

**Eesti ettevõtete
ekspordiprobleemide uuring.
Ehitusettevõtted**

Tallinn
November 2010

Töö autor: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda

Täname: Eesti Konjunkturiinstituut

Kasutamisel palume viidata allikale. Uuringu läbiviimist toetas Riigikantselei Euroopa Liidu Sotsiaalfondi vahenditest.

Uuring on elektrooniliselt kättesaadav Eesti Kaubandus-Tööstuskoja internetilehekülje aadressil www.koda.ee

Sisukord

| | |
|---|----|
| 1. Ehitusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade..... | 5 |
| 2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- ehitusettevõtted..... | 6 |
| 2.1. Ettevõtete üldisloomustus..... | 6 |
| 2.2. Eesti ehitusettevõtete konkurentsivõime..... | 8 |
| 2.3. Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid..... | 12 |
| 2.4. Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi ehitusettevõtetele..... | 25 |
| 3. Ehitusettevõtete küsimustiku vabad vastused..... | 31 |

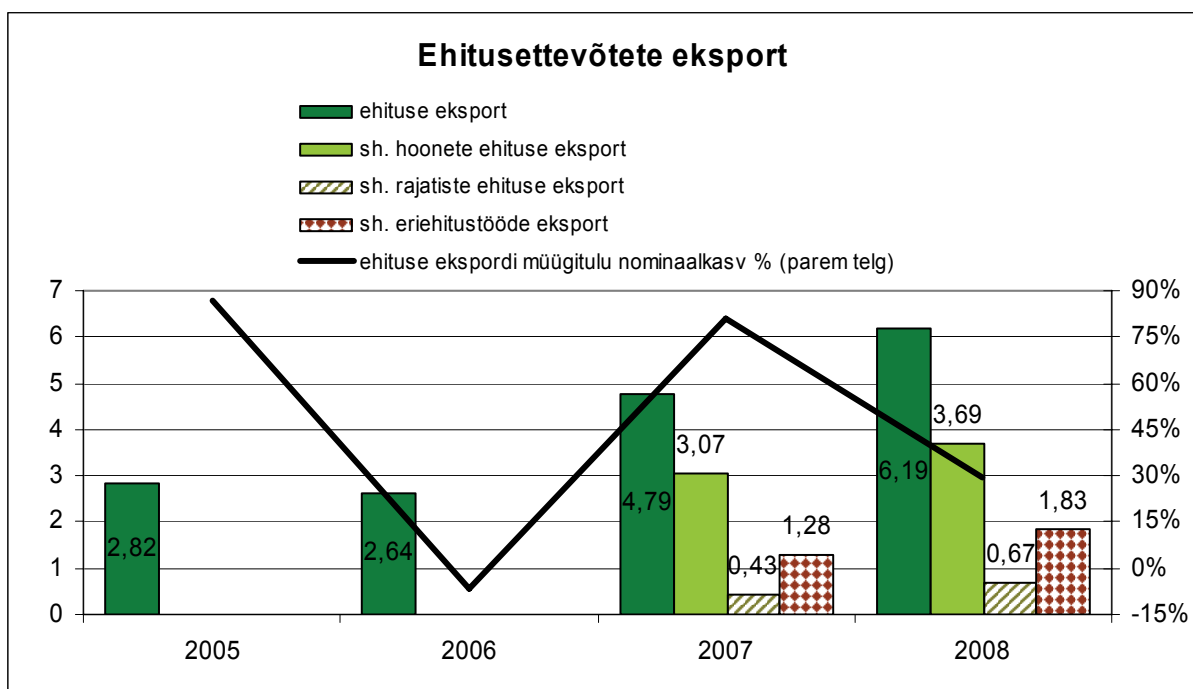
1. Ehitusettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade

2008. aastal oli Eestis 8317 ehitusettevõtet ja neist hinnanguliselt 1651 ehitusettevõtet tegeles ekspordiga (20% Eesti ehitusettevõtete koguarvust). Väiksematest ettevõtetest eksportis 19% ja suurematest 20% ettevõtetest.

Ehitusettevõtete **ekspordi kogumüügitulu** oli 2008. aastal 6,19 mld krooni (+29,4% kui 2007.a., joonis 1.1.). Üle poole ehitusettevõtete ekspordi kogumüügitulust andsid ettevõtted, kelle töötajaskonna suuruseks oli 20 ja enam inimest. Nimetatud töötajate arvuga ettevõtte keskmine ekspordikäive oli 2008. aastal 18,0 mln krooni.

Ehitusettevõtete ekspordi müügitulu jaotus 2008. aastal järgmiselt: **hoonete ehitus** 3,7 mld krooni (60% ehitusettevõtete ekspordist), **eriehitustööd** 1,8 mld krooni (30%) ja **rajatiste ehitus** 0,7 mld krooni (10%). Kui ehitustööde müügitulu langes 2008. aastal võrreldes 2007. aastaga 8,8%, siis rajatiste, eriehitustööde ja hoonete **ekspordi müügitulu** tõusis vastavalt 54,4%, 42,8% ja 20,2%.

Joonis 1.1.



Allikad: Statistikaamet; EKI

Ehitusettevõtete peamised ekspordiartiklid olid küsimustikule vastanute hinnangul arhitektuurne ja ehituslik projekteerimine, ehitusalane konsultatsioon, eriosade (elektri-, vee-, kanalisatsiooni-, kütte-, ventilatsioon- projekteerimine) ning üldehitustööd (vundamendid, kergpaneelide paigaldus jne). Lisaks mainiti majakarpide paigaldamist välisurgudel.

2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- ehitusettevõtted

2.1. Ettevõtete üldiseloostus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 19 ehk iga kahekümnes eksportöör tegutses ehitussektoris. Eksportivate ehitusettevõtete seas oli enam-vähem võrdselt nii mikroettevõtteid, väike- kui ka keskmisi ettevõtteid (tabel 2.1.). Kõik vastanud ettevõtted olid 100-protsendiliselt kodumaise kapitaliga.

Tabel 2.1. Eksportööride jagunemine ettevõtte töötajate arvu järgi (% vastanud ettevõtetest)

| | |
|---------------------------------------|----|
| Mikroettevõtted (1-9 töötajat) | 31 |
| Väikeettevõtted (10-49 töötajat) | 37 |
| Keskised ettevõtted (50-249 töötajat) | 32 |

47%-l ettevõtetel jäi eksport kuni veerandi piiresse müügitulust, 26%-l ettevõtetel oli see kõrgem kui 76% (tabel 2.2.).

Tabel 2.2. Ekspordi osakaal müügitulust (% vastanud ettevõtetest)

| | |
|----------|----|
| kuni 25% | 47 |
| 26%-50% | 11 |
| 51%-75% | 16 |
| 76%-100% | 26 |

Üle poole küsitatud eksportööridest (53%) omas juba pikemaajalist, so enam kui viieaastast ekspordikogemust (tabel 2.3.). Uusi välisriikidele sisenejaid oli tekkinud aga just viimasel kahel aastal – 37% vastajaist olid ekspordiga tegelema alla kahe aasta. 10%-l firmadel olid kahe kuni viieaastased ekspordikogemused.

Tabel 2.3. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

| | |
|--------------------|----|
| kuni 2 aastat | 37 |
| 2-5 aastat | 10 |
| 5 aastat ja rohkem | 53 |

2/3-l ettevõtetel hõlmas eksport enamasti kahte kuni viit välisriiki (tabel 2.4.). Peaaegu pooled küsitatud töid esile ka peamise sihtriigi, milledest olid esikohal Põhjamaad – Soome, Norra ja Rootsi (kokku 71%-l juhtudel). Ekspordi sihtriikidena mainiti ka Leedut ja Prantsusmaad.

Tabel 2.4. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

| | |
|-----------------------|----|
| 1 välisriik | 22 |
| 2-5 välisriiki | 67 |
| 6-10 välisriiki | 11 |
| 10 ja enam välisriiki | 0 |

Pea pooled ehitusettevõtted (47%) eksportisid nii teenuseid kui kaupu (detailid, materjalid jne) ja 37% tegeles ainult teenuste ekspordiga (tabel 2.5.). Kaupade puhul oli enamasti (62%-l ettevõtetel) tegemist valmistoodangu müügiga. 38% vastanutest viis Eestist välja pooltooteid.

Tabel 2.5. Ettevõtete ekspordiaartikkel (% vastanud ettevõtetest)

| | |
|-------------------------|----|
| Nii kaubad kui teenused | 47 |
| Ainult teenused | 37 |
| Ainult kaubad | 16 |

Müük välisturgudel toimus peamiselt otse lõpptarbijale (68%-l ettevõtetel, tabel 2.6.). Lisaks praktiseeriti müüki läbi vahendajate ja välismaistele tootmise või teeninduse ettevõtetele.

Tabel 2.6. Eksporttoodete (-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

| | |
|---|----|
| müük otse lõpptarbijale | 68 |
| müük lõpptarbijale läbi vahendaja | 42 |
| müük välismaisele tootmise (teenindus-) ettevõttele | 47 |
| müük eksporttoodangu (-teenuste) tegijale Eestis | 5 |

Igal kolmandal eksportival ettevõttel oli vähemalt üks spetsiaalselt ekspordiga tegelev täiskohaga töötaja. Ankeet sisaldas ka küsimust ekspordiga tegelevate töötajate keeleoskuse kohta. Suurem osa ehitussektori ettevõtteid nimetas siinkohal vähemalt kahe võõrkeele oskust, valdavalt inglise keelt (94% firmadest), sageli ka soome ja vene (65%), saksa ja rootsi keelt (24%). Äramärkimist leidsid ka ukraina, prantsuse ja itaalia keeled.

Oma peamiste eksporttoodete hinna-kvaliteedi suhte hindamisel andsid ehitussektori ettevõtted kvaliteedile kõrge (58% juhtudel) või keskmise (42%) hinnangu, oma teenuste (toodete) hinda peeti valdavalt keskmiseks (90%-l juhtudel) (tabel 2.7.).

Tabel 2.7. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

| | | | | |
|------|----------|-----------|----------|-------|
| hind | kõrge | 0 | 0 | 5 |
| | keskmine | 0 | 37 | 53 |
| | madal | 0 | 5 | 0 |
| | | madal | keskmine | kõrge |
| | | kvaliteet | | |

2.2. Eesti ehitusettevõtete konkurentsivõime

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka eksporti takistavaid tegureid mõjutab oluliselt ettevõtjate konkurentsivõime. Uurimistöö käigus analüüsiti läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid probleeme:

1. Milline on ettevõtjate konkurentsivõime nii Eestis kui ka välismaistel sihtturgudel ning kuidas see viimastel aastatel on muutunud
2. Millised on ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel
3. Mida on tehtud konkurentsivõime tõstmiseks
4. Millised on ekspordialaste tegevuskavade (plaanide) täitumine
5. Ettevõtjate plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

Eesti ehitusettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Ehitusettevõtetele on turusituatsioon viimastel aastatel olnud keeruline. Ehitusbuumi aegne olukord, kus nõudlus ületas pakkumist, on muutunud vastupidiseks, nõudes ehitusfirmadelt head kohanemisvõimet ja avaldades mõju ka nende konkurentsivõimele. Turu madalseis ei ole ka käesolevaks ajaks möödas. Küsitluse andmeil kolmandikul ettevõtetel konkurentsivõime Eesti turul langes (tabel 2.8.). Samas võib positiivseks pidada asjaolu, et 2/3 ehitusettevõtete konkurentsivõime Eesti turul võrreldes majanduslanguse eelse ajaga ei langenud. Euroopa Liidu turgudel pooltel ettevõtetel konkurentsivõime isegi kasvas*, sest ka välisurud olid madalseisus ja otsisid odavamaid lahendusi ning Eesti ettevõtete eelisteks olid soodsam hinnatase ja korralik kvaliteet. Ka Euroopa Liidu välistel turgudel ettevõtete konkurentsivõime pigem tõusis kui langes.

Ettevõtted kirjeldasid konkurentsivõime muutumist ka lähemalt. Eelisena märgiti kulude vähenemist turunõudluse langemisel, osa ettevõtteid kasutas vähenenud nõudlusega perioodi tehnoloogilise taseme tõstmisega tegelemiseks. Koostööpartnerite arvu suurendada välisurul oli aidanud välismessidel osalemine välismessitoetuse kaasabil ja piisava turuinfo omamine. Märgiti ka näiteks, et rootsi keelt valdava müügijuhi tööleasumine avas tee Skandinaavia turule. Eesti turul oli üheks konkurentsivõimet suurendavaks teguriks oskustöölise parem kättesaadavus. Negatiivse asjaoluna toodi esile finantsvahendite nappust ja kvalifitseeritud töötajate arvu vähenemist ettevõttes.

* Konkurentsivõime suurenemist välisurgudel kinnitasid ka Statistikaameti andmed, mis näitasid, et välisurul tegutsevate Eesti ettevõtete ehitusmaht suurenes II kvartalis 2% (aastases võrdluses), välisurule tehti 11% ehitustöödest.

Tabel 2.8. Ehitusettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

| | tõusnud | jäänud samaks | langenud | puudub kogemus, ei saa vastata | saldo* |
|----------------------------------|---------|---------------|----------|--------------------------------|--------|
| konkurentsivõime Eesti siseturul | 22 | 45 | 33 | 0 | -11 |
| konkurentsivõime EL-is | 50 | 33 | 11 | 6 | 39 |
| konkurentsivõime väljaspool EL-i | 22 | 22 | 6 | 50 | 16 |

Ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel

Ettevõtete konkurentsieeliste esiletoomiseks oli ankeedis loetletud 16 tegurit.

Kõige sagedamini märkisid ehitusettevõtted konkurentsieelistena vajaliku oskusteabe olemasolu, kõrget toodete ja teenuste taset ning samaaegselt piisavalt madalaid kulusid (vt tabel 2.9.). Väga kõrgelt väärtustatakse ka kõrgekvaliteedilise tööjõu olemasolu ning kiiret ja paindlikku reageerimise nõudluse muutumisele (kõiki eelnimetatud eeliseid nimetati ligi 80-100% ettevõtete poolt). Konkurentsivõime seisukohalt on väga hinnatud ka isiklikud kontaktid, pikaajalised töökogemused välismaal, tootmisvõimsuste olemasolu, innovaativsus ja heatasemeline tootearendus (märgitud ligikaudu 2/3 ettevõtete poolt). Peaaegu samavõrra hinnatav on intellektuaalne omand. Turundusoskus, keeleoskus ja välisurgude põhjalik tundmine ei ole ehitusettevõtete kõige tugevamaks küljeks, nende konkurentsieeliste olemasolu märkis alla poolte ettevõtetest.

Tabel 2.9. Ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel (% vastanud ettevõtetest)

| | jah, on eelis | ei ole eelis | puudub kogemus |
|---|---------------|--------------|----------------|
| vajaliku oskusteabe olemasolu | 100,0 | 0,0 | 0,0 |
| toodete (teenuste) kõrge kvaliteet | 78,9 | 21,1 | 0,0 |
| madalam tootmise kulutase | 78,9 | 21,1 | 0,0 |
| kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele | 78,9 | 15,8 | 5,3 |
| tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus | 77,8 | 22,2 | 0,0 |
| isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond | 72,2 | 27,8 | 0,0 |
| pikaajaline koostöökogemus välismaal | 68,4 | 15,8 | 15,8 |
| vajalike tootmisvõimsuste olemasolu | 66,7 | 27,8 | 5,0 |
| intellektuaalne omand | 66,7 | 22,2 | 11,1 |
| kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga | 64,7 | 29,4 | 5,9 |
| innovaativsus ja tootearendus | 61,1 | 27,8 | 11,1 |
| kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase | 44,4 | 50,0 | 5,6 |
| hea turundusoskus | 41,2 | 58,8 | 0,0 |
| hea keeleoskus | 35,3 | 64,7 | 0,0 |
| välisurgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine | 35,3 | 52,9 | 11,8 |
| välisosaluse olemasolu | 0,0 | 29,4 | 70,6 |

* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe

Lisaks oli ettevõttele võimalik esile tuua enda kõige olulisem konkurentsieelis.

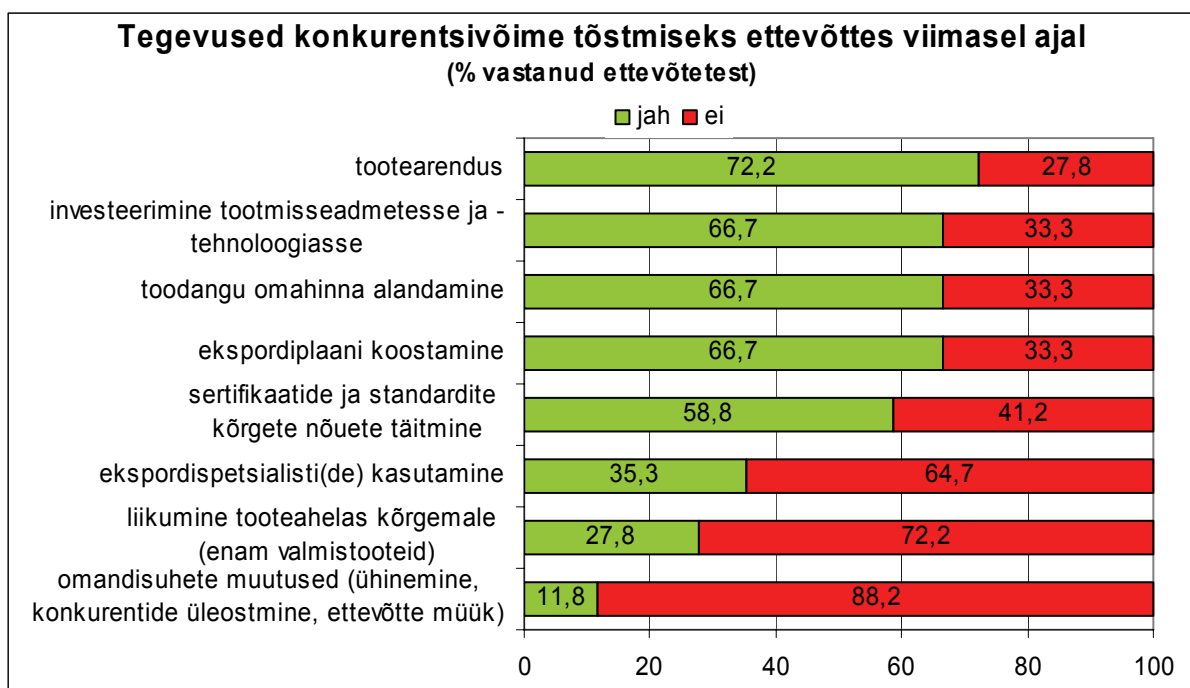
Praeguses turusituatsioonis on kõige olulisemaks konkurentsieeliseks ettevõtetele võime pakkuda konkurentidega võrreldes kõrgemat või samaväärset kvaliteeti soodsama hinnaga. Kuna ehitusturg on läbi elanud märkimisväärse hinnalanguse, on see kohati seadnud ohtu kvaliteedi, mistõttu märgiti ka, et on vajalik pakkuda vähemalt rahuldava kvaliteediga teenust konkurentsivõimelise hinnaga.

Konkurentsieelisteks, mida ettevõtted eraldi esile tõid, on ka energia- ja keskkonnasäästlike ehituslahenduste pakkumine, unikaalsed tehnoloogiad, kiire ja ajaliselt korrektne töö, paindlikkus, valmisolek pakkuda lahendusi vastavalt kliendi vajadustele. Ettevõtetele on väga olulised referentsid ning kogemused ja teadmised projektide edukaks teostamiseks. Välismaal ehitamisel (näiteks Venemaal) annab eelise võimalus tarnida materjale Eestist. Projekteerimisettevõtte poolt märgiti ka, et ettevõtte tehnoloogiline võimekus ületab veel kahjuks konservatiivsete turgude valmisolekut seda enda hüvanguks kasutada.

Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Uuring näitas, et enamik ettevõtteid on viimasel ajal arendanud oma konkurentsivõime tõstmiseks mitmekülgset tegevust, tegeldes tootearendusega, investeerides tehnoloogiasse ja seadmetesse, otsides lahendusi omahinna alandamiseks ja koostades ekspordiplaane (joonis 2.1.). Tegeldi ka standarditele vastavuse nõuete täitmisega (näiteks ISO 9001 ja 14001 sertifikaatide hankimine). Kolmandik ettevõtetest oli tööle võtnud ekspordispetsialiste, kümnendik teinud muutusi omandisuhetes. Lisaks eelmainitutele tegeleti väliskontaktide loomisega, usaldusväärsete välispartnerite otsinguga, turu-uuringutega, kvalifikatsiooni tõstmisega jms.

Joonis 2.1.

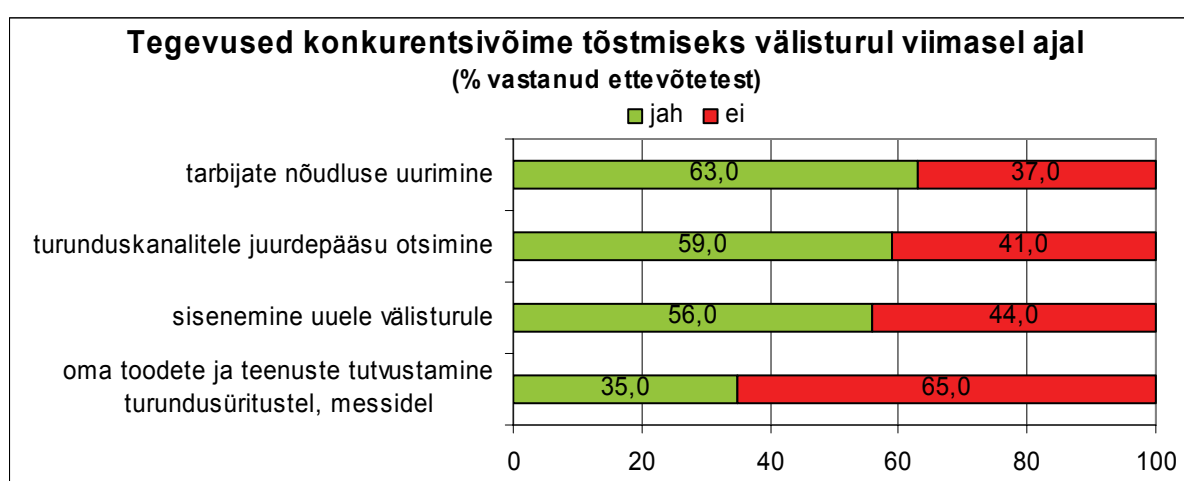


Koostöö ja tegevused välisurul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega ei ole ehitussektoris kuigi laialt levinud, seda tegi 42% ettevõtetest. Ettevõtjaid ühendava liiduga oli liitunud keskmiselt iga kuues ettevõtte. Tootearendusalane koostöö oli näiteks koos Tartu Ülikooliga.

Oma konkurentsivõime tõstmiseks välisurul arendasid ettevõtted tegevusi vastavalt seni saavutatud tasemele. Üle poolte ettevõtete oli uurinud täiendavalt välisurude nõudlust, otsinud juurdepääsu turunduskanalitele või siis sisenenud uutele välisurudele (joonis 2.2.), millest nimetati näiteks Hollandit. Turundusüritustel ja messidel oli õnnestunud osaleda vähematel firmadel (kolmandikul).

Joonis 2.2.



Lisaks märgiti, et konkurentsivõimet oli tõstnud konsultatsioonifirma abi kasutamine, toodangu vastavusse viimine Skandinaavia nõudlusega, välisriigi ehitushangete andmebaasile ligipääsu ostmine ja kodulehekülje täiendamine laiema keelevalikuga.

Eksportialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ettevõtete hinnang seniste ekspordiplaanide täitumisele näitab, et valdaval osal ettevõtetel (95%-l) tehtud plaanid ka suuremal või vähemal määral täitusid. Täielikult täitusid küll vaid 5% ettevõtete ekspordiplaanid, kuid samal ajal ei olnud ühtki ettevõtet, kelle plaanid poleks üldse täitunud.

Lähemal viiel aastal loodavad kõik ekspordivad ehitussektori ettevõtted ekspordikäivet suurendada (tabel 2.10.). See on põhjendatud ka seni madalseisus olevate välisurude kasvu ootustega. 70% ettevõtetest kavatses pakkuda uusi teenuseid ja tooteid ning 63% on valmis sisenema uutele välisurudele.

Tabel 2.10. Ettevõtete plaanid ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

| | plaanin | ei plaani |
|-------------------------------------|---------|-----------|
| suurendada ekspordikäivet | 100 | 0 |
| tuua turule uusi tooteid, teenuseid | 71 | 29 |
| suurendada välisturgude arvu | 63 | 37 |
| laiendada sortimenti | 46 | 54 |

2.3. Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordivõimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsiti läbi ettevõtjate enesehinnangu järgnevaid ekspordi arengu probleeme:

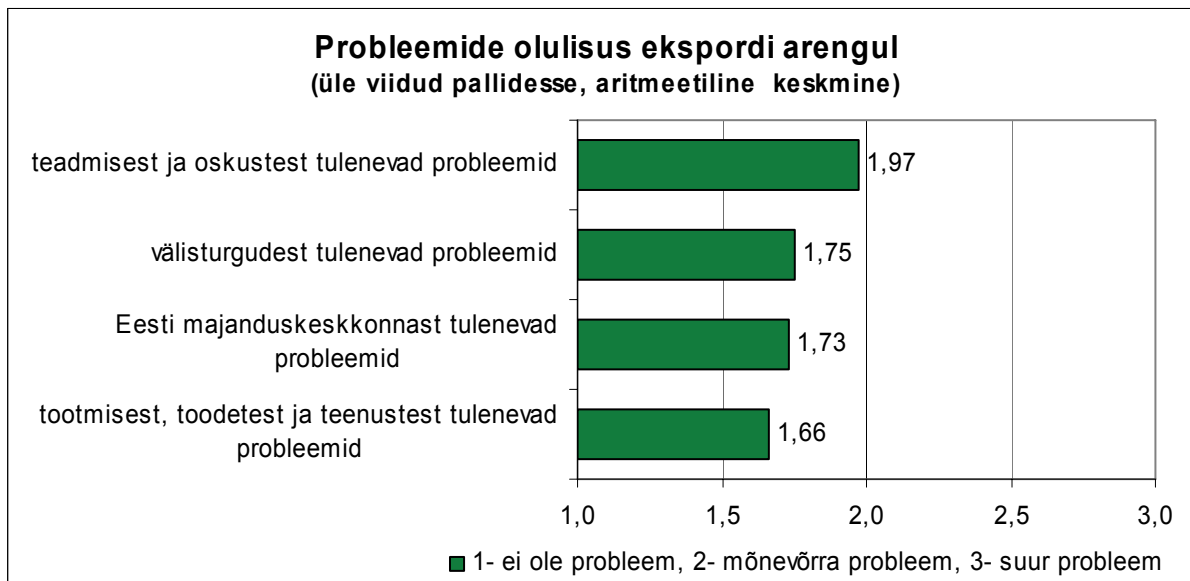
1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
4. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
5. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
6. Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
7. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
8. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel
9. Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Uuringus paluti ettevõtjail hinnata 31 probleemi olulisust, mida sai jaotada 4 probleemide gruppi: probleemid teadmiste ja oskustega; probleemid tootmise, toodete ja teenustega; Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; välisturgudest tulenevad probleemid. Nende probleemide olulisust hinnati skaalal: suur probleem-mõnevõrra probleem-ei ole probleem. Antud skaala viidi analüüsil üle ka punktide süsteemile (suur probleem – 3 punkti, mõnevõrra probleem – 2 punkti, ei ole probleem – 1 punkt).

Probleemide peatüki teises osas annavad ettevõtted hinnangu, mis neid eksportimisel on enim takistanud.

Murettekitavamad ekspordiprobleemid seonduvad ehitusettevõtetele teadmiste ja oskustega, otseselt ehitus- ja tootmisprotsessist tulenes suhteliselt vähem probleeme (joonis 2.3.).

Joonis 2.3.



Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ehitusettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks on praeguses turusituatsioonis käibevahendite puudus (keskmine hinne 2,33) (joonis 2.4.). Peaaegu sama suurteks probleemideks on kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja sealne bürokraatia. Pankade krediitpoliitika on ehitusettevõtetele samuti ebasoodne (hinne 2,21). Ehituses valitseb välisurgudel tugev konkurents ja seetõttu mängivad olulist rolli rahvusvaheline kogemus, keelteoskus ja töötajate kvalifikatsioon. Mõnel määral annab tunda ka proteksionism välisurgudel.

Joonis 2.4.



Uuringu käigus selgitati ka välja, milliste **konkreetsete probleemidega on ettevõtjad viimasel ajal kokku puutunud**. Nimekirjas oli 47 probleemi, mis olid jaotatud 7-sse gruppi:

sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid; sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid; sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid; takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali vaba liikumisega; tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega; mittetariifsete barjääridega kokku puutumine ekspordimisel; tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis.

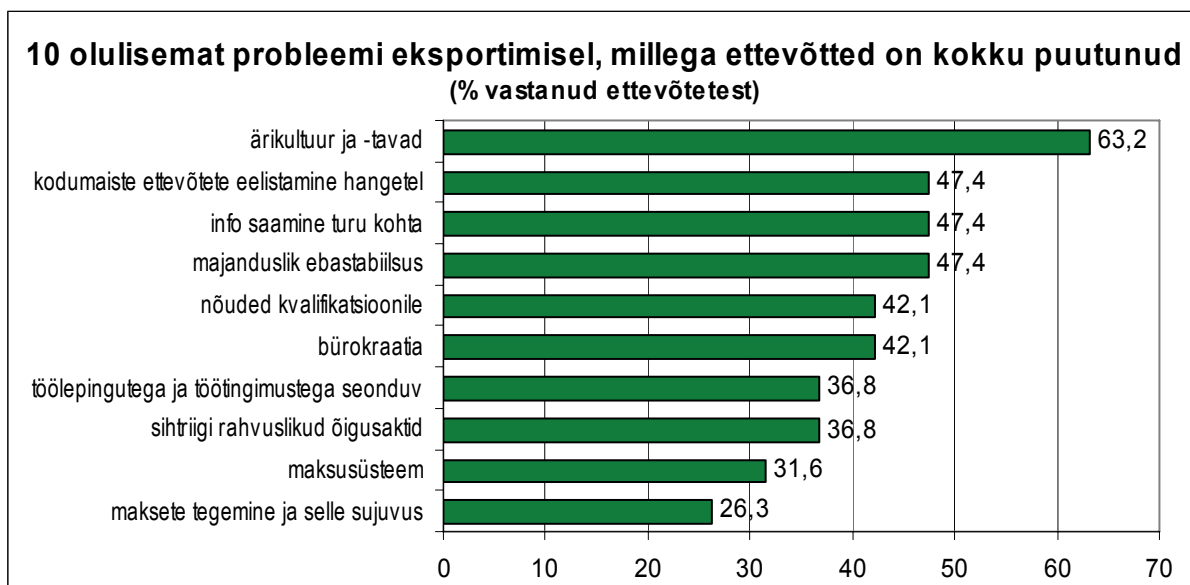
Uuringust ilmnes, et kõige sagedamini puutuvad ettevõtted kokku sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega (tabel 2.11.). Seevastu tehniliste kaubandustõkete, tariifsete ja mittetariifsete barjääridega oli probleeme esinenud vähestel ettevõtetel, kuna eksporditi peamiselt teenuseid, mitte kaupu.

Tabel 2.11. Probleemide grupid, millega ettevõtetel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine)

| | |
|--|-------|
| Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid | 33.8% |
| Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid | 24.1% |
| Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid | 23.7% |
| Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega | 16.5% |
| Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustõkete vallas | 6.8% |
| Mittetariifsed barjäärid | 6.6% |
| Tariifsed barjäärid kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega | 6.3% |

Konkreetsetest probleemidest on kõige enam kokku puutunud erinevast ärikultuurist tulenevate probleemidega (63% eksportijatest), omamaiste ettevõtete eelistamisega hangetel, infopuudusega ja majandusliku ebastabiilsuse tagajärgedega (mõlemad 47%) (joonis 2.5.). Küllaltki sageli põrkuti kokku bürokraatiaga või tuli täita spetsiifilisi kvalifikatsiooninõudeid (42% ettevõtetest).

Joonis 2.5.

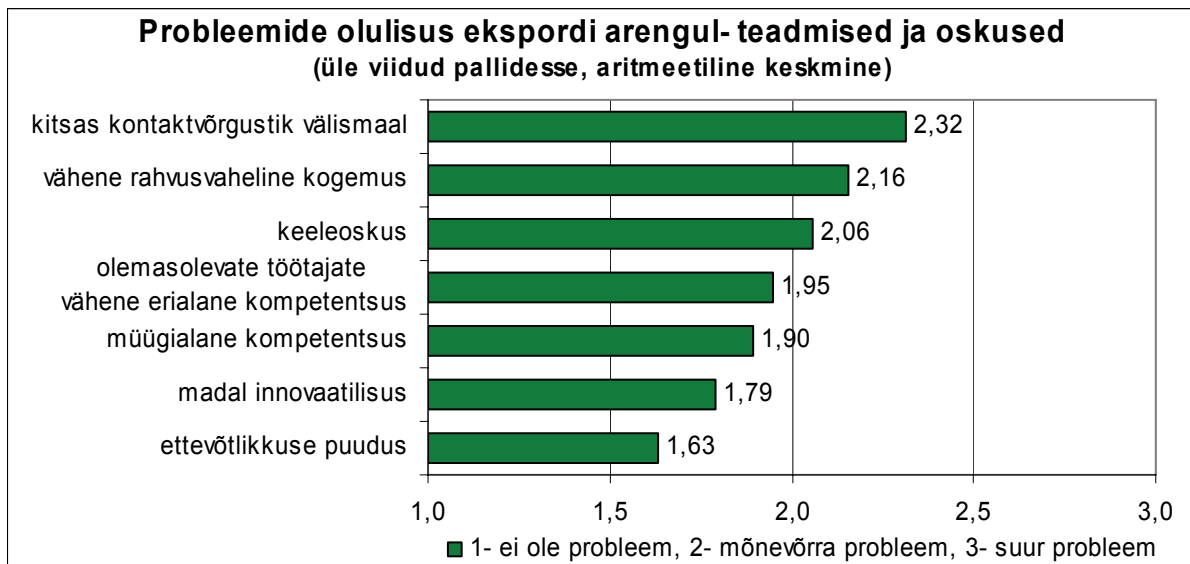


Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

Ettevõtete sisesed probleemid võib jaotada kaheks: probleemid teadmiste ja oskustega ning probleemid tootmise, toodete ja teenustega.

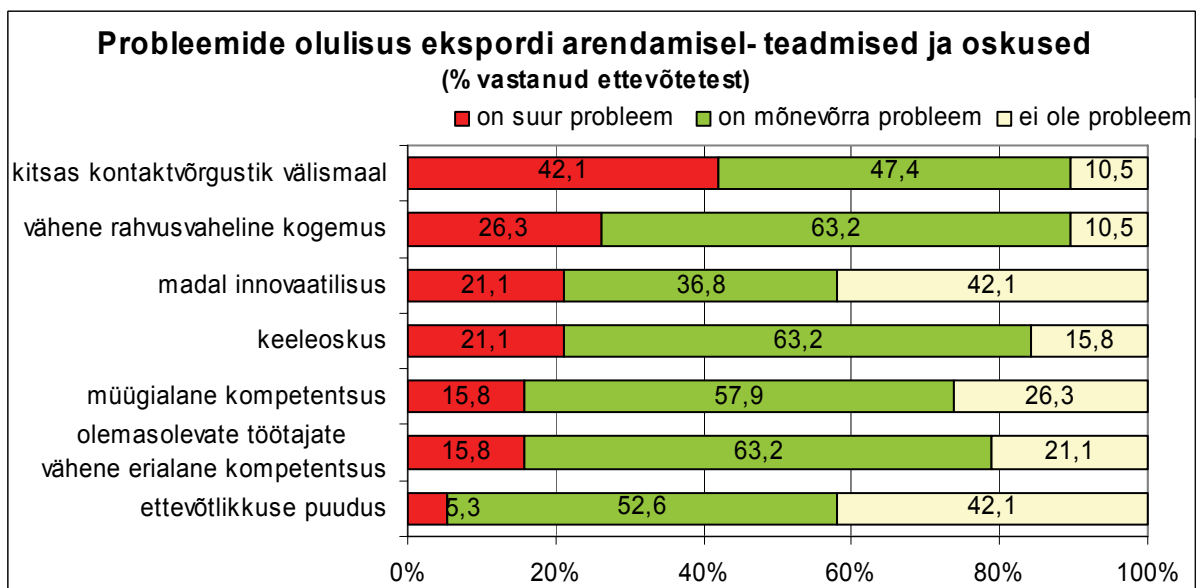
Teadmiste ja oskustega seotud takistustest on ekspordi arengul ehitusettevõtetele kõige olulisemad kitsas kontaktvõrgustik välismaal ja vähesed rahvusvahelised kogemused (joonised 2.6. ja 2.7.).

Joonis 2.6.



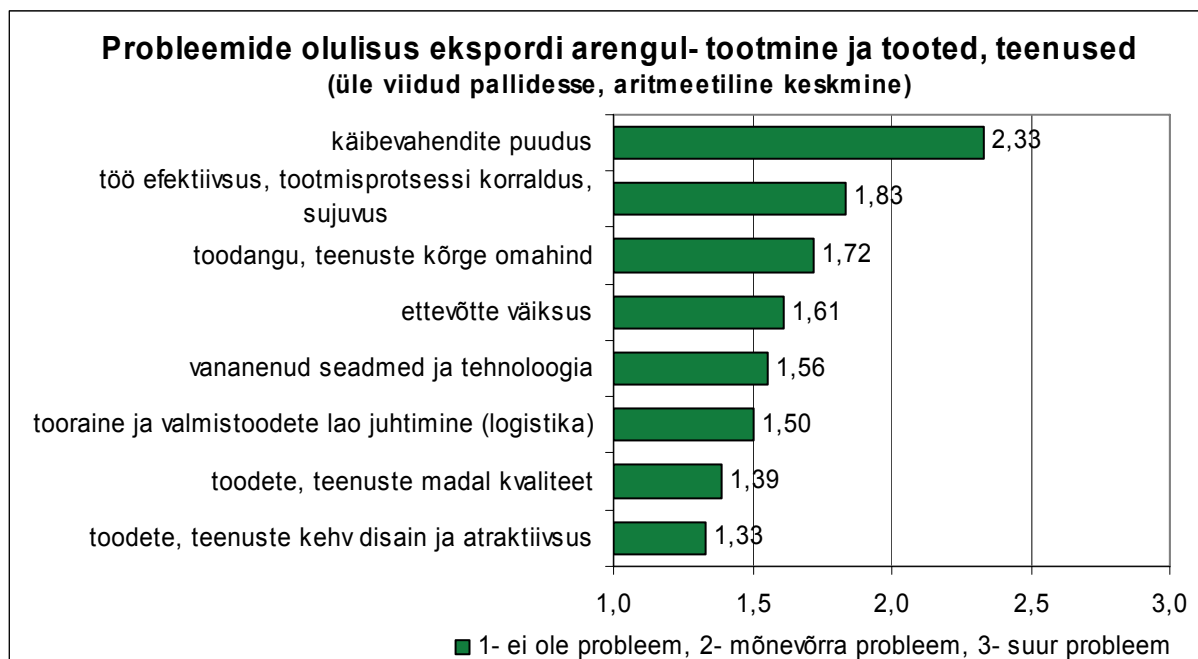
Kitsas kontaktvõrgustik välismaal on suureks probleemiks peaaegu pooltele eksportööridele (joonis 2.7.). Vähene rahvusvaheline kogemus, keeleoskus ja töötajate vähene kompetentsus olid suurteks probleemideks kuni neljandikule vastajatele ning põhjustasid mõnevõrra probleeme suurele osale ettevõtetest (peaaegu 2/3-le). Ettevõtlikkusest ja innovaatilisusest ehitusettevõtetele eriti puudust ei olnud.

Joonis 2.7.

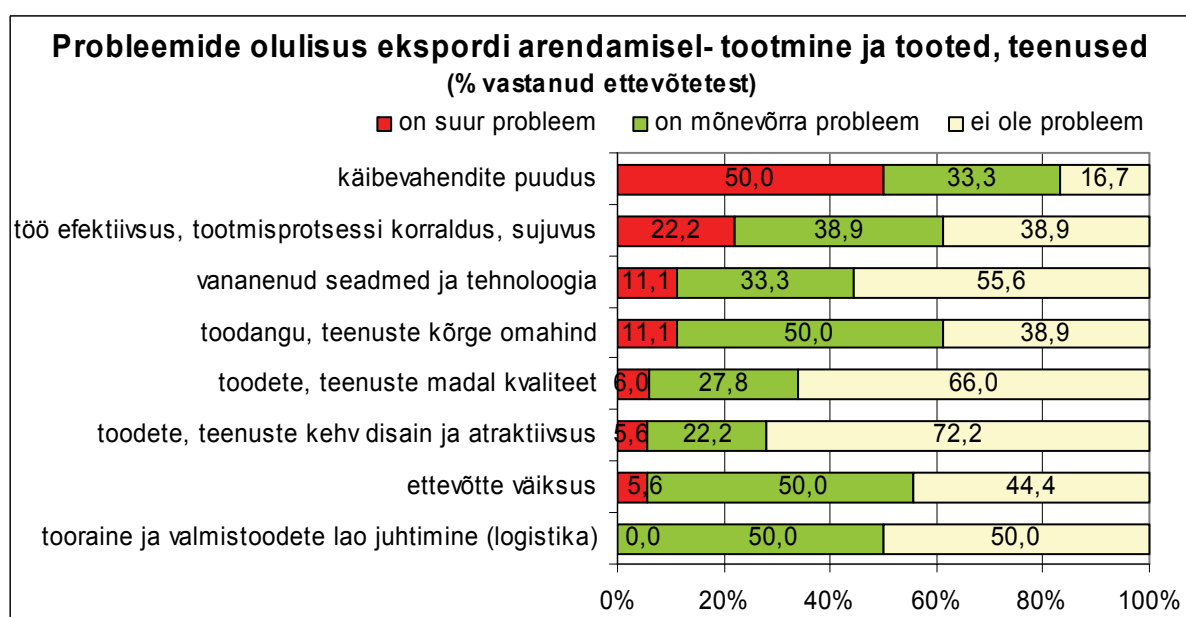


Ehitustegevuse ja tootmisega seotud ekspordialaseid probleeme on üldiselt vähem kui ebapiisavate teadmistest ja oskustest tulenevaid probleeme. Kõige olulisemaks probleemiks on käibevahendite puudus, mis mõjutab valdavat osa, s.o 83% ettevõteteid, olles seejuures pooltele suureks probleemiks (joonised 2.8. ja 2.9.). Töö efektiivsus ja tööprotsessi sujuvus, samuti omahind põhjustavad suuremaid või väiksemaid probleeme 60%-le. Osadel ettevõtetel tulenevad probleemid ka ettevõtte väiksusest, logistikast või vananenud tehnoloogiast.

Joonis 2.8.



Joonis 2.9.

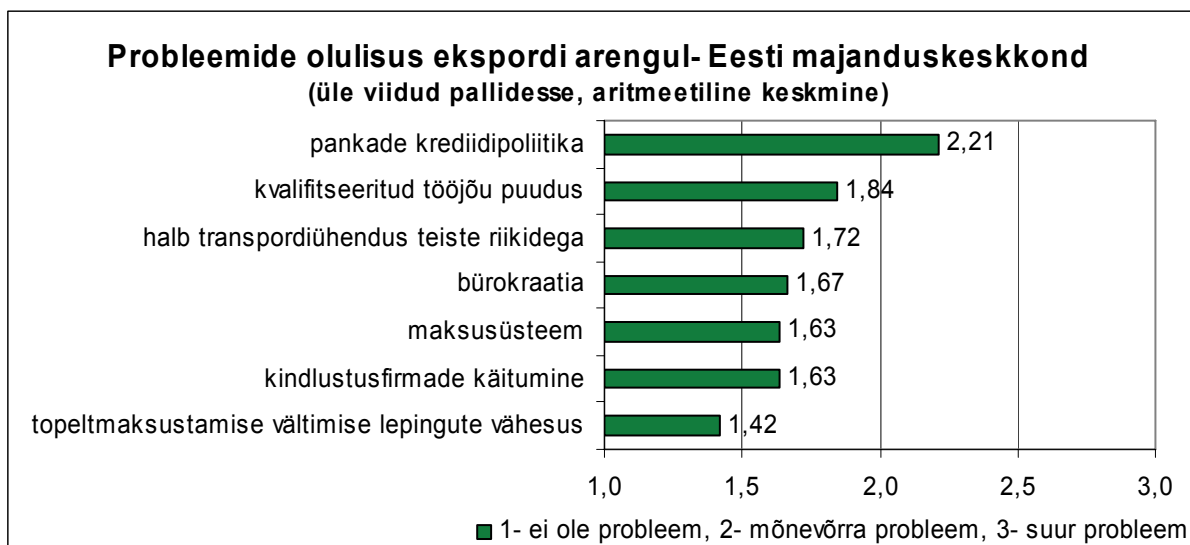


Lisaks märkisid ettevõtted probleemidena näiteks transpordikulude kallinemist (Prantsusmaale +10%), sihtturgude vähest teadlikkust energia- ja keskkonnasäästlikest hoonetest, vähest sihtturgude regulatsioonide ja normide tundmist ning ehitajate töö ebarahuldavat kvaliteeti.

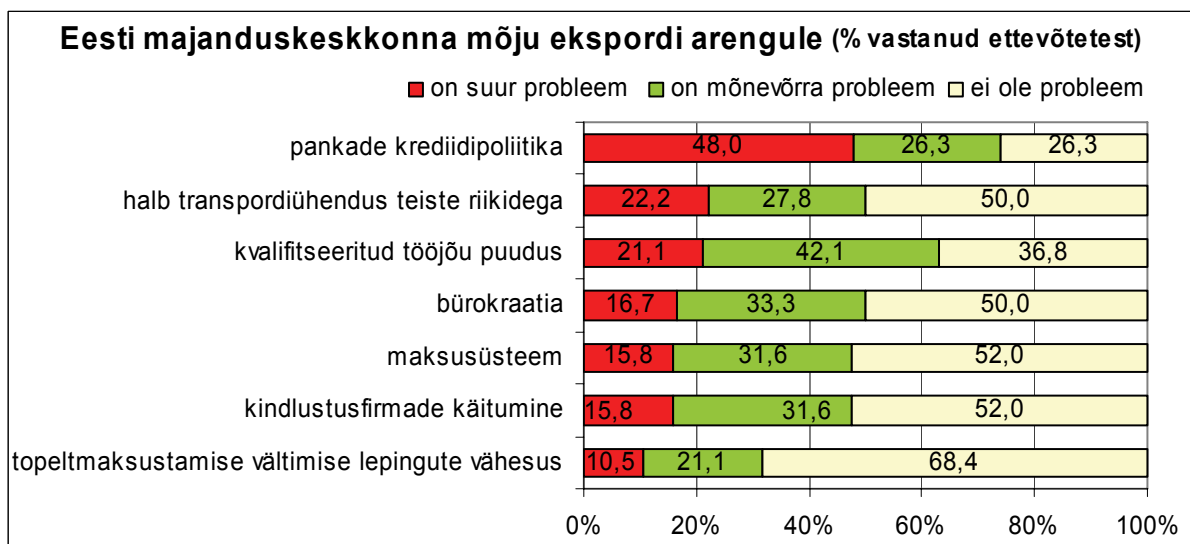
Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti praegune majanduskeskkond avaldab eksportivatele ehitussektori ettevõtetele mitmes suhtes negatiivset mõju. Pankade konservatiivne krediidipoliitika (koondhinne 2,21 palli; joonis 2.10.) on suureks probleemiks peaaegu pooltele ettevõtetele (joonis 2.11.). Kvalifitseeritud tööjõu puudus on teiseks oluliseks probleemiks, mis mõjutab ligi 2/3-u ettevõtteid. Pooltel firmadel on olnud suuremaid või väiksemaid probleeme bürokraatia, maksusüsteemi ja kindlustusfirmadega, samuti halva transpordiühenduse tõttu teiste riikidega. Topeltmaksustamise probleem oli esinenud kolmandikul firmadel.

Joonis 2.10.



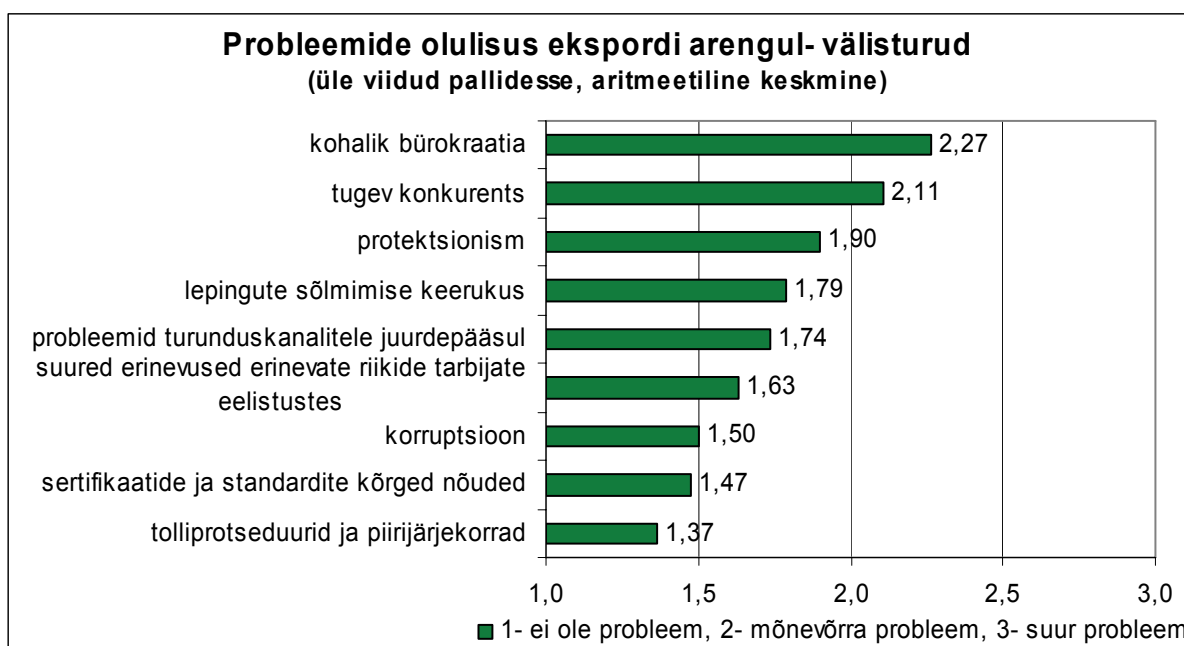
Joonis 2.11.



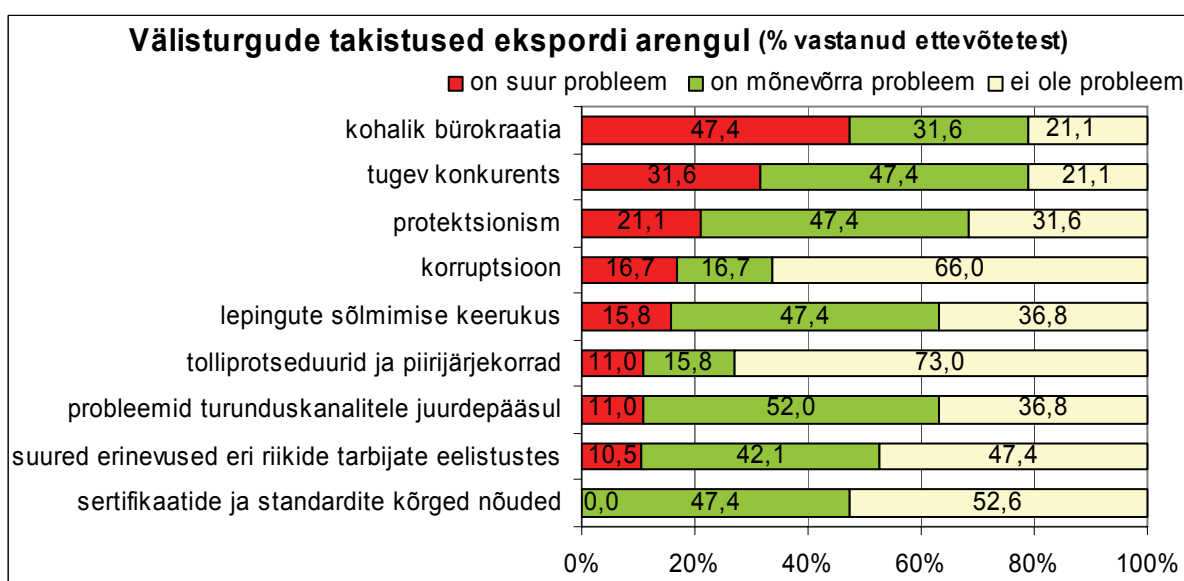
Välisurgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Uuring näitas, et välisurgudel on suurimaks takistuseks kohalik bürokraatia (koondhinne 2,27 palli: joonis 2.12.). Olulist mõju avaldab ka tihe konkurents ning tunda annab proteksionism. Rohkem kui pooltel ettevõtetel on probleeme juurdepääsuga turunduskanalitele ja lepingute sõlmimisega, kuid enamasti ei ole need suured probleemid (joonis 2.13.). Korrupsiooniga ning tolliprotseduuridega on olnud negatiivseid kogemusi suhteliselt vähestel, s.o kolmandikul ettevõtetel. Kohanemist nõuavad ka erinevused eri riikide tarbijate eelistustes. Kuna sertifikaatidele vastavuse nõuete täitmisega ettevõtted piisavalt tegelevad, siis see endast olulist takistust ei kujuta.

Joonis 2.12.



Joonis 2.13.

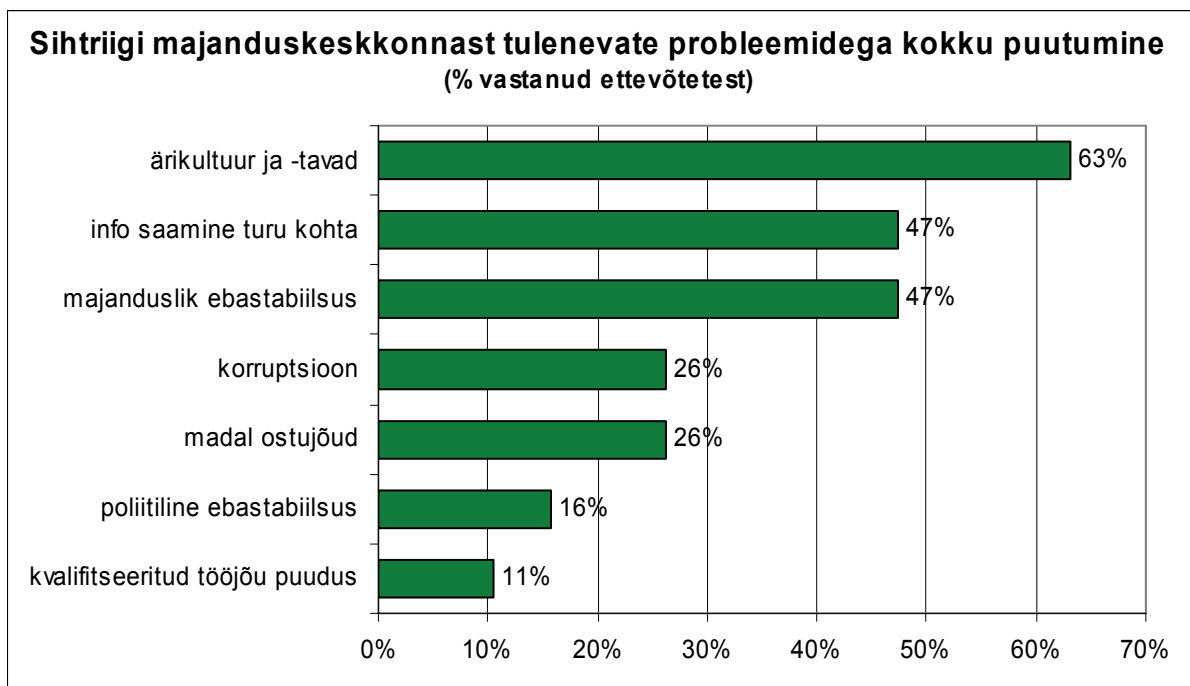


Lisaks tekitab probleeme klientide maksekäitumine, lubadustest mitte kinni pidamine (nt Venemaal). Mainiti ka probleemi, et õigusabi hind välisriikides on liiga kallis võlgade kättesaamiseks klientidelt.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Viimasel ajal on ettevõtted sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest kõige enam kokku puutunud erineva ärikultuuri ja -tavade (joonis 2.14.). Ligi pooltel firmadel on olnud raskusi info saamisega turu kohta ja majandusliku ebastabiilsusega riigis. Korruptsiooniga on kokkupuuteid olnud veerandil ettevõtetel. Samas ei ole kvalifitseeritud tööjõu otsimisega kuigi palju probleeme olnud. Lisaks mõjutab ettevõtteid näiteks valuutakursi kõikumine (Rootsi).

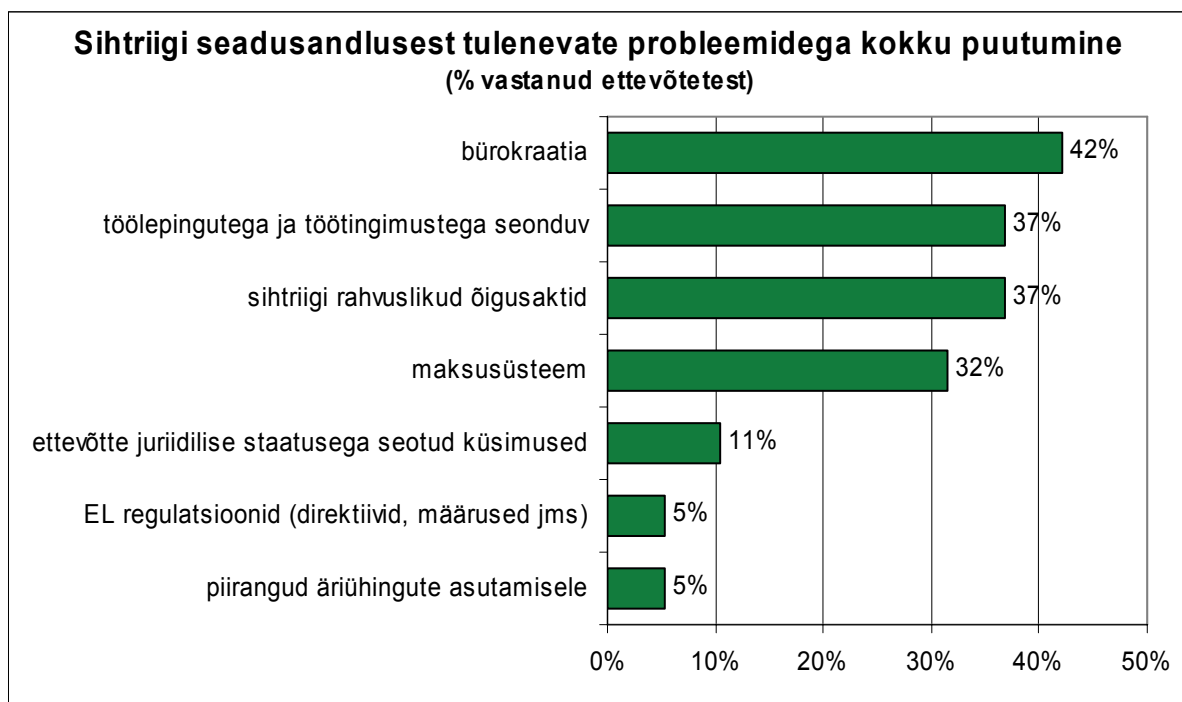
Joonis 2.14.



Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevatest probleemidest on ettevõtted rohkem kokku puutunud bürokraatiaga, töölepingute ja töötingimustega seonduvaga ja sihtriigi õigusaktidega ning maksusüsteemiga (joonis 2.15.). Lisaselgitustes märgiti, et maksusüsteem võib välisriikides olla vägagi keeruline ja mitmeti mõistetav (näiteks Hollandis). Euroopa Liidu regulatsioonidega või otseste piirangutega äriühingute asutamisele oli kokkupuuteid väga vähe.

Joonis 2.15.

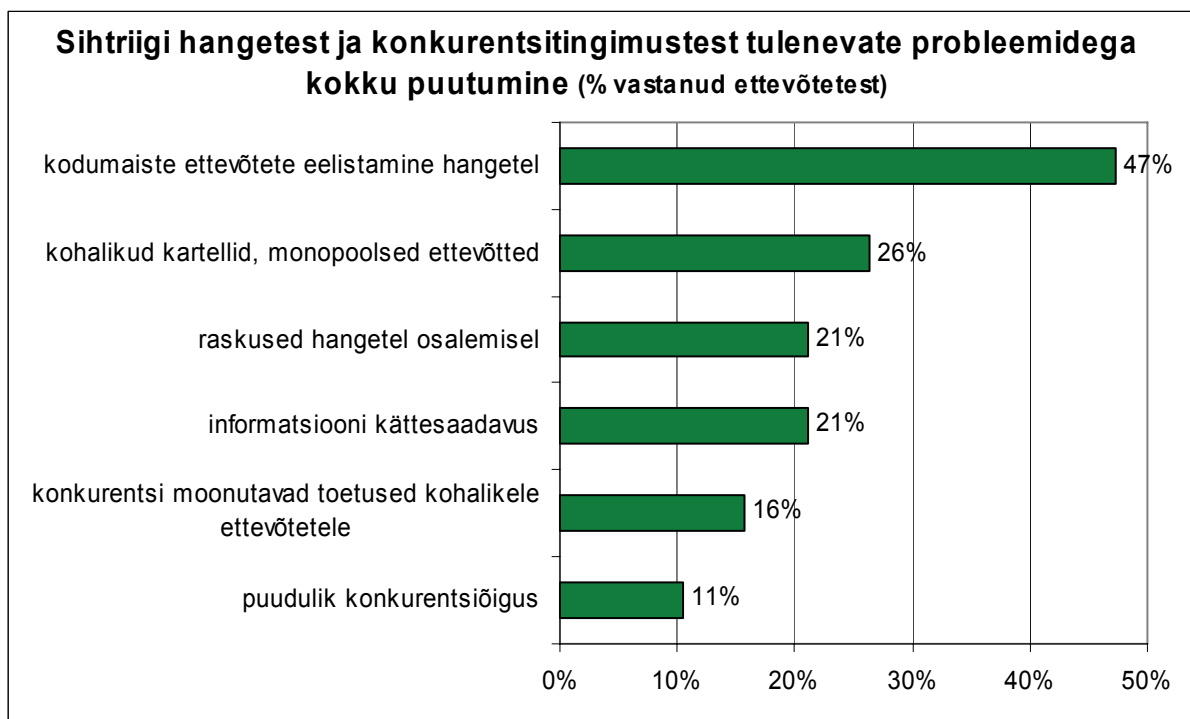


Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Küsitlustulemused näitavad päris paljude sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate raskuste esinemist, eelkõige kodumaiste ettevõtete eelistamist hangetel (vt joonis 2.16.). Vastavaid raskusi tõi esile 63% ettevõtetest. 37% vastanutest aga sellesisulisi probleeme ei märkinud.

Lisaks kodumaiste ettevõtete eelistamisele, mida olid kogenud ligi pooled eksportöörid, esines raskusi informatsiooni kättesaadavusega jm raskusi hangetel osalemisel. Kuuendik vastajatest märkis kohalikele ettevõtetele eraldatud toetuste moonutavat mõju konkurentsile.

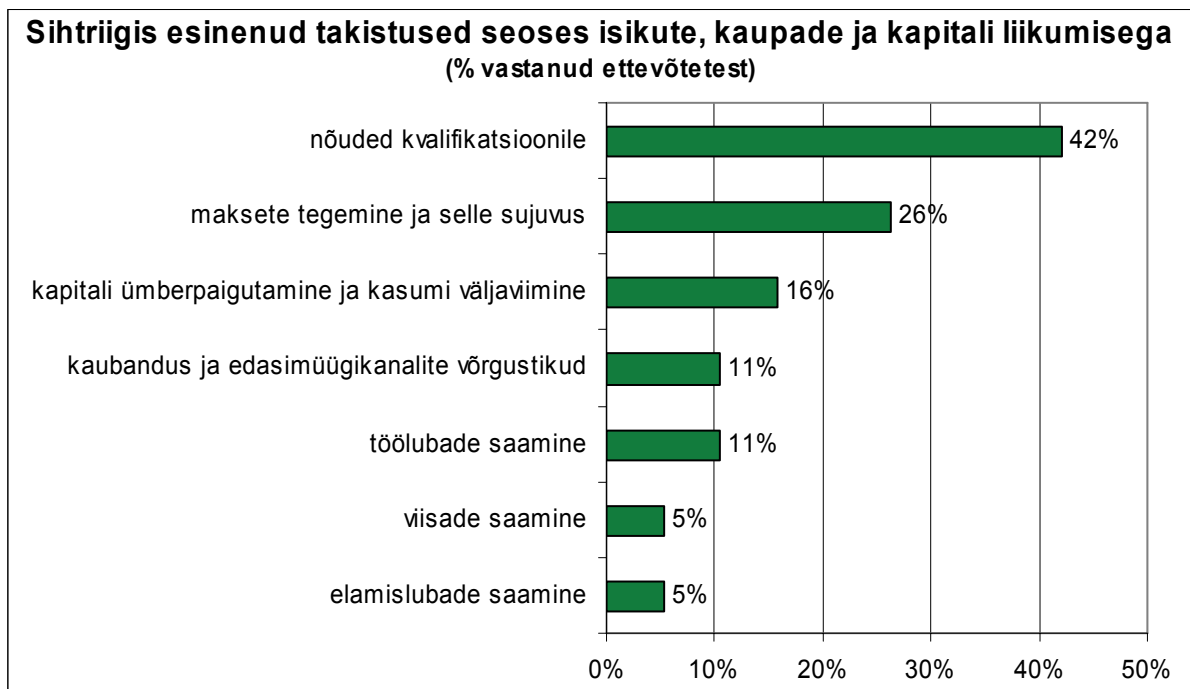
Joonis 2.16.



Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Takistusi seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega oli sihtriigis ette tulnud 75%-l ettevõtetel. Kõige enam olid need kogemused seotud kvalifikatsioonile esitatavate nõuetega (joonis 2.17.). Küllaltki sageli esines probleeme maksetega ja nende sujuvusega. Ülejäänud ankeedis küsitud probleemidega, sh töölubade, viisade või elamislubade saamine, oli kokku puuteid vähestel ettevõtetel.

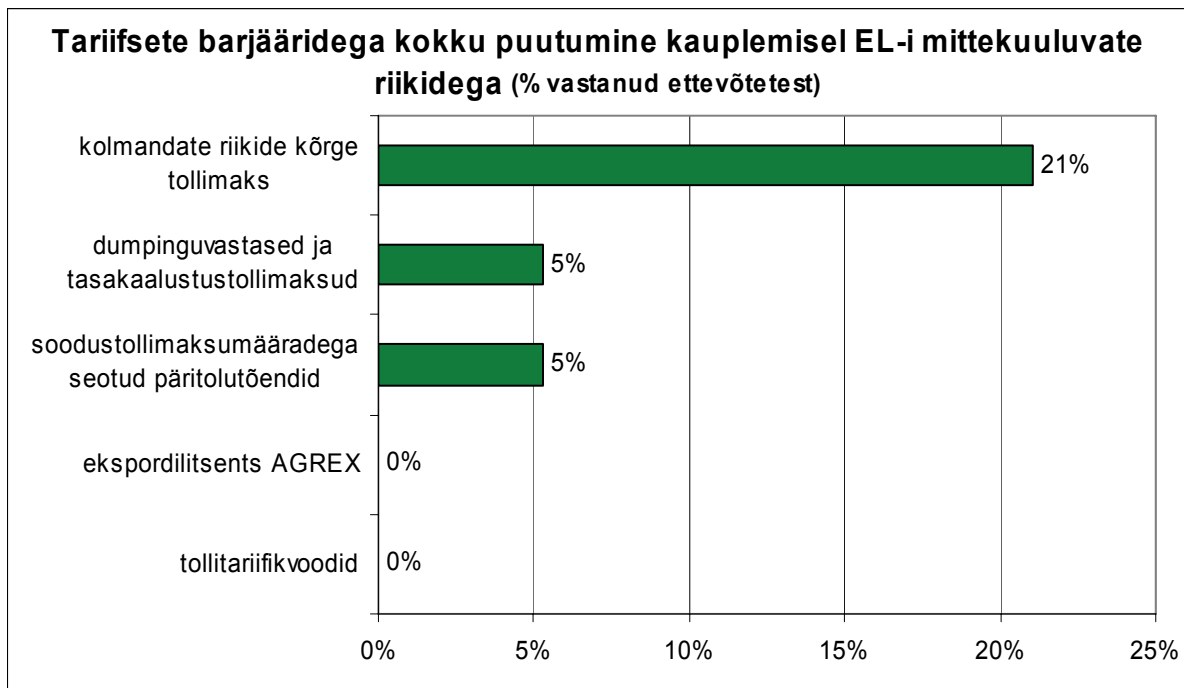
Joonis 2.17.



Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Euroopa Liitu mittekuuluvate riikide tariifsetest barjääridest esines ehitusettevõtetel kokkupuuteid eelkõige kõrge tollimaksuga (viiesimeks ettevõtetel) (joonis 2.18.). Muude ankeedis küsitud ekspordibarjääridega (dumpinguvastased ja tasakaalustus-tollimaksud ning soodustollimääradega seotud päritolutõendid) oli kokkupuuteid väga vähestel.

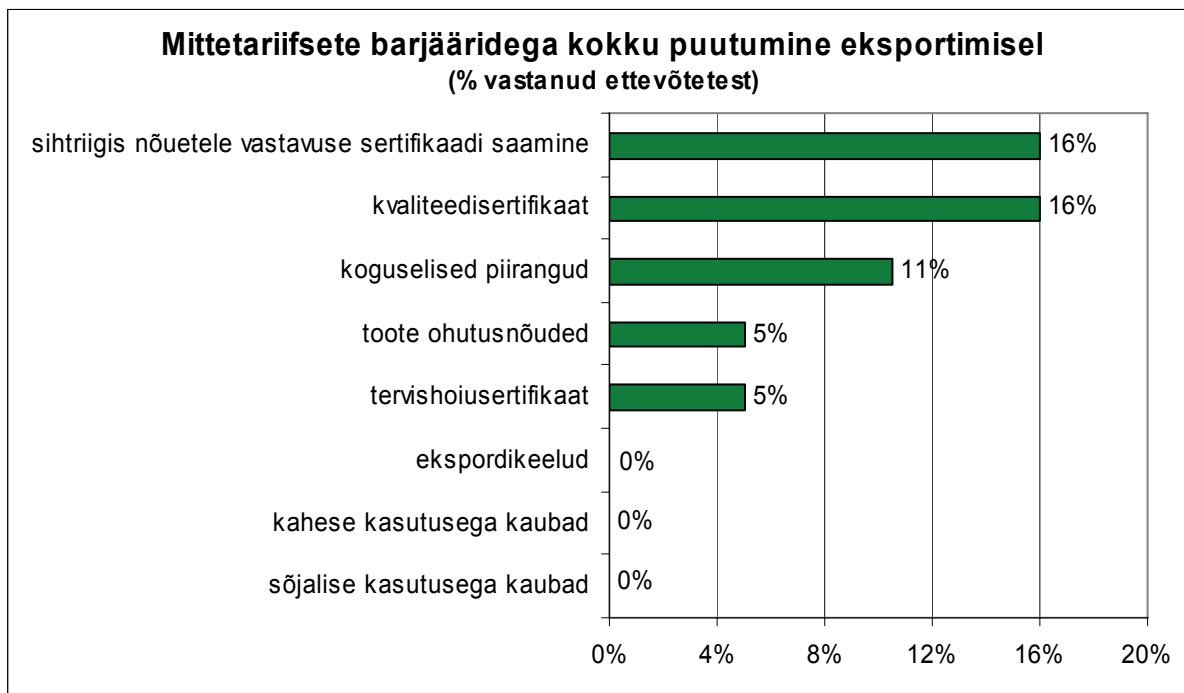
Joonis 2.18.



Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine eksportimisel

Mittetariifsete barjääridega (tollimaksuga mitteseotud barjääridega) oli viimasel ajal kokku puutunud kolmandik ettevõtetest. Enamasti olid probleemid seotud erinevate sertifikaatidega (joonis 2.19.), kuid esines ka koguselistest piirangutest ja ohutusnõuetest tingitud probleeme.

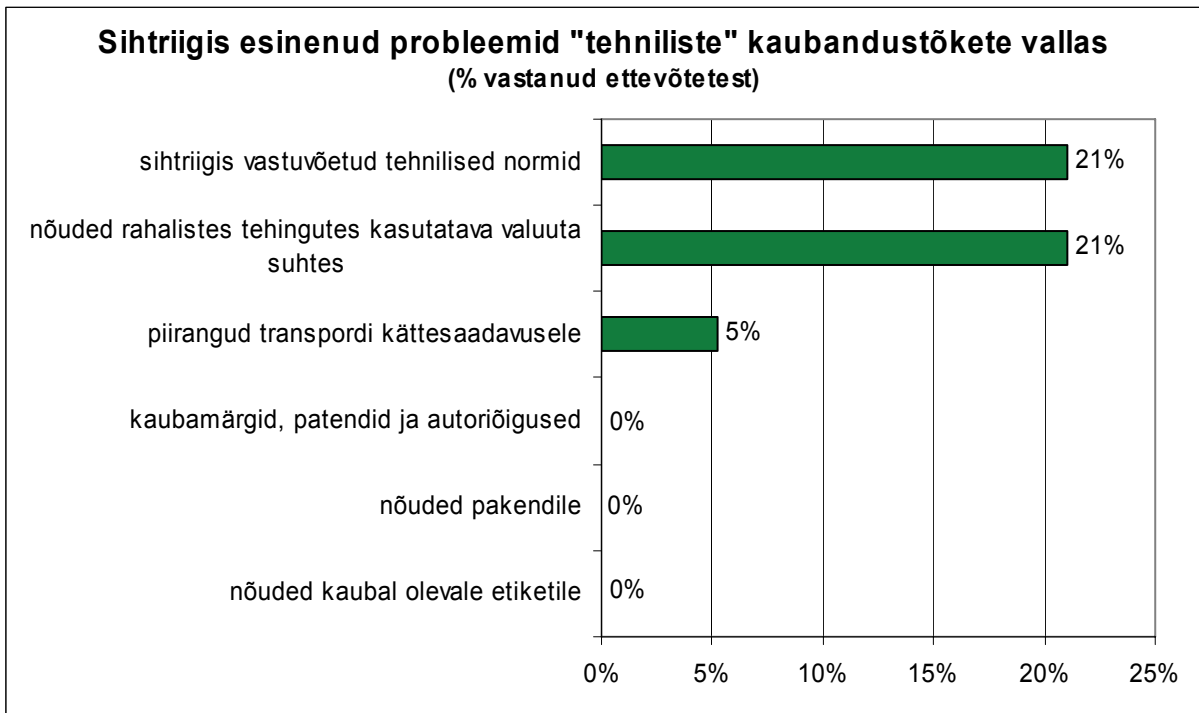
Joonis 2.19.



Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Tehnilistest kaubandustõketest sihtriigis on eksportivatel ettevõtetel viimasel ajal tervikuna esinenud probleeme 37%-l ettevõtetel, peamiselt seoses sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega ja nõuetega kasutatava valuuta suhtes (joonis 2.20.). Mõnedel firmadel on esinenud ka probleeme transpordi kättesaadavusega.

Joonis 2.20.

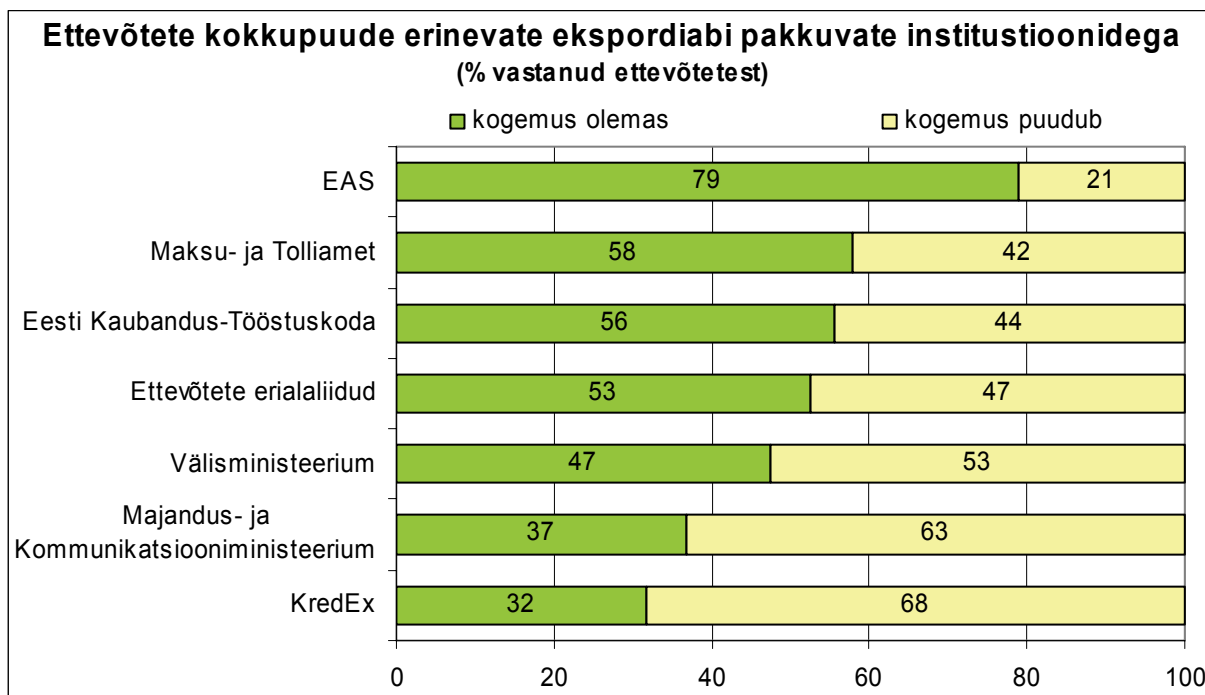


2.4. Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi ehitusettevõtetele

Uuringule vastanud **eksportivatest ehitusettevõtetest üle poolte (53%) oli pöördunud** riigi poole ekspordialase abi saamiseks. **Pöördunutest väga suur osa (80%) sai abi.**

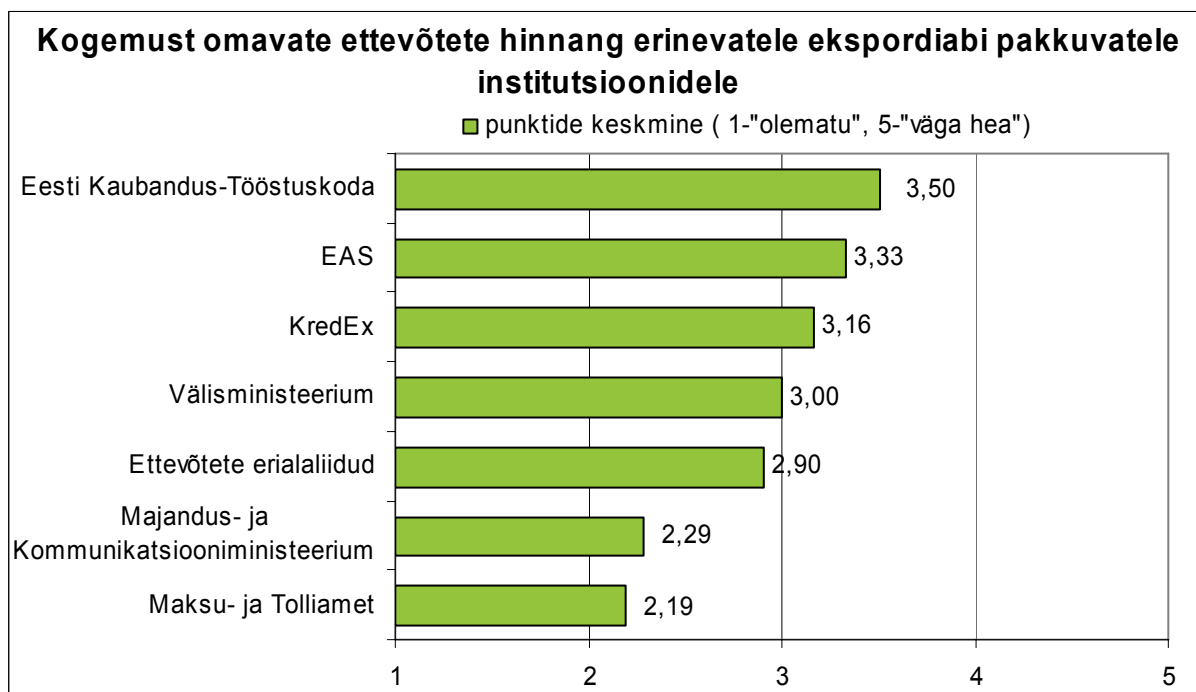
Väga paljud küsitlusele vastanud ehitusettevõtted (79% vastajatest) olid ekspordiabi saamiseks pöördunud EAS-i poole (joonis 2.21.). Ka Maksu- ja Tolliametist, EKTK-st ning erialaliidust olid paljud eksportöörid abi ja informatsiooni otsinud (üle poolte vastajatest). Pea iga kolmas ettevõtte oli abi küsinud KredEx-ist.

Joonis 2.21.



EKTK-st ja EAS-ist saadud ekspordialast abi hinnati kõige enam (joonis 2.22.). Ehitusettevõtted ei olnud alati rahul Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ning Maksu- ja Tolliameti ekspordialase abiga ja andsid neile mõnevõrra halvemad hinnangud.

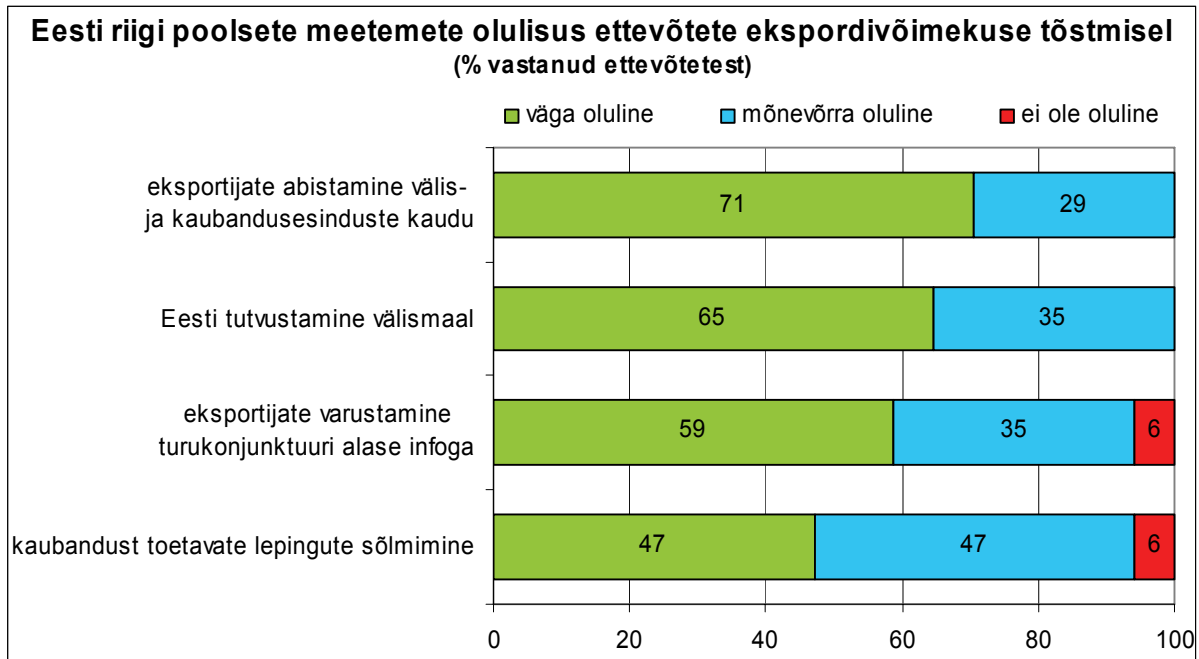
Joonis 2.22.



Eesti riigi poolsed abimeetmed

Suur osa küsitlusele vastanud ehitusettevõtetest (71% vastajatest) hindas kõige olulisemaks riigi poolseks eksporti toetavaks meetmeks eksportijate abistamist välis- ja kaubandusesinduste kaudu (joonis 2.23.). Ligi sama paljudele vastajatele oli ülioluline ka välisriikides Eesti tutvustamine ja tuntuse suurendamine.

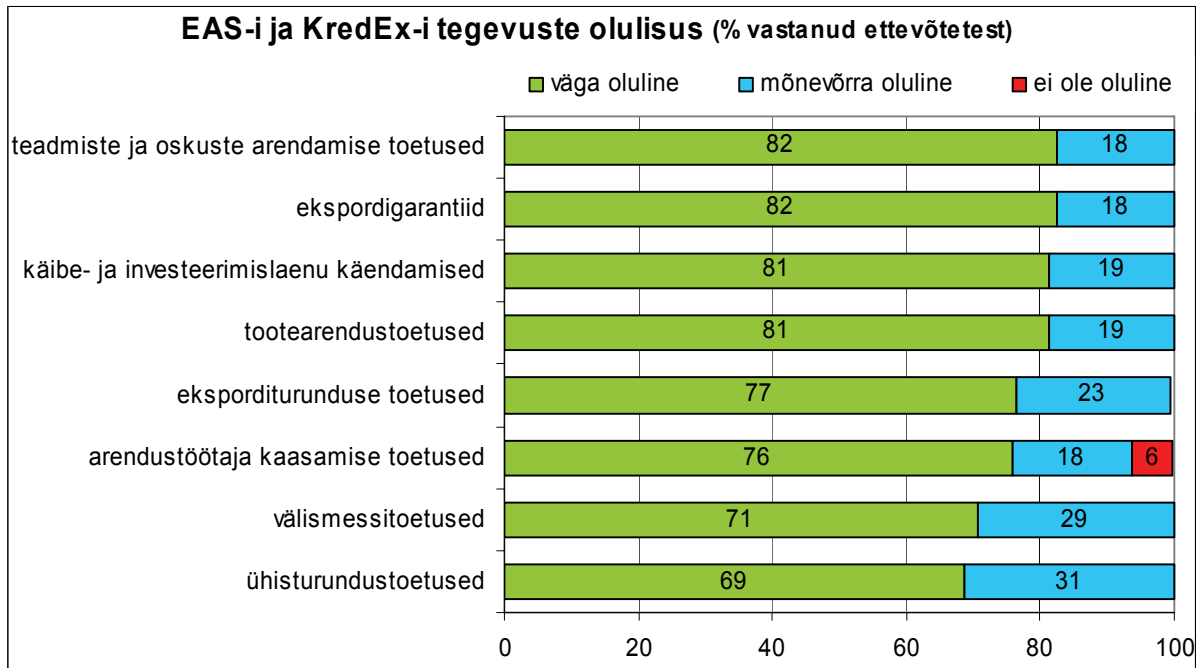
Joonis 2.23.



EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

Toetustest hinnati kõige olulisemateks EAS-i teadmiste ja oskuste arendamise toetust ning KredEx-i ekspordigarantiid (mõlemad 82% vastajatest, joonis 2.24.). Ligi sama paljudele vastajatele oli suureks abiks olnud ka käibe- ja investeerimislauu käendamised. Ülejäänud toetuste olulisuse kohta andsid paljud eksportivad ehitusettevõtted samuti kõrged hinnangud.

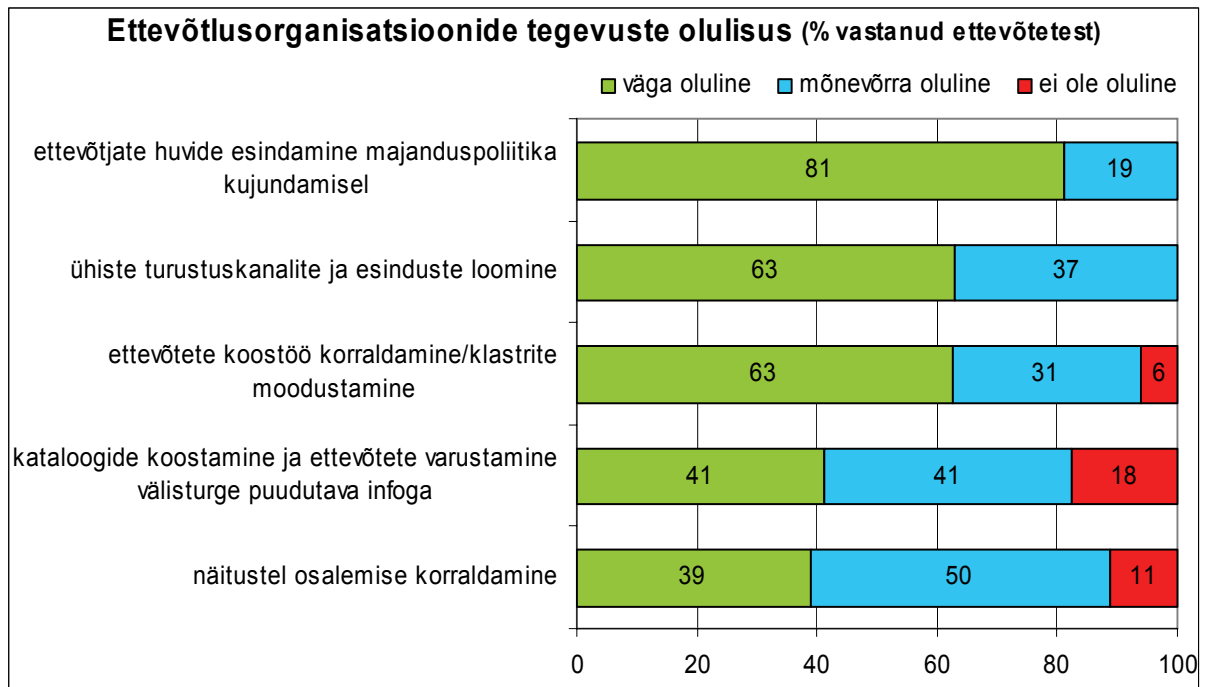
Joonis 2.24.



Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

Enamiku ehitusettevõtete (81% vastajatest) hinnangutel oli ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel ettevõtlusorganisatsioonide kõige olulisem tegevus (joonis 2.25.). Ühiste turunduskanalite loomist ja ettevõtete koostöö korraldamist väärtustas ka suuremat osa vastanuid (mõlemad 63% vastajatest). Iga viies ehitusettevõtjast vastanu tunnistas, et kataloogide koostamine ja informatsiooni edastamine välisturgude kohta ei ole olnud talle määrava tähtsusega.

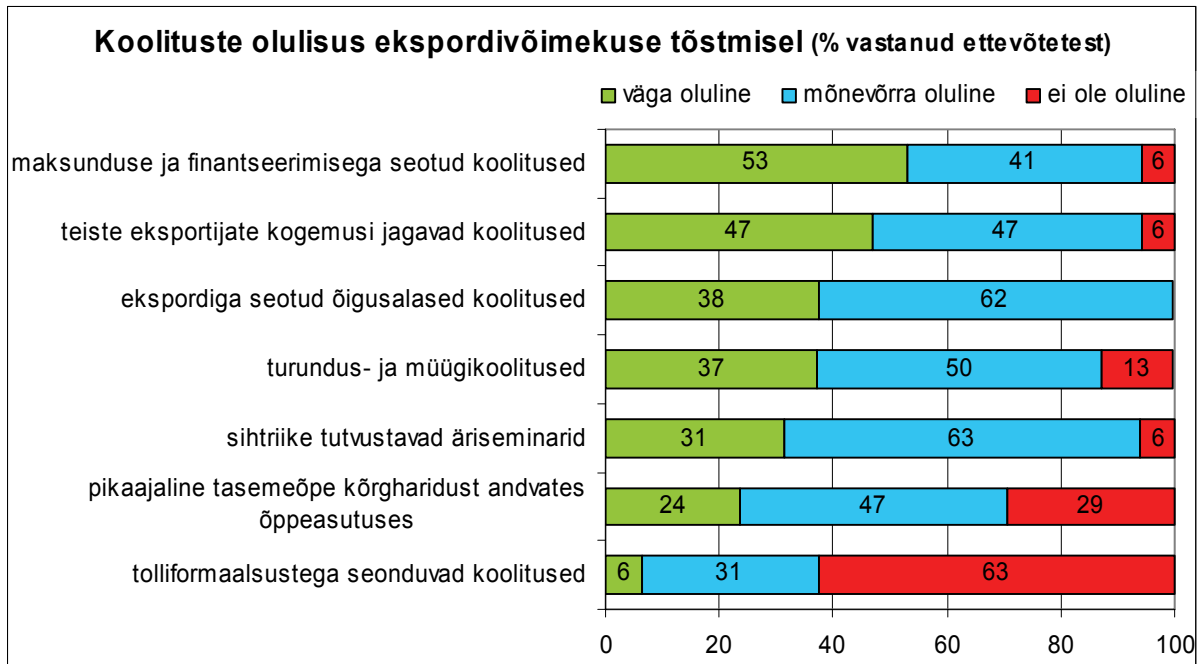
Joonis 2.25.



Koolitused

Kõige enam soovisid ehitusettevõtted-eksportöörid (53% vastanutest) osaleda maksunduse ja finantseerimise valdkonna koolitustel (joonis 2.26.). Sama paljudel oli tahtmine osa saada teiste eksportijate kogemuskoolitustest. Osalemist tolliformaalsustega seonduvatel koolitustel hindas suur osa vastajatest (63%) mitteoluliseks.

Joonis 2.26.



3. Ehitusettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 3.1.

Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:

- Soome x 2
- Leedu
- Norra
- Prantsusmaa
- Rootsi

Tabel 3.2.

Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisurgudel*

- Oleme kriisi kasutanud tehnoloogiliseks hüppe ettevalmistamiseks.
- Referentsid kasvanud, kulud vähenenud.
- Välisurgude kliendid otsivad odavamaid lahendusi ja jõuavad kergemini meieni.
- Nõudlus vähenenud, hinnad madalad.
- Rootsi keelt valdava müügi juhi tööleasumine on avanud tee Skandinaavia turule.
- Eestis hakkasin ise müüma lõpptarbijale.
- Välisurgudel tõusis konkurentsivõime kui võrrelda eelneva tegutsemise puudumisega.
- Finantsvahendite vähenemine, kvalifitseeritud töötajate arv vähenenud.
- Siseturu konkurentsivõime langus tuleneb asjaolust, et krediidiinfo pole enam puhas. Välisuru konkurentsivõime tõus on tulenenud suurenenud kogemusest, välismessitoetuse kaasabil välismessidel osalemisest, turuinfo omamisest, välisurul asuvate koostööpartnerite arvu suurenemisest, madalama hinnaga ehitusteenuste pakkumisest.
- Tööpakkumiste hulk on suurenenud.

Tabel 3.3.

Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisurgudel

- Tarneaeg, paindlikus, otsustuskiirus, kvaliteet, hind.
- Tehnoloogiline võimekus ületab kahjuks veel konservatiivsete turgude valmisolekut seda enda hüvanguks kasutada.
- Kiire, kvaliteetne, ajaliselt korrektne töö, normaalne hind.
- Parem ehituse kvaliteet, võimalus tarnida materjale Eestist, mis on odavam kui Venemaalt, väiksemad ehituse üldkulud.
- Olemasolevad referentsid ettevõttel ja inimestel. Kogemus ja teadmised projektide edukaks läbiviimiseks.

* Vastused on antud retsenseerimata kujul

Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Madal hind ja lühike valmimistähtaeg.
- Samaväärne kvaliteet konkurentidega võrreldes, kuid samas võime pakkuda teenust soodsama hinnaga.
- Kõrge kvaliteet, madalam hind.
- Paindlikkus, valmisolek pakkuda keerukaid lahendusi, tarnida nii väikseid kui suuri koguseid, süvenemine kliendi vajadustesse.
- Kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga.
- Rahuldava kvaliteediga ehitusteenus konkurentsivõimelise hinnaga.
- Toote hind.
- Energia- ja keskkonnasäästlik ehituslahendus, mis tugineb patenteeritud ehitustehnoloogiale, mille puhul ehituse tööjõukulud on ca 3 korda väiksemad kui alternatiivsetel lahendustel.
- Keskkonnasõbralikkus ja energiasäästlik elumaja mõistliku hinnataseme ning hea kvaliteediga.
- Kõrge kvaliteediga toode ja teenus, isiklikud kontaktid välisturgudel.

Tabel 3.4.

Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel

- Tootmistsükli ja tootmisseadmete läbivaatamine ning kitsaskohtade kõrvaldamine.
- Uue turu avamine ja varasemale turule turundusoskuste ja sidemetega spetsialisti palkamine.
- Kvaliteetsete turu-uuringute läbiviimine. Õigete kohapealsete partnerite leidmine.
- ISO sertifikaadi omandamine.
- On investeeritud tootmisvõimsuse suurendamisesse, laiendatud tootevalikut.
- On vähendatud toote omahinda.
- Töövõime tõstmine (omahinna alandamine).
- Ekspordiplaani väljatöötamine, mis hõlmaks nii tegevusi välisturgudel (kontaktide leidmine, osalemine messidel, koduleht ja reklaam), kui töötajate kvalifikatsiooninõuete tõstmine ning investeeringud seadmetesse ja tehnoloogiasse. Tegevussegmentide laiendamine.
- Unikaalne kontseptsioon ja teadmised-oskused.
- Planeeritud, läbimõtestatud tegevus, analüüs, strateegiliste plaanide koostamine arvestades maailmaturu omapäradega.

Tabel 3.5.

Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks

- Ekspordi laiendamine.
- Referentsobjektide valmistamine.
- Ettevõtte töötajate teadmiste ja oskuste arendamine.

Tabel 3.6.

Ettevõtte kõige olulisem tegevus väliseturul konkurentsivõime tõstmisel

- Viinud oma toodangu vastavusse Skandinaavia turuga.
- Messid Eestis ja Soomes.
- Konsultatsioonifirma abi kasutamine.
- Sisenemine Hollandi turule.

Tabel 3.7.

Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjused

- Nõudlus välisurgudel.
- Sihtriikides projektide (hangete) planeeritust aeglasem välja kuulutamine.
- Ilmastikutingimuste tõttu väike tootmismah.
- Kõrged finantskulud, vähene informatsioon, info liikumise aeglus.
- Tellitud mahtude vähenemine.

Tabel 3.8.

Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid

- Meie peamine turg on Prantsusmaa, transpordikulu ei ole MASU tingimustes vähenenud, vaid suurenenud keskmiselt 10%.
- Kontaktide võrgustiku puudumine sihtriikides.
- Vähene kontaktide arv välisurgudel.
- Tööjõu mitterahuldav kvaliteet, mõistes - mehed kujutavad ette, et välismaal töötades peavad nad AUTOMAATSELT sama palka saada kui "kohalikud", andmata endale aru tööviljakuse erinevusest, rääkimata turusituatsiooni mõistmisest.
- Finantsvahendite nappus, kõrged sisenemise barjäärid.
- Turgude vähene valmisolek, teadlikkus energia-ja keskkonnasäästlikest eluhoonetest vajab enam lahtirääkimist.
- Keeleoskus, müügioskus.

Tabel 3.9.

Eesti majanduskeskkonna probleemid

- Halvad suhted Venemaaga.
- Õigusabi liiga kallis hind välisriigis raha kättesaamiseks klientidelt.
- Kvaliteetse ja "siniste" passidega tööjõu puudus, (betoonitööde) ehituses töötavad põhiselt venelased.
- Raskused turule sisenemisel.

Eesti majanduskeskkonna probleemid

- Käibevahendite puudus.

Tabel 3.10.

Välisturgude probleemid

- Aastate lõikes ebastabiilne tootmiskaht (sõltume ilmastikust).
- Eestlased on suutnud viimase aasta jooksul alapakkumistega ära solkida Soome ehitusturu.
- Finantsvahendid, töötajate madal kvalifikatsioon.
- Keeleoskus, puudulik müügiõskus.

Tabel 3.11.

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine

- Ukraina.
- Rootsi - valuutakursi kõikumine.
- Nõudluse vähenemine (Taani).
- Soome.
- Info saamine turu kohta, majanduslik ebastabiilsus. Soome.
- Ligipääs võtmeklientide olulistele kontaktisikutele (Holland).