerina, siis võetakse neil puhkudel tootearenduses ka kõige rohkem arvesse klientide nõudmisi. Üks kalatööstusettevõtte arendab tooteid näiteks vastavalt konkreetse kliendi soovidele. Ka välismaistele kaubanduskettidele *private label* tooteid valmistavad ettevõtted käituvad sarnaselt.

Konkurents välisriikide turul on kohalikust enam hinnapõhine. See on suuresti seotud tegutsemisviisiga – allhankijana on hind olulisem kui oma kaubamärgi all müües. Samas on näiteid ka tootepõhisest konkurentsist. Mitmed ettevõtted pakuvad nt Läti turul edukalt tooteid, mida sealsed tootjad oma tehnoloogiaga valmistada ei saa. Konkurents välisriikide turul on rohkem tootepõhine ka nende ettevõtete jaoks, kes suudavad välisriikide turul oma kaubamärke ja kliendisuhteid arendada.

Kaubamärgi arendamist välisriikide turul peavad ettevõtted raskeks. Ka suuremad Eesti tootjad satuvad välisriikide turul seisuga, milles on Eesti turul väiketootjad – müügiimaht on veel väike, kuid tuntuse loomiseks vajalikud kulutused suured. Oma kaubamärgi suudavad seega väljaspool Eestit arendada vaid finantsiliselt kõige tugevamad suuretted. Suuremates riikides tuntuse loomist peavad aga ka sellised ettevõtted praegu veel üle jõu käivaks. Mitmed intervjuueeritud ettevõtjad leidsid seetõttu, et riiklik tugi eksportturunduseks oleks ettevõttele vajalik ning tänu suurenenud maksutulule kasulik ka riigile.

Kokkuvõtlikult:

- Nõudlus siseturul kasvab mõõdukas tempos, suurendatud on ka ekspordimahtu, kuid see sõltub peamiselt ettevõtete turundusvõimekusest;
- Konkurents turul on pigem toote- kui hinnapõhine, ehkki hind on oluline faktor;
- Kohalikud tarbijad motiveerivad uusi tooteid arendama, kuid tooteideed tulevad mujalt;
- Peamised ekspordi sihtriigid on lähiriigid – Läti, Leedu, Soome ja Venemaa, lisaks neile on olulisel kohal veel Saksamaa ja Holland;
- Eesti ettevõtted, kes on koduturul lõpptoote tootjad, on välisriikide turul sageli allhankijad; ettevõtete konkurentsivõimet välisriikide turul aitaks tõsta riigi toetus eksportturundusele.

2.5.4. Koostöö, sidus- ja teenindavad sektorid

Väärtusahelas on toiduainetetööstus mõistetavalt paigutatud põllumajanduse ja jaekaubanduse vahele. Tüüpilised ettevõtted on lõpptoote valmistajad, enamasti kaetakse kogu väärtusahela toiduainetetööstuse osa, mõnikord on integratsioon isegi sügavam: üks valimis sisaldunud ettevõtte on pagaritööstuses tegutsev jaekaubanduskett; mitmed lihatööstused on endaga sidunud seakasvatuse.

Vastupidist tootmisahela jagunemist eri ettevõtete vahel on suhteliselt vähe. Tootmine, tootearendus ja turundus tehakse tavaliselt kõik samas ettevõttes, kuid mõnel juhul (rohkem rahvusvahelise koostöö korral) osutavad ettevõtted üksteisele tootmisteenus või turustavad tooteid oma kaubamärkide all. Rohkem on sellist tööjaotust pagaritööstuses, kus viljast jahu valmistamine ning jahu edasine töötlemine toimub enamasti eri ettevõtetes. Vahetoodete tootmist esineb ka lihatööstuses (väiksemad töötajad ostavad liha tapamajadelt) ja piimatööstuses (piimapulber).

Jaekaubandus on toiduainetetööstuse peamine partner (klient) ning samas ka peamine ohuallikas. Seoses suurte kaubanduskettide domineerimisega jaekaubanduses kaldub jõuvahekord aina enam toiduainetetööstuse kahjuks. Tootjaid on palju ning nad konkureerivad omavahel, samas kui müügi võimalused on üksikute kaubanduskettide käes. Jaekettidel on seetõttu suured võimalused dikteerida hinda ja tarnetingimusi või ka nõuda uute toodete arendust. Lisaks lubab see toimuda jaekaubanduse „hiilival integratsioonil” toiduainetetööstusesse, kus kaubanduskett hakkab mingis kategoorias müüma *private label* tooteid, võttes toiduainetetööstuselt üle turunduse või vahel ka tootearenduse. See tugevdab aga tootjatevahelist hinnakonkurentsi. Enam kui pooled intervjuueeritud ettevõtjad nimetasidki lähiaastate põhiliste ohtude hulgas jaekaubanduse kontsentreerumist.

Ettevõtete omavaheline koostöö sektoris on suhteliselt vähene. Selle peamiseks põhjuseks on tihe omavaheline konkurents: „*Konkurendid üksteisele oma nippe ju välja ei käi*”. Küllalt palju on üldist koostööd erialaliitude raames – seadusandluse mõjutamiseks, turu-uuringuteks või töötajaskonna koolitamiseks. Tehnoloogia või tootmisalast koostööd teevad siiski vaid üksikud ettevõtted. Piimatööstuses esineb teatud spetsiifiliste tootmisvõimaluste ühiskasutust, kus ühe ettevõtte tootmisjääke töödeldakse teise ettevõtte juures või tellitakse teiselt allhanget oma kaubamärgi all turustatava nišitoote valmistamiseks. Kalatööstuses jagavad mitmed ettevõtted kulude kokkuhoiu eesmärgil külmhoonet, välisklientide tellimuste puhul üritatakse vältida ka liigset omavahelist hinnakonkurentsi.

Osa ettevõtete puhul võib märgata suuremat valmisolekut koostööks võimalike välispartneritega. Selle üheks põhjuseks on turukonkurentsi kohalik iseloom: kuna välismaise toiduainetetööstusega tegutsetakse eri turgudel, ei ole enamasti tegemist otseste konkurentidega. Üks intervjueeritud ettevõtte teeb näiteks aktiivselt koostööd sama valdkonna ettevõttega Lätis, kellega vahetatakse retsepte, jagatakse tootmisvõimsusi jmt; teine ettevõtte lahendas tehnoloogilise probleemi Poola konkurendi abiga. Ka samale välisomanikule kuuluvad ettevõtted teevad tihti kontsernisest koostööd, peamiselt *know-how* osas.

Kõige tihedam on koostöö, eriti tootearenduse osas, erinevate lisaainete, pakkematerjalide ja seadmete tarnijatega. Nemad on väga tihti ka uute toodete ideede allikad, kes pakuvad ise aktiivselt oma uusi tooteid ja neid kasutatavate toodete ideid ning osalevad vahel ka toiduainetetööstuse ettevõtte soovil spetsiifilist kompetentsi pakkuva partnerina arendustegevuses. Kuna komponendi- ja seadmetootjaid Eestis eriti ei ole, suheldakse peamiselt välismaiste tootjate kohalike maaletoojatega. Kuna uued ideed jõuavad siia viivitusega ja vahendajate kaudu, võib see kahjustada Eesti toiduainetetööstuse konkurentsivõimet välisurgudel.

Nii kutseharidusasutuste kui ülikoolidega tehakse koostööd küllalt sageli, kuid valdavalt on see koostöö väheintensiivne. Pea kõik ettevõtted suhtlevad kutsekoolidega tööjõu leidmiseks ja võtavad inimesi praktikale. Tihedamat koostööd (nt õppekavade mõjutamist vms) tehakse muudatuste aeglase jõustumise tõttu harva ning ka praktikabaasina tegutsemise tõhusus seatakse sageli õpilaste vähese huvi tõttu kahtluse alla.

Ülikoolidega on koostööd teha proovinud enamus intervjueeritud ettevõtteid, kuid koostöö reaalne tase ning sellest saadud abi varieerub tugevalt. Kõige sagedamini suheldakse Eesti Maaülikooliga (EMÜ) ning Tallinna Tehnikaülikooliga (TTÜ). Tartu Ülikooli (TÜ) kompetentsi kasutatakse vähem. EMÜ kompetentsi nõrkuse üle kurdetakse samas kõige rohkem, seda eelkõige uutesse tootmistehnoloogiatesse puutuva osas.

Koostöö ülikoolidega on tihti mitteformaalne ja väikesemahuline, näiteks tudengite kaasamine mõnda uuringusse vms. Palju sõltub ka isikutest – tihedat koostööd EMÜ-ga teeb ettevõtte, mille juhtivspetsialist ühtlasi õpetab EMÜ-s. Lisaks uuringutele kasutatakse ülikooli ka toodete testimiseks.

Tootearenduses kasutatakse ülikoolide kompetentsi mõnevõrra harvemini, kuid siiski tuntavalt, sealhulgas ka suurtes ning ettevõtte konkurentsivõime jaoks olulistes projektides. Neli küsitatud ettevõtet on arendanud või arendamas ülikooli (nii EMÜ, TÜ kui TTÜ) abiga tervisetoodet, neist üks näeb koostöö tulemust oma peamise konkurentsieliseks. Koostöö maht võib ulatuda 15 miljoni kroonini. Kolm ettevõtet teevad koostööd ülikoolidega EAS toetatud tehnoloogia arenduskeskuste kaudu.

Koostöö ülikoolidega ei ole seejuures vaid suurettevõtete päralt. Kolm kõige väiksemat küsitatud ettevõtet on kõik ülikoolidega koostööd teinud, neist kaks tootearenduse vallas. Üks neist sai tuntavat abi (eelpoolmainitud tervisetoodet), teine sai teada oma probleemi lahendamatause.

Kokkuvõtlikult

- Jaekaubanduse kontsentreerumine ohustab ettevõtete arenguvõimet, kuna tekitab hinnasurvet ja vähendab toodete eristumisvõimalusi;
- Ettevõtetevaheline koostöö on tagasihoidlik, kuna konkurents on tihe ja konkurente ei usaldata; koostöövalmidus välisriikide ettevõtetega on suurem;
- Komponendi- ja seadmetarnijad on olulised arenduspartnerid, kuid vastaval turul domineerivad välismaised suured ettevõtted ning kohalike tööstuste puudumise tõttu suheldakse peamiselt vahendajatega;
- Koostöö kutsekoolidega on sage, kuid kasu sellest õppurite huvipuuduse ja hariduse taseme tõttu piiratud;
- Koostööd ülikoolidega tehakse tihti, koostöö maht varieerub, kuid mitmed ettevõtted on saanud sellest tootearenduses olulist kasu.

2.5.5. Konkurents ja majandusharu struktuur

Konkurents Eesti toiduaineteturul on tugev. Jaekaubanduse kontsentreerumine tugevdab konkurents veelgi. Välismaiste jaekettide turuletulek suurendab seejuures ka konkurentsi välismaiste tootjate poolt. Intervjueritud ettevõtete hinnangul piirab nende tootmismahu kasvu eelkõige ebapiisav nõudlus Eesti turul. Tugevamaks väliturule sisenemiseks ei ole aga Eesti toiduainetetööstusel vahendeid.

Toiduainetetööstuse rentaablus on olnud 2000-2004. aastal suhteliselt madal ning ettevõtete arv on perioodi vältel pidevalt kahanenud, kuid mitte väga hoogsalt. Ka nendest andmetest võiks järeldada tugevat, kuid mitte veel tapvat konkurentsi. (Tabel 28)

Tabel 28. **Toiduainetetööstuse ettevõtete arv ning rentaablus 2000-2004.**

	2000	2001	2002	2003	2004
Lihatööstus	75	78	60	58	62
	1,1%	5,2%	5,9%	4,6%	5,4%
Kalatööstus	75	80	91	78	75
	2,5%	4,6%	0,3%	-2,6%	-3,7%
Piimatööstus	35	36	30	28	31
	-1,5%	-1,7%	-0,1%	1,7%	-1,1%
Pagaritööstus	136	134	139	141	135
	3,1%	3,5%	3,1%	4,9%	3,8%
Joogitööstus	40	36	38	42	44
	5,3%	5,0%	4,5%	6,9%	6,5%
KOGU TOIDUAINETETÖÖSTUS	479	477	454	452	437
	1,8%	2,6%	2,5%	3,2%	2,2%
Omakapitali tootlikkus	7,6%	10,5%	9,1%	9,8%	6,8%

Allikas: Eesti Statistikaamet

Ülitiheda konkurentsi korral oleks enamuste ettevõtjate poolt võinud oodata konkurentsisurve esiletoomist intervjuudes, kuid seda ei tehtud. Konkurentsi tihedust rõhutas umbes veerand ettevõtetest, oli ka paar ette-

võtet, kes konkurentsipurvet pea üldse ei tunnetanud. Kõige keerulisemas olukorras on väiksemad nõrgema finantsseisuga ettevõtted, keda kasvav konkurents võib sundida turult väljuma.

Tulevikult kardeti kõige rohkem jaekaubanduse kontsentreerumist (nii sellest tekkiva suurema survejõu kui *private label* toodete tõttu) ning palgatõusu või tööjõupuudust. Kasvavat importtoodete konkurentsi kardeti üllatuslikult vähe, seda mainis vaid paar ettevõtet. Seejuures viidati eelkõige toodangule lähiriikidest, kus tänu suurematele põllumajandustoetustele on madalam toormehind. Importtoodetest ohtlikumaks peeti suurte rahvusvaheliste ettevõtete võimalikku oma tootmisüksusega Eesti turule tulekut. Samas ei peetud seda väga tõenäoliseks.

Küsitletud ettevõtetel on reeglina olemas vähemalt mõneaastane tulekuvision ja plaanid, on ka ettevõtteid konkreetse pikaajalise tegutsemisstrateegiaga. Ohtudega toimetulekuks ja konkurentsipüsimiseks kavandavad ettevõtted kombineerida järgmisi lähenemisi:

- **Eristumine.** Enamus küsitletud ettevõtetest soovib hinnakonkurentsi vältida ning positsioneerida end mitte hinnaliidri, vaid parema või erilise toote või hinna ja kvaliteedi suhte pakkujana. Selleks peetakse vajalikuks nii tugevamat kaubamärgi arendust ja turunduslikku eristumist kui tootearendust. Tootearenduse eesmärk on tagada pidev uute ja üllatavate toodete väljatoomine või toote kvaliteedi parandamine näiteks kasutamismugavuse, säilivusaja või tervislikkuse osas. Tervislikud tooted võib välja tuua omaette trendina, mida hoogsalt järgivad mitmed ettevõtted. Tugev kaubamärk ja kvaliteettooted lubavad julgelt palgatõusu mõju tarbijatele edasi anda, seda enam, et kohalikul turul tegutsedes kaasneb palgatõusuga paratamatult tarbijate ostujõu tõus ning huvi kallimate ja kvaliteetsemate toodete järele. Samuti vähendab see odavate importtoodete ohtu.

- **Välistung.** Enamus ettevõtetest näeb oma plaanides ette kas uutele välistungudele mineku või oma turuosa suurendamise olemasolevatel. Lisaks ettevõtte finantsseisu üldisele parandamisele annaks kasv välistungul ka mastaabisäästu ning võimaldaks senisest efektiivsemate tehnoloogiate kasutuselevõttu. Ekspordi laiendamise põhitakistusena nähakse selleks vajaliku turunduse ja kaubamärgi ehitamise suurt rahalist mahtu. Mitmete ettevõtete arvates oleks selleksl vajalik riigi abi.

- **Automatiseerimine.** Efektiivsuse tõstmiseks vajalikud investeeringud uue tehnoloogia kasutuselevõtuks on plaanis enamusel küsitletud ettevõtetest. Lisaks mainiti ka efektiivsuse tõstmist tööprotsesside ümberkorraldamise abil. Samas on mitmed ettevõtted jõudnud olukorda, kus edasised automatiseerimisvõimalused on piiratud tasuvusega.

Võimaliku ühistegevuse osas on ettevõtete ootused seotud peamiselt oma valdkonna erialaliiduga ning vähem tervet tööstusharu ühendava Eesti Toiduainetööstuse Liiduga. Erialaliidult oodatakse valdavalt seadusandluse mõjutamist ning tööjõu ja kompetentsi arendamist. Nende kriteeriumide järgi võib paremini toimivaks pidada Eesti Leivaliitu, mille raames organiseeritud koolitusi ja kvaliteedistandardite programmi mainisid mitmed ettevõtted. Piimaliidu tegevus muutus paremaks, kui avanes võimalus kasutada struktuurifondide raha ühiseks koolituseks, turunduseks ja uuringuteks. Halvem on olukord lihatööstuses, kus tulenevalt kestvatelt lahkarvamustest mehaaniliselt konditustatud lihamassi kasutamise üle on tekkinud kaks eraldi liitu, millest kumbki ei ole piisavalt tugev, et rahuldavalt toimida.

Kokkuvõtlikult:

- Konkurents turul on üsna tihe, marginaalid madalad ja ettevõtete arv väheneb;
- Sektorit ohustab jaekaubanduse kontsentreerumine ja töajõukulude tõus; Importtoodetest kardetakse eelkõige kõrgemate põllumajandustoetustega maadest pärinevat konkurentsi;
- Ettevõtted näevad lahendusena peamiselt eristumist kvaliteettootjana parema turunduse ja tootearenduse abil, välisturgudele minekut ja automatiseerimist;
- Konkurentsivõime mõjutab enim väikesi ettevõtteid, kelle finantsvahendid on piiratud ja mastaabisääst tootmises ja turunduses väike;
- Ettevõtjad ootavad rohkem oma erialaliidult kui sektori üldliidult, erialaliidud on olemas kõigis peamistes alamsektorites ja tegutsevad reeglina piisavalt hästi.

2.5.6. Avalik poliitika

Ettevõtjate ootused seoses avaliku poliitikaga olid küllalt varieeruvad. Kõige sagedamini olid need seotud ekspordi edendamise, koolituse ning investeringute soodustamise ja põllumajandustoetustega.

Ekspordi senisest suurem toetamine oli kõige sagedamini huvi pakkuv valdkond, seda soovisid ligi pooled küsitletud. Paljud toiduainetetööstuse ettevõtted soovivad hoogustada ekspordi ning teha seda tihti oma kaubamärgi all, kuid sellega kaasnevad suured turunduskulud. Vajalikud investeringud käivad üle jõu ka suurtel ettevõtjatel, seetõttu oodatakse siin tuge riigilt. Pakuti välja, et abi konkreetsele projektile võiks olla isegi kuni mõnekümne miljoni kroonine, kuna sellises suurusjärgus toetus tooks paljukordselt tagasi suurenenud ekspordikäibe näol. Eksporditurunduse toetuste vastu tundsid huvi ka väiksemad ettevõtted.

Teine suurem valdkond oli kompetentsi arendamine. Mitmed ettevõtted leidsid, et riik võiks rohkem toetada ettevõtete töötajate täiendõpet, sealhulgas ka ülikoolis (diplomiõppes) õppimist. Otsetoetuse puudumisel oleks abi ka erisoodustuskasutamisest töötaja õpingukulude kinnimaksimiselt ettevõtte poolt. Samuti leiti, et kasu oleks ettevõtete ja ülikoolide koostöö motiveerimisest, näiteks projektide kaasfinantseerimisest. Mõnevõrra tunti puudust ka ülikoolisese kompetentsi arendamisest, tuues välja, et nii sea- kui linnukasvatuse osas on Eesti ülikoolide kompetents mitterahuldav.

Mitmed väiksemad ettevõtted ootasid põhivarainvesteringute toetamist. Seejuures mainiti ka, et investeringute toetamine jätkaks ettevõttele rohkem vabu ressursse tootearendustegevuseks. Riigi praegust tegevust toiduainetetööstuse investeringute toetamisel tajuti kohati diskrimineerimisena – ühtesid tegevusalasid eelistatakse teistele sõltumata konkreetse ettevõtte majandusnäitajatest.

Kuivõrd toiduainetetööstus kasutab sisendina enamasti kohalikku põllumajandus-toodangut, siis leidsid mitmed ettevõtted, et õiglase konkurentsi jaoks on vaja leida võimalusi tõsta Eesti põllumajandustoetused võrdsele tasemele ümberkaudsete riikidega. Hetkel on mitmetes lähiriikides põllumajandustoetused suuremad ning tänu sellele toodangu hind odav. See raskendab hinnakonkurentsi sealsete toiduainetetööstustega.

Mitmed ettevõtted ootasid riigilt konstruktiivsemat Venemaa-suunalist poliitikat. Sealne turg on oluline sihtturg mitmetele ettevõtetele juba praegu, veelgi rohkem aga seostatakse Venemaa turuga oma tulevikuplaane. Ettevõtjad ei soovi näha, et kaubavahetus Venemaaga muutuks poliitiliste suhete tõttu tulevikus raskemaks. Veel praegugi täheldatakse mitmeid Venemaa suhtumisest tingitud kunstlikke takistusi sealse tervisekaitse sertifikaadi taotlemisel.

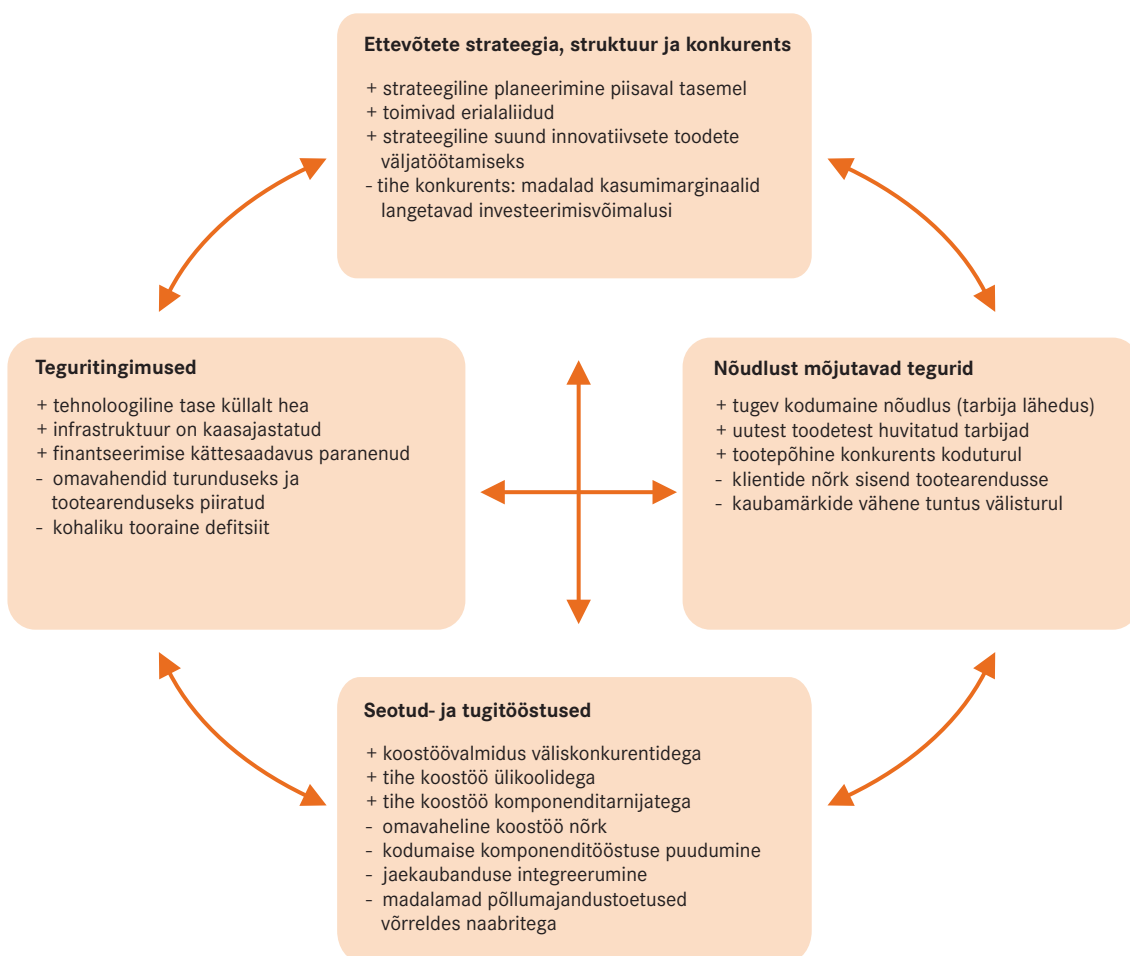
Kohalike avalitsustelt ei osanud ettevõtjad enamasti midagi oodata. Mõnel juhul siiski leiti, et kohalikud avalitsused võiksid osutada abi tööjõu leidmisel ning kohati kurdeti bürokraatia või ebasõbraliku suhtumise üle. Tööjõu leidmisel pakuti võimalike tegevustena välja kutsekoolide tegevuse suunamist, ümberõppel olevate töötute ettevõttepraktika soodustamist nende palga osalise kinnimaksimise näol ning elamispinna rajamist, et kergendada teistest Eesti piirkondadest pärit töötajate kolimist. Soovitati ka haldusreformi: „*Tuleks teha suuremad omavalitsused, nii jääks neile rohkem ressursse midagi teha ja siis oskaks neilt ka midagi tahta*”.

Kokkuvõtlikult:

- Riigilt soovitakse kõige rohkem ekspordi, eriti turunduse ja kaubamärgi loomisega seonduva toetamist; töötajate täiendõppe laialdasemat toetamist, võrdseid võimalusi investeeringute toetamisel ning põllumajandustoetuste naaberriikidega võrdsele tasemele tõstmist;
- Venemaad peetakse oluliseks eksportturuks, riigilt oodatakse häid poliitilisi suhteid Venemaaga;
- Kohalikke omavalitsusi peetakse väikesteks ja nõrkadeks ning neilt oodatakse seetõttu väga vähe;
- Tugistruktuuride võimalustega ollakse kursis ning neid kasutatakse.

2.5.7. Kokkuvõte

Joonis 18. Eesti toiduainetetööstuse peamised tugevused ja nõrkused.



2.6. Elektroonikatööstus

Maidu Harjak

2.6.1. Sissejuhatus

Elektroonika ajaloo alguseks võib pidada elektronlambi leiutamist eelmise sajandi alguses. Eestis sai elektroonikatööstus alguse 1907. aastal, mil Paul Mullik asutas Tartus telefonivabriku Edison & Co. 1924. aastal alustas vabrik esimesena Eestis Saksa firma Telefunken litsentsi alusel raadioaparaatide tööstuslikku tootmist. 1930ndate aastate teises pooles, mil tekkis hulganisti raadiovastuvõtjaid tootvaid väikefirmasid ja loodi Raadio ja Elektrotehnikatehas (RET), muutus elektroonikatööstus Eestis juba üsna märkimisväärseks tööstusharuks. Elektroonikatööstus arenes ka pärast Teist Maailmasõda Eestis küllalt jõudsalt ning 1980ndate aastate lõpuks oli sellest kujunenud üks olulisemaid tööstusharusid.

Eesti taasiseseisvumise ning 1990ndate aastate alguse majandusreformide järel ilmnis aga endiselt Nõukogude Liidult päranduseks saadud elektroonikatööstuse suhteline konkurentsivõimetus Lääne-Euroopa turul, mis tõi kaasa elektroonikatööstuse tootmismahtude ja ekspordi olulise languse. Mõned tuntumad ettevõtted said siiski lähtekohaks tänastele suurematele elektroonikaettevõtetele: Tootmiskoondis Punane RET Elcoteqile ja Audesele, Pöögelmanni nimeline Pooljuhtseadiste tehas Tondi Elektroonikale, tehas Baltijets RD Electronicsile ning Palivere Elektroonika Tradexile ja TR-TAIVile.

Eesti elektri-, elektroonika- ja optikaseadmete tööstuse müügitahud on kasvanud 1999. aastaga võrreldes ca 3,5 korda ning ulatusid 2005. aastal 8,5 miljardi kroonini, kusjuures töötajate arv on kasvanud samal ajavahemikul 50% ning ulatub 13,7 tuhandeni. Sektor moodustas 2005. aastal Eesti töötleva tööstuse ekspordist 11,9%⁸⁸ ja tööhõivest 11%. Kokku tegutseb sektoris ca 300 ettevõtet. Viis suuremat annavad seejuures ca 40% tööstusharu käibest.⁸⁹

Elektri-, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine jaguneb tinglikult neljaks allharuks:

- kontoriseadmete ja arvutite tootmine (ca 5% müügitahudest);
- elektriseadmete ja -aparatuuri tootmine (ca 41% müügitahudest);
- raadio-, televisiooni- ja sideseadmete tootmine (ca 40% müügitahudest);
- meditsiinitehnika, optikariistade ja täppisinstrumentide tootmine (ca 14% müügitahudest).

Järgnev analüüs keskendub raadio-, televisiooni- ja sideseadmete tootmise ning meditsiinitehnika, optikariistade ja täppisinstrumentide tootmise allharudele. Analüüs põhineb intervjuudel, mis on läbi viidud erinevate Eesti piirkondade olulisemate elektroonikatööstuse ettevõtete juhtidega. (Tabel 29)

⁸⁸ Eesti elektroonikatööstuse ekspordinäitajate analüüsimisel tuleb hoolega tähele panna tööstusharusese kaubavahetuse mõju erinevatele statistilistele näitajatele. Statistikaameti väliskaubanduse näitajate järgi moodustas elektrimasinate ja -seadmete ekspord 2005. aastal Eestis 23% kaupade väljaveost. Allikas: *Statistika andmebaas*, Eesti Statistikaamet, märts 2007.

⁸⁹ *2005. aasta majandusülevaade*, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium & Rahandusministeerium, Tallinn 2006.

Tabel 29. Intervjuude valim.

Tegutsemiskoht		Töötajate arv		Käive 2004 kroonides		Asutamisaeg		Investeeringu päritolu	
Harju	8	Alla 50 töötaja	5	Alla 10 miljoni	5	1991 – 1995	11	Eesti	5
Ida-Viru	2	50 – 100 töötajat	3	10 – 50 miljonit	10	1996 – 1999	6	Läti	1
Järva	1	100 – 250 töötajat	10	50 – 100 miljonit	3	2000 ja hiljem	5	Rootsi	3
Lääne	2	250 - 500 töötajat	2	100 – 250 miljonit	2			Saksamaa	2
Lääne-Viru	1	Üle 500 töötaja	2	Üle 250 miljoni	2			Soome	8
Pärnu	5							Suurbritannia	1
Saare	3							USA	2

Allikas: autor.

2.6.2. Tootmissisendid

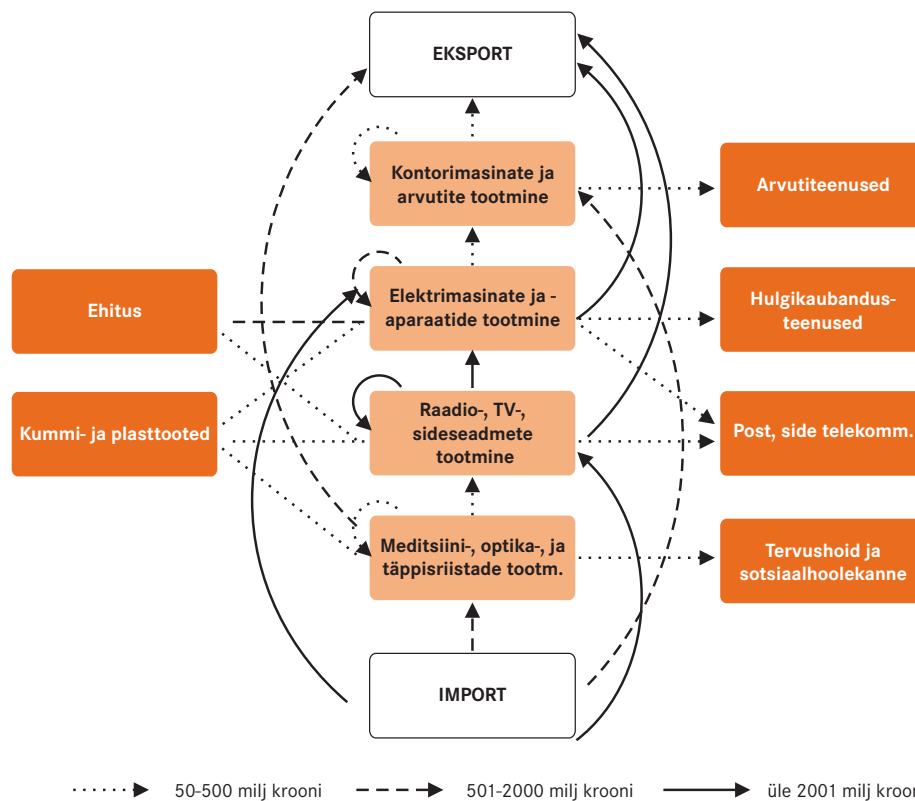
Tänapäevane elektroonikatööstus on oma olemuselt globaalne. Eesti elektroonikaettevõtted hangivad oma tootmissisendeid (elektroonikakomponendid, metall- ja plastdetailid, tehnoloogilisteks protsessideks vajalikud ained) kõikjalt üle maailma.

Eesti elektriseadmete- ja elektroonikatööstusesse tehtud välisinvesteeringud on perioodil 2003-2006 kahekordistunud. (Tabel 3, lk 15) Intervjueeritud 22st ettevõttest kuulub 17 enam kui 90% ulatuses väliskapitalile, 12 ettevõtte omanikud asuvad Soomes või Rootsis – see olukord on Läänemere regioonile tüüpiline. Enam kui pooled Soome ja Rootsi omanduses olevatest ettevõtetest, mille juhte intervjueeriti, paiknevad väljaspool Tallinna, kus on kulutused infrastruktuurile ja tööjõule oluliselt madalamad.

Valdav enamus Eesti elektroonikatööstuse sisenditest imporditakse ning 98% müügiimahitudest on taas eksport. Ehk teisisõnu – Eesti on osa elektroonikatööstuse globaalsetest väärtusahelatest, kusjuures enamus uuringus osalenud ettevõtetest on toonud Eestisse seni vaid odavat tööjõudu nõudva tootmise. Uute toodete väljatöötamise aluseks olev teadus- ja arendustegevus, tootmise koordineerimine ning enamasti ka müügi- ja turundusüksused paiknevad aga mujal.

Peamiste tootmissisendite hanked toimuvad olenevalt ettevõtete omandivormist ja struktuurist kas Eestist või emaettevõtte hankekanalite kaudu. Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted kasutavad enamasti hankekanalina rahvusvaheliste hulgimüüjate Eesti esindusi. Väliskapitalil baseeruvad ettevõtted, mis on peamiselt väliskontsernide tootmisüksused Eestis, hangivad tootmiseks vajalikud materjalid ja komponendid üldjuhul emafirma hankekanalite kaudu. Enamasti eelistatakse Euroopa päritolu tootjaid, kuid palju ostetakse ka peamiselt odavama hinna tõttu Kagu-Aasia maade tooteid. Eestist ostetakse peamiselt pakendeid, tootmise abimaterjale, trükkplaate, metall detaile ja vähemal määral mõningaid allhanketooteid. (Joonis 19)

Joonis 19. Elektri-, elektroonikaseadmete tootmise klasterdumine teiste majandusharudega; tehingute mahud 2002 aastal.



Allikas: IBS arvutused Eesti Statistikaameti 2002. aasta sisend-väljund tabelite põhjal.

Enamus ettevõtetest kasutab uut või peaaegu uut tehnoloogiat ja ostab peamiselt uusi seadmeid. Väliskapitalil baseeruvad ettevõtted on saanud siiski seoses tootmise ületoomisega teistest riikidest pärandiks ka varem kasutusel olnud seadmeid. Viimased suuremad tehnoloogilised muudatused olid elektroonikatööstuses enamasti seotud Euroopa Liidu poolt välja antud elektri- ja elektroonikaseadmetes ohtlike ainete kasutamise piiramise (RoHS) direktiiviga.⁹⁰ Kuna elektroonikatööstuses joodise komponendina kasutatav plii kuulub ka sellesse nimekirja ja alates 1. juulist 2006 keelati paljudes seadmetes plii kasutamine, siis elektroonikatööstuse ettevõtted pidid tehnoloogiat muutma kõrgema sulamistemperatuuriga joodistele. See tähendas olemasolevate jooteseadmete väljavahetamist, mida peaaegu kõik ettevõtted ka tegid.

Täisautomaatseid tootmisliine on Eesti elektroonikatööstuses selle heale kaasaegsele tasemele vaatamata vähe. Selleks, et investering täisautomaatse tootmisesse tasuvaks osutuks, peaksid ettevõtete tootmismahud olema senisest oluliselt suuremad. Kuna täisautomaatsed tootmisliinid ei võimalda täna veel küllalt paindlikult tootmist organiseerida, siis püsivad enamuse intervjueritud ettevõtteid konkurentsisis just tänu oma tootmise suuremale paindlikkusele. Samas on ka kohalik töäjõud veel odav ja piisavalt hea kvalifikatsiooniga, et teatud töid masinast efektiivsemalt teha.

Eesti elektroonikatööstuse hõive on kasvanud viimastel aastatel umbes 10% aastas (Tabel 4, lk 16) ning eranditult kõik intervjueritud ettevõtjad tõid esile töäjõu nappuse, mis ei puuduta ainult spetsialiste, vaid ka madalama kvalifikatsiooniga töäjõudu. Paljud Tallinnas asuvad ettevõtted (Elcoteq Tallinn, Amphenol Eesti jt) on otsinud töäjõu nappusele leevendust Ida-Virumaalt. Töäjõu nappuse üle kurdavad aga ka Pärnu ja Saaremaa elektroonikaettevõtted, nemadki on otsinud laienemise võimalusi Ida-Virumaal ja Valgamaal,

⁹⁰ Directive 2002/95/EC of the European Parliament and of the Council of 27 January 2003 on the restriction of use of certain hazardous substances in electrical and electronic equipment (RoHS Directive), Official Journal L 037, 13 February 2003, pp 19-23.

kuid ka seal on vabad ressursid lõppemas. Võimalike uute tootmisüksuste asukohana mainisid ettevõtjad veel Paidet ja Orissaaret. Kuigi mõned juhtidest näevad edasisi laienemisvõimalusi Venemaal, antakse endale aru, et sealne ärikultuur ja -tingimused on Eesti omadest oluliselt erinevad.

Väljaspool Tallinna asuvate ettevõtete oluliseks probleemiks on tootmise organiseerimiseks vajalike spetsialistide leidmine. Samuti piirab madalama kvalifikatsiooniga tööjõu nappus võimalusi tootmise laiendamiseks. Rahvusvahelised kontsernid leiavadki, et nad on Eestis optimaalse töötajate arvu saavutanud ega pea laienemist otstarbekaks. Peamisi kasvuvõimalusi näevad nad lisandväärtuse tõstmise ja tootlikkuse kasvu arvel.

Enamusel küsitletud ettevõtetest ei ole uuendus- ja arendustegevuseks investeerimiskapitali leidmisega probleeme. Rahvusvahelistel firmadel on üldjuhul rahastajaks emaettevõtte või omanik. Umbes pooled intervjueritustest kasutasid seadmete soetamiseks ka pangalaene või liisingut. Kuna Eestis puudub toimiv riskikapitali süsteem ja ka pangad ei soovi alustavatele ettevõtetele laenu anda, siis on uue toote väljatöötamiseks raha leidmine keeruline just alustavatele väiksematele ettevõtetele. Välismaised riskikapitalifondid eelistavad teha Eesti projektidest märksa suuremaid investeeringuid.

Mitmed uuringus osalenud rahvusvahelised ettevõtted väljendasid huvi tuua Eestisse ka tootearendusega tegelev osa. Takistuseks on aga saanud spetsialistide puudus. Suurt inseneritehnilise kaadri puudust kurdavad ka väljaspool Tallinna asuvad ettevõtted. Vaatamata pakutavatele soodustustele, nagu näiteks firmapoolne elamispind, on vajalikke spetsialiste väga raske leida. Intervjueritud ettevõtete juhid peavad üheks peamiseks ohuks sobiliku tööjõu nappust või tööjõukulude kasvu lähiaastatel.

Eesti tulumaksusüsteem on loonud tootmise Soomest ja Rootsist üle toomiseks soodsa pinnase, kuid samas mõjutavad olukorda Eesti majanduskeskkonna nõrkused: ebakindlus maksusüsteemi tuleviku osas⁹¹, lihttööjõu nappus, elektroonikaala spetsialistide suur defitsiit ning sellest tingitud ettevõtete tööjõukulude arvestatav kasvu. Kuna välisinvesteeringu-põhiseid ettevõtteid ei hoiata Eestis peale siinse tööjõu mitte miski, siis on nad tingimuste halvenedes valmis siit väga kiiresti lahkuma.

Kokkuvõtlikult:

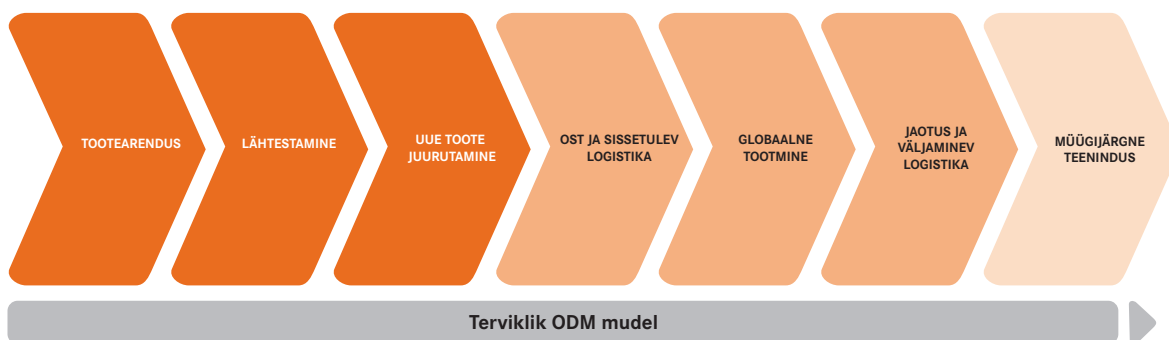
- Enamus tootmiseks vajaminevatest materjalidest ja detailidest imporditakse; Eesti päritolu tootmissisendeid kasutatakse väga vähe;
- Käsitöö osakaal on vaatamata uue tehnoloogia kasutamisele üsna suur (osaliselt on käsitöö vajalik tootmise paindlikkuse tõstmiseks);
- Eesti elektroonikatööstus on jõudmas olukorda, kus tootmise laiendamine täiendava tööjõu värbamise abil ei ole enam mõttekas; tööstusharu edasine kasv saab toimuda Eestis loodava lisandväärtuse suurendamise arvel.

⁹¹ Eestile ettevõtte tulumaksule ema- ja tütarettevõtte direktiivi osas Euroopa Liidu poolt antud üleminekuperiood lõpeb 31. detsembril 2008.

2.6.3. Turunõudlus ja seda mõjutavad tegurid

Eesti turu nõudlus on enamuse elektroonikatootjate jaoks ebaoluline. Intervjueeritud ettevõtete kogukäibest läheb ekspordiks ligikaudu 98%. Vaid kolme intervjueeritud ettevõtte müügi käive Eestis oli suurem kui ekspordikäive. Eesti elektroonikatööstuse ettevõtted ei müü enamasti ise tooteid oma kaubamärgi all lõpptarbijatele. Eesti elektroonikaettevõtete kliendid on üldjuhul sama ala ettevõtted mujal maailmas. Tavaliselt tehakse alltöövõttu ühe või teise seadme komponendi valmistamiseks või kasutatakse omadisainiga tootja (ODM - *Original Design Manufacturer*) mudelit. (Joonis 20)

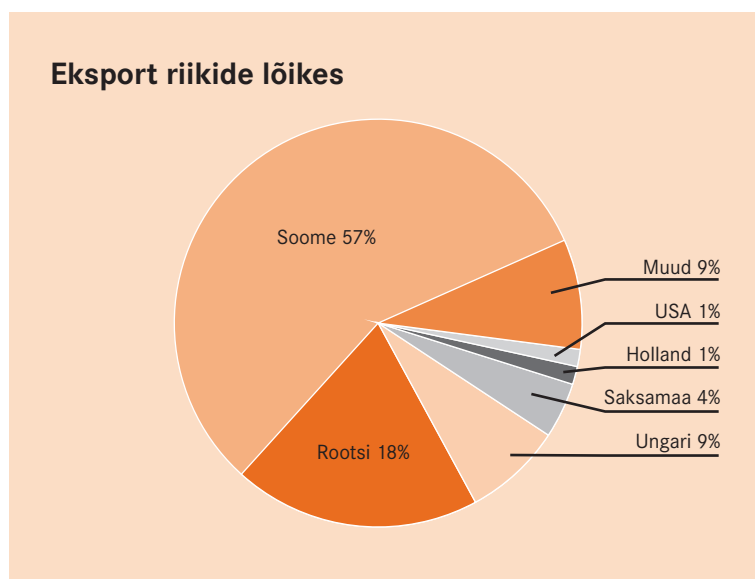
Joonis 20. Terviklik ODM mudel.



Allikas: Elcoteq.

Peamiseks eksportturgudeks on valimi ettevõtetel Skandinaavia riigid, eelkõige Soome. Viimase suur osatähtsus on tingitud sealsete tootmisüksuste osalisest või täielikust Eestisse kolimisest, aga samuti suurest hulgast allhankepingutest Soome elektroonikatööstuse ettevõtetega. Samas ei ole Soome toodete lõppkasutaja, vaid need müüakse erinevatesse piirkondadesse edasi. Seetõttu ei ole tootjatel täpset ülevaadet, millises mahus ja millistel turgudel nende tooteid lõppkasutajatele müüakse. (Joonis 21)

Joonis 21. Elektri- ja optikaseadmete eksport riikide lõikes.



Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

Kuna elektroonikatööstuse ettevõtted impordivad suure osa oma tootmisest ja ekspordivad enamuse lõpptoodangust, siis on nende puhul lisaks sihtturu lähedusele oluliseks asukohavaliku kriteeriumiks ka ladusalt toimiv logistika. Eestis on logistilised võimalused Soome ja Rootsi suhtlemiseks head ning tulevikus võib eeldada ka kaubavahetuse lihtsustumist Venemaaga.

Ettevõtetes toimuvate uuenduste põhjuseks on tavapäraselt klientide muutuvad vajadused ja muutuv konkurentsituatsioon rahvusvahelistel turgudel. Kuna enamuse intervjueritud ettevõtetest on välisurgudele orienteeritud rahvusvahelised firmad, siis ei ole ka Eesti turunõudluse võimalikel erisustel ettevõtetes toimuvale arendustegevusele mingit mõju.

Ettevõtted on klientide vajadustest lähtuvalt nii tehnoloogia kui toodete osas pidevalt ajaga kaasas käinud, jälgivad maailmas toimuvat tähelepanelikult ja jagavad tootearenduse osas soovitusi ka klientidele. Kahel kolmandikul intervjueritud ettevõtetest on ISO 9001 kvaliteedijuhtimise sertifikaat. Auto- ja lennukitööstusele, meditsiinitööstusele, energeetikatööstusele jt tööstusharudele allhanget tegevatel ettevõtetel on vastavalt spetsialiseerumisele lisaks veel tööstusharu-spetsiifilisi sertifikaate.⁹²

Elektroonikatööstus areneb kiiresti ja paljud kliendid, kes keskenduvad oma toote arendamisele, ei suuda tööstusharu uuendustega end pidevalt kursis hoida. Seetõttu otsitakse üha enam elektroonikasektorist koostööpartnereid, kes oleksid kursis klientide lõpptoodanguga ja suudaksid tootmise organiseerimisel nõu anda. Ideaalse koostöö korral käsitleb klient tarnijat kui oma tootmisüksust. Ka intervjuudest ilmnes, et elektroonikakoostega tegelevad ettevõtted on võtnud suuna nn *built-in-box* toodangule.⁹³

Kokkuvõtlikult:

- Valdav enamuse Eesti elektroonikatööstuse toodangust eksporditakse; Eesti turu nõudlus ei ole ettevõtete jaoks oluline;
- Küsitatud ettevõtete kliendid on orienteeritud hea hinna ja kvaliteedi suhtega toodete ostmisele, oluline on tarnija paindlikkus ja tarnekiirus;
- Üks peamisi põhjuseid toomise arendamiseks Eestis on soodne logistiline asend ekspordi sihtriikide Soome ja Rootsi suhtes;
- Eestis tegutsevad elektroonikatootjad liiguvad üha enam *built-in-box* ja ODM ärimudelite suunas.

2.6.4. Koostöö, sidus- ja teenindavad sektorid

Enamik intervjueritud ettevõtetest on erineval tasemel tootmisteenus osutajad; ainult viis ettevõtet valmistavad tooteid müügiks oma kaubamärgi all ja neist kaks on oma tooted välja arendanud Eestis. Rahvusvahelised ettevõtted ainult toodavad Eestis, tootearendus, ost ja müük toimub mujal. Kuna tootmise üleviimine ühest riigist teise võtab rahvusvahelisel elektroonikaettevõttel aega vähemalt 30 päeva, siis mitmete intervjueritud arvates väga vajalik luua ja laiendada Eestis tootearendusega tegelevaid üksusi, mis võimaldavad tösta kohapealset kompetentsi, suurendada siin loodatavat lisandväärtust ning siduda rahvusvahelist ettevõtet enam Eestiga. Samas valmistavad suuremad elektroonikakoostega tegelevad ettevõtted toodangut vastavalt *built-in-box* või ODM mudelile, mis tekitab Eestis üsna terava vajaduse tootedisaini ja -arenduse spetsialistide järele.

Lõviosa intervjueritud ettevõtjaid väärtustavad koostöö tegemist teiste sama sektori ettevõtetega. Eelkõige peetakse seda oluliseks töötajate koolituse ja koolidele õppekavade väljatöötamise osas. Ettevõtted laenavad ka tööjõudu või tootmiseks vajalikke komponente, samuti esineb suurte tellimuste ühist täitmist ja komponentide ühist hankimist. Mõned ettevõtjad näevad vajadust ühise arendustegevuse või tugiteenuse järele. Intervjuude käigus mainiti ka Eesti-sisese allhanke aktiveerimise mõtet.

⁹² Autotööstusele seadmeid tootvatele ettevõtetele on näiteks vajalik ISO/TS 16949:2002 ja meditsiinitööstuses on vajalik ISO 13485:2003.

⁹³ *Built-in-box* tähendab seda, et tootja valmistab kliendile lõpptarbijale müügiks valmistoote, mis on vastavalt tellimusele märgistatud ja pakendatud.

Koostööd elektroonikasektoris hindavad ettevõtjad enamasti siiski nõrgaks. Koostööd päsib asjaolu, et Eestis tegutsevaid elektroonikaettevõtteid kontrollib väliskapital ning firmade arengu seisukohalt olulisemad otsused tehakse väljaspool Eestit. Rahvusvahelisse kontserni kuulumine ei soosi üldjuhul koostööd kohalikul tasandil, kuna Eestis asuvatel allüksustel ei ole sageli koostöö arendamiseks võimalusi ega vahendeid. Peamiseks kitsenduseks on korporatsiooni reeglid ja ärisaladuste hoidmise vajadus, mis raskendab läbikäimist sama ala ettevõtetega. Rahvusvaheliste kontsernide huvi on arendada eelkõige kontsernisest koostööd ja rahvusvahelisel tasandil oma kulusid optimeerida. Samuti püütakse mastaabisäästu huvides tsentraliseerida nii ostu- kui ka müügi- ja turundustegevust, mis raskendab samuti kohaliku tasandi koostööd. Väiksemad rahvusvahelised ettevõtted on küll paindlikumad, kuid ka nende puhul võib koostööd takistada näiteks ostuosakonna paiknemine teises riigis vms.

Eesti elektroonikatööstuse olulisimateks tarnijateks on komponentide hulgemüügifirmad nii kodu- kui välismaal. Koostöö sidus- ja tugisektoritega Eestis on suhteliselt nõrk. Eestis asuvatelt sidusettevõtetest hangitakse peamiselt pakkematerjale, trükkplaatide, vähemal määral ka metall- ja plastmassidetaile. Selles vallas on siiski positiivseid muutusi märgata, näiteks metallitööstuses on tegevust alustanud mõned elektroonika ja aparaadiehituse sektorile metalldetailide tootmisele spetsialiseerunud firmad – Pärnus tegutseb Soome firmale Larmek OY kuuluv Larmek OÜ.

Eesti tarnijate eeliseks on asjaajamise lihtsus ja tootja lähedus. See võimaldab paremat dünaamikat tarnetes ja madalamaid transpordikulusid. Elektroonikaettevõtted on küll valmis ostma rohkem Eesti päritolu sisendeid, kuid seni piirab seda kohalike ettevõtjate tehnoloogiline mahajäämus ja vähene tootmisvõimsus. Rahvusvahelised korporatsioonid kehtestavad oma tarnijatele toodangu kvaliteedi tagamiseks küllaltki rangeid nõudmisi ning Eesti väikesed ettevõtted lihtsalt ei kvalifitseeru koostööpartneriteks. Teatud tootvaldkondades, näiteks autotööstusele valmistatava elektroonika puhul, eeldab nõuete täitmine kohalike allhankijatelt suuri investeeringuid toodete ja tootmise sertifitseerimise. Kohalikel väikestel ettevõtetel on aga liiga riskantne end ühe suure koostööpartneriga siduda ja hankida kalleid sertifikaate. Probleeme esineb ka tarneaegadest, maksetähtaegadest ja lubadustest kinnipidamisel. Mõned intervjueeritud mainisid veel tööjõu ülelõõmise kartust.

Tugiteenuste osas tunnevad elektroonikaettevõtted puudust tööjõu rendi võimalusest, trükkplaatide disainist jt tootearendusteenustest, 24 x 7 infotehnoloogia hooldusteenustest, erinevatest spetsialiseeritud konstrueerimis-, mõõtmis-, sertifitseerimis- jt teenustest, samuti elektroonikaspetsialistide täiendkoolitusest ja elektroonikatööstusele spetsiifilise info jagamisest. Kahe viimase organiseerimisel võiks olla oluline roll Eesti elektroonikafirmasid ühendaval hästitoimival erialaliidul, seda aga täna paraku pole. Varem Eesti Masinatööstuse Liidu juures tegutsenud aparaadiehituse ja elektroonika alaliidu tegevus on praktiliselt seiskunud ja ükski intervjueeritud ettevõtte sellesse ei kuulu. Ka Tallinna Tehnikaülikooli juures tegutsev Eesti Elektroonikaühing ei paista oma aktiivsusega silma ning ettevõtjad ei näe neis praeguse seisuga ühendavat jõudu ega tõhusama koostöö organiseerijat. Samas oleks intervjueeritute arvates ettevõtete katusorganisatsioon elektroonikatööstuse, riigi ning ettevõtete vahelise suhtlemise uuele tasemele viimiseks vajalik. Samuti võiks ühendus tegeleda ühiste koolituste ja teabepäevade organiseerimise ning omavahelise koostöö koordineerimisega.

Ülikoolidega tehtava koostöö analüüsimisel eristuvad need ettevõtted, mis tegelevad Eestis ise teadus- ja arendustegevusega, selgesti kontserni kuuluvatest ettevõtetest, mille tootearendus ja uuendustegevuse kavandamine toimub väljaspool Eestit.

Eestis arendustegevusega tegelevatest ettevõtetest on mõned teinud projektipõhiselt koostööd Tallinna Tehnikaülikooli (TTÜ) ja Eliko Tehnoloogia Arenduskeskusega. Koostöö puudutab uute lahenduste väljatöötamist, elektromagnetilisi mõõtmisi ja seadmete testimisi. Eraldi väärrib mainimist Elcoteq, mis on aidanud Tallinna Tehnikaülikooli elektroonika õppetoolil ette valmistada loengusarja „Tootmine elektroonikasektoris”. Samuti on Enerpoint Saare käivitanud stipendiumiprogrammi TTÜ Kuressaare Kolledžis.

Ettevõtted põhjendavad koostöö senist vähesust nii ajanappuse kuid ka Eesti kõrgkoolide vähesel asjatundlikkusega. (*sic!*) Mõned ettevõtted, näiteks kõrgekvaliteedilisi akustilisi süsteeme tootev Audes, on

teinud seetõttu spetsiifilistes valdkondades kvalifitseeritud abi saamiseks koostööd Stockholmi ja St. Peterburi ülikoolidega. Samas jäi intervjuudest kõlama, et viimastel aastatel toimunud kiire tootmismahdade kasv on sundinud ettevõtjaid keskendumisele päevaprobleemide lahendamisele ega leidnud aega ülikoolidega koostöö arendamiseks.

Rahvusvahelised ettevõtted teevad küll ülikoolidega koostööd, aga kuna nende arendustegevus toimub valdavalt väljaspool Eestit, siis piirub see Eesti ülikoolide puhul vaid praktikakohtade pakkumise ja kõrgkoolidest spetsialistide otsimisega.

Elektroonikaettevõtete koostöö kutsekoolidega on oluliselt aktiivsem. Enamus ettevõtetest pakuvad töötajate leidmise eesmärgiga kutsekoolidele praktikakohti. Koostööd arendatakse eelkõige regiooni. Saaremaa ettevõtted teevad koostööd Kuressaare Ametikooliga, kus on ühiste jõududega käivitatud elektroonik-monteerija eriala. Pärnu elektroonikatööstuse ettevõtted ja Pärnumaa Kutsehariduskeskus osalevad ühisprojekti *Õpipoois*.⁹⁴ Paide Kutsekoolis ja Rakvere Kutsekoolis alustatakse ettevõtete toel elektroonika ja kaablite koostajate kursusega. Narva Kutseõppekeskuses on käivitatud mehhatroonika ja automaatikasüsteemide eriala jne. Kutseharidussüsteemi peamise probleemina näevad ettevõtjad koolilõpetajate madalat taset ja vähest huvi eriala vastu. Enamik elektroonikaettevõtteid korraldavad seetõttu oma uutele töötajatele ise täiendava väljaõppe.

Kokkuvõtlikult:

- Enamus küsitluses osalenud elektroonikaettevõtteid on rahvusvahelises väärtusahelas ainult tootja rollis; toodete ja tootmissüsteemi disain sünnib mujal;
- Elektroonikaettevõtete omavaheline koostöö on Eestis nõrk;
- Rahvusvaheliste ettevõtete tarnijad ja partnerid on enamasti sama kontserni ettevõtted teistest riikidest;
- Ettevõtete koostöö Eesti ülikoolidega on ebapiisav, koostöö kutsekoolidega on aktiivsem;
- Elektroonikatööstuse sidus- ja toetavaid teenuseid pakuvad sektorid on Eestis vähearenenud.

2.6.5. Konkurents ja majandusharu struktuur

Kuna enamus ettevõtjaid on orienteeritud välisurule, siis Eesti turul elektroonikaettevõtete vahel väga tihedat omavahelist konkurentsi ei ole. Suuremate partiide osas on peamised konkurendid Kagu-Aasia ja väiksemate tellimuste osas teiste Ida-Euroopa riikide tootjad. Kõige enam nimetavad ettevõtjad oma konkurentsieelisena hinda, mis on siiski kõige olulisemaks või ainukeseks konkurentsieeliseks üksikutele juhtudel. Pooled intervjuueeritud ettevõtetest peavad oma kõige olulisemaks konkurentsieeliseks paindlikkust, mille järgneb tarnekiirus. Kvaliteeti peetakse enamasti eelduseks, et üldse konkurentsisis püsida. Teatud spetsiifilise kompetentsi olemasolu toovad oma konkurentsieelisena esile väga vähesed ettevõtted.

Elektroonikatööstuse kõige kiiremini arenevad ja perspektiivikamad turud on Kagu-Aasias. Nii kiiresti kasvava sihturu läheduse tõttu kui ka tootmiskulude optimeerimiseks on elektroonikatootmine Ameerika Ühendriikidest ning Lääne-Euroopast üha enam Aasiasse, aga ka Lõuna-Ameerikasse, Venemaale, Aafrikasse jm madalamate tootmiskuludega piirkondadesse ümber paiknemas. Viimastel aastatel toimunud aktiivne elektroonikatootmise ümberpaiknemine Põhjamaadest Balti riikidesse jm on osa kirjeldatud protsessidest. Euroopas asuvatele tehastele jääb neis oludes peamiselt väikesemahulise test-tootmise arendamine ning kiiret tarnet eeldavate väikepartiide tootmine Euroopa turule.

Majandusharu lühiajalised väljavaated on head – nõudlus maailmas kasvab ja tõusulaine kestab arvatavasti veel mõnda aega. Pea kõik intervjuueeritud ettevõtted plaanivad uuendada järgneva 3 aasta jooksul tehnoloogiat ja suurendada tootmismahtu. Enamus juhtidest mainisid ka plaani järgneval kolmel aastal töötajate arvu suuremal või vähemal määral kasvatada. Samas võib oletada, et majandusharu kiire kasv ei saa kesta igavesti.

⁹⁴ Projekt *Õpipoois*, <http://www.innove.ee/ee/?p=2&op=page&pID=481>.

Ettevõtjate tulevikunägemused varieeruvad väga oluliselt. Pooled intervjueritud ettevõtjad leiavad, et nende konkurentsieelised lähitulevikus ei muutu, teised on vastupidisel seisukohal. Need, kes viitavad turusituatsiooni muutumisele toovad olulisemate arengutena esile tööjõu kallinemise, süveneva lihttööliste ja spetsialistide puuduse ning järjest teravama konkurentsi Kagu-Aasia, Venemaa ja Kesk-Euroopa tootjate tõttu.

Seniste tootmismahdade säilitamiseks on Eesti elektroonikatööstusel vaja kasvatada tootlikkust ja liikuda väärtusahelas ülespoole suurema lisandväärtusega toodangu suunas, säilitades samas paindlikkuse kui oma peamise konkurentsieelise. Peamise takistusena näevad ettevõtjad muudatuste elluviimisel inimefaktorit: nii vajalike oskustega inimeste puudumist kui ka inimeste vastuseisu muutustele. Üksikud intervjueritud ettevõtjad väitsid, et arendus- ja uuendustegevust takistab finantsvahendite nappus.

Kokkuvõtlikult:

- Kuna valdav osa elektroonikatoodangust eksporditakse, siis ettevõtted konkureerivad Eestis ainult tööjõu pärast;
- Eesti elektroonikatööstuse edasine käekäik sõltub eelkõige ema- ja partnerettevõtete toodangu läbilöögivõimest maailmaturul ning vajadusest Eestis toodetavate keskmise ning väikese suurusega partiide järele;
- Kasvavate tootmiskuludega toimetulekuks ja tootlikkuse suurendamiseks on Eesti elektroonikaettevõtetel vajalik liikuda väärtusahelas ülespoole, suurendades omadisainiga toodangu osakaalu ja säilitades samas tootmise paindlikkuse.

2.6.6. Avalik poliitika

Intervjueritud ettevõtete ootustest riigile jäi kõlama vajadus reformida ja tugevdada nii kõrg- kui ka kutseharidussüsteemi, samuti oodatakse insenertehniliste erialade populariseerimist ja kutsehariduse kaasajastamist. Haridusasutustelt oodatakse eelkõige vajaliku tasemega spetsialistide ettevalmistamist. Ettevõtjad ei ole rahul kutseharidusasutuste lõpetajate haridustaseme ega ka erialase huvitatusega. Senist koostööd Eestis tegutsevate ülikoolidega hinnatakse pigem nõrgaks.

Ettevõtluse toetusmeetmete kohta andsid ettevõtjad intervjuude käigus vastakaid hinnanguid. Osad ettevõtjad pidasid Ettevõtluse Arendamise Sihtasutust (EAS) bürookraatlikuks organisatsiooniks, kust reaalselt abi ei saa. Teistel tootjatel oli infrastruktuuri- ja koolitustoetuste kasutamisel positiivne kogemus. Probleemina mainiti EASi otsustusprotsessi aeglust. Intervjueritud ettevõtjate arvates ei võimalda kiired muutused elektroonikasektoris teadus- ja arendustegevuseks abi taotleda ja seda oodata. Samas peegeldab selline hinnang ilmselt ka arendusprojektide väga turulähedast iseloomu ning Eesti elektroonikaettevõtete (või nende Eestis tegutsevate allüksuste) tehnoloogiastrateegia suhteliselt lühiajalist tulevikuperspektiivi: tegu on pigem turul või emaaettevõttes toimuvale reageerimise, mitte iseseisva pikemaajalise tehnoloogia- ja tootearendusega.

Kriitika osaliseks sai riigipoolse tahte puudumine rahastada tootmise laiendamist ja sisseseade uuendamist. Võrdluseks toodi Lätit ja Leedut, kus väidetavalt on sellised meetmed olemas. Väiksemate ettevõtete esindajad märkisid, et tänane riiklik ettevõtlustoetuste süsteem annab pigem olemasolevatele suurtele (peamiselt väliskapitali baseeruvatele ettevõtetele) täiendavaid eeliseid ning alustavatel ettevõtetel on raske nii tootearendust kui ka ekspordialast tegevust finantseerida.⁹⁵ Vajalikuks peeti riigi tuge elektroonikatööstuse ettevõtteid koondava katusorganisatsiooni loomisel.

Maakondlike arenduskeskuste (MAK) teenuseid ei ole enamuses küsitatud ettevõtjaid kasutanud. Koostöökogemus teaduspargiga oli kõigest ühel intervjueritud ettevõttel ning seegi piirdus peamiselt tootmisruumide rentimisega.

Kohalikele omavalitsusele ei ole intervjueritud ettevõtjatel erilisi ootusi. Neilt oodatakse peamiselt baasinfrastruktuuri väljaehitamist ja korrashoidu. Mõned küsitatud ettevõtjad tõid probleemina esile ettevõtte

⁹⁵ Osaliselt peegeldab see ilmselt asjaolu, et globaalne elektroonikatööstus (eriti selle puhtalt tootmisega seotud osad) on muutumas järjest kapitalimahukamaks ning uutel tulijatel on ainuüksi seetõttu järjest keerulisem alustada ning kasumlikuks tegevuseks vajalikku minimaalset käivet saavutada.

laienemisega seotud maa ostmise keerukuse või ettevõttele juurdepääsutee rajamise ja korrashoiu. Välja toodi ka kohaliku omavalitsuse ülemäärane bürokraatia seoses ettevõtte töötajatele vajaliku bussiliini käivitamise ja lähedal asuva bussipeatuse või parkla rajamisega. Samuti nimetati piirkondliku imago ja elustandardite tõstmise vajadust, et meelitada uutesse tootmispiirkondadesse rohkem spetsialiste. Head koostööd kohaliku omavalitsusega mainis ainult üks küsitletu. Enamus ettevõtjatest kurtis, et kohalik omavalitsus ei tunne nende vastu huvi, kuigi tegemist on ühe suurema tööandjaga piirkonnas.

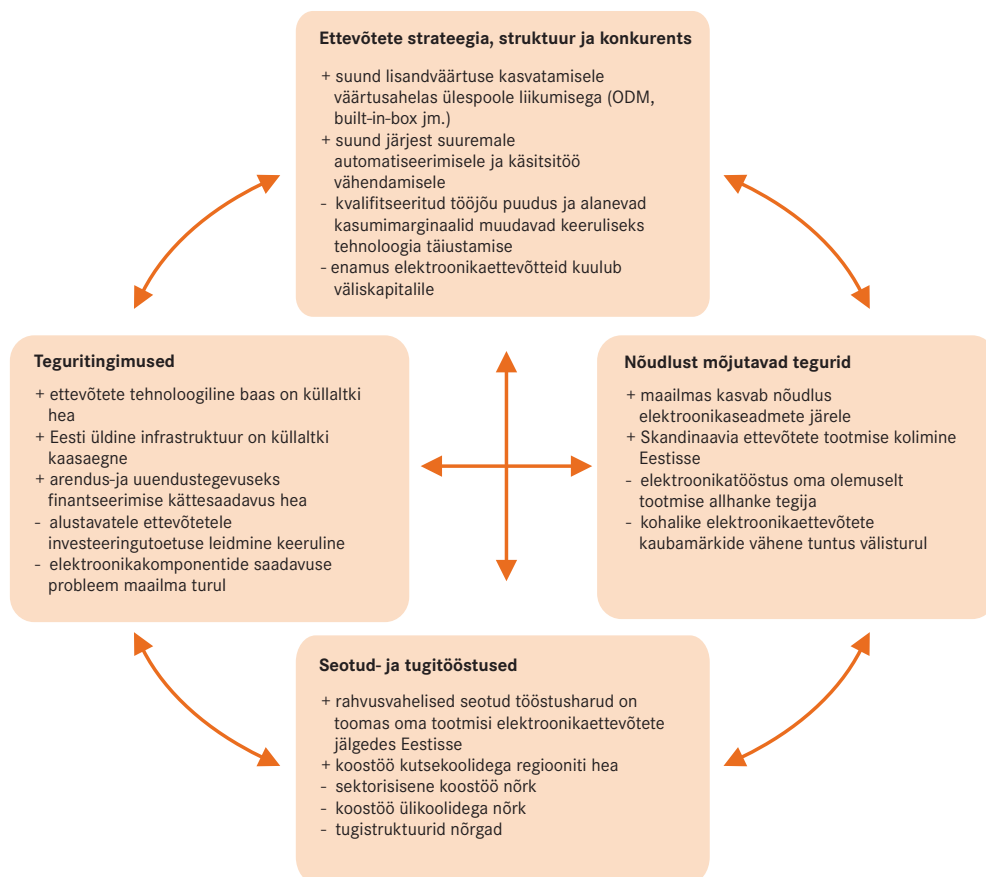
Reinvesteeritud kasumi tulumaksuvabaduse säilitamist peavad intervjueritud ettevõtjad oluliseks, kuid toovad samas maksusüsteemi probleemina välja töötajate koolituse ja sportimisega seotud kulutuste maksustamise erisoodustusmaksuga. Mõned maapiirkondades tegutsevad ettevõtjad tõid samuti esile, et palgatõus riigiasutustes tingib palgakasvurive tootmisettevõtetele. Seda ei peeta normaalseks, kuna väärtuse loomine toimub ikkagi tootmises.

Kokkuvõtlikult:

- Elektroonikaettevõtted peavad koostööd avaliku sektoriga oluliseks ning leiavad, et selle koordineerimiseks eksisteerib vajadus toimiva erialaliidu järele;
- Ettevõtjad ootavad riigilt haridussüsteemi tugevdamist ning inseneritehniliste alade populariseerimist, samuti paindlikku lähenemist ettevõtluse toetamisele.

2.6.7. Kokkuvõte

Joonis 22. Eesti elektroonikatööstuse olulisemad tugevused ja nõrkused.



2.7. Plastitöötlemine

Sirje Kink

2.7.1. Sissejuhatus

Plastikute ajalugu algab esimese tselluloosi baasil saadud plastikmaterjali Parkesine leiutamiselega Alexander Parkesi poolt 1862. aastal. Umbes sajand hiljem, 1976. aastaks oli plastikust saanud enim kasutatud materjal maailmas. Eesti plastitööstusele pandi alus 1920ndatel aastatel, mil hakati valmistama kaseiinist nõöpe, tselluloidist kamme ja bakeliidist tehnilisi tooteid ning olmekaupi. Termoplastide kasutuselevõtmine 1950ndatel aastatel nii maailmas kui ka Eestis võimaldas a plastmaterjale rakendada väga erinevates eluvaldkondades. Eestis arenesid plaste kasutavad elektrotehnika- ja pakenditööstus ning tarbe- ja spordikaupade tootmine. Sellel ajal alustanud ja tuntud ettevõtete (Estiko, Estoplast, Norma, Polümeer, Punane RET, Salvo) toodang oli tunnustatud kõikjal Nõukogude Liidus. 1980ndatel laiendasid suuremad ettevõtted oma tootmist maapiirkondadesse ja suurmajandite juurde ehitati hulganisti abitootmisi. Eesti plastitööstuse areng ja jätkusuutlikkus on seega tihedalt seotud selle varasema ajalooga.

Suur osa 1990ndate alguses loodud uusi ettevõtteid baseerus erastatud nõukogude-aegsete suurtootmiste seadmetele ja tööjõule. Pärast endise N. Liidu turu äralangemist oli Eesti plastitööstus mõnda aega madal seisus, kuid alates 1997. aastast on tööstusharu taas kasvanud. Tänapäevased Eesti plastitööstusettevõtted üleminekuaja probleemidest kenasti välja tulnud. Lääne turgude avanemine on andnud tööstusharu arengule positiivse tõuke, nii ettevõtete käive kui töötajate arv on pidevalt suurenenud. Tänapäevaks on Äriregistris ca 200 ettevõtet, mille peamiseks või kõrvaltegevusalaks on plasti- või kummitöötlemine. Järgnev analüüs siiski kummitööstuse ettevõtteid, mis moodustavad Eesti Plastmassiühingu andmetel ligikaudu 20% kummi- ja plastitööstuse sektori käibest, ei hõlma.⁹⁶

Plastitööstuse piirkondliku erisusena tuleb esile tuua Hiiumaa plastiettevõtete mikroklasrit, tänu millele on valdkonna areng Hiiumaal olnud kiirem kui mujal Eestis. Plastitööstusel on samas olnud tugev positiivne mõju maakonna arengule. Siit käesoleva töö erihuvi Hiiumaa mikroklasri toimimise vastu, mis selgitab ka asjaolu, et pooled intervjuudeks valitud ettevõtted tegutsevad Hiiumaal ja pooled mujal Eestis. (Tabel 30)

Tabel 30. Valimi ettevõtete jagunemine piirkonna, suuruse ja asutamisaja järgi.

Maakond		Töötajate arv		Käive 2005 kroonides		Asutamisaeg	
Harju	1	Alla 10 töötaja	3	Alla 10 miljoni	7	enne 1992	6
Hiiu	10	10 – 50 töötajat	11	10 – 50 miljonit	7	1992-1995	11
Ida-Viru	2	50 – 100 töötajat	3	50 – 100 miljonit	4	1996-2000	4
Lääne	2	100 – 250 töötajat	4	100 – 250 miljonit	3	peale 2000	0
Rapla	3	Üle 250 töötaja	0	Üle 250 miljoni	0		
Saare	2						
Tartu	1						

Allikas: autor.

Intervjueritud ettevõtetest kaheksa ajalooline taust on seotud nõukogude ajal tegutsenud eelkäijatega. Lisaks on nelja ettevõtte juhid omandanud töökogemuse ja teadmised nõukogude ajal tegutsenud ettevõtetest. Enamus intervjueritud ettevõtetest on üle 10 aasta tegutsenud väikese või keskmise suurusega firmad, kus on alla 50 töötaja ja mille käive on alla 100 miljoni krooni. Küsitletud firmad moodustavad ligikaudu 10% kogu majandusharu ettevõtete arvust. Nende töötajad moodustasid 2005. aastal ca 29% sektori töötajate koguarvust, käivete summa oli ca 38% sektori kogukäibest ja ekspordimaht ca 42% kogu sektori ekspordimahust.

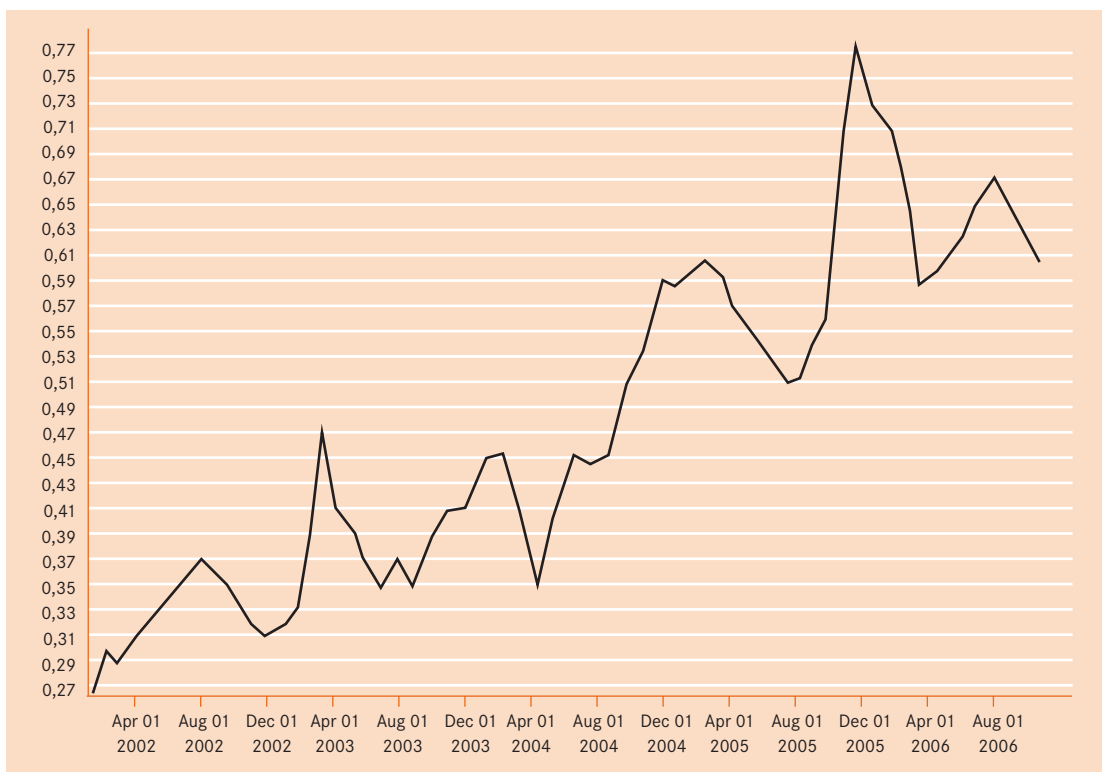
2.7.2. Tootmissisendid

Plastitööstuse peamiseks kuluartikliks on toormaterjal, mis moodustab koos muu kaubakulu ja tootmiseks vajalike teenustega 2005. aasta majandusaruannete kohaselt enamuses ettevõtetes ca 2/3 valmistoodangu müügihinnast. Valdav osa Eesti plastitöötajatest hangivad plastitoormaterjali välismaistelt tootjatelt või hulgimüüjatelt. Tarnepartnerite geograafia on üsna lai ja ulatub erinevatest Euroopa riikidest (Rootsi, Soome, Saksamaa, Itaalia, Ungari, Poola, Sloveenia, Venemaa, Ukraina, Valgevene jne), Saudi-Araabia, USA ja Argentiinani.

Erinevate tarneallikate suur hulk tuleneb Eesti plastitöötajate suhteliselt laiast toodete nomenklatuurist. Tarnepartneri (sh asukohamaa) valik sõltub seejuures suuresti konkreetse toote jaoks vajaliku tooraine tüübist. Näiteks termoformeerimise tehnoloogiale vajalikku kilet toodetakse peamiselt Argentiinas ja Hiinas ning teatud ülitäpsete plastikosade valmistamiseks vajalikku spetsiaalset graanulit saab osta vaid USAst. Kõige vajaliku hankimiseks ei leidu Eestis tarnijaid (välismaiste hulgifirmade esindusi). Kohalikke vahendajaid kasutatakse peamiselt väikeste toormekoguste ning tootmiseks vajalikke abivahendite nagu värvid, gaas, metalldetailid jms hankimisel. Kuna toormaterjali hinnad sõltuvad ka ostetavatest kogustest, on väiksemad plastitöötlemisettevõtted teinud kulude optimeerimiseks ka ühiseid toormaterjali hankeid.

Lisaks toorme impordi korraldamisega seisavad nii plastitootjad kui -töötajad silmitsi tooraine hindade suure volatiilsusega maailmaturul. Kuna plastitöötlemise kõige olulisemaks sisendiks olevat plastitoormaterjali (graanuleid või mõnedel juhtudel ka kilet ja kilejätmeid) toodetakse naftast ja maagaasist, kajastuvad nafta hinna kõikumised maailmaturul otseselt ka plastigraanulite hinnas. (Joonis 23)

Joonis 23. HDPE Inj - Crate survevalugraanulite hind maailmaturul.



Allikas: *The Plastics Exchange*, <http://www.plasticsexchange.com/>.

Plastitööstuse toormevarustuse olukorra muudavad veel keerulisemaks Hiina kasvav nõudlus toorme järele ja Lähis-Ida ebastabiilsus. Kuna turul valitseb tendents hindade tõusule, siis ostavad suuremad tootjad hinna fikseerimiseks suuri partiisid ette. Väike defitsiit turul põhjustab aga omakorda hinnatõusu. Veelgi lisab turule ebakindlust plastigraanulite tootmise ümberpaiknemine Lähis-Itta, mis on seotud nii sealsete suurte maagaasivarude kui odava tooraine asukohaga. Ebastabiilne olukord muudab plastitöötlemisega tegelevate ettevõtteid tulevikuprognoside suhtes ettevaatlikuks.

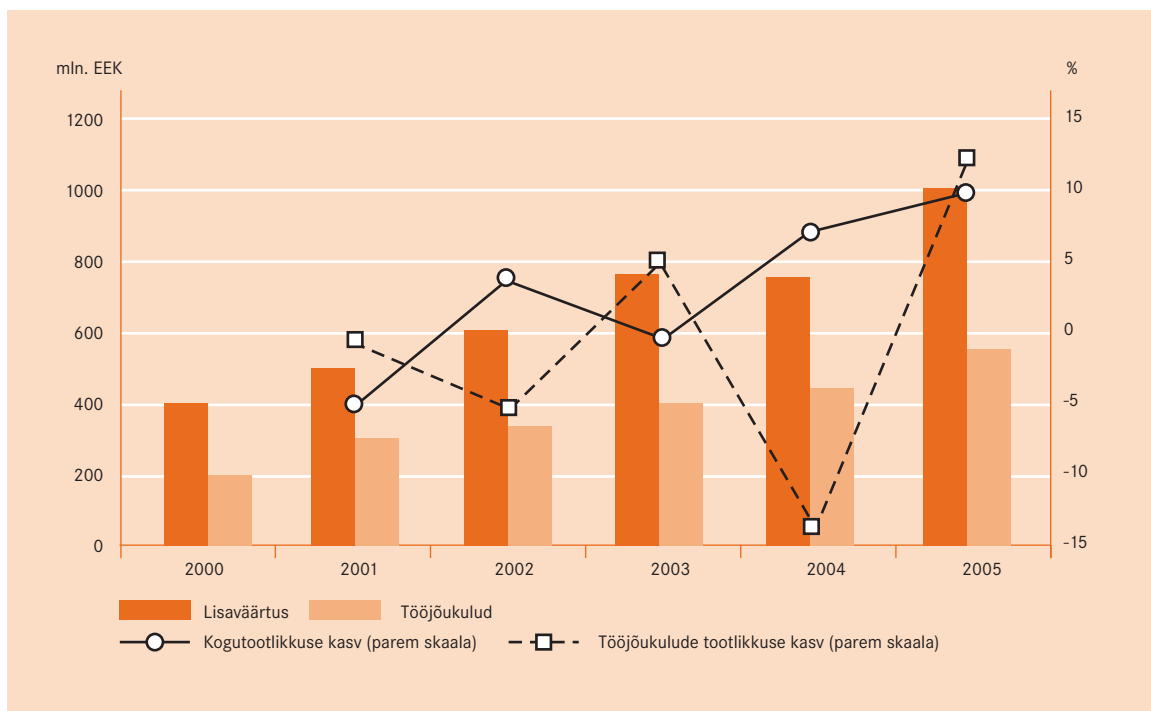
Tänase plastitöötlemise baastehnoloogiad on välja töötatud juba eelmise sajandi keskel ja need ei ole sellest ajast märkimisväärselt muutunud. Plastitöötlemise tehnoloogia aeglasest arengust tulenevalt ei ole tehnoloogia olemasolu ettevõtetele oluliseks konkurentsieeliseks. Plastiklusikat saab näiteks valmistada nii uue kui vana survevalu seadmega ja selle kvaliteet on praktiliselt sama. Tööstusharus aset leidvad peamised tehnoloogilised uuendused on seotud uude materjalide väljatöötamisega ning tootmiseseadmete järjepideva täiustamisega. Võimalikud toodangu unikaalsete omadustega seotud konkurentsieeliseid on seetõttu pigem toormaterjalide arendajatel ja tootjatel, mitte plastitöötajatel. Eestis rakendatakse üldjuhul mujal maailmas väljatöötatud tehnoloogiaid neid vajadusel omalt poolt kohandades, kuid esineb ka teatud tootmisloigu tehnoloogia endapoolset väljatöötamist.

Eestis on esindatud kõik põhilised plastide töötlemise tehnoloogiad: survevalu, ekstrusioon, puhumine, rotatsioonvormimine, vaakumvormimine, mehaaniline töötlemine, vahttoodete vormimine, sardplasttoodete valmistamine jne.⁹⁷ Tehnoloogia on Eesti plastiettevõtete jaoks tööriist olemasoleva turunõudluse rahuldamiseks Eestis ei arenda keegi uusi materjale või tehnoloogiaid lootuses sellega uut turgu luua. . Toodete uuendamine ja seadmete vahetamine käivad sageli käsikäes: uue toote juurutamine nõuab uusi investeeringuid

tootmiseseadmetesse. Kaasaegsema seadme soetamine võimaldab samas parandada oluliselt toodete kvaliteeti või vähendada kulusid. Intervjueeritud ettevõtted soetavad oma seadmed peamiselt Itaaliast ja Saksamaalt, vaid kaks intervjueeritud ettevõtet kasutavad Kagu-Aasia riikidest pärit tehnoloogiat.

Nii kummi- ja plastitööstuse tööjõukulud kui sektoris loodud lisandväärtus (Joonis 24) ja hõivatute arv on viimastel aastatel kasvanud. Plastitööstuse hõive moodustas 2004. aastal 3,3% töötleva tööstuse hõivest. (Tabel 4, lk 16) Hõive suurenemises on olulisemat rolli mänginud suuremad, 50 ja enama töötajaga ettevõtted, kuid töötajate arv on kasvanud ka alla 10 töötajaga ettevõtete grupis.⁹⁸ Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium prognoosib hõivatute arvu jätkuvat kasvu, kusjuures nõudlus kasvab enam seadme- ja masinaoperaatorite järele ning vajadus käsitöölise järele vastavalt väheneb.⁹⁹

Joonis 24. Lisandväärtus ja tööjõukulud plastitööstuses.



Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

Kuigi ettevõtjad näevad palgatõusu väljakutsena ettevõtte arengus, peavad kõik intervjueeritud seda normaalseks protsessiks ja püüavad tõsta tööjõu tootlikkust, tehes selleks täiendavaid investeeringuid tootmistehnoloogiasse ja/või tootmismahtude suurendamiseks. Oluliste ohuteguritena toovad ettevõtjad esile ka elektrienergia ja transporditeenuste kvaliteeti ning nende võimaliku hinnatõusu. Eriti teravalt puudutab see saartel tegutsevaid ettevõtteid. Kuna enamused intervjueeritud ettevõtjaid näevad oma ettevõtte ühe olulisema konkurentsieelisea tarnete kiirust ja täpsust, siis on praamiühenduse aeg ja maksumus saartel tegutsevatele tootjatele küllalt oluliseks kitsenduseks. Logistikaga seonduvate riskide vältimiseks on ühe saarel tegutseva plastiettevõtte omanik koguni koguni täiendavalt transpordivahenditesse investeerinud ning pakub sellega ka rahvusvahelist veeteenust. Ka elektri halb kvaliteet ja sagedased katkestused on Hiiu maal oluliseks probleemiks, kuna iga tõrge energiavarustuses tähendab plastitöötajale tootmisprotsessi seiskumist ning lisaks tootmisprotsessi uuesti käivitamisele kuluvale aja- ja materjalikulule sageli ka kulusid seadmete remondile.

⁹⁸ 2005. aasta majandusülevaade, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium & Rahandusministeerium, 2006, lk 29-30.

⁹⁹ Tööjõu vajaduse prognoos aastani 2011, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Tallinn, 2005, lk 23-24.

Saarte kui ettevõtte asukoha eeliseks on samas tootmispindade olemasolu ja nende suhteline odavus. Investeeringud tootmise alustamiseks on minimaalsed ning tootmiskompleksi ülalpidamiskulud (püsikulud) ettevõtjate sõnul praktiliselt olematud. Side infrastruktuuri hinnati heal tasemel olevaks ning see teeb ka väljaspoole suhtlemise lihtsaks.

Kuigi ka mandril tegutsevad ettevõtted toovad mõnel juhul avaliku infrastruktuuri (teed, tehnovõrgud) osas esile vajakajäämisi, ei ole see neile nii oluliseks probleemiks.

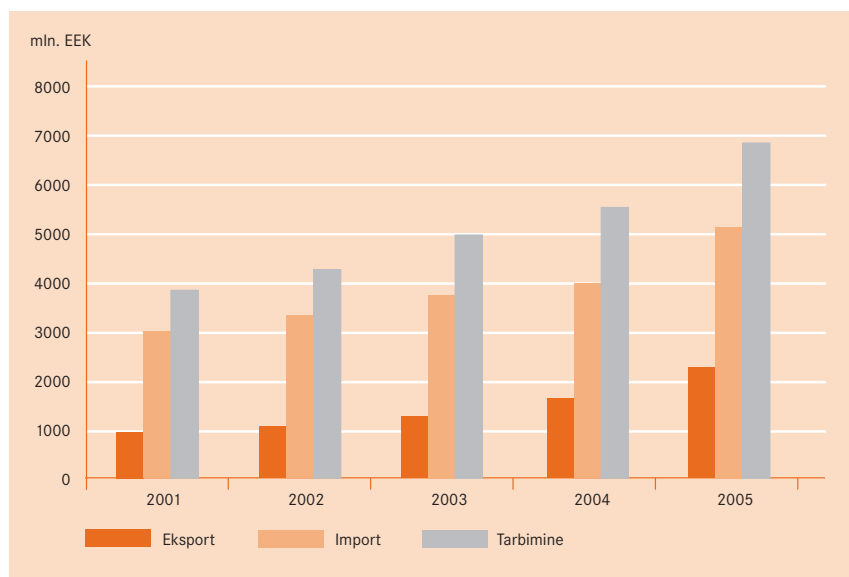
Kokkuvõtliselt:

- Eesti plastitööstuse kulubaas sõltub peamiselt importtoorme hinna kõikumistest maailmaturul; nafta hinna tõusust ja turunõudluse kasvust tulenev ebastabiilsus turul muudab omakorda ettevõtete olukorra keeruliseks;
- Plastitööstuse baastehnoloogiate areng on aeglane; ettevõtted investeerivad küll toodete uuendamisega seoses pidevalt ka tehnoloogiasse, kuid olulisi tehnoloogilisi konkurentsieeliseid see siiski ei anna;
- Nii palgad kui sektoris loodav lisandväärtus ja hõivatute arv kasvavad; lihttöölise arv oluliselt ei suurene, kuid puudus on oskustöölisest ja spetsialistidest.

2.7.3. Turunõudlus ja seda mõjutavad tegurid

Plastikmaterjalist toodete tarbimine on Eestis viimase viie aastaga peaaegu kahekordistunud. Kummi- ja plastitööstuse käive oli Statistikaameti andmetel 2005. aastal 2600 miljonit krooni ja eksport 1400 miljonit krooni. Plasti- ja kummitööstuse toodang moodustas 3,2% töötleva tööstustoodangu ekspordist.¹⁰⁰ (Joonis 25)

Joonis 25. Eesti plasttoodete import, eksport ja tarbimine.



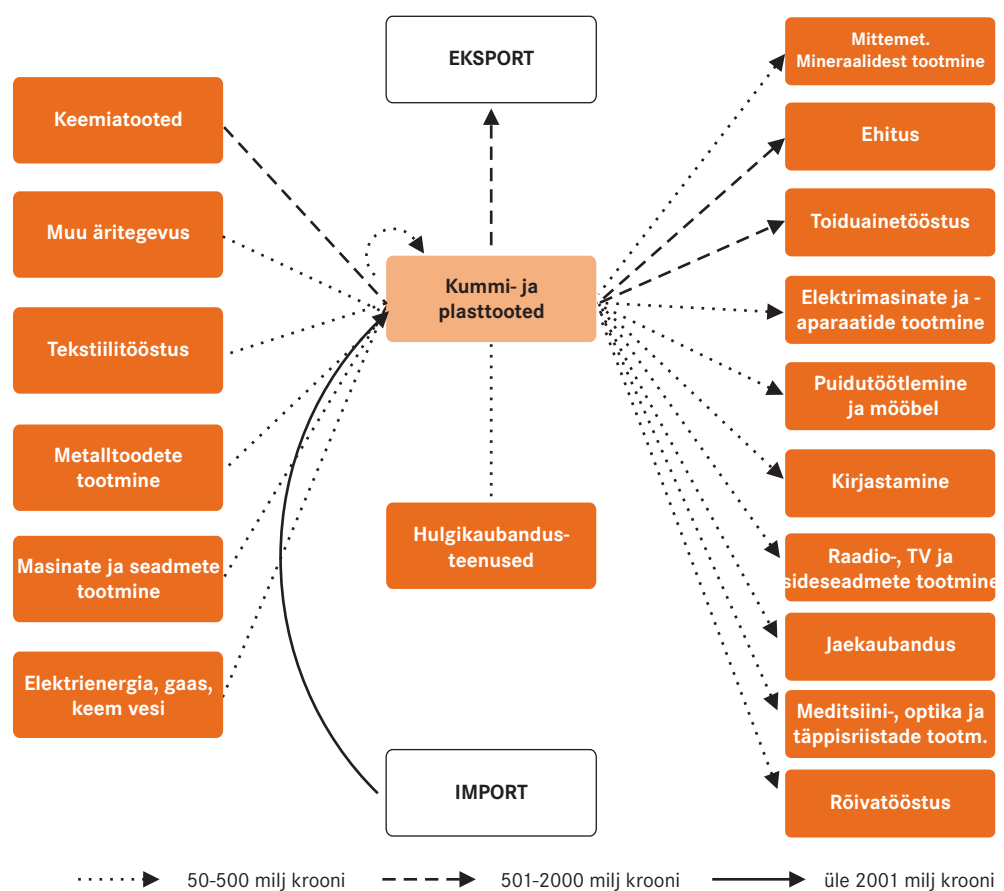
Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

¹⁰⁰ Väliskaubandusstatistika andmetel eksporditi Eestist 2005 aastal 2295 miljoni krooni eest plaste ja plasttooteid ning imporditi maht samal ajal oli 5083 miljonit krooni. Taolised erinevused ekspordinäitajates võivad tuleneda osaliselt tööstusharusisese kaubavahetuse suurest osakaalust, mis ulatub 70%-ni plasttoodete ekspordist, osaliselt muust Eestit läbivast plasttoodete vahendusest.

Eesti plastitootjad võib vastavalt nende toodangu iseloomule tinglikult jagada pooltoodete või pakendite ning valmistoodangu valmistajateks. Tööstusharu toodangu nomenklatuur on väga lai ja ulatub prügikottidest luksusjahtideni. Nii toodangu kogused kui ka nõuded konkreetse kauba omadustele varieeruvad sõltuvalt tootegrupist väga oluliselt. Plastitööstus on kõikjal maailmas suures osas teistele tööstusharudele pooltoodete valmistajaks ning seetõttu väga erinevate tööstusharudega tugevalt integreeritud. Paljudel juhtudel on seetõttu raske määratleda, millisele turule tooted (näiteks muu valdkonna tööstusettevõttele toodetud pakendid) lõpuks jõuavad.

Lääne-Euroopas kasutati 2004. aastal 40% plasttoodetest erinevate pakenditena, umbes 20% ehituses; majapidamistarvetena, erinevate seadmete ja autode osadena kasutati veidi alla 10% plastitööstuse toodangust. Eesti plastitööstuse olulisemateks kodumaisteks klientideks on ehitus ja toiduainetetööstus. (Joonis 26)

Joonis 26. Eesti plastitööstuse klasterdumine teiste majandusharudega; tehingute mahud 2002 aastal.



Allikas: IBS arvutused Eesti Statistikaameti 2002. aasta sisend-väljund tabelite põhjal.

Eesti kummi- ja plastitööstuse ekspordi peamiseks sihtriikideks on Rootsi ja Soome (kokku ca 30-40% ekspordist) ning teised Läänemere regiooni riigid. Mõnede kaubagruppide osas, nt kontori- ja koolitarbed; karbid, kastid, pudelid; torud-voolikud ning kiled ja lehtmaterjalid, ületab seejuures Eesti ekspordi impordi nii toodangu koguse kui maksumuse poolest.¹⁰¹

¹⁰¹ Eesti Plastmassiühing, <http://www.plast.ee/>

Klientide kvaliteedinõuded Eestis ja välisurgudel oluliselt ei erine, kuigi Eesti kliendid on pisut hinnatundlikumad ning nende tellimused on oluliselt väikesemahulised. Kui väliskapitali osalusega ettevõtete ekspordist läheb valdav osa kapitali päritolumaale, näevad Eesti kapitalil baseeruvad ettevõtted samas vajadust leida Euroopast uusi kaubanduspartnereid ja mitte keskenduda ainult Põhjamaade turgudele.

Kokkuvõtliselt:

- Plastitööstus on olemuselt suures osas teistele tööstusharudele alltöövõtu tegija ja seetõttu erinevate tööstusharudega tihedalt integreeritud;
- Plasttoodete kodumaine nõudlus ei erine oluliselt nõudlusest välisurgudel; peamised eksportturud on Põhjamaad jt lähiregiooni riigid.

2.7.4. Koostöö, sidus- ja teenindavad sektorid

Ettevõtetes tuleneb peamine motivatsioon uuendustegevuseks turunõudluse arengust. Ettevõtjad uuendavad vastavalt tehnoloogia arengule tootmist maailmas ning pakuvad klientidele uusi lahendusi, mis aitavad neil omakorda arendada lõpptoodet. Uuendused seonduvad peamiselt tootmise suurema automatiseerimisega ning toodete kvaliteedi, funktsionaalsuse, kasutusmugavuse ja töökindluse tõstmisega, aga ka toodete kohandamisega vastavalt klientide erisoovidele. Lisaks klientidele on Eesti plastitootjate ühed olulisemad partnerid uuenduste kavandamisel seadmete ja toormaterjali tarnijaid, samuti välismaised ema- või partnerettevõtted.

„Tavalistele klientidega” töötades on Eesti plastitootjatel toodangu planeerimisel nii kasutatava tehnoloogia valikul kui tootmise ettevalmistamisel enamasti suhteliselt palju valikuruumi. Välisomanduses olevates või suurema strateegilise partneriga seotud ettevõtete klientidel on aga sageli toodangu väljatöötamiseks oma meeskond, kes seab tootmisele omad konkreetset nõuded, varustab tootmiseks vajaliku materjaliga jne. Oma disainiga tooteid oma kaubamärgi all turustavaid ettevõtteid, kus kogu tootearenduse täistsükkel kavandamisest lõpuni toimub ettevõtte sees, on Eesti plastitööstuses suhteliselt vähe. Pooltoodete valmistajate puhul toimub lõpptoote arendus mõistetavalt peamiselt tellija-ettevõttes. Sellise lõpptoodangu tootearendus toimub enamasti väljaspool kodumaiseid tootjaid ning vastav oskusteave pärineb välisriikides asuvatelt partner- või ematettevõtetelt.

Plastitööstuse olulisimaks sidussektoriks on survealuvormide valmistajad. Selliseid ettevõtteid, kes omavahel konkureerides varustavad valdavat osa plastitöötajaid, on Eestis 5-6. Vähemal määral tellitakse survealuvorme ka Kagu-Aasiast ja teistest riikidest. Eesti vormitootjate konkurentsieeliseks on toodete kvaliteet ja asjaajamise lihtsus ning nõrkuseks mõnevõrra kallim hind. Hoopis erinev situatsioon on termoformeerimise vormidega, sest vastava tehnoloogia kasutajaid on Eestis vähe ja vormivalmistajatel puudub piisav kogemus tagamaks nõuetekohast kvaliteeti. Seetõttu ostetakse termoformeerimise vorme peamiselt Hiinast.

Uusi seadmeid ostvate ettevõtete üheks valikukriteeriumiks on hetkel vajaliku tasemega teeninduse ja hoolduse kindlustamine. Märkimisväärset osal valimi ettevõtetest toimub tootmine veel kasutatud seadmetel ning neile nõutaval tasemel hoolduse ja teeninduse organiseerimine nõuab suuri kulutusi. Plastitööstusseadmete remondi ja teenindusega seotud infrastruktuur on seni veel puudulik ning vajaliku remondimehe leidmine tõsine probleem.

Eesti plastitööstuse tootmismahud suurenevad peamiselt uute kaasaegsemate seadmete kasutuselevõtmisega ning tööstusharu arenguks ei ole vaja suurt hulka täiendavaid lihttöölisi. Samas ei saa alahinnata tööstusharu spetsialistide ja oskustöölise vajadust ning sellest tulenevaid ootusi haridussüsteemile. Enamus plastitööstuse ettevõtteid on koolitanud oma töötajad tootmisprotsessi käigus ise. Positiivse näitena võib tuua Hiiumaa plastitöötajate poolt EASi toetusel korraldatud ühiseid täiendkoolitusi koostöös Soome Kutsehariduskeskusega

Edupol. Nende praktiline osa viidi läbi Soomes, kuna Eestis puudub vastavaks õppeks vajalik tehniline baas. Kvalifitseeritud tööjõu hankimiseks on Hiiumaa ettevõtjad tõsiselt kaasa löönud koolitusprotsessis. 2002. aastal käivitatud plastitööstuse seadistaja eriala Suuremõisa tehnikumis kindlustab tööstusharu tulevikuks vajaliku ettevalmistusega spetsialistidega. Sarnase algatuse plastitöötajate eriala loomiseks Tartu Kutsehariduskeskuse juurde on teinud ka Tartumaa ettevõtjad.

Suhteliselt hea näitena võib esile tõsta Hiiumaa plastmassi töötlevate ettevõtete koostöö. Hiiumaa ettevõtted täiendavad vastastikku üksteist, kuna ühe edukus võib suurendada ka teiste edu. Ettevõtted kombineerivad tooteid ja teenuseid, et paremini rahuldada klientide vajadusi. Koos hangitakse toormaterjali, organiseeritakse koolitusi, osaletakse suuremate hangete pakkumistes, töötatakse välja ja täiendatakse Suuremõisa tehnikumi plastitöötajate õppeprogrammi. Omavaheline koostöö võimaldab optimeerida ressurside kasutamist ja suurendada tootlikkust ning ühine turundustegevus, nt messidel osalemine, aitab kaasa ettevõtete arengule.

Välisettevõtete tütarfirmade huvi teiste sama sektori ettevõtetega koostöö tegemiseks on samas suhteliselt väiksem. Nende puhul on olemas võimalus rakendada uue toote või teenuse loomiseks ettevõtte enda või emaorganisatsiooni vahendeid. Samas peeti nimetatud viie vastaja puhul ka koostöö sujumist kohapealsete allhankepartneritega väga oluliseks. Kaks vastanud juhti isiklikult pidasid koostööd sektori arengu oluliseks teguriks, kuid neil puudub omanike luba sellise tegevuse alustamiseks.

Kõrgkoolidega teevad uurimis- ja arendustegevuse alast koostööd üksikud ettevõtted. Selliste ettevõtete peamiseks koostööpartneriks on Tallinna Tehnikaülikool (TTÜ) ja selle juurde 1993. aastal loodud Polümeerimaterjalide Instituut ja Polümeeride tehnoloogia õppetool. Käimasolevad projektid on seotud kas täiesti uute tootekomponentide ja uudsete toodete väljatöötamisega. Samas üritavad ettevõtjad tööjõu leidmiseks pakkuda tudengitele praktikakohti. Üksikud ettevõtted on osalenud ka õppekavade väljatöötamisel.

Mõned ettevõtjad näevad siiski tulevikus uute materjalide väljaarendamise alase koostöö võimalust TTÜ-ga. Ettevõtjate ootuseks on, et ülikoolid pakuksid tehnoloogia ja tootearenduse osas välja rohkem uusi lahendusi. Seni on ettevõtjate arvates olnud neil uue teadmise saamiseks lihtsam palgata meeskonda suure kogemusega töötaja, kes on motiveeritud ettevõtte jaoks uusi lahendusi otsima.

Väikeettevõtetel puudub samas nii vajadus kui võimalus ülikoolidest arendustööd tellida. Nende tootmise mahud on lihtsalt liiga väikesed ning sedalaadi tehnoloogiaarendusega seotud riskid on nii tegevusala kui ettevõtte arengufaasi arvestades liiga suured.

Eesti plastitööstuse ettevõtteid ühendab Eesti Plastmassiühing, mis on tegelenud peamiselt info levitamise, koolituste ja messikülastuste organiseerimise ning välismaiste sama ala organisatsioonide kontaktide vahendamisega. Osa ettevõtteid on plastmassiühingu tegevusega rahul, mitmed soovivad leida, et ühing peaks olema ettevõtjate koostööle ärgitamise osas aktiivsem või et ühingu järele pole üldse vajadust. Puudustena nimetati samuti liigset Skandinaavia-kesksust ja vähest konkreetsete kontaktide loomist. Hiiumaa plastitöötajad on otsustanud pärast mõningast koostööd Eesti Plastmassiühinguga luua oma mittetulundusühing. Peamiste põhjustena toodi välja Eesti ühingu piiratud ressursid ja suur liikmeskond, mis teeb paljude asjade otsustamise keerukaks. Hiiumaa ettevõtjad loodavad, et uus ühing aitab edendada omavahelist koostööd ning leida kasulikke kontakte uutelt turgudelt.

Kokkuvõtlikult:

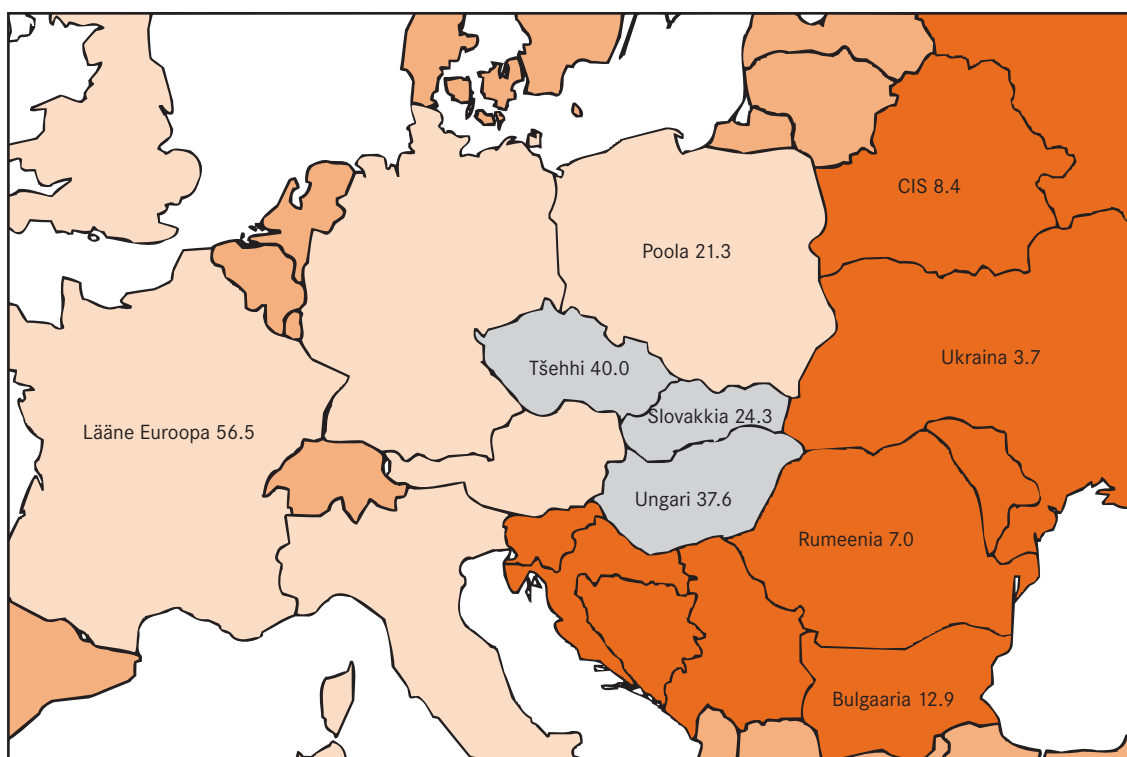
- Eesti plastitöötajate peamised uuendustegevusalased partnerid on kliendid, samuti välismaised emaning partnerettevõtted ning seadmete hooldajad;
- Sidus- ja toetavatest sektoritest parem on olukord vormivalmistajatel, seadmete remondi ja teenindusega seotud infrastruktuur on puudulik.

2.7.5. Konkurents ja majandusharu struktuur

Plastitööstus kasvas kuni 20. sajandi viimaste kümnenditeni erinevate materjalide (metall, puit, klaas, paber jmt) asendamise arvel. Tänapäevaks on aga plastikust toodete turg suure osas välja kujunenud ja ettevõtete kasv sõltub seetõttu peamiselt üldisest majanduskasvust ning turuosa ümberjagunemisest turusegmentides.

Tööstusharus maailmaturul domineeriv hinnakonkurents ei lase jätkuvat toormaterjali hinnatõusu sageli tellijatele edasi kanda ja see vähendab plastitöötajate kasumit. Lääne-Euroopa ja Põhjamaade plastitöötajad reageerivad Kagu-Aasia suurtootjate kasvavale hinnasurvele madalama lisandväärtusega tootmise viimisega kas Aasiasse või Ida-Euroopa riikidesse, kus kohalik kasvav turg pakub häid arenguperspektiive. Plastikmaterjalist toodete tarbimine inimese kohta on enamuses Ida-Euroopa riikides veel oluliselt väiksem kui Lääne-Euroopas. Samas on oluline tähele panna, et plastitööstuse toodang on suure osas sisend teistele tööstusharudele ning plasttoodete suhteliselt väiksem tarbimine peegeldab suure osas Ida-Euroopa tööstuse suhteliselt madalamat arengutaset. (Joonis 27)

Joonis 27. **Plasttoodete tarbimine Euroopa riikide lõikes.**



Allikas: *Keeping competitive in commodity plastics Strategies for survival in Europe*, Economist Intelligence Unit, 2006, lk 10.

Eesti ettevõtjad peavad oma peamiseks konkurentideks teiste Balti riikide, Skandinaavia ja Ida-Euroopa plastitöötajaid. Otsest konkurentsi Kagu-Aasiaga ettevõtjad üldjuhul ei tunneta¹⁰², sest nende tootmine on kaugel, tarneajad pikad (2 kuud) ja arveldamine USA dollarites tekitab Euroopa ostjale täiendava valuutariski. Lisaks on keeruline väikestele klientidele spetsiifiliste partiide tootmine logistiliste raskuste tõttu Kaug-Idas keeruline.

¹⁰² Mõningast konkurentsi Hiina toodetega mainisid vaid 3 intervjuueeritud ettevõtjat, kes konkureerivad kaudselt ka oma klientidega, kes toovad Hiinast maale plastiktooteid. Samas on Eesti ettevõtete toodangu kvaliteet parem.

Analoogiliselt teistes tööstusharudes toimuvale võib Eesti plastitöötajad nende strateegiast lähtuvalt tinglikult jagada kolme gruppi:

- **Ettevõtted, mille tootmise iseloom eeldab käsitööd** valmistavad enamasti eksklusiivseid plastikmaterjalidest tooteid, mida ei saa masinatega toota. Plastitoorme kulu osakaal on selliste ettevõtete toodangu lõpphinnas väike. Tööjõu oskused ja teadmised on sellistele ettevõtetele üheaegselt oluline eelis ja kulu. Investeeringud kaasaegsesse tootmiseseadmesse on olulised, kuid ei moodusta tingimata märkimisväärset osa kuludest. Selle grupi ettevõtete tüüpiline toodang näiteks keerulisemate kilest või plastikdetailidest valmistoodete tootmine.
- **Ettevõtted, mis toodavad eritellimusel keskpärase kvaliteediga väikepartiid.** Toormaterjali kulu osakaal on selliste ettevõtete toodangu müügihinnas on suur, toormaterjali hinnatõus on nende ettevõtete jaoks olulisem kui palgatõus. Kuigi tootmisprotsesse saaks enam automatiseerida seda siiski ei tehta, sest madal tööjõukulu on neile täna siiski veel piisav konkurentsieelis. Kõige kaasaegsemate seadmete kasutuselevõtmine ei ole neile ettevõtetele kliendivajaduste rahuldamiseks prioriteetne või jõukohane, kuna uutel ja kiiretel seadmetel väikeste mahtude tootmine ei ole majanduslikult otstarbekas. Kasutuses olevad, kohati kuni 10-20 aasta vanused N. Liidu päritolu või varem Põhjamaades kasutuses olnud seadmed võimaldavad tänaste tootmissisendite juures veel tööjõu- ja materjalikulude vahel balansseerides tegevust jätkata. Selle grupi ettevõtete tüüpiline toodang on vähest täpsust nõudvate plastikust toodete väikesed ja keskmised partiid nagu näiteks kilekotid, toidunõud jms.
- **Ettevõtted, mis toodavad stabiilselt kõrget kvaliteeti nõudvat masstoodangut.** Nende ettevõtete peamine konkurentsieelis tuleneb toodangu soodsast hinnast ja kvaliteedi suhtest, tootmise ja logistika võimalikult lühikesest korraldusest. Tööjõu ja toormekulu osakaal lõpptootes hinnas on oluline. Täisautomaatsete tootmisvahendite kasutuselevõtmine ei ole veel olnud tingimata otstarbekas või võimalik, kuid ettevõtted investeerivad süstemaatiliselt uutesse tootmiseseadmesse, tootmisprotsessi uuendamisse ning uute teadmiste ja oskuste arendamisse. Investeering seadmesse on suur, kuid konkurentsispüsümiseks hädavajalik. Selle grupi tüüpiline toodang on suuremat täpsust nõudvate plastik-detailide keskmised ja suured partiid (täisautomaatsel liinil toodetavad DVD karbid, mobiiltelefonide komponendid jmt).

Esimesena kirjeldatud gruppi kuuluvate ettevõtete „rätseptatöökoha strateegia” ei võimalda neil kunagi saavutada suuri tootmismahte ja kasumeid, kuid selliste ettevõtete tulevikuväljavaated on siiski üsna head. Teise gruppi kuuluvad, sageli suhteliselt väiksemad ettevõtted kas juba ongi või riskivad sattuda tehnoloogilise suluseisu: üheltpoolt oleks neil vaja suurendada tootmismahтусid ja investeerida tootmissisendite hinnatõusu ennetades uuemasse tehnoloogiasse, teiselt poolt ei võimalda seda järjest kahanevad kasumimarginaalid. Eesti plastitööstuse kasv ja tulevikuperspektiivid sõltuvad aga enim viimatikirjeldatud ettevõtete grupi suutlikkusest kujuneda nii lähi regiooni tarvis kui kaugemale eksportiva ettevõtte hea hinna ja kvaliteedi suhtega paindlikuks nišitootmiseks.

Intervjueritud ettevõtjatest umbes pooled arvavad, et nende turusituatsioon muutub lähitulevikus oluliselt. Olulisemate arengutena näevad plastitootjad seejuures tooraine maksumuse ja tööjõukulude kasvu, ning suuremaid investeeringuid tehnoloogiasse ja toodangu kvaliteedi tõstmisse. Peamiste arengutakistustena näevad ettevõtjad samas nõrka finantsseisu, uuenduste kulukust ja pikka tasuvusaega, vajalike teadmiste ja kogemustega tööjõu puudust.

Kokkuvõtlikult:

- Plastitööstus reageerib turul domineerivale hinnakonkurentsile ning teistes tööstusharudes tegutsevate klientide ümberpaiknemisele odavamale kulubaasiga riikidesse tootmise ümberpaigutamisega Lääne- ja Põhja-Euroopast Ida-Euroopasse;
- Eesti plastitöötajad spetsialiseeruvad lähedalasuvatel nišiturgudel sellistele kaupadele, mille transport kauge maa taha on kulukas või turgudele, kus on oluline pikaajaline kliendisuhe või vajatakse teatud spetsiifilisi oskusi ja kogemusi;
- Peamisteks takistusteks ettevõtete arengus on vajalike oskuste ja teadmiste puudumine ettevõttes ning piiratud finantsvahendid.

2.7.6. Avalik poliitika

Ettevõtjad ootavad haridussüsteemilt piisava kvalifikatsiooniga oskustöölise ja spetsialistide ettevalmistamist ning õpetatavate erialade paremat vastavust ettevõtete vajadustele. Probleemiks on ka koolilõpetajate vähenemine huvi eriala vastu. Enam kui pooled intervjueeritud ettevõtetest teevad kvalifitseeritud kaadri ettevalmistamist, sh õppekavade väljatöötamise ja praktikakohtade pakkumise osas kutsekoolidega tihedat koostööd. Kutsekoolid reageerivad ettevõtete vajadustele üldjuhul suhteliselt kiiresti, kuid oskustöölise lõplik väljaõpe tehakse siiski ettevõtetes.

Ülikoolidelt (Tallinna Tehnikaülikoolilt) ootavad ettevõtjad tulevikus lisaks spetsialistide ettevalmistamisele ka tihedamat koostööd tootearenduse ja konsultatsiooniteenuste osas. Kuna paljudel plastitöötajatel puuduvad sügavamate erialateadmistega inimesed, kasutaksid nad meelsasti enam välist ekspertabi. Seda leevendaks tehnoloogia- ja arenduskeskuste loomine ülikoolide juurde.

Uuendus- ja arendustegevust rahastavad Eesti plastiettevõtjad enamasti omavahenditest ning pangalaenu ja liisingut abil. Ennast juba tõestanud edukatele ettevõtetele pole pankadest lisafinantseerimise leidmine probleem. Pooled intervjueeritud ettevõtetest on saanud erinevaid toetusi ka Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusest (EAS) EAS on toetanud nii koolitust, tootearendust, ekspordi kui infrastruktuuri. Koostööd EAS-iga takistab ülemäärane bürokraatia. Väikeettevõtjad leiavad, et toetuse taotlemise protsess on nende jaoks liialt aeganõudev ja kulukaks; samuti tunnevad nad vajadust põhivara-investeeringute toetuse järele.

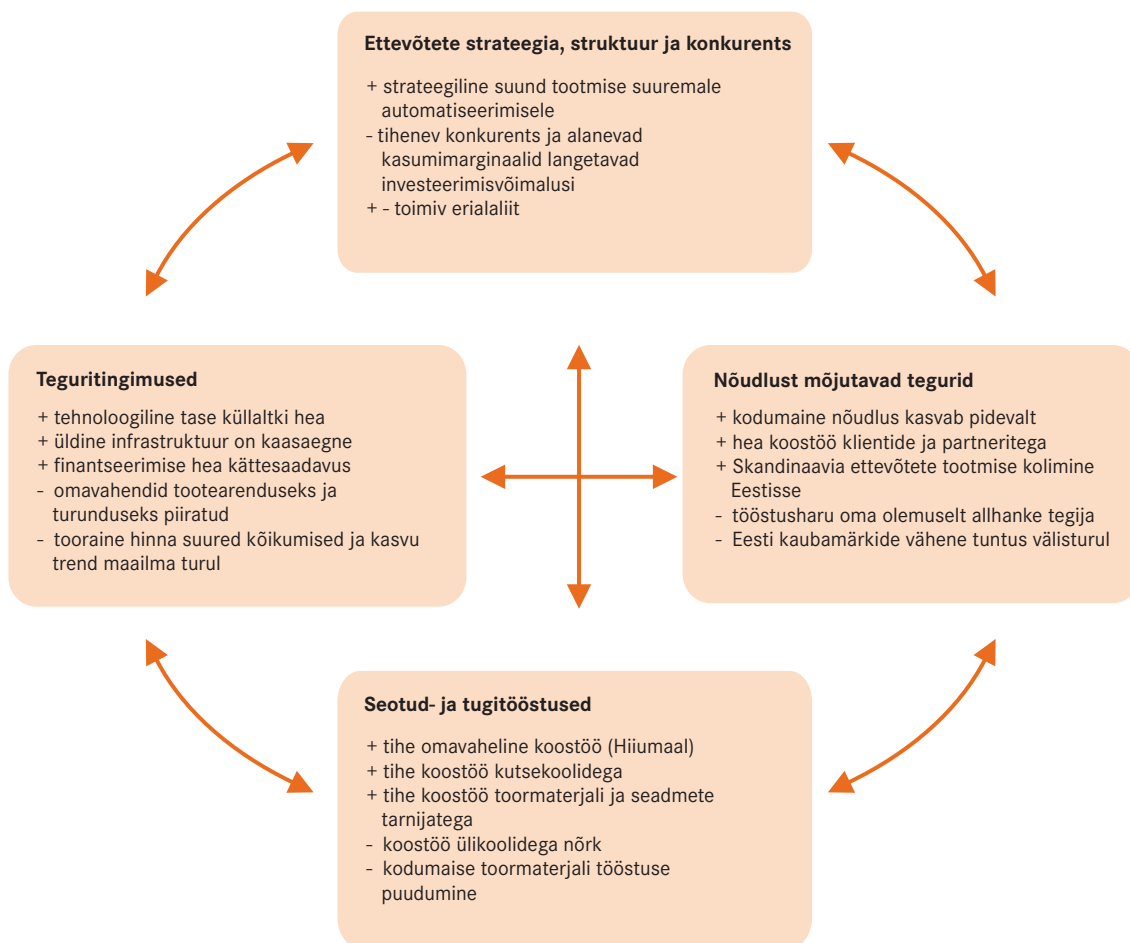
Kohalikest omavalitsustelt ootavad ettevõtjad peamiselt avaliku infrastruktuuri korrashoidu ning enam huvi ettevõtete käekäigu vastu. Osad ettevõtjad näeksid meeleldi ka regionaalpoliitika tugevamat rolli vähemarenenud piirkondade majandusarengu toetamisel. Võimalike abinõudena nägid ettevõtjad üksikisiku tulumaksusoodustust Eesti äärealadel tegevust alustavatele ettevõtetele, mis võimaldaks sinna vajadusel juurde tuua kvalifitseeritud tööjõudu, samuti toetust ettevõtluse infrastruktuuri arendamisele vähemarenenud piirkondades. Transpordikorralduse temaatika on mõistetavalt teravam saartel tegutsevate ettevõtete jaoks.

Kokkuvõtlikult:

- Ettevõtete koostöö kutsekoolidega on üsna aktiivne, kuid oskustöölise lõplik väljaõpe tehakse siiski ettevõttes; ootused ülikoolidele piirduvad peamiselt vajadusega kvalifitseeritud tööjõu järele, kuid üksikud ettevõtted teevad ülikoolidega ka tootearendusalast koostööd;
- Lisaks tööjõule ootavad ettevõtjad riigilt peamiselt tugevamat toetust tehnoloogia kaasajastamisele, aga ka toetust ettevõtluse infrastruktuuri arendamisele.

2.7.7. Kokkuvõte

Joonis 28. Eesti plastitööstuse olulisemad tugevused ja nõrkused.



2.8. Turism ja puhkemajandus

Heli Müristaja

2.8.1. Sissejuhatus

Käesoleva uuringu valimi moodustamisel lähtuti järgmistest tingimusest: ettevõtted esindavad kolme piirkonda (Lõuna-, Lääne- ja Põhja-Eesti), nende tegevusvaldkonnad katavad nii turismi tuumik- (majutus, toitlustus ja reisikorraldus) kui ka toetavaid teenuseid (aktiivsete tegevuste ja sünduste korraldamine, transport jne) ning nad on viimasel ajal silma paistnud uuendusliku tegevusega.

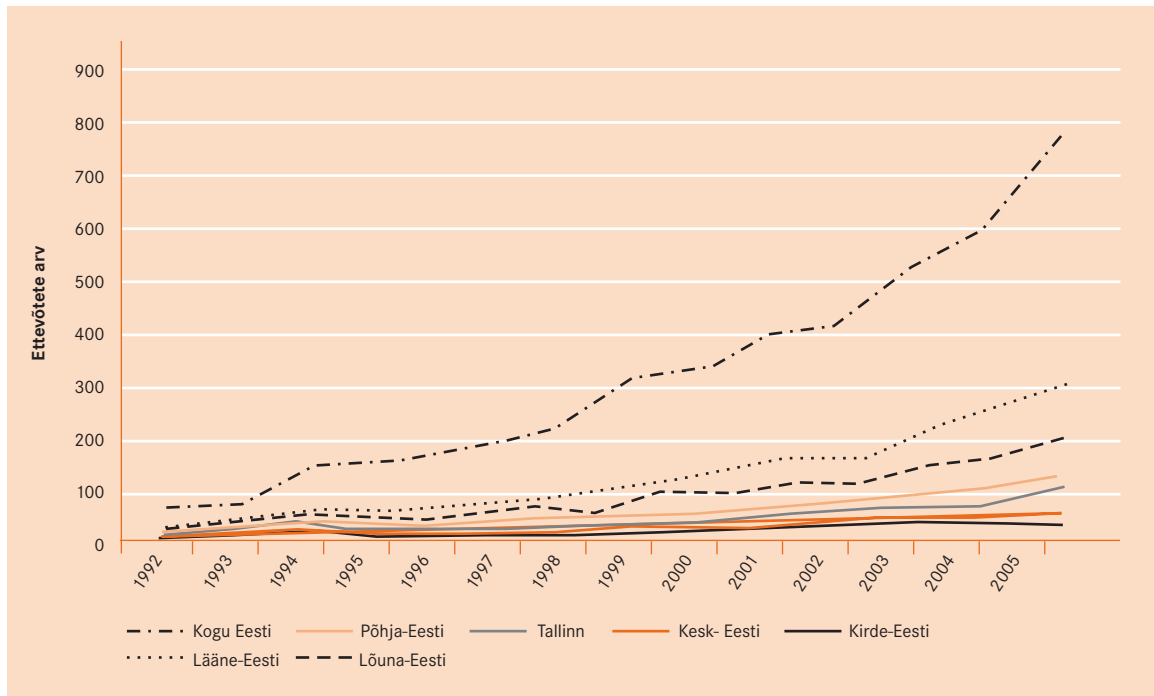
Uuringusse kaasatud 20 ettevõtet jagunevad Eesti regioonide lõikes järgnevalt: 7 ettevõtet (35% kogu valimist) on Lääne-Eestist, 8 ettevõtet (40%) Põhja-Eestist ning 5 (25%) ettevõtet Lõuna-Eestist. 8 ettevõtet tegutseb linnas, 11 maapiirkonnas, üks ettevõtte pakub teenuseid nii linnas kui ka maal. Intervjueeritud ettevõtetest on 11 asutatud perioodil 1991-1995, 6 aastatel 1996-2000 ning 3 pärast 2000. aastat.

Enam kui pool intervjueeritud ettevõtetest (14 ettevõtet) kuulub eesti kapitalile, neist kolmes oli ettevõtte algusaastatel olnud ka väliskapitali, kuid ajapikku on aktsiad või osakud tagasi ostenud. Väliskapitali kaasavad kuus ettevõtet, kusjuures kaks ettevõtet kuuluvad 100% välisinvestoritele ning ühel juhul oli väliskapitali osakaal 50%. Väliskapitali on suhteliselt sagedamini kaasatud Põhja-Eestis tegutsevasse ettevõtetesse ning välisinvesteeringute päritoluriikidest on seejuures Eesti majandusele tüüpiliselt enim esindatud Põhjamaad.

Kolmandiku intervjueeritud ettevõtete (või nende käsutuses olevate hoonete ja rajatiste) ajalugu ulatub Eesti Vabariigi taasiseseisvumise eelsesse aega. 1990ndate alguses tegutsenud majutusettevõtted olid seega enamasti kas vastloodud väikeettevõtted või erastatud taastusravikeskused ja hotellid, mis asusid enamasti siiski nõukogude ajal tegutsenud sanatooriumite ja hotellide hoonetes.

Nõukogude ajal oli turismiettevõtetus väga kitsalt piiritletud valdkond, millega said tegeleda vaid üksikud riiklikud ettevõtted ning taastusravi sektoris tegutsesid peamiselt kolhooside ja sovhooside ametiühingud. Vabariigi tekkega ning riigipiiride avanemisega algas turismivaldkonnas erasektori väga kiire areng. Kui 1992. aastal tegutses Eestis Statistikaameti andmetel 67 majutusettevõtet, siis 2005. aastaks oli majutusettevõtteid juba 784 (Joonis 29).

Joonis 29. Majutusettevõtete arv Eestis ja piirkondades aastatel 1992-2005.



Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

2.8.2. Tootmissisendid

Turism on osa teenindussektorist ning peamiseks tootmissisenditeks on selles valdkonnas mõistetavalt inimesed ning rajatised. Eelpool viidatud Statistikaameti koonduringu andmeil hinnati 2000. aastal turismis hõivatute osakaaluks 8% koguhõivatutest. Vastavalt WTTC uuringule hinnatakse 2006. aastal Eestis turismi tööhõivet 14%le kõikidest majanduses hõivatutest ning prognoositakse, et aastaks 2016 on vastav näitaja 16%.

Käesoleva uuringuga hõlmatud ettevõtted olid väga erineva suurusega. Kõige väiksemas ettevõttes oli kaks töötajat ning kõige suuremas ettevõttes 291. Neljas ettevõttes töötas kuni 10 inimest, neljas 11-50 töötajat. 51-100 töötajaga oli 7 ettevõtet ning neljas ettevõttes oli 101-250 töötajat. Üle 250 töötaja oli ühes ettevõttes.

Ettevõtete suurus on piirkonniti üsna erinev. Põhja-Eesti on väga mitmekülgne piirkond. Pealinnapiirkonda iseloomustavad keskmisest suurema arvu töötajatega ettevõtted, samas kui Tallinnast kaugemal domineerivad pigem väike-ettevõtted (sageli väikesed pere-ettevõtted). Erandiks on siin erinevad taastusravi- ja terviseasutused, mille personal ulatub enam kui 200 inimeseni ettevõtte kohta.

Eesti turismiäri hooajalisusest tulenevalt vajavad peaaegu kõik ettevõtted ka täiendavat hooajalist tööjõudu: mida väiksem on ettevõtte töötajate arv, seda tõenäolisemalt suureneb selle töötajate arv kõrghooajal ca 1,5 korda. Hooajalise tööjõu suur osakaal raskendab aga teenuste kvaliteedi hoidmist, kuna ajutise tööjõu koolitamiseks ei ole sageli piisavalt aega ega tööjõu suurest voolavusest tingituna ka motivatsiooni.

Turismisektor on teenindussektorina töötlevast tööstusest oma tehnoloogiakasutuselt märksa erinev. Keegi ei kujuta muidugi edukat turismifirmat ette ilma hea köögi, mugavate internetiteenuste, arvutil põhineva müügi- ja broneerimissüsteemita jne. Turismi-, toitlustus- majutus- jt ettevõtetes kasutatav tehnoloogia jääb

suures osas siiski kliendile märkamatuks. Samuti ei tulene turismiettevõtete konkurentsieelised enamasti mitte unikaalsetest tehnoloogilistest eelistest, vaid konkreetsete teenuste arendamisel ning nende kvaliteedi tagamisel on kasutatavast suhteliselt standardsest tehnoloogiast hoopis olulisemad teenuseprotsessi kirjeldused, klienditeenindus- ja kvaliteedistandardid jmt.

Turismoote pakkumiseks vajalike tootmissisendite ostmisel kasutatakse peamiselt kohalike tarnijate teenuseid, see kehtib nii tehnika, interjööri kui ka toiduainete sisseostmise kohta. Enamus majutusettevõtteid kasutavad pigem Eesti päritolu (nt. Tarmeko, Thulema, Kreenholmi) mööblit või tekstiili, millele lisatakse interjööri mitmekesistamiseks ka Euroopa oksjonitelt tipp-disaini jne.

Toiduainete osas katsetatakse küll ka teiste riikide toorainega, kuid kodumaiseid tooted on siiski nii kvaliteedi, tarnekiiruse kui hinna tõttu selgelt eelistatud. Toidukaupade sisseostmisel ettevõttesse kasutatakse reeglina kohalike vahendajate abi. Samas märgiti intervjuudes, et mitte kõik tarnijad ei ole head. Alati ei suudeta tagada tarnete stabiilsust, mis on pakutavate toodete kvaliteedi, nomenklatuuri ning hinna kõrval tarnija valimisel üheks peamiseks kriteeriumiks. Välismaiseid tarnijaid kasutatakse üksikutel spetsiifilisematel juhtudel: peamiselt siiski kohaliku pakkuja puudumisel. Kohalike tarnijate eelistamise peamiseks põhjusteks on suhtlemise lihtsus ja arusaadavus, soodne hind, toote järelhooldus ning garantii.

Turismi arendamine initsieerib väga laialdasi investeeringuid mitte ainult konkreetsete teenuste pakkumiseks vajalikesse ehitistesse ning nende tehnikaga varustamisse, vaid ka erinevate rajatistega seotud infrastruktuuri rajamisse. WTTC uurimuse kohaselt moodustavad turismi kapitaliinvesteeringud 2006. aastal 21% kogu Eesti kapitaliinvesteeringutest. Suur erinevus Euroopa Liidu keskmisest 8,6% näitajast tuleneb nii kaasajastamist vajavate rajatiste suurest osakaalust kui sellest, et Eesti puhul on tegemist alles kiires arenemisjärgus oleva turismimaaga.

Turismiettevõtte tegevuskohalikus on atraktiivse looduskeskkonna kõrval peamine sobiliku infrastruktuuri olemasolu, so. ehitiste või muude teenuse pakkumiseks vajalikud rajatised, kommunikatsioonivõrgud ja transpordiühendused. 1990ndatel aastatel kasutati investeeringuteks peamiselt omavahendeid. Euroopa rekordmadalad intressitasemed on kujundanud viimastel aastatel Eestis pikemaajalisteks investeeringuteks väga soodsa keskkonna. Nii on ka Eesti pangad viimasel viiel aastal põhjendatud äriplaani olemasolul turismisektori ettevõtetele meelsasti laenu andnud. Intervjueeritud ettevõtetest on väga paljud kasutanud ka erinevate riiklike tugiskeemide (põllumajandustoetused, EASi ettevõtlustoetused) võimalusi.

Kuna konventsionaalne turism on otseselt sõltuv erinevatest üldkasutatavatest infrastruktuuriobjektidest ning transpordiühendustest, siis on ka infrastruktuuri rajamine või uuendamine üks peamisi valdkondi, kus ettevõtja riigilt ja kohalikult omavalitsuselt koostööd ning abi ootab.

Rahvusvaheliste juurdepääsuühenduste arendamisel on Eestis üheks paremaks regionaalse koostöö näiteks Saaremaa turismiettevõtte, kohaliku omavalitsuse ja lennufirmade koostöös käivitatud Stockholm-Kuressaare rahvusvaheline regulaarne lennuühendus. Kuna varem olid Saaremaale sõitmisega seotud nii ajalised kui ka rahalised kulud liiga suured, siis on kiire transpordiühendus suurendanud Rootsis oluliselt Kuressaare atraktiivsust turismi sihtkohana. Sarnased edukad initsiatiivid näiteks Pärnu- ja Tartumaal aitaksid oluliselt kaasa ka Lõuna-Eesti arengule turismi- ja äripiirkonnana.

Kokkuvõtlikult:

- Eesti turismiturule on iseloomulikud väga suured hooajalised kõikumised; ettevõtted kasutavad suurel määral hooajalist tööjõudu, keda ei suudeta sageli piisavalt koolitada, mis põhjustab omakorda teenuste ebahühtlase kvaliteedi;
- Soodne majanduskeskkond, sealhulgas madalad intressimäärad, on loonud viimastel aastatel turismisektoris investeeringuteks soodsa keskkonna ning toetanud sektori kiiret kasvu;

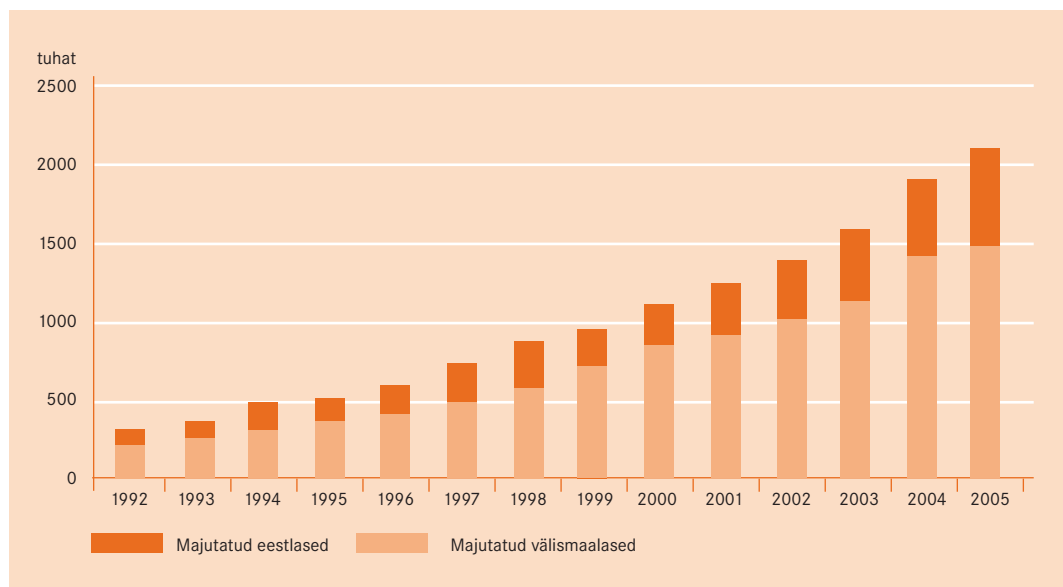
- Võimalusel kasutatakse pigem kohalike tootjate kaupu, kuna see lihtsustab asjaajamist ja tagab parema järelhoolduse;
- Infotehnoloogia edukas kasutuselevõtt on parandanud turismiteenuste turundust ja müüki, kuid infrastruktuuri mahajäämus (sealhulgas teede korrashoid, kommunikatsioonid) raskendavad väljaspool suuremaid keskusi tegutsevate ettevõtete teenuste kättesaadavust.

2.8.3. Turunõudlus ja seda mõjutavad tegurid

Eesti turismis on nii välis- kui siseturu nõudluse osas toimunud viimase viieteistkümne aasta jooksul märkimisväärne kasv. Sisemajanduse kogutoodang on hotellide ja restoranide tegevusvaldkonnas (mitte turismi kogutoodangu osas) perioodil 1993-2005 kasvanud 8,9 korda, samal ajal kui SKT tervikuna kasvas 7,6 korda.¹⁰³ 2001. aastal Tallinna Tehnikaülikooli poolt läbiviidud uuringu andmetel moodustas turismimajandus 1997.-2000. aastal 8% Eesti sisemajanduse kodutoodangust.¹⁰⁴ WTTC (*World Travel and Tourism Council*) turismisatelliitkonto ülevaates¹⁰⁵ prognoositakse turismimajanduse osakaaluks Eesti sisemajanduse kogutoodangus 2006. aastal 16% ning arvatakse, et vastav näitaja jõuab 2016. aastaks 18%ni¹⁰⁶.

1990ndate aastate esimesel poolel kasvas majutusturg ja kogu turismiturg väga kiires tempos. Kümneni keskpäigas kasv stabiliseerus, kuid sai uue hoo 1990ndate aastate lõpus. Eestis majutatud turistide arv kasvas peaaegu igal aastal nii välismaiste kui ka kodumaiste turistide arvestuses enam kui 10% võrra. Siiski oli kodumaine turismiteenuste nõudlus kogu möödunud kümneni vältel suhteliselt väike ning turismiturg kasvas eelkõige tänu välisnõudlusele. Siseriiklik nõudlus hakkas kiiremini kasvama alles käimasoleva kümneni algusest. (Joonis 30)

Joonis 30. Majutatud turistide arv perioodil 1992-2005.



Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

¹⁰³ 1993. aastal oli hotellide ja restoranide valdkonna SKT jooksevhindades 279,2 miljonit krooni ning 2005. aastal 2,5 miljardit krooni. Allikas: Eesti Statistikaamet, 2006.

¹⁰⁴ *Turismi mõju Eesti majandusele 1997-2000*, Tallinna Tehnikaülikooli Eesti Majanduse Instituut ja Statistikaamet, 2004, http://www.stat.ee/files/eva2004/turismi_maju_eeesti_majandusele_1997_2000.pdf.

¹⁰⁵ *Estonia, The 2006 Travel & Tourism Economic Research*, World Travel and Tourism Council, 2006, <http://www.wttc.org/2006TSA/pdf/1.Estonia.pdf>.

¹⁰⁶ Autori märkus: mõlema uuringu tarbeks kasutatakse sama TSA (*Tourism Satellite Account*) meetodikat, kuid erinevad tulemused võivad tuleneda kasutatud andmete täpsusastmest vmt.

Kui 1993. aastal majutati Eesti majutusettevõtetes 121 tuhat eestimaalast, siis 2005. aastal oli vastav näitaja juba 620 tuhat ning ööbimisi vastavalt 1,13 miljonit (keskmiselt 1,8 ööd). *Saar Polli* andmetel kasvab sisereise tegevate eestimaalaste hulk üsna stabiilselt.¹⁰⁷ (Tabel 1) Nii näiteks ei tulnud noored eestimaalased veel mõned aastad tagasi spa-desse või taastusravikeskustesse lõõgastuma ja oma tervist parandama, vaid ostsid pigem oma vanematele puhkepakette, kuid praegu tullakse meelsasti ka ise nädalalõpuks meelt lahutama ja lõõgastuma.

Tabel 31. 15-74 aastaste Eesti elanike suvised sisereisid, osakaal elanikkonnast.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
3-tunnine vaba aja reis	49%	55%	53%	64%	66%	65%
Ööbimisega reis	37%	47%	46%	46%	55%	55%
Ööbimiseta reis	28%	35%	35%	55%	51%	44%

Allikas: Saar Poll, *ibid.*

Turu suuruse ja klientide tarbimisvõime põhjal võiks eeldada, et suurem osa turismiettevõtetest on huvitatud pigem väliskülalistest. Ometi oli intervjueeritud ettevõtete seas vaid üks sissetuleva turismi teenindamisele spetsialiseerunud reisiettevõtte, mis koduturule teenuste pakkumisega ei tegelenud. Kohalike klientide osakaal on samuti üsna selges seoses ettevõtte asukohaga. Mida kaugemal linnadest turismiettevõtte asub, seda väiksem on keerukama ja kallima transpordihenduse tõttu teenuste eksport ja suurem kohaliku klientuuri osakaal. Nii on näiteks Lõuna-Eesti ettevõtete puhul eksport reeglina alla 25% käibest.

Kõik intervjueeritud ettevõtted müüvad oma teenuseid siiski ka välisriikidele. Sihtturgudena toodi enam esile Soomet (19 ettevõtet), Rootsit ja Norrat (15 ettevõtet), Venemaad (9 ettevõtet), Saksamaad ja Lätit (mõlemad 7 ettevõtet), vähem ka Taanit, Leedut, Suurbritanniat ja Prantsusmaad. Toodud turismiteenuste ekspordi sihtturgude loetelu iseloomustab ka päris hästi Eesti välituristide statistilist profiili: 2005. aastal Eestis majutatud välituristidest tulid 55% Soomest, 7,5% Saksamaalt, 7,4% Rootsist, 3,7% Venemaalt, 3,5% Lätist, 4,3% Suurbritanniast ning 2,8% Norrast. Soomlaste võimas osakaal näitab aastate lõikes siiski vähenemise tendentsi: kui see moodustas 2002.-2003. aastal turismiteenuste ekspordist 46-48%, siis 2005. aastaks oli vastav näitaja langenud 44%-le ja 2006. aasta kahe esimese kuuga 33%-le.¹⁰⁸

Geograafilisest asukohast tulenevalt on regiooniti teatud välisriikide osakaal ekspordis erinev: Põhja- ja Lääne-Eestis on suhteliselt suurem Soome, Rootsi jt Põhjamaade osakaal, Lõuna-Eestis on aga enam esindatud Läti ja Venemaa.

Kuna Põhja-Eesti on oma peamisele välisriigile, Soomele, teistest piirkondadest paremini kättesaadav ning oma toodete osas tuntum, siis tegelevad Põhja-Eesti ettevõtted enam otsemüügiga lõpptarbijale. Põhja-Eesti ettevõtted on aktiivsemad messidel osalejad ning korraldavad ka oma vahendajatele müügireise. Lääne- ning Lõuna-Eesti ettevõtjad kasutavad samas oma teenuste pakkumisel rohkem erinevate vahendajate, sealhulgas reisikorraldajate ja reisibüroode abi.

Ka Eesti ja välisriikide nõudlus on selgelt erinevad. Eesti turg ootab lühemaajalist toodet, samuti on puhketurismi nõudlus suurem suvel, muudel aastaegadel pigem nädalalõppudel. Välismaised kliendid on aga valmis ostma pikemaajalist toodet (näiteks Soome päritolu turistid soovivad nädalapikkust paketti) ning eeldavad, et teenuste pakettis sisaldub ka transport sadamast või lennujaamast sihtkohta, ekskursioonid sihtkohas jne. Nii reisisiteeninduses kui ürituste korraldamisel oodatakse sihtturgudel emakeelset suhtlemist, mis tõstab usaldusväärset ning on eeldatavalt märk saabuvate klientide mõtteviisi mõistmisest.

¹⁰⁷ 2005. aasta siseturism (vaba aja reisid). SaarPoll, 2005 [http://public.visitestonia.com/files/statistika/suviste_sisereiside_uuring2005.pdf]
2006. aasta siseturism (vaba aja reisid). SaarPoll, 2006

[http://public.visitestonia.com/files/statistika/Eesti_elanike_suvised_sisereisid2006.pdf]

¹⁰⁸ Statistika Andmebaas, Eesti Statistikaamet, 2006.

Mitmed intervjueeritud ettevõtjad tõid esile, et puhketurismiteenuste müümisel Soome turule võrdleb klient sageli eelkõige hindu ja alles seejärel teenuseid, kusjuures isegi 1-5 euro suurune hindade erinevus võib osutada teenuse valikul määravaks. Eesti kliendid seevastu jälgivad paralleelselt hinnaga ka kvaliteeti. Norralased jäävad uuenduste otsimise vajaduse osas teistest turgudest maha, kuid nemad on teinud kodus tõhusat tööd ning Eestisse tulles teavad täpselt, mida nad soovivad.

Äriturismi toodete osas (näiteks ergutus- ja preemiareisid) on välisturg nõudlikum ja ootab enamasti keerulisema lahendusega toodet kui kohalik turg. Näiteks tullakse enne lõpliku ostu sooritamist tutvumisreisile ning antakse ka Eestis ringi liikudes soovitusi, kuidas ühte või teist ressursi võiks paremini või teistmoodi ära kasutada. Mõned ettevõtted püüavad seetõttu välisturu teenindamisel saadud kogemustele tuginedes „koolitada” ka kohalikku turgu.

Klientidelt nii otse, turismifirmade kui erinevate rahulolu-uuringute kaudu saadav tagasiside on ettevõtetele oluline sisend toodete ja teenuste arendusse. Enamuse intervjueeritud ettevõtete jaoks on siiski viimase kolme aasta jooksul olnud üheks olulisemateks murranguks ettevõtete profiili muutumine (taastusravikeskustest said tervisekeskused ja spaad) ning uute eksporditurude lisandumine. Soome turule on lisandumas kliente mujalt Põhjamaadest, aga ekspordituruna on kasvamas ka Lõuna-Euroopa.

Viimastel aastatel on toimunud üsna aktiivne toodete ja kaubamärkide arendamine.¹⁰⁹ Peaaegu kõik intervjueeritud majutusettevõtted on arendanud viimase 2-3 aasta jooksul paralleelselt voodikohtade arvu suurendamisele erinevaid ilu- ja tervisteenuseid. Oluliseks trendiks on saanud *wellness* teenuste arendamine. Lisaks mugavusteenustele pakutakse üha enam võimalusi osaleda erinevates aktiivsetes tegevustes (näiteks kergemad kehalised ja käelised tegevused).

Kuna kliendid soovivad sageli erinevate toodete hüvesid kombineerida, siis pööratakse varasemast enam tähelepanu nn pakettimisele. Näiteks soovib üha suurem hulk inimesi reisida individuaalselt, kasutades samas siiski grupisoodustusi. Sellele vajadusele tuginedes on reisikorralduses arendatud „garanteeritud väljumisega reisi” (*Guaranteed departure*) toode, mis võimaldab üksikreisijatel ühineda teatud kuupäeval gruppidesse ning nautida koosolemist.

Kõige tüüpilisemaks tehnoloogiliseks uuenduseks on turismisektoris hoonete ja rajatiste renoveerimisega kaasnev uue tehnika soetamine (näiteks ilu-, tervise-, spaa- ja ujulatehnika, köögitehnika, ventilatsiooni- ja valvesüsteemid jt), samuti infotehnoloogiliste lahenduste arendamine. Nimetatud tehnoloogilistest uuendustest peavad ettevõtjad siiski olulisemaks teeninduse korraldust tervikuna ning rõhutavad seetõttu töötajate koolitamise ja motiveerimise vajadust.

Kokkuvõtlikult:

- Kodu- ja välisturgude nõudlus kasvab kiiresti ning domineerivale hinnatundlikule välisturule (Soome) on lisandumas teised nõudlust tasakaalustavad välisturud;
- Nii kasvanud ostujõuga kohalikud kliendid kui ka korduvklientidest välismaalased ootavad varasemast enam kvaliteeti ja uuendusi; ettevõtted püüavad välismaiste äriklientide kõrgema nõudlikkusega arvestades „harida” ka koduturgu;
- Kodu- ja välisturgude nõudluse erinev ajastus võimaldab tasakaalustada nõudluse hooajalisust.

¹⁰⁹ Uus toote all peetakse siin silmas konkreetse ettevõtte või sihtturu jaoks uuenduslikke lahendusi, mis ei pruugi aga maailma mastaabis üldse uuenduslikud olla.

2.8.4. Koostöö, sidus- ja teenindavad sektorid

Turism ei ole selgepiiriline majandussektor, vaid pigem teeninduse ja töötleva tööstuse harude kobar, mis hõlmab nii hotelle ja restorane, kaubandust, kultuuri- ja vabaajateenuseid kui ka muid eluvaldkondi. Turismimajanduse moodustavad ettevõtted, mis loovad külastajatele vaatamisväärsusi, infrastruktuuri ning teenuseid. Turismi lõpptooteks on paljudest komponentidest koosnev külastuselamus. Koostöö erinevate ettevõtete vahel on seetõttu tervikliku turismiteenuse pakkumisel väga oluline. Enamus ettevõttejunkte (intervjueeritud ettevõtetest 14) toovad kõige olulisema koostöövaldkonnana esile ühise turunduse ja müügi, aga samuti piirkondliku tootearenduse. Välisurgudele ei müüda ainult ühe ettevõtte toodet, vaid eelkõige Eestit tervikuna, seejärel regiooni, siis sihtkohta ning alles viimasena valib klient konkreetse teenusepakkuja. Seetõttu toimub ettevõtete vaheline koostöö enamasti laiemalt kui ainult sihtkoha tasandil.

Piirkondlike turismiliitude kui formaalsete koostööstruktuuride aktiivsus on samas piirkonniti üsna erinev. Kõige pikaajalisemalt on piirkondlikku ühistegevust arendatud Lõuna-Eestis, kus on loodud mitmeid erinevate tasandite liituseid: kogu piirkonda kattev üksus SA Lõuna-Eesti Turism, maakondlikud liidud (näiteks SA Tartumaa Turism) ja lisaks veel ka väiksemad piirkondlikud liidud (MTÜ Setomaa Turism, Võrtsjärve SA). Teised piirkonnad, näiteks Lääne-Eesti tervikuna ja Pärnumaa, on alles formaalse koostööstruktuuri loomise faasis või selle tegevuse algusjärgus.

Uuendusala koostööd teiste ettevõtetega (nii hankijate kui ka vahendajatega) peavad ettevõtjad enamasti rahuldavaks või heaks, kuid peamine uuendustegevus lähtub siiski ettevõtjast endast – käiakse nii Eestis kui maailmas kolleegide juures ning kavandatakse arendustegevusi. Nii kirjeldatakse ka liitude panust arendustegevusse peamiselt läbi erinevate ümarlaudade ning tutvumisreiside, et tutvuda teiste poolt pakutavate toodetega. Mitmed ettevõtjad tõid välja, et tänu aktiivsele ringiliikumisele saadakse uuenduslikke ideid ning mitmel korral mainiti ka „*lõika & kleebi*” meetodi kasutamist ehk siis mujal nähtud toodete kopeerimist. Viimast kasutatakse nii 100%liselt kui ka teatud modifikatsioonidega, olenevalt konkreetse ettevõtte taustast ja üldisest keskkonnafoonist.

Lisaks toovad ettevõtjad olulisemate koostööteemadena esile ühtsete kvaliteedinõuete arendamise, informatsiooni vahetamise klientide, vahendajate ja ka töötajate kohta, valdkonna reeglistike väljatöötamise, töötajate kvalifikatsiooni tõstmise, nõuete koondamise oma õiguste kaitseks vahendaja pankrotistumise korral, valdkondlikes (kutse)koolides õpetatava mõjutamise, uute spetsialiseerunud allhankijate turule aitamise, üksteise teenuste vahendamise ning võrgustiku loomise.

Kvaliteedistandardite ja reeglite arendamise raames on Eesti Spaa Liit käivitanud projekti, mille tulemusena määratletakse, milline ettevõtte võib oma nime juures sõna *spaa* kasutada ning luuakse spaade tärnidesüsteem. Vajadus taolise reeglistiku järele on tekkinud viimasel ajal, kuna tähekkombinatsioonil SPA on turul suur külgetõmbejõud, mistõttu kipuvad isegi ettevõtted, kellel on kasvõi üks mullivann, nimetama end spaaks. Viimane aga eksitab klienti ning loob turul pingeid.

Lisaks nimetatule tõid ettevõtjad olulise kootöökogemusena välja seadusandjate mõjutamise. Üheks olulisemaks näiteks on selles vallas käibemaksuseaduse muutumine pärast Euroopa Liiduga ühinemist, kus reisieetvõtted soovisid teatud eriskeemi kasutusele võtmist, nii nagu mujal Euroopas, kuid valitsus oli sellele algselt vastu. Tänu reisieetvõtete ühistööle jõuti lõpuks siiski soovitud erikorra rakendamiseni.¹¹⁰

Suhtlus haridusasutustega on turismisektoris üsna aktiivne. Koostöökogemus ülikoolide, kutsekoolide või teiste haridusasutustega puudus intervjueeritud ettevõtetest vaid kahel. Peamiselt nimetati praktikantide vastuvõtmist (mürgiti 15 korral). Välja toodi veel, et ettevõtete baasil on kirjutatud kursuse-, bakalaureuse- ning magistritõid. Mainiti ka koostööd teadusinstituudiga toodete raviomaduste hindamisega seoses ja ettevõtete juhtide loenguid (üli)õpilastele. Mitmed tegevjuhid on kutse- või kõrgkoolide nõukogude liikmed

¹¹⁰ Käibemaksuseadus § 40. Erikorra põhimõte on, et reisieenuse osutaja poolt oma nimel reisijale osutatavate teenuste korral loetakse teenuse osutaja käibeks üksnes tema poolt teiselt maksukohustuslaselt ostetud kaupade ja teenuste hinnale lisatud osa ehk marginaal nende edasimüügil reisijale.

ning mõjutavad seeläbi valdkondlikku koolituspakkumise kujunemist. Ettevõtjate hinnangul on koolides õpetatu sageli siiski liialt teoreetiline ning seetõttu soovitakse haridusasutustega enam koostööd teha just koolituse praktilisemaks muutmisel. Turismiüliõpilastelt oodatakse abi turu-uuringute läbiviimisel, samuti näiteks uute toodete väljatöötamise panustamisel.

Teatud juhtudel on ettevõtted aidanud tootearenduse raames uutel spetsialiseeritud lisateenuste pakkujatel turule tulla, kuid samas on mitmetel juhtudel hoopis teenuse paindlikkuse ja kvaliteedi kontrollimise huvides võetud taolisi lisateenuseid oma teenuste portfooliosse.

Kokkuvõtlikult:

- Ettevõtete omavaheline koostöö on igapäevaste ärisuhete ja infovahetuse tasemel üsna aktiivne, kuid turunduse ja müügi, tootearenduse, ühtsete kvaliteedinõuete arendamisel on ühistegevuse osas arenguruumi;
- Sisuline koostöö haridusasutustega (õppekavade kujunemine, praktikabaasid) võiks olla aktiivsem, kuid ilmselt ei ole vajadus tööjõu järele nii terav, et tooks kaasa ettevõtete ja avaliku sektori tihedama koostöö;
- Sektor kasutab sisendina aktiivselt kodumaiseid kaupu ja teenuseid, see aitab kaasa turismitoodete eristumisele välisurgudel, kuid ka teiste majandusharude (töötlev tööstus, jae- ja hulgikaubandus) arengule.

2.8.5. Konkurents ja majandusharu struktuur

Konkurents turismivaldkonnas on nii rahvusvahelisel kui ka siseriiklikul turul väga tihe. Intervjueeritud ettevõtete esindajate hinnangul määrab konkurentsi peamiselt turgudel hind, kuid ka toote või teenuse kvaliteet. Konkurentsieelistena mainiti veel toote või teenuse uudsust, selle pakkumise paindlikkust ning eristumist teistest sarnase teenuse pakkujatest.

Ettevõtted tajuvad oma konkurentsieelseid piirkonniti erinevalt. Kui Põhja-Eesti ettevõtted märkisid peamise kriteeriumina kvaliteeti, seejärel hinda ning kolmandal ja neljandal kohal olid paindlikkus ja uudsus, siis Lääne- ja Lõuna-Eesti ettevõtted nimetasid peamiste konkurentsieelistena nii kvaliteeti kui hinda. See viitab asjaolule, et väiksemad turismiettevõtted on sunnitud laveerima hinna ja kvaliteedi hoidmise vahel, mis teeb kokkuvõttes mõlemad mõneti problemaatiliseks.

Konkurentsituatsioon on üsna erinev ka sihtturgude lõikes. Soomlased tulevad Eestisse peamiselt „hinda ostma” ja nende jaoks on sageli isegi väga väike hinnavahe ostuotsust mõjutav. Samas on soomlaste puhul sageli tegemist korduvklientidega, kes ootavad igal aastal ettevõttelt uusi ja uuenduslikke tooteid. Eesti klient otsib turul pigem kvaliteeti ja uuenduslikke tooteid, millele lisandub otsustamisel hinnakomponent. Kaugemate turgude osas ei ole hind nii määravaks teguriks, loevad pigem uuenduslikud tooted, hea „nähtavus” antud turul ning lihtne ja soodne ligipääs nõudlust genereerivast riigist sihtkohta.

Reisikorralduse ning ka äriturismiteenuseid vahendavate ettevõtete puhul on väga oluliseks kriteeriumiks usaldusväärsus – kui kliendi usaldus on võidetud, siis ei hakka ta niisama lihtsalt teenusepakkujat vahetama. Bussitranspordi sektoris survestavad konkurentsi kõige enam litsentseerimata teenusepakkujad, kes püüavad „maksusid optimeerida” ning seeläbi teistest tunduvalt madalamaid hindu pakkuda.

Eesti ettevõtjad pingutavad üldiselt rohkem kui sama sektori ettevõtted välismaal ja püüavad pakkuda paindlikku teenust vmt. Konkurentsi tihenemist või klientide kadumist üldiselt ei peljata. Peamise

arenguohuna näevad ettevõtjad tööjõu kallinemist ja selle puudumist, samuti muude sisendite kallinemist, mis toob endaga kaasa surve lõpptoote hinna tõstmiseks. Kuigi ettevõtjad püüavad inimtööjõudu masinatega asendada, on turism teenindussektorina siiski paratamatult väga tööjõumahukas ning seetõttu on teenuste oskuslik positsioneerimine turul ning tööjõu koolitamine äärmiselt olulised.

Ettevõtete juhtide sõnul on kõige keerulisem müüa vanale, stabiilsele turule kiiresti areneva riigi toodet. Oludes, kus sisendite hind tõuseb Eestis 12% aastas, aga stabiilses Euroopas on tavaline hinnatõus ca 2% aastas, ei ole väljamüügihinda rohkem kui 5% aastas võimalik tõsta. Kuna turg on äärmiselt hinnatundlik ning ettevõtjad pelgavad nõudluse vähenemist, siis on ka uuendustegevus orienteeritud valdavalt hinnakonkurentsile ehk sellele kuidas tooteid ja teenuseid odavamalt sisse osta ja kuidas neid soodsamalt edasi müüa. Kulude optimeerimise strateegia sunnib ettevõtteid oma teenuseid enam standardiseerima, müügiahelaid lühendama ja müügi-pakkumiste tegemisel jäigemaks muutuma, et vähendada kulusid personaalsete „rätsepateenuste” arendamisele. Muuhulgas puudutab see ka erinevate IT-süsteemide arendamist (broneeringud, müük) ning muid tehnoloogilisi uuendusi.

Teatud turuniššides (nt. mõisaturism) on konkurents suhteliselt tagasihoidlik, kuna nõudlus on väga suur ja head kvaliteeti pakkuvaid ettevõtteid liialt vähe. Taolistes tingimustes liialt mugavaks muutumine võib pikemas perspektiivis ohtlikuks osutuda. Samas on see heaks illustatsiooniks selle kohta, kuidas ettevõtja soov jätta jälg sellesse maailma – pakkuda konkurentidest selgelt eristuvat külastuselamust – võimaldab turismiäris väljuda otsesest hinnakonkurentsist ning suurendada selle arvelt sissetulekuid.

Intervjuude põhjal võib öelda, et Põhja-Eesti ettevõtetele, kelle müügi-mahud on aastatega suurenenud, on iseloomulik kitsam spetsialiseerumine. Lõuna- ja Lääne-Eesti ettevõtetele on seevastu omane lai ja mitmekülgne teenuste valik ning renditeenuste võtmine oma tooteportfelli.

Erinevalt teistest piirkondadest märkisid Põhja-Eesti ettevõtted ühe peamise eesmärgina müügi-mahude suurendamist (majutuses voodikohtade arvu suurendamist) ning toodete arendamisel sooviti enam tähelepanu pöörata nišiklientidele. Selle piirkonna ettevõtted kavandavad ettevõtte tegevuse laiendamist väljapoole Eestit.

Ettevõtjad soovivad seega ühelt poolt kasutada enam mastaabisäästu ning teisalt suunata oma tootearendus- ja turundustegevus teatud spetsiifilistele turgudele. Samuti soovivad nad oma teadmisi rakendada uutel kiiresti arenevatel turgudel, kuna Eesti turule prognoositakse vaigse kasvu aastaid. Lääne-Eesti ettevõtted tõid välja soovi arendada kaubamärke, mis tähendab tugevat eristumist ning kõrgetasemelist kvaliteeti, mida selle piirkonna ettevõtted ka pärast hinnaeelise kadumist väga vajavad. Kui Põhja-Eesti ettevõtted soovivad otsemüügi osakaalu ekspordis veelgi suurendada, siis Lääne- ja Lõuna-Eesti ettevõtted on aga paratamatult sunnitud esmalt oma teenuseid täpsemini positsioneerima.

Pooled kõikidest intervjueritud ettevõtetest on otsustanud pöörata enam tähelepanu kvaliteediküsimustele. Paljud soovivad ühineda või juba on ühinenud EASi Turismiarenduskeskuse kvaliteediprogrammiga, samuti plaanitakse taotleda ISO sertifikaati. Mõned ettevõtted huvituvad ka *roheline võtme (Green Key)* keskkonnakvaliteedi sertifikaadi omandamisest ning vastava programmiga ühinemisest.¹¹¹

Muudatuste elluviimist raskendavate teguritena märgiti enim inimeste (kas siis personali või ka piirkonnas elavate inimeste) puudulikkust valmisolekut muudatustega kaasa minemisel. Mainiti ka rahapuudust, kuid sellele järgnes tavaliselt märkus, et see ei ole peamine takistus – kui on idee ja hea meeskond, siis raha leiab alati.

¹¹¹ *Roheline Võti* on rahvusvaheline keskkonnamärgis, millega tunnustatakse majutusettevõtete keskkonnasõbralikku tegevust ja propageeritakse säästva majandamise põhimõtteid. Vt. <http://www.visitestonia.com/index.php?page=167>

Kokkuvõtlikult:

- Eesti turismisektor on üsna kontsentreeritud – väike osa ettevõtetest teeb enamuse käibest ja teenib suurema osa kasumist;
- Nii ettevõtete profiil kui kliendibaas on regioonide lõikes üsna erinev: välituristidele atraktiivsemates Põhja- ja Lääne-Eestis on hinnaeelis asendumas eristumis- ja kvaliteedieelistega, suhteliselt madalama maksujõuga kliente teenindavad Kirde- ja Lõuna-Eesti ettevõtted on aga seevastu enam surutud vahetusse hinnakonkurentsi;
- Edukamad ettevõtted valmistuvad turumuutusteks ja teravnevaks konkurentsiks, püüdes suurendada mahtusid ja arendades kaubamärke ning uusi nišitooteid; hinnakonkurentsi surutises tegutsevatel laia teenuste skaalaga ettevõtetel ei jätku arendustegevuseks vahendeid.

2.8.6. Avalik poliitika

Hariduse ja teaduse edendamise osas ei erine turismiettevõtjate ootused avalikule poliitikale oluliselt teistest kirjeldatud majandusharudest. Ettevõtjad peavad haridust liialt teoreetiliseks ning vajadustega alati mitte kõige paremini haakuvaks. Mitmed ettevõtted on valmis pakkuma koolidele statsionaarseid praktikabaase, et saada praktikale baasväljaõppe saanud õpilasi. Samuti soovitakse teha (üli)õpilastega nii turu-uuringute kui tootearenduse osas koostööd. Ettevõtete ja haridusasutuste koostöö aktiveerimise võimalusena nähakse juhendajate töö (osalist) tasustamist. Samuti pakuti välja, et üliõpilased võiksid osaleda nn tooteinkubaatoris, et tuua juba õppetöö faasis turismisektorisse uuenduslikke ideid.

Koostöökogemus maakondlike arenduskeskuste, EASi jt riiklike tugistruktuuridega on varieeruv. Mitmed ettevõtjad on kasutanud erinevate projektitaotluste koostamisel maakondlike arenduskeskuste abi või osalenud MAKide poolt korraldatud koolitustel.

Koostööd EASiga nimetatakse heaks. 20st intervjuueeritud ettevõttest on 17 kasutanud erinevate riiklike toetusskeemide võimalusi (nõustamistoetus, koolitustoetus, turundustoetus, tootearendustoetus, infrastruktuuritoetus jne). Avaliku sektori investeeringute otstarvet ja nende tulemuslikkust hindamata toodi positiivse kogemusena esile SAPARD.

EASi projektitaotluste koostamist peavad ettevõtjad liialt keeruliseks ning nende läbivaatamisel on ettevõtjate arvates sageli tegemist poliitiliste otsustega, mistõttu ettevõtja peab värbama taotluse koostamisse spetsialiseerunud konsultandid ehk „ostma *lobby*-tööd EASis”. Toetusskeemide olulisema puudusena toovad ettevõtjad esile ajalised piirangud taotluste vastuvõtul. Kuna programmid on avatud ainult piiratud ajaperioodil, siis ei pruugi programmide avatus langeda kokku ettevõtte investeeringuvajaduste ajastusega, mis muudab avaliku sektori investeeringud mõneti juhuslikuks ja eelistab pigem suuremaid ettevõtteid. Viimastel on enam võimalusi oma projektitaotlusi ajastada ning kasutada taotluste vormistamisel spetsialiseerunud konsultantide teenuseid.

Eesti kui turismisihi turundustegevuste väljatöötamisel ja elluviimisel välisurgudel oodatakse EASilt tõhusamat koostööd ettevõtjate ja kohalike omavalitsuste esindajatega, kes on konkreetsetele oludele lähemal. Samuti oodatakse nii ettevõtete vahelist koostööd kui ka riigi tuge ekspordi planeerimisele (info välisurgudest) ja arendamisele.

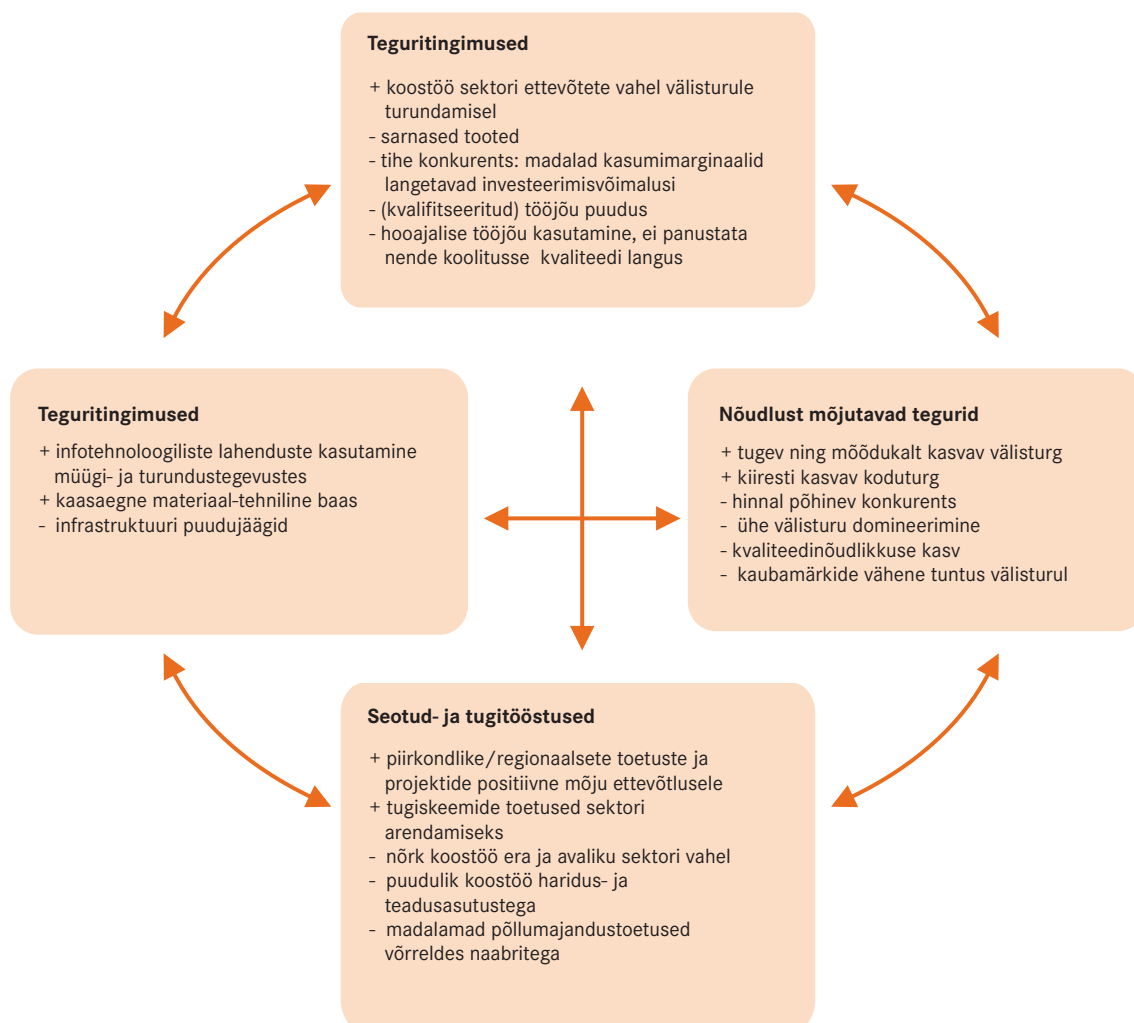
Ettevõtjate ootused kohalikele omavalitsustele ei ole üldjuhul kuigi suured. Peamiselt oodatakse kompetentsust ja korrektset asjaajamist.

Kokkuvõtlikult:

- Turismisektori ja avaliku sektori vahel esineb möödarääkimisi nii üksteiste vajaduste kui ootuste mõistmise osas; koostöö võiks nii hariduse, tootearenduse kui erinevate sihtkohtade turundamise osas olla oluliselt aktiivsem;
- Tööjõupuuduse tingimustes teenuste kvaliteedi tõstmise üks esmaseid eeldusi on koostöö tõhustamine haridus- ja teadusasutustega, eriti selles osas, mis puudutab ettevõtete laialdasemat kasutamist praktikabaasidena, aga ka näiteks (üli)õpilaste kaasamine õpingute ajal ettevõtetele ja sektorile vajalikesse uuringutesse, uute tooteideede väljatöötamisse jmt.
- Nii turismi kui laiemalt Eesti majanduse regionaalselt tasakaalustatud arengu seisukohalt on üheks olulisemaks kitsaskohaks transpordi infrastruktuuri ebahühtlane areng, mis muudab rahvusvahelistest lennu- ja laevavahendustest ning olulisematest magistraalidest kaugemal asuvad piirkonnad raskemini ligipääsetavaks.

2.8.7. Kokkuvõte

Joonis 31. Eesti turismi- ja puhkemajanduse olulisemad tugevused ja nõrkused.



2.9. Transport ja logistika

Merle Lemberg & Erik Terk

2.9.1. Sissejuhatus

Transpordi- ja logistikasektor annab Eesti eksporttuludesse ja väliskaubandusbilanssi tasakaalustamisse olulise panuse. Sektor on Eestile oluline mitte ainult infrastruktuurse, vaid ka välismajandusliku rolli tõttu. Eriti puudutab see raudteed ja meretransporti kombineerivate transiitvedude teenindamist: naftatooted, väetised ja muud keemiakaubad, kivisüsi jt. Transpordi- ja logistikasektor moodustab üle 10% Eesti SKT-st (rohkem kui enamikes riikides) ja natuke üle 7% tööhõivest.¹¹² Nafta ja naftatoodete rahvusvaheliste transiitvedude teenindamine, aga ka sisemaised veod, on taganud sektori püsiva kasvu. Ka rahvusvaheline reisijatevedu on kasvanud, kuid reisijateveo mahud on tervikuna siiski langustrendis.

Transpordi eesmärgiks on toimetada kaup või reisijad võimalikult soodsalt ja turvaliselt ühest punktist teise. Selleks on välja kujunenud rahvusvaheliste transpordi- ja logistikavõrgustikega ühilduv transpordisüsteem. Sellise võrgustiku üksikud elemendid ei ole unikaalsed, vaid moodustavad variatsiooni nii rahvusvahelises kui kodumaises praktikas levinud lahendeist. Eesti transpordi- ja logistikasektor koosneb suuremas transpordiahelas teatud konkreetseid funktsioone täitvatest, eri spetsiifika ja probleemidega ettevõtetest. Enam kui pool sektori käibest tuleb seejuures mitte otseselt veondusest, vaid mitmekesisest veondust toetavate tegevuste grupist. (Tabel 32)

Tabel 32. **Transpordisektori ettevõtete jaotus tegevusalade järgi, ettevõtete arv ja käive 2005.**

	Ettevõtete arv	Realiseerimise netokäive, miljonit krooni
Raudteeveondus	10	2 981
Muu maismaaveondus	1 997	12 745
Veetransport	19	5 154
Õhustransport	7	2 182
Muud seotud tegevusalad (sh laondus, laadungikäitlus, veoste ekspedeerimine, sadamate ja lennuväljade teenindamine, navigatsiooniteenused, reisijateenindus jmt)	1 076	28 528
Kokku	3 109	51 590

Allikas: *Statistika andmebaas*, Eesti Statistikaamet, 2006.

Transpordiettevõtted spetsialiseeruvad enamasti teatud transpordiliigiga seotud väga erinevate funktsioonide täitmisele ning suur osa firmasid tegeleb eri transpordiliikide seostamise ja kombineerimisega. Nii võib näiteks ekspedeerimine kuuluda veofirma põhitegevuse juurde, kuid seda saab ka teenusena vastavalt spetsialiseeritud firmalt sisse osta; sadam võib tegelda vaid infrastruktuuri ettevalmistamise ja korrashoidmisega, aga võib ka ise veoäris osaleda jne. Transpordi- ja logistikasektori ettevõtete klassikaline liigendamine transpordiliikide (raudteeveondus, maismaaveondus, õhustransport jne) lõikes ei tööta seetõttu tänapäeval enam eriti hästi.

Transpordi- ja logistikaettevõtted on struktureeritud käesolevas analüüsis infrastruktuuriettevõtete (sadamad, lennujaamad), vedajateks (näiteks autobasid või laevafirmad), muudeks operaatoriteks (näiteks valdavalt

¹¹² Veonduses, laonduses ja sides kokku loodi 2000. aastal 14,6% ning 2005. aastal 12,1% Eesti majanduse lisandväärtusest. Allikas: *Statistika andmebaas*, Eesti Statistikaamet, 2007.

laadimise ja hoiustamisega tegelevad sadamaoperaatorid) ja ekspediitorfirmadeks. Lisanduvad mitmefunktsionaalsete ettevõtete grupp (näiteks AS Eesti Raudtee tegeleb senini nii infrastruktuuri haldamise kui vedudega) ning muude transpordi teenindamisega seotud ettevõtete grupp. Lisaks nimetatule intervjueriti käesoleva analüüsi tarvis ka mõningaid transpordi- ja logistikasektorile teenuseid pakkunud infotehnoloogiaettevõtteid. (Tabel 33)

Tabel 33. Intervjueritud ettevõtete arv tegevusalade ja maakondade lõikes.

Tegevusala		Maakond	
Infrastruktuuri arendamine	2	Harjumaa	17
Veeteenused	2	Hiiumaa	1
Opereerimine sadamas	2	Saaremaa	1
Ekspedeerimisteenused	6		
Mitmefunktsionaalne	2		
Muu seotud tegevus	1		
Arvutiteenused	4		

Allikas: autorid.

2.9.2. Tootmissisendid

Veondus-, laondus- ja sideettevõtete seotud organisatsioonide põhivarainvesteeringud on Eesti Statistikaameti andmetel 2000.-2004. aastal püsivalt kasvanud. 2005. aastal investeerimistempo aeglustus. Viimaste aastate suuremad investeeringud on seotud ehitustegevuse ning transpordivahendite soetamisega. Samas on investeeringud arvutisüsteemidesse ning muudesse masinatesse ja seadmetesse 2000. aastaga võrreldes pisut vähenenud. (Tabel 34)

Tabel 34. Veondus-, laondus- ja sideettevõtete investeeringud põhivarasse, 2000-2005, tuhandetes kroonides.

	Investeeringud põhivarasse kokku	Ehitiste soetamine	Ehitamine ja ehitiste rekonstrueerimine	Transpordivahendid	Arvutid ja arvutisüsteemid	Muud seadmed, masinad, inventar	Maa	Muu põhivara
2000	3 677 488	80 433	1 444 162	509 551	278 533	1 254 628	99 440	10 741
2001	4 150 226	244 885	1 405 921	768 273	345 490	1 022 905	269 035	93 717
2002	4 813 695	280 209	1 243 338	2 068 044	152 914	890 169	97 201	81 821
2003	5 512 094	278 965	2 364 894	1 515 607	174 101	746 618	181 214	250 694
2004	6 227 423	140 449	3 554 006	1 121 196	140 072	1 036 293	146 946	88 461
2005	4 907 675	199 654	2 312 232	1 060 734	240 923	936 809	105 352	51 971

Allikas: Statistika andmebaas, Eesti Statistikaamet, 2007.

Sektori käive on viimastel aastatel pea kahekordistunud, kuid kasumi kasv on olnud oluliselt aeglasem. Kulutused sisseostetud töödele ja teenustele on aastatel 2000-2005 tõusnud 93% , kulud kütusele ja energiale 85%, materjalile, ostetud toodetele ja pooltoodetele 52%. Sektori hõive on püsinud muutumatuna, kuid tööjõukulud on tõusnud enam kui 44%. Muude kuludega võrreldes absoluutmahus üsna väikesed kulud uurimis- ja arendustegevusele on aga Statistikaameti andmetel veelgi langenud. (Tabel 35)

Tabel 35. **Veondus-, laondus- ja sideettevõtete tulud, kulud ja kasum, 2000-2005.**

	Realiseerimise netokäive, miljonit krooni	Uurimisja arenduskulud, milj. krooni	Kaubad, milj. krooni	Materjal, ostetud tooted ja pooltooted, milj. krooni	Ostetud elekter, tuhat krooni	Ostetud kütus ja energia, milj. krooni	Ostetud tööd ja teenused, milj. krooni	Tööjõukulud, milj. krooni	..sh palk, milj. krooni	Kogukasum, milj. krooni
2000	35 276	20	2 927	1 682	187	2 429	16 983	4 152	3 113	3 379
2001	41 024	8	4 297	2 220	207	2 452	19 937	4 414	3 309	3 746
2002	42 629	4	4 347	2 147	241	2 638	20 340	4 691	3 502	4 113
2003	46 076	9	3 027	2 331	253	2 799	23 814	5 032	3 759	4 734
2004	52 923	9	4 130	2 914	259	3 448	27 963	5 388	4 022	3 957
2005	61 939	11	6 511	2 556	275	4 513	32 792	6 007	4 491	4 634

Allikas: *Statistika andmebaas*, Eesti Statistikaamet, 2007.

Transpordi- ja logistikaettevõtted on valdavalt tegevuse laiendamise faasis. Ettevõtjad püüavad liikuda rentaablimatele tegevusaladele ning loodavad kasumi kasvu käibe ja turuosa suurenemisest.¹¹³ Õnneks on enamik ettevõtteid aru saanud, et käibe kasv tuleb saavutada täiendavat tööjõudu kaasamata. Ettevõtjate jaoks on aktuaalne nii toodete ja teenuste edasiarendamine kui müügistrateegia täiustamine (ärimudeli arendamine). Olemasolevate toodete/teenuste väljavahetamine, uue tehnoloogia kasutuselevõtt, aga ka tootmiskulude vähendamine, on enamuse ettevõtjate tegevusplaanis selgelt väiksema tähtsusega.

Rahvusvahelised võrdlusuuringud näitavad, et transpordisektori ettevõtted on nii uuenduste sageduse kui radikaalsuse poolest keskmisest konservatiivsemad.¹¹⁴ Ettevõtete uuenduslikkus võib periooditi oluliselt erineda. Eestis rajati näiteks 1990ndatel aastatel täiesti uus transiidilogistika süsteem, rahvusvahelisel kogemusel põhinev ja infotehnoloogia võimalusi aktiivselt kasutatav ekspediitorfirmade võrgustik, samuti loodi kaasaegsed merereisijateveo struktuurid (terminalid jne). Kuna transpordi- ja logistikaettevõtete tehnoloogiline areng toimuski peamiselt uute seadmete (sh transpordivahendite) kasutuselevõtu ning info-süsteemide loomise ja arendamise abil, siis on loogiline, et ettevõtted on tegelenud viimastel aastatel pigem olemasolevate lahenduste edasiarendamisega ning radikaalseid uuendusi on suhteliselt vähe.

Ettevõtete suurimad riskid seonduvad valdkonnale omase investeeringute pika tasuvusajaga. Infrastruktuuri haldamise ja arendamisega tegelevatel ettevõtetel seostub see kulukate sadama-, raudtee- ja lennujaamarajatistega, ekspediitoritel investeeringutega uutesse laopindadesse. Uuendusteks kasutatakse nii omavahendeid kui pangalaenu ning investeerimiskapitali kättesaadavust hindavad nii ekspediitorid, veo- ja ladustamisteenuse pakkujad kui ka infrastruktuuriettevõtjad piisavalt heaks. Teatud valdkondades (näiteks Venemaaga seotud transiitkauba teenindamine) võivad probleemiks osutuda pikaajaliste investeeringutega seotud suured riskid.

Enam kui pooled intervjueritud ettevõtjad toovad olulise arengutakistusena esile vajalike teadmiste või oskustega tööjõu puuduse ning tootmissisendite, sh tööjõukulude, kasvu. Intervjuude põhjal ilmnes, et

¹¹³ Eriti selgelt on seda märgata maanteevedudel ja sellega seostuvas ekspedeerimises, kus peab uute toodete ja teenuste arendamist oluliseks 1/3 intervjueritud ettevõtjatest.

¹¹⁴ Vt nt *Community Innovation Survey dataset*, Eurostat, <http://epp.eurostat.cec.eu.int/>.

rahvusvahelises äris edukalt osalevate, kõrgema palgatasemega firmade jaoks pole tööjõupuudus siiski ületamatu takistus.¹¹⁵ Mastaabiefektile orienteerunud ettevõtetes on põhiprotsessid – vedu ja osaliselt ka laomajandus - suures osas mehhaniseeritud. Tööpuuduse ja -jõukulude probleem seostub pigem teatud töötajakategooriatega, osaliselt kõrgtehnoloogiliste töötajate, osaliselt rasket füüsilist tööd tegevate ja halba-des töötingimustes töötavate töölistega (näiteks laadijad sadamas). Logistikasektori kasvu tõttu on puudus ka vastava väljaõppega logistikaspetsialistidest.

Tööjõukulude kasv ja tööjõu puudus on autotranspordis ekspediitor- ja veoteenuste pakkumisega tegelevatele ettevõtetele teravaks probleemiks just lihttöölise osas. Kui tööstuses, aga ka suurte kaubamahtudega toimetavate raudteevõrkude ja sadamaoperaatorfirmade puhul, on tööjõukulude kasv tingimustes tüüpiliseks käitumiseks suurem automatiseerimine, siis siin selline lahendus hästi ei tööta. Teenindussektorile omaselt ei vähenda näiteks uuemate sõidukite kasutuselevõtt vajadust autojuhtide järele, ka veokorraldajate ja osade lihttöölise arvu on raske teatud piirist allapoole viia. Tööjõupuuduse kontekstis toodi intervjuudes käigus näiteid ettevõtetest, kus teatud osa töötajaskonnast vaheldub pea igal nädalal. (*sic!*)

Kokkuvõtlilikult:

- Suurematesse rahvusvahelistesse kauba- või reisijateveo kettidesse lülitumine on tinginud ettevõtetel suuri investeeringuid kaasaegsetesse, tehnoloogiliselt kõrgetasemeliste ja partneritega ühilduvate süsteemide loomisesse (lennujaamad, automaatika raudteel);
- Viimastel aastatel on vähenenud investeeringud tehnoloogiasse (sh infotehnoloogiasse), suurenenud on aga investeerimine ehitistesse ja veovahenditesse;
- Nii sisseostetavate teenuste ja kütuste kallinemine kui tööjõu puudus takistavad sektori arengut.

2.9.3. Turunõudlus ja seda mõjutavad tegurid

Transpordi-, logistika- ja sideettevõtete realiseerimise netokäive kasvas aastatel 2000-2005 75% ning eksport 60%. (Tabel 36)

Tabel 36. **Veondus-, laondus- ja sideettevõtete töötajate arv, käive ja eksport, 2000-2005.**

	Keskmine töötajate arv sektoris	Realiseerimise netokäive, miljonit krooni	Eksport, miljonit krooni
2000	44 132	35 276	15 976
2001	42 061	41 024	19 440
2002	42 358	42 629	17 763
2003	42 309	46 076	19 494
2004	42 369	52 923	20 108
2005	43 447	61 939	25 682

Allikas: *Statistika andmebaas*, Eesti Statistikaamet, 2007.

Transiidi teenindamisel on seni domineerinud masskaubad, eelkõige vedelkütused, millele on viimasel ajal lisandunud suuremahuliselt ka kivisüsi. Peamiselt transiitvedusid teenindav mere- ja raudteevõrkude kombineerivate ettevõtete klaster on seejuures suures sõltuvuses nii kauba omanikest kui veotingimustest Venemaal.

¹¹⁵ Ka suuremas rahvusvahelises äris osalevate (nt. transiitvedude teenindamisega seotud) ettevõtete juhid peavad palganõudlust mõnede töötajakategooriate osas ülepingsatuks, kuid oma töötajatele kõrgemat palka võimaldada ei ole neil keeruline. Tööjõukulude kasv on teravam probleem kodumaises maanteveoäris ja sellega seotud ekspedeerimises.

Seoses naftatoodete transiidi vähenemise ning turunõudluse muutumisega on transiitkaubanduse teenindamine tervikuna sattunud ümberkorraldamise ning turgude ümberjaotamise faasi. Mõned ettevõtted püüavad selles olukorras äri konsolideerida ja enam spetsialiseeruda, mõned jällegi püüavad panustada paindlikkusele ning laiemale teenuste ja klientide spektrile. Turul valitseva võimsuste ülepakkumise ja ebakindla turusituatsiooni tõttu püüavad ettevõtjad suuremaid investeringuid või tehnoloogilisi uuendusi vältida.¹¹⁶

– Eestit läbiva transiitkauba omanikud olid varem eelkõige huvitatud transpordi kiirusest, praegu on (vähemalt naftatoodete puhul) väljaveokanalite valiku laienemise ning enamtöödeldud ja kallimate produktide osakaalu suurenemise tõttu järjest enam tähtsustunud ka transporditeenuse kvaliteet. Kauba omanikud soovivad hoida kaupa sobiva turusituatsiooni tekkeni laos, seda vajadusel töödelda (näiteks kütuseid segada – ingl. k. *blending*), ning vajavad ühtlasi kindlustunnet, et saadetise kvaliteet transpordi ja ladustamise ajal ei lange. Lisaks läbipumpamisteenusele soovitakse seetõttu kasutada teatud mahus terminalivõimsusi. Kuna naftatoodete transiidi üldmaht on hakanud langema, on mitmetel juhtudel vahetunud ka firmade omanikud.

– Teiseks oluliseks tegevussuunaks transiitkaubanduses on püüd kompenseerida langustrendis oleva naftatoodete voo teenindamist uute transiitkauba gruppide leidmise või tegevusgeograafia laiendamise teel. Konteinerkaupade transiidi osatähtsus tõuseb aga liiga aeglaselt ja muutunud turusituatsioonis oleks ilmselt otstarbekas ümber orienteeruda uutele turgudele (eelkõige Hiina ja Kasahstani kaubad). Kui olemasolevate turgudega seotud kaubavooga on asi lihtsam, reeglina on leidjaks operaatorfirma ja seejärel kooskõlastatakse raudtee ja sadama kasutamise võimalused, siis uute turgudega seotud suuremate kaubavoogude haaramine eeldab teistsuguste logistiliste skeemide loomist. See ei saa aga toimuda pelgalt operaatorfirmade jõupingutuste abil, vaid eeldab sadamate, erinevate toetavate sektorite ja riigi koostööd.

Riskantsema, kuid samas kiiremat kasumit töötava tegevusena on hakanud sadamad mitmel pool maailmas tegelema ka elamumajandusliku ja teenindusliku kinnisvaraarendusega. Selle aluseks on enamasti sadamate kaubaveoga seotud tegevuse väljaviimine linnakeskustes asunud territooriumidelt linna äärealadele või linnast välja. Taoline kinnisvaraarendus on aidanud sadamatel luua täiendavaid finantspuhvreid oma põhitegevuse edendamiseks, samas võib see kinnisvarasektori languse korral tuua kaasa ka valusaid tagasilööke.

Kui naftatoodete transiidi mahud on hakanud viimastel aastatel vähenema, siis maanteetranspordi ja valdavalt sellega seotud ekspediitorite kaubamahud on pidevalt suurenenud. Maanteetranspordi ja ekspediitorfirmad kasutavad Euroopa ühisturu võimalusi aktiivselt ära ning laienevad lähiregioonis (Põhjamaad, Venemaa) aga ka mujal Euroopas uutele turgudele.¹¹⁷

Analoogiliselt transiidisektoris toimuvale võib ka mitmetes teistes ettevõtetes täheldada püüdeid seniste teenustega uutele turgudele siseneda ning erinevaid teenuseid kombineerida. Nii on näiteks ekspediitorfirmade teenustesse lisandunud uue veoliigina lennutransport, samuti meretransport kombineerituna lennutranspordiga. Kombineeritud veod ühendavad ühe teenuse sees eri veoliike, mis võimaldab pakkuda üheaegselt lennutranspordi kiirust ja meretranspordi odavust. Ekspordimahtude suurenedes laiendavad sellised ettevõtted teenuse geograafilist haaret ja lähevad uutele turgudele. Uute veosuundadena püütakse siseneda Ida-Euroopa turgudele ning asuda ekspedeerima kaupu Aasiast ja teistest kaugetest sihtkohtadest. Viimastel aastatel ongi lisandunud Lähis-Ida, Aasia, Hiina ja Ameerika turud.

Ekspediitorfirmadele on ka küllaltki iseloomulik oma laopindade väljaarendamine ning lisateenustena kaupade ladustamisvõimaluse ja laologistika pakkumine. Reisijateveoga tegelevad firmad püüavad keskenduda turistidele ja liikuda turismiärisse, pakkuda kolimisteenust jne. Positiivse märgina soovivad mitmed ettevõtted asuda arendama oma senist tegevust toetavat tööstust. Eelpool viidatud kütuste segamist terminalides võib nimetada naftakeemiatööstuse algeks. Näiteks AS Transiidikeskuse äristrateegias oli olulisel kohal sadamasse sojatehase rajamine, Hiiu- ja Autobaas on sisenemas karjäärimajandusse jne.

Kõikidel sellistel juhtudel on tegemist ettevõtte püüdlusega olemasolevaid kliente endaga tugevamini siduda või tekitada täiendavaid transpordivooge. Strateegiliselt on taolised initsiatiivid tervitatavad, kuid neid on seni liiga aeglaselt ja vähe realiseeritud.

¹¹⁶ Järgnevas viidatud kütuste segamine, mis sisaldab keerulist tehnoloogilist komponenti, on erandlik.

¹¹⁷ Tegevuse laiendamine Venemaa suunal on siiski nii poliitilistel, asjaajamislikel kui ärikultuurist tulenevatel põhjustel üsna komp- litseeritud. Kogu 2006. aasta autotranspordi veoload Venemaa suunal lõpevad näiteks juba septembris. Tegevust raskendavad pikad autojärjekorrad piiril, ebaaus konkurents, oma sadamate või vedajate eelistamine Venemaal jne.

Kokkuvõtlikult:

- Raudtee- ja merevedude kombinatsioonil põhinevates transiitveod on oluliselt muutumas, seda eriti nafta- ja naftatoodete osas: Venemaa väljaveosadamate eelistamise poliitika vähendab piiririikide võimalusi osaleda nafta ja muude strateegiliste veoste transiidis. Muutunud situatsioon rahvusvahelisel kütuseturul tõstab kütuse kiire transpordi asemel tähelepanu keskpunkti kvaliteetsed ladustamisteenused ning võimaluse transiitkaupa täiendavalt töödelda;
- Eesti transiidi- ja infrastruktuuriettevõtted suurendavad konteinervedude osakaalu ning muude lähte- ja sihtmaade (näiteks Kasahstan ja Hiina) osatähtsust Venemaa kõrval;
- Ka ekspediitorfirmade ja reisijateveo puhul võib täheldada tegevusgeograafia laienemist Eestist kaugemale, suuremat tähelepanu kombineeritud vedudele ning klientidele suunatud individuaallahendite osakaalu tõusu;
- Mitmed ettevõtted on laienemas senise tegevusega seotud uutele tegevusaladele, näiteks reisijateveost turismisektorisse.

2.9.4. Koostöö, sidus- ja teenindavad sektorid

Kõik infrastruktuuriettevõtted (sadam, lennujaam, raudtee) on mõistetavalt huvitatud enda lülitamisest rahvusvahelistesse logistikavõrgustikesse. Koostööpartneritena on neile olulised partnersadamad teistes riikides, kust kaup võiks tulla või kuhu seda saaks saata, teiste riikide raudteed, mis jäävad ühtsesse transpordikoridori, kaubaomanikud, laevaomanikud jne. Tähtsad on ka mitmesugused sidusorganisatsioonid ehitusettevõtetest turvafirmadeni, mis osutavad infrastruktuuriettevõtetele erinevaid teenuseid. Infrastruktuuriettevõtete arendusprogrammid sisaldavad väga suurt ehituslikku, sadamate puhul ka vesiehituslikku osa ning reeglina välismaalt ostetud kaasaegsete seadmete ja süsteemide paigaldamist ja häälestamist. Kui ehitustegevus pakub piisavalt suuremahulisi tellimusi kohalikele ehitus- ja mingis ulatuses ka projekteerimisfirmadele, siis vesiehitust teevad tavaliselt välisfirmad.

Koostöösuhted AS Tallinna Sadama ja AS Eesti Raudtee vahel on head, kuid lähiregioonis sarnaseid teenuseid pakkuv sadam on Tallinna Sadamale eelkõige konkurent, kellega koostööd ei arendata.¹¹⁸ Nii on ka sisuline uuendusalaane koostöö operaatorfirmade vahel (välja arvatud samale omanikule kuuluvad firmad) sisuliselt olematu. Koostööd tehakse pigem sektori huvide esindamisel ametiasutustes, kuna riigile ühiselt esitatavate seisukohtade mõju on suurem kui eraldiseisvalt tegutsedes.

Ekspedeerimise ja maanteeveondusega seotud ettevõtted peavad koostööd sektori teiste ettevõtetega (ja ka sektoriväliste ettevõtetega) väga oluliseks ning väidavad, et koostöö nii uuenduste juurutamisel kui ka rutiinsete tegevuste puhul toimib: *“Koostöö on lihtne, kuna tugevamad firmad kuuluvad erialaorganisatsiooni, mis seisab meie huvide eest”*. Enamikel ettevõtetest on Lääne-Euroopas väljakujunenud partnerid (või emafirma), keda kasutatakse ka kohalikul tasandil. Koostööpartnerite valikul on arvestatakse koostöö ja konkurentsi jõujooni rahvusvahelises majanduses: emafirma globaalse konkurendiga koostööd ei tehta, väiksemate ettevõtetega aga küll. Koostööd tehakse nii kaubavoogude optimeerimisel (tühja või pooltühja treileriga pole mõtet sõita) kui valdkonna arengut puudutavatel üldisematel teemadel: seaduste väljatöötamisel, logistikaalase hariduse arendamisel jne. Eesti Ekspedeerijate Assotsiatsiooni (EEA) raames tehakse koostööd oma huvide esindamisel riigis, *lobby*-tegevuses, teenuste tutvustamisel jne.

Uuenduste kavandamisel on partneriteks peamiselt kliendid, vahel ka teised logistikafirmad. Klient esitab uudse tellimuse (uus sihtkoht või nišitoodet), seejärel kombineeritakse ja kalkuleeritakse lahendusi, mis võivad viia uuendusteni. Logistikafirmade vahelises koostöös on üheks tundlikumaks teemaks infokaitse

¹¹⁸ Situatsioon võib muutuda kui näiteks selgub, et Ida-Aasia kaupa hakatakse pakkuma nii suurte saadetistena (suurte laevadega), et üks sadam ei suuda suure konteinerlaeva teenindamisega lihtsalt üksinda hakkama saada.

ehk siis küsimused, millal saab teist firmat käsitleda koostööpartnerina, millal potentsiaalse konkurendina. Usaldusküsimused lahendatakse enamasti isiklike kogemuste tuginedes ja koostöös erialaliitusesse kuuluvate teiste ettevõtetega.

Nii infrastruktuuri- kui ka logistika- ja veondusettevõtetes on hulgaliselt välisfirmade poolt välja töötatud kõrgtehnoloogilisi saadetiste kontrollimise ja käitlemise süsteeme ning turvasüsteeme. Näiteks logistikaettevõtetes kasutatakse lisaks integreeritud infosüsteemidele spetsiifilisi peenkaubalogistika programme ja teisi laoteenuste süsteeme. Eestis on tehtud transpordi ja logistika infotehnoloogialahenduste arendamisel mõningaid huvitavaid töid¹¹⁹ ja sektor pakub nii logistika kui töökorralduse osas kasutamata võimalusi, kuid transpordi- ja logistikasektori teenindamisele spetsialiseerunud infotehnoloogiaettevõtteid Eestis siiski ei ole.

Eestis on suutlikkus erinevaid süsteeme integreerida või ka konkreetsete vajaduste rahuldamiseks sobivaid süsteeme luua, kuid logistika ja transpordi juhtimise süsteemide kui omaette ärivaldkonna arendamisest ei saa Eestis veel rääkida. Põhjuseks Eesti infotehnoloogiaettevõtete väiksus, nõrk turujõud välisurgudel ning samuti vajadus tagada loodavate süsteemide rahvusvaheline ühilduvus. Näiteks lennupiletite broneerimissüsteemi või logistika planeerimise ja saadetiste jälgimissüsteemi puhul on konkreetse IT-süsteemi headusest (teatud tehnilistes aspektides) hoopis olulisem see, kuidas süsteem ühildub välispartnerite süsteemidega. Kuna selliste teenuste jaoks on suurematel naaberturgudel standardiseeritud lahendused välja kujunenud või kujunemas, siis on uute lahenduste turuletoomine väga keeruline.

Tööjõu leidmiseks teeb enamuse ettevõtteid koostööd logistikaspetsialiste ettevalmistavate kõrgkoolide Tallinna Tehnikaülikooli ja Tallinna Tehnikakõrgkooliga. Vastava kompetentsi tõstmise tähtsust rõhutasid kõige rohkem ekspediitorfirmad, tuues esile kõrgkoolides pakutava koolituse nõrga seose praktikaga. Ettevõtjate arvates peaks õppejõudude hulgas olema rohkem kogenenud praktikuid. Kuna kvalifitseeritud spetsialistide puudus on väga suur, siis võetakse logistikaettevõtetesse tööle ka tudengeid või vastava erihariduseta inimesi ning pööratakse tähelepanu ettevõttesisesele koolitusele. Tööjõupuuduse leevendamiseks ja järelkasvu suurendamiseks korraldatakse logistika eriala tudengite kevad- ja sügiskonkurse, toetatakse tudengite iga-aastast logistikaseminari, pakutakse praktikavõimalusi ja esinetakse logistikaalaste loengutega kõrgkoolides.

Täienduskoolituses hinnatakse väga kõrgelt Eesti Ekspedeerijate Assotsiatsiooni (EEA) ja koolitusfirma EMI EWT poolt pakutavat FIATA¹²⁰ koolitust, mille läbijatel on võimalik saada diplom FIATA nõuetele vastava koolitusprogrammi läbimise kohta.¹²¹

Kokkuvõttlikult:

- Kuna transpordiahel peab tervikuna korralikult toimima, siis saavad sektoris tegutsevad erinevaid funktsioone täitvad firmad tegutseda edukalt vaid tihedat koostööd tehes;
- Sektoris on mitmeid ettevõtete ühishuviseid esindavaid ettevõtlusorganisatsioone, mille tegevusse suhtuvad ettevõtjad soosivalt;
- Transpordi- ja logistikasektoris kasutatava tehnoloogia hooldamisel ning edasiarendamisel teevad ettevõtted aktiivset koostööd nii turul domineerivate standardlahenduste loojatega kui ka kohalike teenusepakujatega, sealhulgas kohalike infotehnoloogiafirmadega.

¹¹⁹ Näiteks erinevad elektroonilised kauba deklareerimise süsteemid, MarkIT e-hangete keskkond vmt.

¹²⁰ FIATA on ekspedeerijate assotsiatsioonide rahvusvaheline föderatsioon (Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés).

¹²¹ Minimum Standards to Obtain the FIATA Diploma in Freight Forwarding.

2.9.5. Konkurents ja majandusharu struktuur

Transpordisektori arenguperspektiivid ei ole nafta- ja naftatoodete transiidi segaste tulevikuväljavaadete tõttu kaugeltki pilvitud. Kuna Venemaa on asunud aktiivselt eelistama väljaveosadamaid, siis tõi see 2006. aastal kaasa Eesti põhilise transiiti teenindava ettevõtte AS Tallinna Sadama veomahu esmakordse languse. Eesti kui rahvusvahelise transpordikanali edasine konkurentsivõime sõltub seega suutlikkusest minna naftatoodetelt kui domineerivalt veoseliigilt üle teiste transiitkaupade (sh konteinerkaupade) teenindamisele. Samas tuleb suurendada idast läände liikuva transiidi kõrval ka läänest itta liikuvate kaupade teenindamist, arendades ühtlasi Eestis transiitkaupade töötlemisega seotud tööstust ja teenuseid. Konkurents on nii eksport-importvedude kui sisemaiste kauba- ja reisijatevedude osas karmistumas ning see esitab transpordi- ja logistikasektorile keerulisi tehnoloogilisi ja organisatsioonilisi väljakutseid.

Konkurents Eesti transpordi- ja logistikasektoris on teenusevaldkondade, kliendigruppide ja sihtturgude lõikes erinev, kuid tervikuna äärmiselt tihe ning valdavalt hinna-põhine. Konkurents on mõistetavalt tugevam nende riikide (näiteks Saksamaa) osas, kuhu transporditeenust enam pakutakse, kuid konkurentsiasu naaberriikidega ei ole paljudes kaubagruppides määrav ainult hind, vaid hinna ja teiste tegurite kombinatsioon. Mida odavam ja säilivam on veetav kaup, seda hinnatundlikum on reeglina klient: turvast näiteks lennukiga ei veeta. Mobiiltelefonide puhul võib transporditeenuse maksumus ühiku kohta olla kiiruse, turvalisuse või muude tegurite arvelt juba mõnevõrra kõrgem. Sadamateenuste puhul on näiteks lisaks hinnale äärmiselt oluline ka sadama asukoht, selle ligipääsetavus nii merelt kui maismaalt, sadama ehitustehnilised võimalused reisijate või kaubaveo korraldamiseks jne. Paljude klientide jaoks on väga oluline varasemast koostöökogemusest saadud usk, et ettevõtte peab lubadustest kinni ning on suuteline kliendi tellimuse kiirelt täitma.

Tooraineid ja energiakandjaid töötlevate ettevõtete käitumises võib samuti täheldada teatud strateegilise positsioneerimise motiivi, kus väheneva naftatoodete voo ja turukonjunktuuri "passimise" tingimustes on tähtsustumas teenuste kvaliteet, paindlikkus ning suutlikkus kaubavoole omalt poolt lisandväärtust anda. Kaubavoo omanikud pole seetõttu huvitatud ainult konkreetsetest tehingukuludest, vaid püüavad luua uusi turustusvõimalusi ja saavutada kontrolli väljaveokanalite üle.

Suuremad ettevõtted, mille peamine sihtrühm ei ole hinnatundlikud kliendid, väärtustavad enam kvaliteetset teenust ja loodavad hinnapõhise konkurentsi lõppemisele. Kaasaegne töökorraldus, sh integreeritud infosüsteemi olemasolu, annab sellistele ettevõtetele teenuste kiirusest, paindlikkusest ja kvaliteedist tulenevaid konkurentsieeliseid. Lisaks püüavad nad klientidele pakkuda konkurentidest eristumiseks ja atraktiivsuse suurendamiseks olemasolevate teenuste juurde uudeid lahendusi.¹²²

Suurematesse rahvusvahelistesse kontsernidesse kuuluvad ekspediitorfirmad on kujunenud olukorraga enam rahul kui väiksed kodumaisel kapitalil baseeruvad ja tegevusvaldkonda laiendada üritavad ettevõtted. Maanteavedudega tegelevad ekspedeerijad eeldavad siiski, et suudavad hinnapõhise konkurentsieelisega veel piisavalt kaua edukalt jätkata ning majanduskasv toob kaasa jätkuva turu kasvu. Vähenevate veomahtudega raudtee- ja meretranspordiettevõtted on aga juba praegu sunnitud valikuid tegema.

Logistikaettevõtted, eriti ekspedeerijad, kirjeldavad oma tegevusvaldkonda karmi majandussektorina, kus valitseb agressiivne konkurents, mis on eelkõige tingitud vajadusest turule püsima jääda. Kasutatakse koguni "hinnasõja" väljendit. Lennuväljade konkurentsiasu suruvad odavlennufirmad regionaalsetele lennuväljadele (ka Tallinna Lennujaamale) peale väga rängad kulude kokkuhoiu nõuded. Teenuste mahu suurenemisele vaatamata toimub turgudel tihe rebimine ning ettevõtted kulude kasvu omale lubada ei saa. Seetõttu pole ka üllatav, et logistikaettevõtted toovad teravamate probleemidena esile madala rentaabluse, nii kvalifitseeritud kui kvalifitseerimata tööjõu puuduse, tootmissisendite kallinemise (eelkõige töötajate palkade kasv) ja sellest tingitud teenuse hinnatõusu. Kuna surve palkade tõstmisele on väga tugev, siis soovitakse olukorda lahendada täiendava tööjõu sissetoomisega kolmandatest riikidest (nt Venemaalt, Ukrainast).

Maanteetranspordis ja sellega seotud ekspedeerijatel on senini kaubamahud pidevalt suurenenud, mistõttu nähakse tõsise probleemina tööjõu nappust. Kuna töötajate palgad Eestis oluliselt tõusevad, siis tänu sellele

¹²² Ühe võimalusena pakutakse olemasolevate traditsiooniliste veoliikidele lisaks kombineeritud vedusid (nt mere-õhustransport), teise lahendusena tuuakse turule niditeenuseid.

kerkivad ka teenuste hinnad. Transiidi puhul on ilmne, et kui laotööline tahab kõrget palka, siis laohind läheb kõrgeks, see mõjutab omakorda veohinda. Kulude suurenedes võivad kaubad tulevikus liikuda teistesse transiidikanalitesse, näiteks autovedude puhul saab kasutada Soomet, kus on teed paremad ja saab pakkuda kvaliteetsemat teenust. Põhjamaade ettevõtjaid peetakse kõrgemast hinnast hoolimata tõsisemate konkurentideks heas seisukorras oleva infrastruktuuri tõttu. Kui Eesti palgatase nii tööjõu nappuse kui üldise palgatase tõusu tõttu läheneb Soome palkadele, siis on oht, et Soome muud eelised (või Läti kui odavama maa geograafilised eelised raudteetranspordi puhul) võivad saada konkurentsivõimeliseks. Seetõttu pidasid mitmed intervjuueeritavad vajalikuks Eesti valitsuse soosivat suhtumist tööjõu sisetoomisesse kolmandatest riikidest, nt Ukrainast või Venemaalt.

Kui Eestis on kliendid suhteliselt hinnatundlikud, siis Venemaal on lisaks hinnale oluline veel mingi faktor: näiteks tutvus ja isiklik huvi, tellijale boonuse maksmise süsteem vms. Sageli ei olegi tähtis, kui palju pakutav teenus maksab, pigem loevad suhted teenusepakkujaga. Euroopa turgudel on määravaks teenuse kvaliteet, usaldusväärsus ja firma maine. Oluline on ka ISO sertifikaadi olemasolu. Sealjuures võib teenus olla kallim, kuid tõendatud kvaliteet on tugev müügiargument.

ISO jt kvaliteedi juhtimise süsteeme ei katse paljud Eesti ettevõtted lähiajal siiski rakendada. Suurematel organisatsioonidel on valdkonnapõhine ISO sertifikaat juba kasutuses, väiksemad peavad aga sertifikaadi hankimisega kaasnevat kulusid selle olemasolust saadava kasuga võrreldes liiga suureks: *“Mõttetustest á la ISO ja TQM katsume hoiduda. Oleme inimesi ühendav ja inimesi teenindav ettevõtte, mitte mingi läikiva paberi kummardajad.”*

Transpordi- ja logistikasektoris on seega kujunenud üsna selgelt välja tugevate kvaliteedieelistega suuremate ettevõtete grupp ja teravas hinnakonkurentsivõimelise heitlev väikeste ettevõtete grupp. Kohati hoiavad firmad oma teenuste hinnad nii madalal, et need ei kata isegi laopindade amortisatsiooni. Oma konkurentsivõimeliste muutumist lähitulevikus siiski näha ei osata. Ühe suurema ohuna näevad ettevõtjad majanduskasvu aeglustumist, kuna selle tagajärjel vähenevad tellimuste mahud. Osade ettevõtete jaoks on probleemiks ka ehitustegevuse märgatav kallinemine, mis on toonud kaasa finantseerimiskulude kasvu: uue põhivara maksumus tõuseb ning investeringute rentaablus väheneb. Suureks ohuks on liigne rahulolu saavutatuga, mis pärsib sektori arengut.

Kuna suhted Venemaaga on ebakindlad, siis hoiduvad hinnakonkurentsi surutud ettevõtjad suurematest sellesuunalistest investeringutest. See raskendab konkurentsi kvaliteetsete teenuste ning hea infrastruktuuriga Soomega ning meiega sarnases situatsioonis oleva Lätiga. Kui võimalikud Hiina transiidi ja konteinerkaupade transiidi teenindamisega seotud ambitsioonikad plaanid kõrvale jätta, siis võib eeldada, et tiheda hinnakonkurentsi turul võib küll toimuda mõningane konsolideerumine, kuid ettevõtted jätkavad lähiaastatel senisel viisil. Peamisteks tegevussuundadeks jäävad püüdlused laiendada kaugemale turgudele ja sidusektoritesse (turism, laomajandus jne).

Kokkuvõtlikult:

- Seoses naftasaaduste vedude vähenemisega seisab transiidisektor olulise ümberstruktureerimise ees, osaliselt ongi juba toimunud omandisuhete ümbermängimine vene kapitali kasuks;
- Turukonkurents muutub järjest olulisemaks teenuse kvaliteet: vedelkütuse transiidis väljendub see ladustamise tähtsuse tõus võrreldes transpordi kiirusega, samuti tähtsustub kauba täiendav töötlemine (nt kütuste segamine) terminalides;
- Konkurents on väga tihe: suurematel ettevõtetel õnnestub kvaliteedile panustada, kuid väiksemad ekspediitorfirmad ja maantevedajad konkureerivad vaid hinnapõhiselt;
- Lisaks tegevuspiiride geograafilisele avardamisele võib mitmete ettevõtete puhul täheldada tegevuse laiendamist senise põhitegevuse sidusvaldkondadesse.

2.9.6. Avalik poliitika

Ühelt poolt ootavad transpordisektori ettevõtjad, nagu ka teiste sektorite ettevõtjad, riigilt senise poliitika jätkumist. Oluliste märksõnadena nimetatakse seejuures liberaalset majanduskliimat, stabiilset majanduskeskkonda ja madalaid maksumäärasid. Teisalt näevad infrastruktuuri ettevõtteid vajadust riigi aktiivsema rolli järele: soovitakse pikaajalist transpordi- ja logistikastrateegiat, suuremat selgust seoses investeringutega infrastruktuuri, riigipoolset abi seoses Venemaalt lähtuvate või sinna suunduvate vedudega jne. Kolmas oluline ootus on kvalifitseeritud tööjõu ettevalmistamine. Siia kuulub ka konkurentsivõimelise ja praktilise logistikaalase hariduse kindlustamine Eesti õppeasutustes.

Paljudel suurettvõtetel on riigiasutustega suhtlemiseks otsekanalid, kuid oluline infovahetus ja transpordisektori ettevõtete ühiste probleemide lahendamine toimub läbi erialaliitude (Eesti Ekspedeerijate Assotsiatsioon, Autovedajate Liit; Sadamaoperaatorite Liit, Transiidiettevõtete Liit jt). Ettevõtteid püüavad nii mõjutada riiklike poliitikate ja meetmete väljatöötamist. Siiski arvavad ettevõtjad, et erialaliitude ettepanekutega arvestatakse liiga vähe. Üheks kitsaskohaks peetakse transpordi ja infrastruktuuridega tegelevate spetsialistide liiga väikese arvu Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumis (MKM). Rõhutatakse, et tõeliselt olulisi probleeme, näiteks Narva silla moderniseerimine või uue ehitamine, on vaid MKM-i tasandil raske lahendada. Selleks on tarvis ka teiste ametkondade motiveeritud kaasalöömist.

Üldmuljena toimetavad riik ja transpordisektori ettevõtteid justkui erinevates maailmades, mille ainukeseks reaalseks kokkupuutepunktiks on riiklikud regulatsioonid. Ettevõtjad peavad riiki bürokraatlikuks ja väidavad, et riik ei seisa sageli mitte Eesti ega ettevõtjate huvide eest, vaid järgib peamiselt Euroopa Liidust saadavaid ettekirjutusi. Riigile heidetakse ette eri ametkondade töö vähest kooskõlastatust, mille tõttu probleemide lahendamine kipub venima, samuti kritiseeritakse Eesti Tolle liigset jäikust jne. Positiivse arenguna märgivad ettevõtjad Eesti riigi juurutatud elektroonilist tollimissüsteemi, mille tulemusena on deklaratsioonid elektroonilised ja toll kontrollib vaid pisteliselt.

Koostöö transpordisektori ettevõtete ja kohalike omavalitsuste vahel on uuringu kohaselt enamikel juhtudel olematu: ettevõtjatel puudub sisuline kokkupuude kohalike omavalitsustega. Erandiks on infrastruktuuri ettevõtteid ja sadamaterminalid, mis sõltuvad oma tegevuse laiendamisel kokkulepetest kohalike omavalitsustega. Sageli tekib probleeme kooskõlastuste saamisega, kuna transiitliiklusvoog tekitab müra, õhusaastet, takistab liiklust, tekitab ohte jne. Otsesest kasu kohalikud omavalitsused rahvusvahelise transpordi- ja logistika arendamises tavaliselt ei näe. Kuigi ettevõtjad ei pea suhteid kohalike omavalitsustega halvaks, annavad positiivseid hinnanguid vaid üksikud.

Riigi poolt pakutavaid tugiteenuseid läbi Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) ja Maakondlike Arenduskeskuste (MAK) on intervjueritud ettevõtjad kasutanud harva või üldse mitte ega tunne oma sõnul ka nende järele vajadust.¹²³ Kuna transpordisektori areng on olnud kiire ja kasumivõimalused suured, siis on tulnud tegutseda operatiivselt ja paindlikult. Ettevõtjad ei näe seetõttu erilist vajadust kulutada oma aega ja energiat toetuste taotlemisele. Nimetatud toetuskeemidest teatakse samas üsna vähe. Ettevõtjate seas valitseb arusaam, et EAS ei arvesta niikuinii transpordifirmade spetsiifikkaga ja eelistab pigem tööstusettevõtteid.

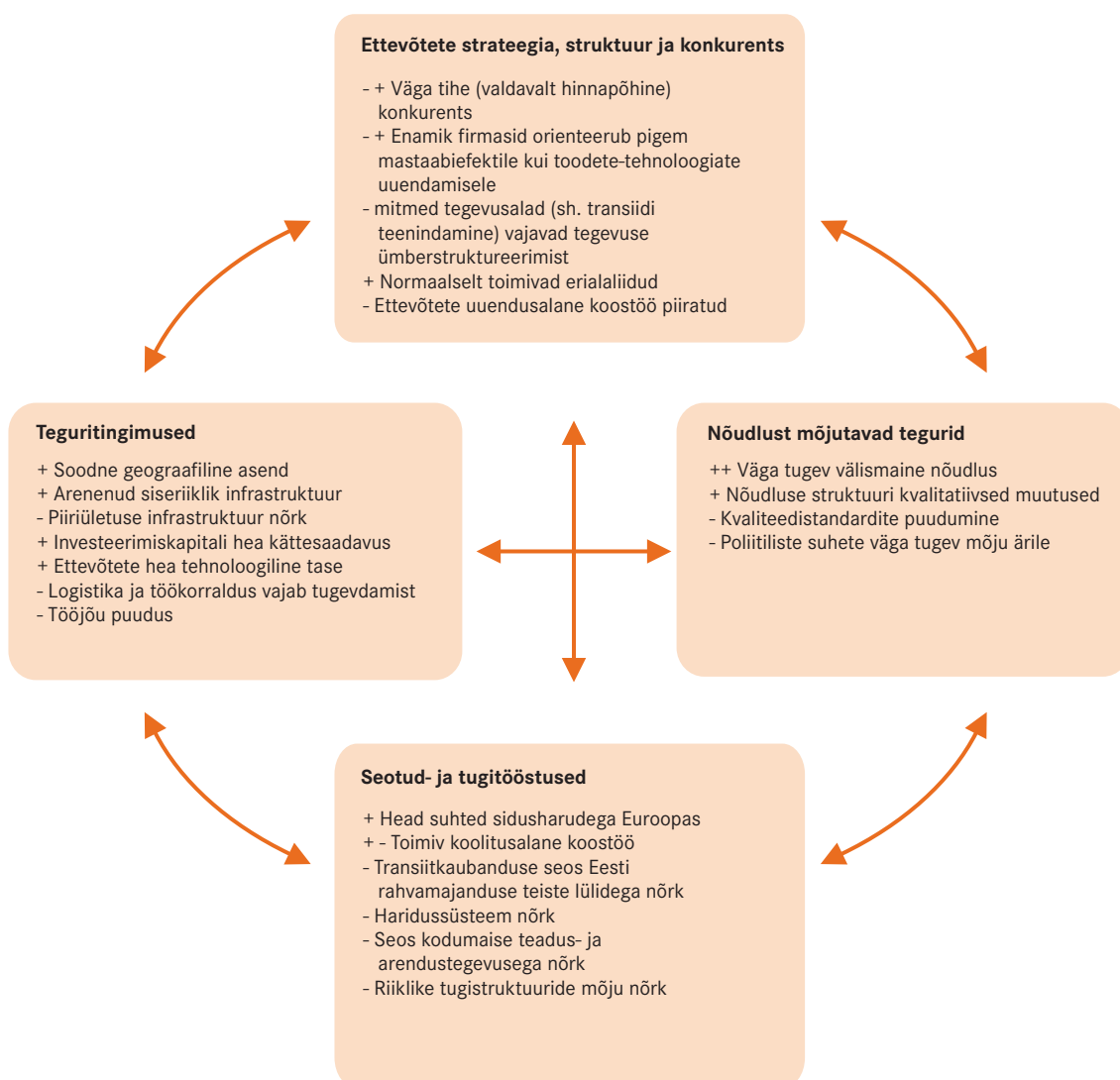
¹²³ Intervjueritud ettevõtetest oli EAS-i teenuseid kasutanud alla 1/3. Kasutatavatest teenustest oli ülekaalulal esikohal koolitustoetus. Üks intervjueritavatest mainis ka nõustamistoetust. Infrastruktuuri ettevõtteid, samuti need ettevõtteid, mille tegevusalade hulka kuulub lisaks otsesele transpordikorraldusele ka muid valdkondi, on pööranud tähelepanu võimalustele, mida pakuvad Keskonnainvesteeringute Keskus ja EL Ühtekuuluvusfond. Maakondlike arenduskeskuste teenused olid intervjueritavate seas praktiliselt tundmatud. Vaid üks intervjueritavatest mainis koostööd MAK-iga, andes sellele positiivse hinnangu.

Kokkuvõtlikult:

- Ettevõtjad ootavad riigilt senise liberaalse majanduspoliitika jätkumist, kuid samas on neil riigile mitmeid etteheiteid: tööjõuga seotud probleemid on lahendamata (sh logistikaharidus), suhted Venemaaga ebakindlad, liiga jäik bürokraatia jne. Positiivseks peetakse tolliprotseduuride lihtsustumist Euroopa Liidus ja elektroonilise tollisüsteemi kasutuselevõttu;
- Ettevõtluse toetusmeetmeid peavad ettevõtjad (osaliselt tõenäoliselt eelarvamuslikult) transpordi- ja logistikasektorile ebasobivateks ning neid kasutatakse nii tööstuse kui teiste teenindussektoritega (nt turism) võrreldes oluliselt vähem.

2.9.7. Kokkuvõte

Joonis 32. Eesti transpordi- ja logistika olulisemad tugevused ja nõrkused.



2.10. Lisa

Tabel 37. Töötleva tööstuse kontsentratsioon käibe järgi, 2003.

	EMTAK	äriühingute arv	summaarne käive, tuh. kr	osakaal %	tööstusharu osakaal %
toiduained & joogid	15-16	kokku (502)	13984988		18,6%
		10 esimest	4494564	32,1%	
		20 esimest	7736509	55,3%	
		40 esimest	10313550	73,7%	
tekstiil & rõivad	17-18	kokku (669)	6842420		9,1%
		10 esimest	3547507	51,8%	
		20 esimest	4390480	64,2%	
		40 esimest	5174022	75,6%	
nahatöötlemine	19	kokku (69)	442970		0,6%
		10 esimest	281163	63,5%	
		20 esimest	385739	87,1%	
		40 esimest	433029	97,8%	
puidutöötlemine	20	kokku (1120)	11853860		15,8%
		10 esimest	3754012	31,7%	
		20 esimest	5177976	43,7%	
		40 esimest	6885894	58,1%	
paber ja kirjastamine	21-22	kokku (588)	4803166		6,4%
		10 esimest	2170953	45,2%	
		20 esimest	2795513	58,2%	
		40 esimest	3448935	71,8%	
koks & keemia	23-24	kokku (124)	4246902		5,7%
		10 esimest	3053512	71,9%	
		20 esimest	3860120	90,9%	
		40 esimest	4130148	97,3%	
kumm & plast	25	kokku (199)	3576184		4,8%
		10 esimest	1651834	46,2%	
		20 esimest	2217356	62,0%	
		40 esimest	2888262	80,8%	
mittemetalsed mineraalid	26	kokku (190)	3935557		5,2%
		10 esimest	2372301	60,3%	
		20 esimest	3091239	78,5%	
		40 esimest	3667370	93,2%	
metall & metalltooted	27-28	kokku (754)	7474967		10,0%
		10 esimest	2700528	36,1%	
		20 esimest	3583600	47,9%	

		40 esimest	4614528	61,7%	
masinad & seadmed	29	kokku (274)	2521677		3,4%
		10 esimest	1039413	41,2%	
		20 esimest	1454865	57,7%	
		40 esimest	1932633	76,6%	
elektri- ja optikaseadmed	30-33	kokku (375)	6199033		8,3%
		10 esimest	3502032	56,5%	
		20 esimest	4446668	71,7%	
		40 esimest	5192172	83,8%	
transpordivahendid	34-35	kokku (161)	3229008		4,3%
		10 esimest	2133765	66,1%	
		20 esimest	2571307	79,6%	
		40 esimest	2954859	91,5%	
muu	36	kokku (554)	5976009		8,0%
		10 esimest	2207650	36,9%	
		20 esimest	3064476	51,3%	
		40 esimest	4125423	69,0%	
Kokku		kokku (5579)	75086741		100,0%

Allikas: Äriregister, aprill 2006.

3. Eesti majanduspoliitika regionaalne mõõde

Marek Tiits

3.1. Riigi roll majanduses

Riikide majandusarengu võib jagada tinglikult kolme faasi. Lihtsustatult kokku võetuna on esimeses, ressursipõhises faasis majandusarengu peamiseks allikaks loodusressurs, siis järgnevas investeringutepõhises faasis muutub sellest olulisemaks uue tehnoloogia laialdane kasutuselevõtt ning majandustegevuste tõhusamast korraldusest ning mastaabisäästust tulenev lisandväärtuse kasv. Varasemate konkurentsieliste järkjärgulisel ammendumisel ning teadmiste põhisesse arengufaasi liikumisel muutuvad aga varasemast olulisemaks toodete-teenuste teatud unikaalsetest omadustest tulenevad konkurentsielised, mis võimaldavad küsida kauba eest suhteliselt kõrgemat hinda.¹²⁴

Nii ettevõtete ärimudelid kui ootused avalikule poliitikale on majanduse erinevates arengufaasides radikaalselt erinevad. Kui ressursipõhise faasi põhilisteks eeldusteks on elementaarne majanduslik stabiilsus ja toimiv õigusriik, siis investeringutepõhises faasis muutub varasemast järjest olulisemaks kvalifitseeritud tööjõu olemasolu ning suutlikkus mujal loodud tehnoloogiat, seda vajadusel kohandades ja täiendades, võimalikult tõhusalt rakendada. Põhiosas eeldab see tõhusat haridussüsteemi, mis tagaks sobiva kvalifikatsiooniga spetsialistide saadavuse.

Nii Eesti majanduse dünaamika analüüsist kui ettevõtete läbi viidud intervjuudest selgub ühemõtteliselt, et Eesti majandus on jätkuvalt investeringutepõhises arengufaasis. Kuna ettevõtete arengu üks põhiküsimusi on sobiliku kvalifikatsiooniga oskustöölise ning spetsialistide leidmine, siis ei tasu Eestis loota Euroopas poliitiliseks eesmärgiks seatud erasektori teadus- ja arendusinvesteeringute kiiret kasvu (sisuliselt mitmekordistumist). Eesti majanduse struktuuris domineerivad traditsioonilised alad ei ole aga kusagil maailmas eriti teadusmahukad, mistõttu jäävad ka Eesti ettevõtete teadus- ja arendusinvesteeringud paratamatult üsna tagasihoidlikuks. Selles valdkonnas olulise läbimurde saavutamine eeldab üsna radikaalset muutust kogu Eesti tööstuse struktuuris.¹²⁵

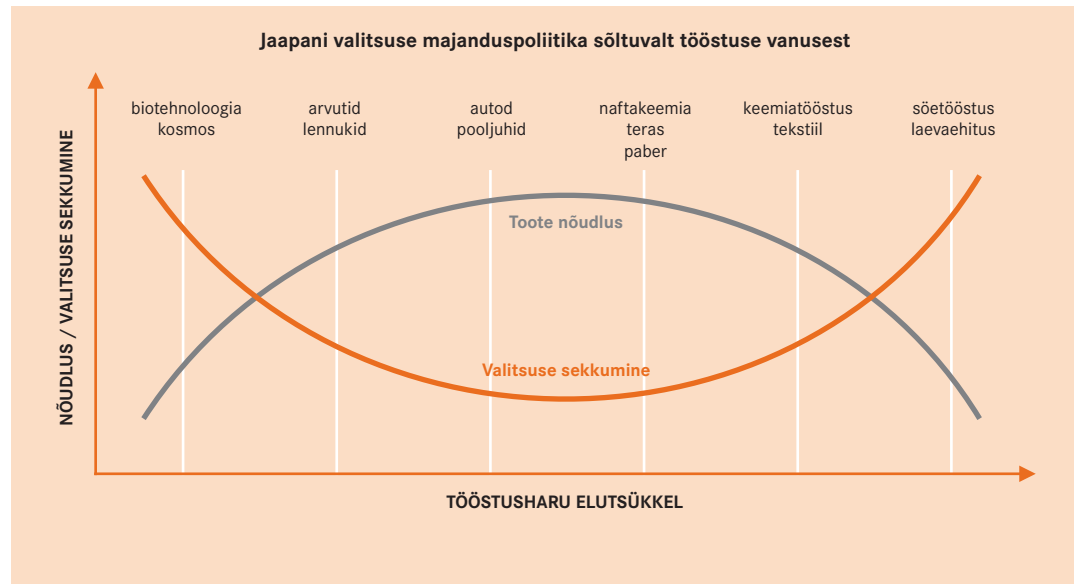
Nii avaliku poliitika roll kui ka vajadus riigipoolseks sekkumiseks on erinevates tööstusharudes nende arengufaasist sõltuvalt üsna erinev. Uute tööstusharude, nt märkimisväärse biotehnoloogia mahuga farmaatsiatööstuse, tekkes on äärmiselt oluline roll avaliku sektori poolsetel haridus ning teadus- ja arendusinvesteeringutel, mis loovad avaliku hüvena kättesaadava teadmiste baasi, millelt on ettevõtetal võimalik omapoolsete investeeringutega liikuda edasi esimeste toodeteni. Koos uue tööstusharu jõudmisega kiire arengu faasi võtab erasektor olulise osa investeerimiskoormusest üle ning vajadus riigipoolseks sekkumiseks väheneb. Tööstusharu jõudmisel küpsesse faasi väheneb selle teadusmahukus; varasemast olulisemaks muutub otsene hinnakonkurents ning lõpuks on ettevõtted sunnitud tegevuse lõpetama või viima selle üle madalama kulubaasiga piirkondadesse. Kirjeldatud arengud toovad samuti kaasa vajaduse suuremaks riigipoolseks sekkumiseks, mis väljendub peamiselt järkjärgult vabaneva tööjõu täiend- ja ümberõppes, mis võimaldaks vabaneval personalil leida rakendust taas uutel kiiresti kasvavatel aladel.¹²⁶ (Joonis 33)

¹²⁴ Põhjalikumalt vt. Michael E. Porter, *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1990.

¹²⁵ Eesti majanduse struktuuris domineerivate traditsiooniliste tegevusalade teadus- ja arendustegevuse mahukus on kõikjal maailmas üsna madal. Vt. The 2006 EU Industrial R&D Scoreboard, European Commission: DG JRC, 2006, <http://iri.jrc.es/>.

¹²⁶ Vt. nt. Marek Tiits *et al*, *Made in Estonia*, Balti Uuringute Instituut, Tartu 2005.

Joonis 33. Riigi roll majanduses sõltuvalt tööstusharu arengufaasist.



Allikas: Garri Raagma.

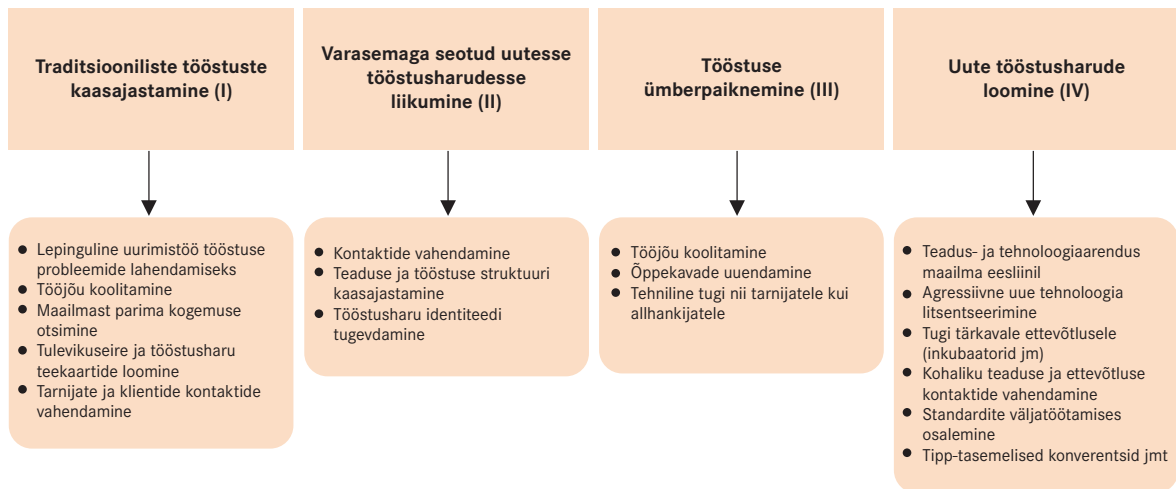
Majandusareng on meid huvitavas innovatsiooni-võtmes pidev liikumine uutele keerukamatele tehnoloogiatele ja toodetele. Traditsiooniliste tegevusalade kaasajastamine toimub tüüpiliselt läbi uute kõrgtehnoloogiliste lahenduste kasutuselevõtu, kuid see tähendab küllalt sageli ka ettevõtte liikumist traditsiooniliselt alalt hoopis mingile teisele – tüüpiliselt küll varasemaga seotud – alale. Heaks näiteks on siinkohal Soome puidutööstuse kaasajastamisega teatud tasemelt edasi liikumisel kaasnenud omamaise metsamasinatööstuse ning metsandusega seotud infotehnoloogiliste lahenduste ja logistika arendamine 1980-1990ndatel aastatel.

Eesti majanduse tänase struktuuri juures ja oludes, kus suurel hulgal ettevõtetel ei ole märkimisväärset arenduspersonalit, ei ole tegelikult alust loota, et oluline osa ettevõtteid ootamatult teadus- ja arendustegevusega tegelema hakkaks või seda ülikoolidelt tellima asuks. Eelöeldust tulenevalt tuleb ka innovatsioonipoliitikat Eestis käsitleda mitte ainult kitsalt ülikoolide ja ettevõtete vahelise teadus- ja arenduskoostöö aktiviseerimise aspektist, vaid laialt skaalal omavahel koos toimivate avaliku poliitika meetmetena haridusest ja teadusest, samuti täiend- ja ümberõppes avaliku hanke reeglite või keskkonnastandarditeni vmt.

Eesti majanduse arengufaasi arvestades tuleks avaliku sektori teadus- ja arendusinvesteeringute peamise väljundina näha peamiselt kõrghariduse taseme hoidmist ja tõstmist ning pikemas perspektiivis seeläbi uute, suurema teadmistemahukusega tööstusharude tekkeks eelduste loomist. Lähiaastatel jääb aga paratamatult ettevõtete ja ülikoolide vahelise koostöö keskmesse pigem majanduse järkjärguliseks kaasajastamise vajalike spetsialistide koolitamine, mitte vahetu teadus- ja arenduskoostöö. (Joonis 34, I ja II).

Tallinna ja Tartu ülikoolide ümber tähtsaks teadusmahukas ettevõtlus on küll teatud määral erandiks, kuid Eesti-suguses väikeriigis on ülikoolide kaudu tekkiva *spin-off* ettevõtluse edendamiseks (Joonis 34, IV) kokkuvõttes siiski majanduslikult hoopis olulisem ülikoolide roll teatud konkreetsetes valdkondades kõrge kvalifikatsiooniga tööjõu pakkumisel. See võimaldab meelitada riiki järjest suurema tehnoloogiamahukusega välisinvesteeringuid (Joonis 34, III).

Joonis 34. Ülikoolide roll erinevates majandusarengu aspektides.



Allikas: Richard K Lester, *Universities, Innovation, and the Competitiveness of Local Economies*, MIT Industrial Performance Center Working Paper 05-010, December 2005; autori kohandus.

Eelöeldust tulenevalt käsitleb ka järgnev Eesti innovatsiooni- ja regionaalpoliitika koosmõjude analüüs üsna laia skaalat erinevaid poliitikaid ja avaliku sektori poolseid toetusmeetmeid haridusest ja teadusest, konsultatsiooni-, tootearendus- ja eksporditoetuste ning kohaliku infrastruktuuri arendamist.

3.2. Reaalsissetulekute erinevus Eesti regionide vahel ning selle tekkepõhjused

Nii Eesti sisemajanduse kogutoodangus kui leibkonnaliikmete sissetulekutes on maakondade lõikes üsna suured erinevused, mis on kahjuks viimase 10 aasta jooksul üksnes kasvanud. (Tabel 38). Eesti regionaalarengu strateegia 2005-2015 esitab üsna kompaktselt ka sissetulekute regionaalse erinevuse peamised tekkepõhjused. Kokkuvõtlikult on nendeks kaks intuiitiivselt üsna lihtsasti mõistetavat näitajat: majanduses aktiivselt hõivatud inimeste määr ja tööga hõivatud inimese kohta teenitud sissetulek ehk tööjõu tootlikkus. (Tabel 39)

Millest tulenevad erinevused hõives ja tööjõu tootlikkuses? Paljud majandusteoreetikud Karl Marxist Milton Friedmanini on majandusliku õitsengu üheks peamiseks allikaks pidanud kapitali akumulatsiooni kasvu. Kuigi erinevad autorid eristavad kapitali liike jne, peaks selle loogika järgi elu edenema paremini selles riigis või regionis, kuhu suubub rohkem investeringud elaniku kohta.¹²⁷

Tabel 38. Regionaalne sisemajanduse koguprodukt jooksevhindades.

	SKP turuhindades, miljonit krooni		Aastakeskmise rahvaarv		SKP elaniku kohta, krooni		SKP elaniku kohta, % Eesti keskmisest	
	2000	2004	2000	2004	2000	2004	2000	2004
Harju maakond	55105,1	88601,1	525564	521224	104850	169987	150,4	156,4
Hiiu maakond	574,2	751,4	10448	10268	54956	73175	78,8	67,3
Ida-Viru maakond	8174,1	11322,6	179519	174293	45533	64963	65,3	59,8
Jõgeva maakond	1334,5	1786,5	38298	37560	34846	47565	50	43,8
Järva maakond	1971,8	2695,1	38776	38198	50852	70557	72,9	64,9
Lääne maakond	1354,6	1871,7	28622	28045	47327	66740	67,9	61,4
Lääne-Viru maakond	3483,2	4876,3	67760	66604	51405	73213	73,7	67,3
Põlva maakond	1278,7	1569	32635	31853	39182	49258	56,2	45,3
Pärnu maakond	5204,7	7110,7	91180	89501	57082	79449	81,9	73,1
Rapla maakond	1706,6	2247,6	37588	37063	45404	60642	65,1	55,8
Saare maakond	1685,8	2499,5	35944	35282	46900	70843	67,3	65,2
Tartu maakond	8099,2	13740,7	149616	148879	54134	92295	77,6	84,9
Valga maakond	1390	1873,5	35772	34963	38857	53586	55,7	49,3
Viljandi maakond	2475,1	3550	57942	56735	42717	62572	61,3	57,6
Võru maakond	1653,2	2197,9	39851	38822	41485	56615	59,5	52,1
Kogu Eesti	95491	146693,8	1369515	1349290	69726	108719	100	100

Allikas: Statistikaamet, november 2006.

Tabel 39. Sissetulekute regionaalse erinevuse tekkepõhjused 2002-2003. a.

Maakond	Teenitud sissetulek ¹ (%)	Tekkepõhjused (%)			
		Rahvastiku vanuseline struktuur ²	Tööjõu osalemise määr ³	Tööpuudus ⁴	Tootlikkus ⁵
Põhja-Eesti					
Harjumaa	31,3	3,0	9,3	11,3	4,7
Järvamaa	-16,0	-3,8	-1,4	-3,7	-8,8
Raplamaa	-4,4	-4,6	-6,3	3,4	2,6
Lääne-Eesti					
Hiiumaa	-22,6	-5,4	1,6	2,2	-22,7
Läänemaa	-10,5	-2,9	-3,4	-3,4	-1,4
Pärnumaa	-7,6	-2,4	-2,9	2,9	-5,3
Saaremaa	-14,8	-4,5	-4,8	3,9	-10,6
Ida-Eesti					
Ida-Virumaa	-30,8	3,5	-5,1	-9,3	-21,2
Lääne-Virumaa	-13,3	-3,4	-5,3	3,8	-8,8
Lõuna-Eesti					
Jõgevamaa	-46,1	-4,9	-15,9	-6,1	-28,3
Põlvamaa	-31,4	-5,4	-19,8	-4,6	-5,4
Tartumaa	-6,0	-0,7	-3,8	5,1	-6,4
Valgamaa	-32,0	-4,9	-9,9	2,9	-22,4
Viljandimaa	-20,6	-4,6	0,6	-1,0	-16,7
Võrumaa	-38,2	-5,1	-22,4	1,0	-16,4

¹ – teenitud sissetuleku leibkonnaliikme kohta moodustavad sissetulekud palgatööst ja tulud individuaalsest töisest tegevusest.² – 15-74-aastaste ehk tööealiste inimeste osatähtsus kogu rahvastikus³ – tööjõu osalemise määr ehk majanduslikult aktiivsete inimeste osatähtsus tööealises rahvastikus⁴ – hõivatute osatähtsus majanduslikult aktiivses rahvastikus ehk tööjõus⁵ – teenitud sissetulek tööga hõivatud inimese kohta

Märkus: näitajad iga maakonna kohta peegeldavad erinevust Eesti keskmisest

Allikas: Eesti regionaalarengu strateegia 2005-2015

Eestis tehakse ca 50-60% kõikidest ettevõtete põhivarasse investeringutest Harjumaal. Teiste maakondade osakaalud on püsinud üsna stabiilsed, välja arvatud Ida-Virumaa, kus on vastav näitaja tõusnud 1996. aasta 10%-lt 2004. aastaks ligi 20-25%-ni Eesti ettevõtete põhivara jääkmaksumusest. (Tabel 40)

Tabel 40. **Materiaalse põhivara jääkmaksumus jooksevhindades, mlj krooni.**

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Kogu Eesti	13434	16688	33146	33941	34702	34458	38022	43715	37989
Harju maakond	7079	8129	23411	19751	19679	18045	19888	22332	14049
..Tallinn	5526	6306	21239	17396	17507	15484	16940	17710	9024
Hiiu maakond	28	31	36	45	35	44	82	84	118
Ida-Viru maakond	1380	1988	2501	6300	6036	6140	6521	8523	9283
Jõgeva maakond	188	162	123	291	217	207	237	257	263
Järva maakond	209	386	494	506	618	631	582	720	908
Lääne maakond	170	161	191	192	217	241	333	268	325
Lääne-Viru maakond	1219	1320	1569	1667	1473	1643	1854	2175	1970
Põlva maakond	135	199	204	195	152	181	222	235	273
Pärnu maakond	702	744	1125	1176	1353	1542	1567	1566	1556
Rapla maakond	257	236	240	441	463	511	519	597	654
Saare maakond	166	164	221	191	182	227	258	340	321
Tartu maakond	689	1061	1272	1256	1282	1598	1858	2123	2203
Valga maakond	136	155	196	216	297	341	422	532	503
Viljandi maakond	291	367	421	476	498	607	628	898	1043
Võru maakond	224	270	335	310	339	371	401	504	573
Maakond määratlemata	561	1315	807	928	1861	2129	2650	2561	3947

Märkus: Maakonna järgi on esitatud 20 või enama töötajaga ettevõtte andmed.

Allikas: Statistikaamet, november 2006.

Kuigi Ida-Virumaa investeringute absoluutmahtude kasv on püsinud viimastel aastatel 1 miljardi krooni piires, võib alates 1990ndate aastate lõpust täheldada siiski püsivat kasvutrendi, mis on arvatavasti osaliselt seletatav teatud suurprojektidega (nt Eesti Energia investeringud elektrijaamadesse vmt). Samuti võib olla tegemist trendiga töö- ja ressursimahukate tootmistöökohtade järkjärguliseks ümberpaigutamiseks suurematest keskustest kaugemal asuvasse piirkondadesse, kus on palgakulud ja maa hind madalamad, transpordi korraldamine hõlpsam jne.

Samas ei anna üksnes investeringumahutude jälgimine Eesti erinevate piirkondade arengust ammendavat ülevaadet. Ühe olulisema asjaoluna on nii tootlikkus (töötaja kohta) kui ka majandustegevuse tööjõu-, kapitali- ja teadmistemahukuse erinevates majandusharudes üsna erinev. Regionaalsed erinevused tootlikkuse näitajates on seega suures osas regionaalse spetsialiseerumise ja tööhõive näitajate erinevuste peegeldus.¹²⁸

Suurim osa ehk veidi üle poole Eesti majanduse lisandväärtusest luuakse teenindussektoris. Nii tööstuses kui avalike teenuste pakkumisel loodavad lisandväärtused moodustavad mõlemad statistiliselt ca 20% majanduses loodavast lisandväärtusest. Finantssektori ning teatud transpordi- ja logistikafunktsioonide koondumisest Tallinna ja ka muudel põhjustel on teenindussektori panus Põhja-Eestis loodavasse lisandväärtusesse keskmisest veidi suurema kaaluga. Kesk- ja Kirde-Eesti lisandväärtuse struktuuris on seevastu keskmisest enam esindatud tööstus. (Tabel 41; Tabel 6 lk 18)

Tabel 41. Eesti majanduse lisandväärtuse struktuur, 2004.

	Põhja-Eesti	Kesk-Eesti	Kirde-Eesti	Lääne-Eesti	Lõuna-Eesti	Kogu Eesti
Lisandväärtuse suurus, mlj kr						
Põllumajandus, jahindus, metsamajandus ja kalandus	1030,2	1076,5	158,0	916,3	1799,7	4980,7
Mäetööstus ja töötlev tööstus	11392,9	2505,4	2935,5	2473,0	4385,6	23692,4
Energeetika, gaasi- ja veevarustus	2150,7	105,5	1774,6	172,3	398,3	4601,4
Ehitus	5272,7	542,8	493,6	732,1	1404,6	8445,8
Hulgi- ja jaekaubandus ...*	47315,3	3128,3	3044,9	4506,9	8826,3	66821,6
Avalik haldus ja riigikaitse ...**	11719,8	1383,4	1674,0	2090,7	5191,8	22059,8
Lisandväärtus kokku	78881,6	8741,8	10080,6	10891,3	22006,3	130601,6
Lisandväärtuse osatähtsus, %						
Põllumajandus, jahindus, metsamajandus ja kalandus	1,3	12,3	1,6	8,4	8,2	3,8
Mäetööstus ja töötlev tööstus	14,4	28,7	29,1	22,7	19,9	18,1
Energeetika, gaasi- ja veevarustus	2,7	1,2	17,6	1,6	1,8	3,5
Ehitus	6,7	6,2	4,9	6,7	6,4	6,5
Hulgi- ja jaekaubandus ...*	60,0	35,8	30,2	41,4	40,1	51,2
Avalik haldus ja riigikaitse ...**	14,9	15,8	16,6	19,2	23,6	16,9
Lisandväärtus kokku	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Märkused:

* Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite, mootorrataste, isiklike tarbeesemete ning kodumasinade remont; hotellid ja restoranid; veondus, laondus ja side; finantsvahendus; kinnisvara, rentimine ja äritegevus.

** Avalik haldus ja riigikaitse, kohustuslik sotsiaalkindlustus; haridus; tervishoid ja sotsiaalhoolekanne; muu ühiskonna-, sotsiaal- ja isikuteenindus.

Allikas: Eesti Statistikaamet, 2007.

Taoline lisandväärtuse regionaalne struktuur peegeldab majandusarengu käigus välja kujunevaid territoriaalseid väärtusahelaid, kus teatud majandust koordineerivad ja teenindavad funktsioonid koonduvad pigem pealinna ja suurematesse keskustesse. Samas püüab ressursimahukam töötlev tööstus leida logistikalisele sobivaid asukohti väljaspool suuremaid keskusi.

Töötleva tööstuse tööhõive analüüs näitab, et Põhja-Eestis ja Virumaal domineerivad mitmed kapitalimahukad tegevusalad (metalli töötlemine, erinevate masinate ja seadmete tootmine jmt), Lääne- ja Kagu-Eestis on seevastu olulisemad ressursimahukad alad, näiteks puidutöötlemine, toiduainete tootmine jmt. (Tabel 42)

Tabel 42. Töötleva tööstuse spetsialiseerumisindeks 2002-2004 keskmise tööhõive järgi

	EMTAK kood	Põhja-Eesti	Virumaa	Lääne-Eesti	Kagu-Eesti (TRIS)
Toiduainete, jookide ja tubakatoodete tootmine	15-16	0,84	0,97	1,82	0,88
tekstiili ja rõivatootmine	17-18	0,75	1,55	0,96	0,75
nahatöötlemine ja nahktoodete tootmine	19	0,97	0,00	0,00	1,55
puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	20	0,66	0,81	0,98	1,90
paberimassi, paberi- ja pabertoodete tootmine; kirjastamine ja trükkimine	21-22	1,80	0,00	0,00	0,00
koksi, puhastatud naftatoodete ja tuumkütuse tootmine, kemikaalide, keemiatoodete ja keemiliste kiudude tootmine	23-24	0,00	2,86	0,00	0,00
kummi- ja plasttoodete tootmine	25	:	:	:	:
muude mittemetalletest mineraalidest toodete tootmine	26	1,11	1,24	0,00	0,00
metalli ja metalltoodete tootmine	27-28	1,34	0,76	0,48	0,40
mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	29	0,79	1,19	0,00	0,00
elektri- ja optikaseadmete tootmine	30-33	1,39	0,64	0,34	0,37
transpordivahendite tootmine	34-35	1,62	0,24	0,00	0,40
mujal liigitamata tootmine, sh mööbli tootmine	36	0,85	0,58	1,09	1,46

Allikas: Statistikaamet, 2005.

Viimastel aastatel kogetud majandusbuum on toonud Eestis tervikuna kaasa töötuse määra olulise languse, kuid teatud maakondades nagu Ida-Virumaal, Jõgeva ja Põlva maakonnas püsib tööpuudus endiselt kõrge. Ida-Virumaa puhul ilmneb seejuures eriti selgelt, et absoluutmahus Tallinnaga võrreldavad kapitaliinvesteeringud (lk 128) ei ole omanud samavõrd positiivset mõju tööhõive näitajatele. (Tabel 43)

Tabel 43. Töötuse määr maakonna järgi.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Harju maakond	8,5	9,1	10,2	11,5	11,6	8,6	9,6	9,6	7,5
..Tallinn	8,5	9,3	10,6	12,2	12,5	9,3	10,6	10,0	8,2
Hiiu maakond	:	:	11,0	9,5	7,8	10,8	5,9	5,7	7,2
Ida-Viru maakond	13,3	14,7	20,0	21,1	18,0	18,9	18,2	17,9	16,2
Jõgeva maakond	14,6	12,6	11,4	16,9	20,5	16,0	15,8	13,7	16,9
Järva maakond	10,5	9,8	14,2	15,8	15,7	13,9	13,2	9,5	5,6
Lääne maakond	9,1	8,2	11,7	14,8	15,4	15,1	11,3	5,3	:
Lääne-Viru maakond	7,9	6,2	9,4	13,6	9,0	7,3	6,4	7,4	5,8
Põlva maakond	12,7	12,2	21,1	22,8	17,6	14,8	13,7	14,9	12,4
Pärnu maakond	5,3	7,4	10,2	11,0	10,6	7,7	7,5	6,3	5,9
Rapla maakond	9,1	10,8	14,2	16,3	9,4	9,7	5,0	6,7	:
Saare maakond	11,1	9,5	16,2	12,0	9,4	7,4	6,5	4,1	:
Tartu maakond	10,0	9,1	10,0	11,4	9,5	5,8	5,3	5,0	4,5
Valga maakond	10,6	9,8	11,1	12,7	13,9	7,5	7,9	11,1	:
Viljandi maakond	10,2	9,3	10,8	11,4	14,8	13,1	9,2	9,1	4,9
Võru maakond	11,8	10,6	13,0	15,8	10,1	8,2	10,4	7,0	:
Kogu Eesti	9,6	9,8	12,2	13,6	12,6	10,3	10	9,7	7,9

Allikas: Statistika Andmebaas, Eesti Statistikaamet, jaanuar 2007.

Uute töökohtade tekke ning vajadusel ka tööjõu ümberõppega seotud kohustused langevad seega keskmisest kõrgema töötuse määraga maakondades paratamatult avalikule sektorile.

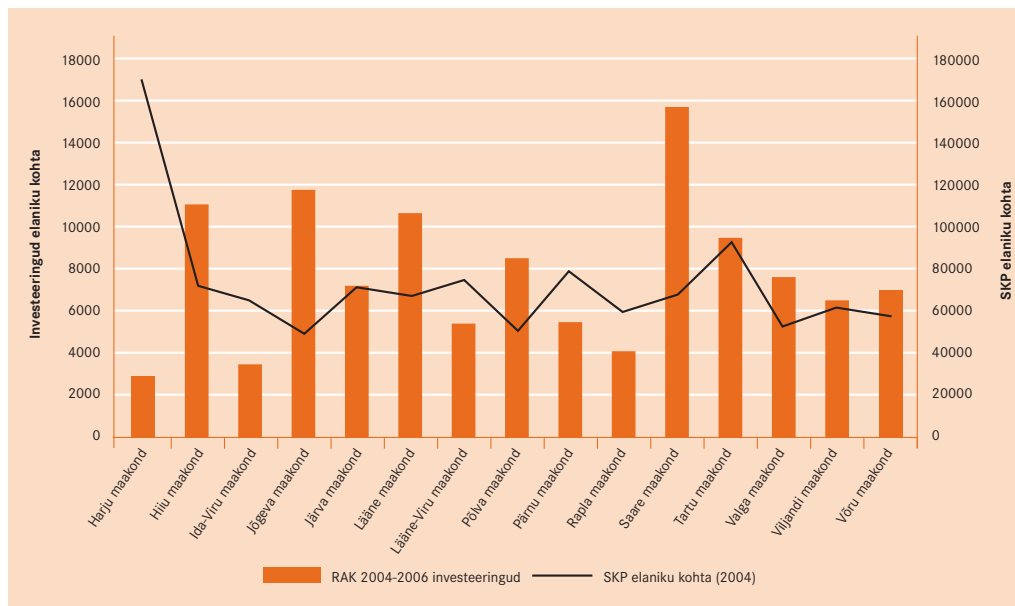
3.3. Eesti arenguinvesteeringute regionaalne struktuur

Euroopa Liidu struktuurifondide eesmärk on eri regioonide arengutaseme ühtlustamine ning mahajäämuse vähendamine kõige ebasoodsamas situatsioonis olevates piirkondades. See hõlmab nii püüdlusi elatustasemete ühtlustamiseks erinevate Euroopa piirkondade vahel kui ka Euroopa regionaalpoliitika vahenditest toetatavate piirkondade sees. Eestis struktuurifondide rakendamise aluseks olev Eesti Riiklik arengukava 2004-2006 näeb küll regionaalselt tasakaalustatud arengut ühe olulise eesmärgina, kuid Eesti-siseselt konkreetsete piirkondade lõikes investeeringute prioriteetide ega mahtude osas täpsemaid eesmärke ei sea.¹²⁹

Kuna struktuurifondide kasutuselevõtt Eestis on sidunud omafinantseerimisena ka riigieelarves mitterutiinseteks kulutusteks olemasolevaid vahendeid, siis peegeldab struktuurifondide vahendite kasutamine päris hästi viimaste aastate strateegilisi arenguinvesteeringuid Eestis tervikuna. 2004. aastast alates struktuurifondidest (koos riigieelarvelise kaasfinantseerimisega) tehtud investeeringute analüüs näitab, et investeeringud on jagunenud maakonniti suhteliselt ebahütlaselt. Suhtarvuna elaniku kohta on struktuurifondide vahenditest investeeritud vähim Tallinna ja Harjumaale, enim aga Saare maakonda. Tartumaa puhul on nii investeeringute maht kui SKP elaniku kohta keskmisest mõnevõrra kõrgemad. (Joonis 35)

¹²⁹ Vt. <http://www.struktuurifondid.ee>

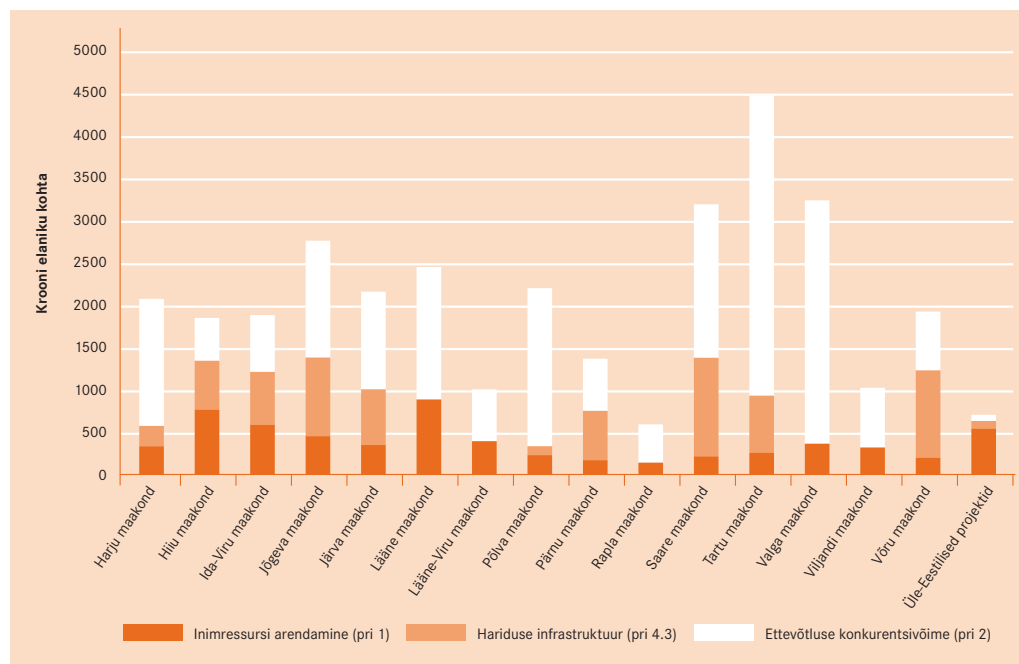
Joonis 35. Investeeringud struktuurifondidest vs SKP elaniku kohta.



Märkus: Joonisel on toodud riigi võetud kohustused seisuga 30. september 2006.
Allikad: Rahandusministeerium, Eesti Statistikaamet, 2007; autorite arvutused.

Innovatsioonipoliitika eesmärkide saavutamiseks tehtud investeeringud haridusse, teadus- ja arendustegevusse, ettevõtluse arengusse ja tööturupoliitikasse on jaotunud üsna sarnaselt struktuurifondide investeeringute üldise jaotusega. Investeeringute mahtudel elaniku kohta on haridus- ja teaduskeskuseks juhtival kohal Tartu; Tallinna ja Harjumaale tehtud investeeringud on aga suhteliselt tagasihoidlikumad. (Joonis 36)

Joonis 36. Investeeringud 2004-2006 struktuurifondidest maakondade lõikes.

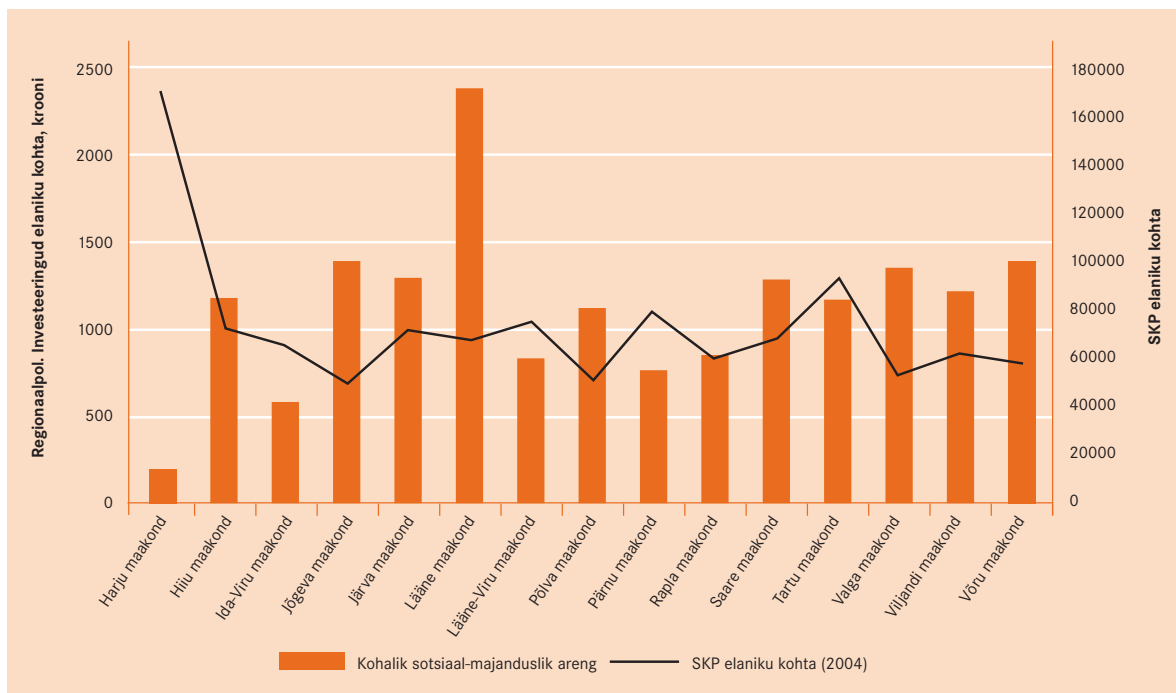


Märkus: Joonisel on toodud riigi võetud kohustused seisuga 30. september 2006.
Allikas: Rahandusministeerium, jaanuar 2007; autorite arvutused.

Õppeasutused ei paikne küll üle Eesti ühtlaselt – kõrghariduse taseme õppeasutused on koondunud suurematesse keskustesse – kuid sellele vaatamata on siiski üllatav, et kolmandikku Eesti maakondadest ei ole hariduse infrastruktuuri uuendamisse üldse investeeritud.

Otseselt regionaalpoliitikast tulenevad investeeringud kohalikku arengusse (RAK meede 4.6) on seevastu jaotunud maakondade lõikes üsna ühtlaselt. Tagasihoidlikud regionaalpoliitilised investeeringud Harjumaale on üsna mõistetavad, kuid struktuurifondidest Ida-Virumaale tervikuna tehtud investeeringute väike maht on suhteliselt murettekitav. Regionaalpoliitika vahenditest sinna piirkonda seni eraldatud 97 miljonit krooni eraldivõetuna ei võimalda kindlasti kõrge tööpuuduse ja madala tootlikkusega seotud probleeme (vt. lk 127) lahendada. (Joonis 37)

Joonis 37. Regionaalpoliitika investeeringud vs SKP elaniku kohta.



Märkus: Joonisel on toodud riigi võetud kohustused seisuga 30. september 2006.

Allikas: Rahandusministeerium, jaanuar 2007; autorite arvutused.

Kuigi Läänemaa tõuseb suhtarvult elaniku kohta teiste maakondade seas selgelt esile, ei ole ka sealsed 65 miljoni kroonini ulatuvad regionaalinvesteeringud absoluutmahus kuigi suured. Investeeringute tagasihoidliku mahu kõrval on regionaalpoliitika meetmete senise rakendamise üheks olulisemaks puuduseks nende projekti liigne raamistatus, mis välistab maakonna tasemel pikemaajalistele eesmärkidele orienteeritud strateegilise juhtimise. Kuna enamus kohalikke omavalitsusi on väga väikesed, siis on ka nende finantssuutlikkus väljaspool üksikuid suuremaid keskusi äärmiselt piiratud. **Keskmisel Eesti omavalitsusel on järgneva aasta eelarves vabu vahendeid kuni 1 miljoni krooni ulatuses**¹³⁰ ja ka maavalitsuste käsutuses olevad majandusarengu tõhustamiseks mõeldud vahendid on samas suurusjärgus. Sisuliselt kõik vahendid regionaalselt tasakaalustatud majandusarengu saavutamiseks on Eestis seega koondatud keskvalitsuse kätte.

Kohalikel omavalitsustel on küll oluline roll ruumiplaneeringute kinnitamisel ja kõige elementaarsemate infrastruktuuriteenuste (veevarustus, kanalisatsioon, prügiveedu jne) korraldamisel, kuid muus osas on omavalitsuste suutlikkus uuteks erasektori investeeringuteks soodsat keskkonda luua (uute teede rajamine vmt) sisuliselt olematu ning suuremad investeeringud on võimalikud ainult keskvalitsuse (kaas)finantseerimise korral.

3.4. Avaliku poliitika tulemuslikkus

Viimaste aastate palgakasvurive sunnib avalikku sektorit olema regionaalsete konkurentsieliste edasiarendamisel järjest aktiivsem, sh tagama vastavalt regionaalsele spetsialiseerumisele spetsiifiliste teadmiste ja oskustega tööjõu saadavuse. Maakonna- ja kohaliku tasandi administratiiv- ja finantsvõimekusega arvestades langeb see ülesanne Eestis täielikult keskvalitsusele ning kohalike omavalitsuste rolli suurenemine on võimalik üksnes radikaalse haldusreformi tagajärjel. Seniks jäävad suurematest keskustest kaugemal asuvad omavalitsused pea täielikult keskvalitsuse ja loodetava hea õnne meelevalla.

Tabel 44. Avaliku poliitika kujundamise alaste kompetentside jagunemine keskvalitsuse, maakondade ja omavalitsuste vahel vastavalt peamistele finantseerimiskanalitele.

	Ministeeriumid	Maakonnad	Kohalikud omavalitsused
Haridus			
Õppekavade kaasajastamine	x		
Hariduse infrastruktuuri korrashoid	x		
Üldhariduskoolide jooksvad kulud			x
Teadus- ja arendustegevus			
T&A asutuste finantseerimine	x		
Tehnoloogiaarendus ettevõtetes	x		
Ettevõtluse toetusmeetmed			
Toetus alustavatele ettevõtjatele	x		
Eksportitoetus	x		
Välisinvesteeringute kaasamine	x		
Regionaalpoliitika			
Transpordi infrastruktuur	x	x	
Kohaliku infrastruktuuri korrashoid	x		x
Üld- ja detailplaneeringud		x	x
Tööturupoliitika			
Elukestev õpe	x		
Töötute täiend- ja ümberõpe	x		

Allikas: autorid.

Järgnevalt analüüsime, mida toob kaasa kvalifitseeritud tööjõu pakkumine ning uute, suuremat lisandväärtust loovate, töökohtade loomine. Riigi rolli infrastruktuuri hooldamisel ja arendamisel käsitleme ainult seoses ettevõtete olulisemate arenguvajadustega. (Peatükk 2, lk 22)

3.4.1. Tööjõu pakkumine ja kvalifikatsioon

Viimastel aastate tugevast sise- ja välisnõudlusest tingitud väga kiire majanduskasv on toonud kaasa tööhõive suurenemise, kuid koos sellega on ilmnunud teravalt ka struktuursed probleemid haridussüsteemis, sh töötajate täiend- ja ümberõppes. Haridus- ja Teadusministeeriumi hinnangul on seni struktuurifondide vahenditest rakendatud haridusinvesteeringute (sh õppekavade arendamine, õppejõudude täiendkoolitus ja välisõppejõudude kaasamine, hariduse infrastruktuuri kaasajastamine) üheks olulisemaks probleemiks „tegevuse liialt suur killustatus ning kaheldav järjepidevus, mis ei võimalda vajalikke muutusi järjepidevalt ja süsteemselt ellu viia”. Kõrgkoolide lõpetajate seas on loodus-, täppis- ja inseneriteadustes hariduse omandanute osakaal Euroopa keskmisest oluliselt madalam. Kahjuks on riiklik kava inimressursi arendamiseks aastatel 2007-2013 peamiselt projektipõhine ning strateegiline fookus konkreetsetele kitsaskohtadele puudub.¹³¹

Eesti tööjõuvajaduste põhjalik analüüs ja haridussüsteemi süstemaatiline kaasajastamine on Eesti demograafiliste trendide taustal äärmiselt kriitiline. Samas on üsna selge, et ettevõtjate poolt oodatud spetsialistide hulka on lähiaastatel võimalik suurendada pigem välismaise tööjõu värbamise ja täiendõppe arendamise kui aeganõudvate ümberkorraldustega kutse- ja kõrghariduses.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS) pakub ettevõtjatele nende tööjõuvajadustega seotud kitsaskohtade lahendamiseks koolitus- ja nõustamistoetusi. Koolitustoetuste programmi mõjude hindamine näitab selle tegevuse üsna head tulemuslikkust. Initsiatiiv koolituse tellimiseks lähtub enamasti ettevõtjalt, kes on ka projektide tulemustega valdavalt rahul. 2004.-2005. aastal on sellistest toetustest enam kasu saanud Eesti suuremate keskuste läheduses tegutsevad ettevõtted: näiteks Harjumaa ettevõtted on saanud poole eraldatud toetustest.¹³²

EASi nõustamistoetuste programmi puhul on samas üsna ebaselge, mis laadi kompetentsi ettevõtetesse kaasata soovitakse. Programmist eraldatavad toetussummad on suhteliselt väikesed ning tulemuslikkus ekspertteadmiste kaasamisel ettevõtte strateegia ja põhitegevuse tugevdamiseks kaudne. Programm on finantseerinud 2004.-2005. aastal valdavalt konsultantidelt erinevatele finantseerijatele mõeldud projektitaotluste ja äriplaanide tellimist. Suur osa ettevõtjatest jõudsid programmi konsultantide initsiatiivil, kes kasutavad seda oma teenuste müügiargumendina. Ettevõtjate hinnangul oleks enamus projekte realiseeritud sarnases mahus ka ilma EAS nõustamistoetusega. Nii ettevõtjatega läbi viidud intervjuud kui varasemad uuringud viitavad samas, et nii tootmise kaasajastamisel kui tootearenduses on üheks peamiseks takistuseks vajalike teadmiste ja kogemuste puudumine.¹³³ Konsultatsioonitoetuste programm tuleks seetõttu senisest täpsemalt fokuseerida. Programmist eraldatud toetustest on pool läinud Harju- ja Tartumaale, ca 1/5 Ida-Virumaale.¹³⁴

Maakondlike arenduskeskustega (MAK), mis keskenduvad alustavate väikeettevõtjate konsulteerimisele, enamusel intervjuueeritud ettevõtjatest kokkupuudet ei olnud. Maakondlikud arenduskeskused osutusid (selle nime all) ettevõtjate jaoks enamasti tundmatuks või nad ei suutnud neid eristada Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse tugistruktuuridest.

3.4.2. Uute ja paremate töökohtade loomine

Lisaks ettevõtluseks vajalike teadmiste ja oskuste nappusele on alustavate ettevõtjate üheks peamiseks probleemiks ebakõla ambitsioonikate plaanide ja tegelike finantsvõimaluste vahel. Kui nõustamine peaks katma esimese lünga, siis ettevõtluse stardiabi peaks aitama teises osas. Ettevõtluse stardiabi programmi eesmärgiks on „suurendada ettevõtlusaktiivsust ja vähendada ettevõtlusaktiivsusega seotud erinevusi Eesti eri piirkondade vahel.”¹³⁵ Programmi eesmärgid on küll viimastel aastatel mõnevõrra teisenenud, kuid algne regionaalne aspekt ei ole praktikas oluliseks osutunud. Toetuste regionaalne jaotus näitab selgelt majanduslikult aktiivsemate Eesti

¹³¹ *Inimressursi arendamise rakenduskava eelnõu*, Haridus- ja Teadusministeerium, jaanuar 2007.

¹³² *Koolitustoetuse mõjude hindamine*, PRAXIS, tööversioon, jaanuar 2007.

¹³³ Michael Best & John Bradley, *Analysis of Estonian Business Structure and Competitiveness*, Report prepared for the Estonian Ministry of Finance, mai 2006.

¹³⁴ *Nõustamistoetuse (2004) mõjude hindamine*, PRAXIS, tööversioon, jaanuar 2007.

¹³⁵ *Ettevõtlus Eesti- Eesti väike- ja keskmise suurusega arendamisele suunatud riiklik poliitika 2002-2006*, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Tallinn, 2002.

piirkondade suuremat osakaalu väljastatud toetustes. Kõrgema tööpuudusega maakondades uute töökohtade loomise soodustamisel on seega programmi mõju olnud üsna tagasihoidlik.¹³⁶ (Tabel 45)

Tabel 45. Ettevõtlike starditoetuste maakondlik jaotus 2004-2005.

	Ettevõtteid	Osakaal	Toetussumma, mlj. kr	Osakaal
Lääne-Virumaa	22	6,4%	2,6	5,7%
Pärnumaa	30	8,7%	4,1	8,9%
Tartumaa	51	14,7%	6,6	14,4%
Raplamaa	9	2,6%	1,2	2,6%
Saaremaa	36	10,4%	4,7	10,2%
Jõgevamaa	14	4,1%	1,8	3,9%
Võrumaa	15	4,3%	1,9	4,2%
Ida-Virumaa	60	17,3%	8,6	18,8%
Järvamaa	11	3,2%	1,4	3,1%
Harjumaa	34	9,8%	4,8	10,5%
Põlvamaa	14	4,1%	1,7	3,7%
Valgamaa	16	4,6%	2,0	4,3%
Hiiumaa	3	0,9%	0,4	0,9%
Viljandimaa	10	2,9%	1,3	2,9%
Läänemaa	21	6,1%	2,8	6,1%
KOKKU	346	100,0%	45,9	100,0%

Allikas: Starditoetuste mõjude hindamine, PRAXIS, tööversioon, jaanuar 2007; autori arvutused.

Edukate ettevõtete areng piiratud finantseerimisvõimaluste taha üldjuhul ei takerdu: pankade finantseerimistooted on kättesaadavad ning neid kasutatakse väga aktiivselt. Sisuliselt ainus valdkond, kus ettevõtetele ressursi napib, on eksportturundus ja oma kaubamärgi all välisurgudele sisenemine.

Ettevõtlike Arendamise Sihtasutuse keskmine eksporditoetus ulatus 2004.-2005. aastal 0,9 miljoni kroonini ning enamasti taotleti maksimumsummat. Toetuste tagasihoidliku mahu kõrval on nende tulemuslikku kasutamist ja mõju olulisel määral vähendanud ka 2002.-2004. aastal programmi tingimuste muutumine, mille tulemusena mitmed EASi poolt heakskiidetud abikõlbulikud tegevused lakkasid seda olemast. See viis omakorda toetuste alakulutamise ning paljude projektide katkestamiseni. Pool eksporditoetustest läks Harjumaale ning veidi alla veerandi Tartumaale. Teiste maakondade osakaal oli marginaalne. Kokkuvõttes väidab enamus ettevõtjatest, et oleksid viinud oma ekspordiplaanid ellu ka ilma EASi toetuseta, kuigi võib-olla vähem läbimõeldult.¹³⁷

Mitmed ettevõtted tõid intervjuude käigus välja, et tehnoloogiliste uuenduste (moodsamate seadmete hanke) ning tootearenduse finantseerimine on keeruline. Kõige teravamalt puudutab see väiksemaid, suhteliselt laia allhanketoodangu nomenklatuuriga ettevõtteid, mis on sattumas tootmissisendite kallinemise tõttu üha raskemasse olukorda. Neil ei ole võimalik pikemas perspektiivis senisel viisil jätkata, kuid samas ei suuda nad ka leida välisurgudel selliseid turunišše, mis võimaldaks investeerida tootlikkuse suurendamiseks kaasaegsesse seadmetesse. EASi teadus- ja arendustegevuse ning tootearendustoetused on oma formaadilt sellistele ettevõtetele sobimatud¹³⁸ ning ettevõtjad leiavad seetõttu, et riik ei toeta ettevõtete tehnoloogilist arengut piisavalt. Kas ja kuidas riik peaks toetama ettevõtete investeringuid moodsama sisseseadme hankimisse on samas vaieldav, kuna kirjeldatud puhkudel ei piisa üksnes uute seadmete hankest, vaid tegelikult vajab kogu ettevõtte strateegia ja töökorraldus radikaalseid muudatusi. Seadmete ostuks subsidiumite eraldamise

¹³⁶ Ettevõtlikesse suunatud toetuste tulemuslikkus töökohtade loomisel regioonides, Riigikontroll, Tallinn 2004.

¹³⁷ Eksporditoetuste mõjude hindamine, PRAXIS, tööversioon, jaanuar 2007.

¹³⁸ Käesolev analüüs ei hõlma sihilikult EAS tehnoloogiaarendustoetuste võimalikku pikemaajalist mõju uute teadusmahukate tööstusharude tekkele Eestis. Seda teemat on piisava põhjalikkusega analüüsitud näiteks: Marek Tiits *et al*, *Made in Estonia*, Balti Uuringute Instituut, Tartu, 2005, <http://www.ibs.ee/MiE/>.

asemel oleks riigil otstarbekas leida moodus riskide jagamiseks, et muuta kõnealused ettevõtted kommerts-pankadele ja investeerimisfondide jaoks atraktiivsemaks.

Lisaks nimetatule pakub EAS tegutsevatele ettevõtetele toetust nende tegevuskoha infrastruktuuri parendamiseks (side, elekter, vesi ja kanalisatsioon). Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise programm väljastab ettevõtetele iga-aastaselt ca 60-70 miljonit krooni ulatuses toetusi, sh 80% ulatuses töötlevale tööstusele. Keskmine toetus on veidi üle 1 miljoni krooni. Programmi regionaalne mõõde väljendub peamiselt Tallinna ettevõtete mittetoetamises. (Tabel 46)

Tabel 46. Ettevõtluse infrastruktuuri toetuste maakondlik jaotus 2004-2005.

	Ettevõtteid	Osakaal	Toetussumma, mlj kr	Osakaal
Lääne-Virumaa	7	6,7%	10,5	8,5%
Pärnumaa	7	6,7%	11,3	9,1%
Tartumaa	19	18,3%	23,2	18,8%
Raplamaa	2	1,9%	4,3	3,5%
Saaremaa	4	3,9%	5,1	4,1%
Jõgevamaa	8	7,7%	7,7	6,2%
Võrumaa	7	6,7%	5,0	4,1%
Ida-Virumaa	10	9,6%	11,4	9,2%
Järvamaa	8	7,7%	13,2	10,7%
Harjumaa	10	9,6%	13,5	10,9%
Põlvamaa	4	3,9%	3,7	3,0%
Valgamaa	9	8,7%	8,0	6,5%
Hiiumaa	1	1,0%	1,1	0,9%
Viljandimaa	7	6,7%	5,3	4,3%
Läänemaa	1	1,9%	0,4	0,3%
KOKKU	104	100,0%	123,6	100,0%

Allikas: Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetuste mõjude hindamine, PRAXIS, tööversioon, jaanuar 2007; autori arvutused.

Ettevõtluse infrastruktuuri programmi tulemuslikkuse hindamine näitab, et projektitaotluste hindamiskriteeriumid eelistavad ettevõtte head finantsseisundit projekti elluviimisest ühiskonnale kaasnevale kasule. Programmi süsteemne puudus on kasusaava ettevõtte kesksus: Eestis on ca 35000 tegutsevat ettevõtet, millest infrastruktuuri toetust on saanud 0,3%. Projektide positiivne mõju teistele samas piirkonnas tegutsevatele ettevõtetele on aga samas tagasihoidlik, kusjuures enamuse kasusaajate hinnangul oleksid nad suutnud projekti ellu viia ka omavahendite või laenu abil. Kuna kohaliku infrastruktuuri arendamise ja korrashoiu eest vastutavad piiratud finantsvahenditega kohalikud omavalitsused sellest programmist toetust ei saa, siis piirdub ettevõtluse infrastruktuuri investeringute seos kohalike arengukavadega pelgalt toetuskirjas projektitaotlusele ja ehitustööde kooskõlastamises.^{139 140}

Kohalikud omavalitsused sooviksid investeringute suuremale süsteemsusele ja laiemale ühiskondlikule kasule apelleerides kuuluda taas programmi sihtgruppi. Sarnaste eesmärkidega finantseerimisallikate paljusust arvestades oleks aga otstarbekas mitte avada ettevõtluse infrastruktuuri arendamise programm omavalitsustele, vaid eristada see teistest kohaliku infrastruktuuri arendamise meetmetest mingitel muudel alustel. Paljud maailma riigid on asunud viimastel aastatel oma välisinvesteringute strateegiat senisest enam fookuseerima.¹⁴¹ Sellest õppides oleks programmi paremaks eesmärgistamiseks vaja siduda see kvalitatiivselt uuel tasemel investeringute (töötleva tööstuse) laiendamise ja uute töökohtade loomisesse, mis jäävad vastasel juhul konkurentsiga naaberriikidega tegemata. See ei ole keeruline ning EASil on välisinvesteringute, koolitus-, infrastruktuuri- ja tehnoloogiaarendustoetusi integreeriva organisatsioonina selleks juba täna kõik võimalused.

¹³⁹ Kohalikel omavalitsustel ei ole näiteks tööstusala vm mitme ettevõttele infrastruktuuri kitsaskohti lahendava projektiga seoses võimalik EASilt taotlust saada. Küll on aga teoreetiliselt võimalik toetust saada igal kõnealusel tööstusalaal tegutseval ettevõttel eraldi.

¹⁴⁰ Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetuste mõjude hindamine, PRAXIS, tööversioon, jaanuar 2007.

¹⁴¹ Globalisation of R&D and Developing Countries, UNCTAD, Geneva, 2006; Marek Tiits, "Technology-Intensive Foreign Investments and Development Strategy in a Small Country", *IBS Working Paper 1/2005*, <http://www.ibs.ee>.

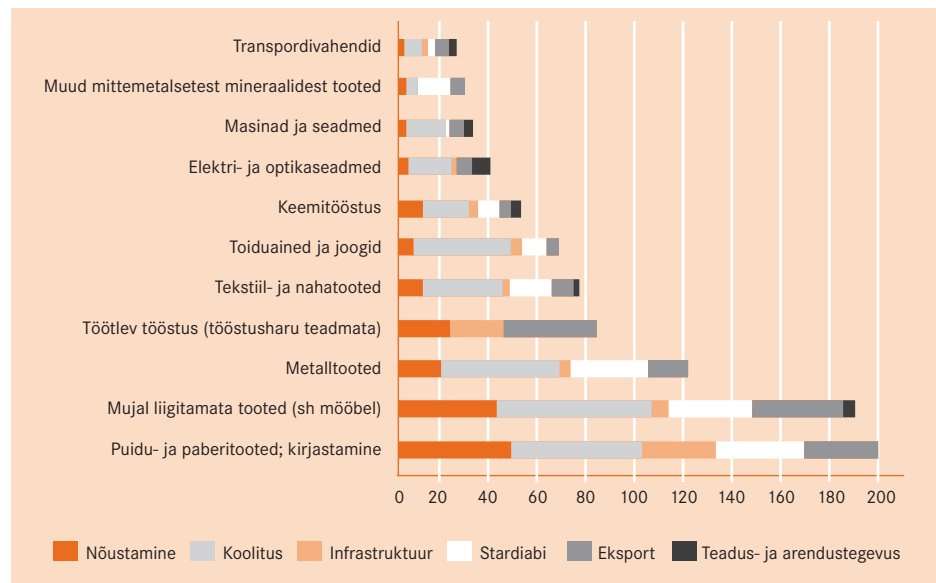
3.5. Lisa

Tabel 47. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poolt 2004-2005. aastal toetatud projektid.

Kood	Tartu	Harju	Pärnu	Järva	Rapla	Ida-Viru	Saare	Võru	Põlva	Jõgeva	Lääne-Viru	Valga	Hiiu	Viljandi	Lääne	Kokku
Primaarsektor & mäetööstus	1	7	0	2	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	14
Tööstus (täpsemalt määratlemata)	23	26	7	2	0	7	0	0	2	4	3	1	1	6	1	83
Toiduainete, jookide ja tubakatoote tootmine	8	22	1	0	3	10	6	0	6	5	2	2	0	2	1	68
Tekstiili ja tekstiiltoote tootmine;	6	27	9	0	0	15	1	2	1	0	5	1	0	4	5	76
nahatöötlemine ja nahatoote tootmine	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	36	33	14	19	5	14	6	6	14	11	13	7	0	10	7	195
Paberi ja paberitoodete tootmine; kirjastus	2	2	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	7
Koksi, naftatoodete ja tuumkütuse tootmine	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Keemikaalide, keemiatoodete tootmine	3	11	0	0	0	8	1	0	0	2	1	0	0	0	0	26
Kummi- ja plasttoote tootmine	10	10	0	0	0	2	2	2	0	0	1	0	0	0	0	27
Muude mittemetallsetest min. toodete tootmine	10	6	3	1	0	5	0	0	1	1	1	0	0	0	3	31
Metalli ja metalltoote tootmine	23	45	7	2	1	15	3	6	2	4	3	0	0	2	8	121
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	4	19	3	0	0	3	2	0	0	1	1	0	0	0	1	34
Elektri- ja optikaseadmete tootmine	6	25	3	1	0	2	3	0	0	0	1	0	0	1	0	42
Transpordivahendite tootmine	1	13	0	0	1	1	3	1	0	2	1	0	0	0	0	23
Mujal liigitamata tootmine (sh mööbel)	24	93	8	5	1	31	4	1	3	1	3	4	0	7	3	188
Elektrienergia-, gaasi- ja veevarustus	3	5	0	0	0	6	3	0	1	1	0	0	0	0	2	21
Ehitus	45	52	5	10	5	20	7	3	3	3	6	6	2	6	4	177
Mootorsõidukite ja kütuse jaermüük	11	22	3	5	0	18	4	0	1	5	6	0	5	3	0	83
Hotellid ja restoranid	31	24	13	6	2	32	20	14	6	1	12	31	0	7	10	209
Veendus, laendus ja side	6	49	2	0	1	8	8	2	2	0	0	3	3	3	1	88
Finantsvahendus	0	9	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	12
Kinnisvara, rentimine ja äritegevus (sh. arvutiteenused)	9	75	4	0	5	18	1	0	1	1	3	1	1	3	3	125
M, N, P Haridus, tervishoid ja sotsiaalhoold., kodumajapidam.	32	35	3	3	2	8	2	0	3	0	8	2	0	6	6	110
Muu ühiskonna-, sotsiaal- ja isikuteenindus	94	136	12	8	11	40	11	6	9	6	14	12	4	12	7	382
Andmed puuduvad	12	44	2	3	3	5	0	0	2	3	2	4	1	6	1	88
Kokku	400	790	100	67	40	274	88	43	58	51	86	74	19	79	64	2233

Allikas: Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse andmebaas; PRAXISe arvutused, märts 2007.

Joonis 38. EAS toetused 2004-2005. aastal tööstusharude ja meetmete lõikes.



Allikas: Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse andmebaas; PRAXISE arvutused, märts 2007.

Tabel 48. EAS toetused 2004-2005. aastal maakondade ja meetmete lõikes.

	Nõustamine	Koolitus	Infrastruktuur	Stardabi	Eksport	Teadus- ja arendustegevus	Kokku
Tartu	96	161	19	51	42	31	400
Harju	177	413	10	34	96	60	790
Pärnu	14	44	7	30	5	0	100
Järva	15	27	10	11	4	0	67
Rapla	5	22	2	9	2	0	40
Ida-Viru	129	61	11	60	7	6	274
Saare	23	22	4	36	0	3	88
Võru	15	5	7	15	1	0	43
Põlva	20	12	4	14	7	1	58
Jõgeva	12	11	8	14	3	3	51
Lääne-Viru	31	23	7	22	3	0	86
Valga	29	18	9	16	2	0	74
Hiiu	9	6	1	3	0	0	19
Viljandi	16	31	9	10	10	3	79
Lääne	10	26	2	21	5	0	64
Kokku	601	882	110	346	187	107	2233

Allikas: Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse andmebaas; PRAXISE arvutused, märts 2007.

4. Kokkuvõte ja poliitikasoovitused

Avaliku poliitika kujunemine sarnaneb ühes väga olulises aspektis moetööstusega: mõlemas on edu saavutamiseks äärmiselt oluline tunda ja kasutada õigeid, parajasti käimasoleva hooaja kontseptsioone ja võtmesõnu, kandes samas usinasti hoolt selle eest, et koos hooaegade vaheldumisega ei kaoks silmist tegevuse strateegiline tuum.

Lühiajaliste fenomenide eristamine majanduse pikemaajaliste arenguperspektiividest ei ole alati lihtne, kuid see on nii ettevõtjatele kui riigile pädeva tegevusstrateegia kujundamiseks hädavajalik. Eesti majandus on kasvanud viimastel aastatel kapitali sissevoolu ja sisemaise tarbimise arvelt väga kiiresti, kuid samas ei garanteeri miski selle iseenesliku jätkumist. Pigem vastupidi!

Väikeriigi heaolu kasvu alusteks ei ole mitte homselt laenatud healutunne ja õitsev sisekaubandus, vaid ettevõtlik rahvas ja arenenud tööstus, laialdane kaubavahetus, mis soodustab toodangu müüki välisurgudel ja tõhus valitsus, mis laseb sellel kõigel sündida.¹⁴² David Ricardo tõdes seejuures 19. sajandil oma suhtelise konkurentsielise teooriat kirja pannes üht tavaloogetis õigupoolest üsna hõlpsasti mõistetavat fakti: pikemas perspektiivis osutuvad vabaturul edukamateks need ettevõtjad, kel õnnestub oma tegevust nii teiste turuosaliste sammude kui avaliku poliitikaga kõige paremini kombineerida. See tähendab, et isegi kui avaliku poliitika kujundajad peaksid siiralt lootma, et nad suudavad pakkuda kõikidele ettevõtjatele ühtmoodi hästi sobivat poliitikat, loovad nad de facto ikkagi ühtedele ettevõtjatele teiste suhtes eeliseid.

4.1. Eesti spetsialiseerumine Läänemere regiooni majandusklastrites

Eesti majandus on lõimunud väga tihedalt Läänemere regiooni majandusruumi ja osaleb nii globaalses majanduskonkurentsis teiste Euroopa ja Põhja-Ameerika majanduspiirkondade, nagu ka umbes sama suure 100 miljoni elanikuga Pärl jõe delta regiooni või teiste sarnastega Hiinas või mujal. Aasia majanduslik tõus jätkuvalt veel suhteliselt odavate tootmissisenditega turuna on ühtlasi kujundamas sellest üht eelistatumat piirkonda soodsa hinnaga masstootmise arendamiseks. Üks Läänemere regiooni olulisemaid strateegilisi eeliseid globaalses konkurentsis tuleneb aga võimalusest kombineerida geograafiliselt lähestikku asuvates riikides Põhjamaade teadmiste- ja tehnoloogiamahuka tööstusest ning Balti riikide ja Poola suhteliselt odavamatest tootmissisenditest tulenevaid eeliseid.¹⁴³

Läänemere regioonis on ajalooliselt välja tugevad piiriülesed majandusklastrid, mille arengudünaamikat seavad valdavalt suuremad Põhjamaade ettevõtted. Balti riikide peamiseks rolliks on aga globaalses tarneahelas kujunenud teatud kiiret tarnet eeldavate ja samas mitte liialt keerukate väikepartiide tootmine ning majanduse kohaliku toormega varustamine. Samas on Eesti tootmissisendid kiiresti kallinemas ning hinnakonkurentis on reas valdkondades teravnemas. Eesti majanduspoliitika üks põhiküsimusi on seetõttu, kuidas ettevõtted suudavad turgudel toimivate muutustega kaasa minna ning sealjuures rahvusvahelistes tootmisvõrgustikes üles poole, so. toorme esmasest töötlejast lõpptarbijatele lähemale liikuda.¹⁴⁴

¹⁴² Seda Antonio Serralt pärinevat arusaama on järgnevatel sajanditel erinevate klassikaliste autorite poolt pisut erinevates rõhuasetustes ikka ja jälle üle korratud. Vt. Antonio Serra, *Breve trattato delle cause che possono far abbondare li regni d'oro e argento dove non sono miniere*, Naples, Lazzaro Scoriggio, 1613; Robert Heilbroner, *The Worldly Philosophers: The Lives, Times and Ideas of the Great Economic Thinkers*, Simon & Schuster, 1953.

¹⁴³ Sarnane rollijaotus on kujunenud näiteks ka Hong Kongi ja Hiina majandussuhetes. Vt. Michael Enright *et al*, *Hong Kong and the Pearl River Delta: The Economic Interaction*, A project sponsored by the 2022 Foundation, 2002; Judith Hollows, „Historical Trajectories of Innovation and Competitiveness: Hong Kong Firms and their China Linkages”, *Creativity and Innovation Management*, 8, 1, 1999.

¹⁴⁴ Dieter Ernst, „Global Production Networks and the Changing Geography of Innovation Systems: Implications for Developing Countries”, *Economics of Innovation and New Technology*, 6 (Jan), 11, 2002, 497-523.

Tugevamatele, enamasti väliskapitali osalusega ettevõtetele sobib Eesti äritegevuse arendamiseks üsna hästi. Tootmise ümberpaigutamine Põhjamaadest Eestisse võimaldab ettevõtetel säilitada enamuse senised konkurentsieelised, tugevdades samas kulueeliseid. Ka Eesti palgatõus jm muude tootmissisendite kallinemine sellistele ettevõtetele lähitulevikus eriti suur probleem. Sellised suurema turujõuga ettevõtted, mis on madalaja keskmistehnoloogilistes sektorites tüüpiliselt majandustegevust koordineerival positsioonil, oleksid valmis Eestist enam tootmissisendeid hankima, sh. teatud toodete suuremate toodete komponendid, seadmete hooldus jmt. Probleemiks on aga kohalike tarnijate ja teenusepakkujate nõrkus.

Mitmed väiksemad ettevõtted, mis on tegutsenud seni peamiselt Eesti turul või tootnud vastavalt üksikellimustele lähiturgudele väikepartiidena suhteliselt laia skaalat erinevaid tooteid, on sattumas kulude kiire kasvuga üsna keerulisse olukorda. Taolistes, enamasti kodumaisele kapitalile kuuluvates ettevõtetes kasutatav seadmestik ei ole ühegi toote jaoks päris sobilik, suutmatus kitsamalt spetsialiseeruda ja tootmismahte otsustavalt suurendada ei võimalda samas aga ka oluliselt ettevõtte tehnoloogilist taset tõsta.

Kiiresti kasvavad kulud sunnivad ettevõtteid tugevdama tootlikkuse suurendamiseks nii tootmise juhtimise, tehnoloogia kui disaini alast kompetentsi. Seetõttu pole kuigi üllatav, et ettevõtjad ootavad riigilt ennekõike aktiivsemat tegevust hariduse kvaliteedi tõstmisel ning enam tuge tehnoloogilisele arengule.

4.2. Järeldused Eesti majandusarengu poliitikale

Nii nagu tööstuse struktuur, konkurentsieelised ja turu dünaamika on erinevates majandusharudes üsna erinevad, on erinevad ka ettevõtete konkreetsemad arenguvajadused. Universaalsete justnagu kõigile ettevõtetele mõeldud poliitikameetmete mõju jääb seetõttu paratamatult üsna ettearvamatuks ja piiratuks. Eesti vajab seetõttu tugevat klastripõhist majanduspoliitikat, mille põhiline idee on arvestada praktilises poliitika kujundamises senisest enam majandusharude erineva dünaamika ning sellest tulenevate erinevate arenguvajadustega.¹⁴⁵

Eesti ja Läänemere regiooni olulisemad majandusklastrid on kirjeldatavad küllalt hästi läbi ettevõtjate, nende klientide ja tarnijate ning erinevate teenindavate sektorite igapäevase praktilise koostöö. Enamuse Eesti eksportivate tööstusettevõtete turg on suuremad ettevõtted naaberriikides, kellele valmistatakse teatud toodete komponente vmt. Eesti tööstuse konkurentsieeliste edasiarendamine sõltub selles kontekstis ennekõike kvalifitseeritud tööjõu pakkumise ja allhanketeenuseid osutavate ettevõtete inseneriteenuste tugevdamisest, mis võimaldab ettevõtetel liikuda järk-järgult tootmisteenus osutamisel omadisainiga toodete tootmisele jmt. Selline tegevus aitab ühtlasi rahvusvaheliste ettevõtete kohalikke filiaale Eestiga tugevamini siduda ning võimaldab nende positiivset mõju Eesti majandusarengule.¹⁴⁶

Haridus-, teadus- ja tehnoloogiapoliitika prioriteetide seadmine ei ole triviaalne ülesanne ning Eesti seniste trendide lihtne ekstrapolatsioon tulevikku ei ole ettevõtete tööjõuvajaduste kirjeldamiseks kuigi hea vahend. Haridussüsteemi tugevdamine eeldab nii ettevõtlusorganisatsioonide ja riigi vahelist märksa aktiivsemat strateegilist dialoogi kui globaalse majanduse dünaamika senisest oluliselt süstemaatilisemat analüüsi. Ettevõtlusorganisatsioonide, näiteks tööstuse erialaliitude poolt oma valdkonna kohta nii Eesti kui Euroopa tasandil kokku pandavad piisava detailsusega 5-10 aasta arenguvisionid on seetõttu nii haridus- kui teadus- ja tehnoloogiapoliitika prioriteetide täpsustamisel äärmiselt oluliseks sisendiks.

¹⁴⁵ Vt ka Marek Tiits *et al*, *Eesti majanduse konkurentsivõime ja tulevikuväljavaated*, Riigikantslei, Tallinn, 2003; Marek Tiits *et al*, *Made in Estonia*, Balti Uuringute Instituut, Tartu, 2005.

¹⁴⁶ Tihedam koostöö Põhjamaadega on Eestile oluline mitte ainult Läänemere regioonis toimuva majandustegevuste ümberpaiknemise, vaid samavõrd ka uutesse teadus- ja tehnoloogiamahukatesse tööstusharudesse sisenemise aspektis. Pühendume siin siiski peamiselt Eesti tänasele majanduslikule spetsialiseerumisele ning sellega seotud konkurentsieeliste tugevdamisele. Uutesse kõrgtehnoloogilistes tööstusharudesse sisenemise kohta vt lähemalt näiteks: Marek Tiits *et al*, *Made in Estonia*, Balti Uuringute Instituut, Tartu, 2005.

Mitmetes keskmise- ja madalatehnoloogilistes sektorites on väiksematel ettevõtetel juba täna raskusi uute seadmete soetamisega olulisi raskusi. Siseturu kõrgkonjunkturi möödumisel muutub mitmete selliste ettevõtete majanduslik olukord arvatavasti küllalt keeruliseks. Teatud juhtudel osutub arvatavasti mingil kujul vajalikuks ka riigipoolne sekkumine. Riigi otsene toetus seadmepargi uuendamiseks ilma probleemsete ettevõtte tegevuse restruktureerimiseta tähendaks aga ebaotstarbeka ja pikemas perspektiivis jätkusuutmatu äritegevuse subsideerimist ega ole sellisena kuigi mõttekas. Sellistel puhkudel on riigil pigem otstarbekas leida võimalus ühistegevuseks investeerimispankade või -fondidega, mis võtaksid ühtlasi ka olulise rolli ettevõtte tegevusstrateegia ümber mõtestamisel, kusjuures riik toetaks vajadusel ettevõtte restruktureerimist omalt poolt tööjõu täiend- või ümberõppega jmt.

Siit ka vajadus erinevate haridus-, ettevõtlus-, regionaalarengu- ja tööturupoliitika meetmete senisest tugevamaks omavaheliseks koordineerimiseks. Uute töökohade loomine suure tööpuudusega regioonides ei ole lahendatav ainult stardiabiga alustavatele ettevõtjatele. Iga sellise regiooni „käima vedamine” eeldab üht või teist laadi suuremat (välis)investeeringut teatud kesksesse ettevõttesse või infrastruktuuri, mis looks väiksematele teenindavatele ettevõtetele uue turu. Eesti kohaliku tasandi äärmiselt piiratud administratiivse ja finantssuutlikkuse juures saab siin muutus sündida ainult keskvalitsuse initsiatiivil.

Iseseisva Eesti majanduspoliitika on keskendunud viimasel 10-15 aastal vabakaubanduse edendamisele. See on väikeriigile igati kohane poliitika, kuid sellest üksi ei piisa. Selleks rahva rikkus kasvada saaks, peab Eestist saama arenenud tööstusriik.