

**Eesti ettevõtete  
ekspordiprobleemide uuring-  
veoste ekspedeerimisettevõtted**

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](http://www.koda.ee)

## Sisukord

1. Veoste ekspedeerimisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade.....	5
2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- veoste ekspedeerimisettevõtted .....	6
2.1 Ettevõtete üldiseloostus.....	6
2.2. Veoste ekspedeerimisettevõtete konkurentsivõime .....	8
2.3. Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid .....	12
2.4. Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi veoste ekspedeerimisettevõtetele .....	25
3. Veoste ekspedeerimisettevõtete küsimustiku vabad vastused .....	31

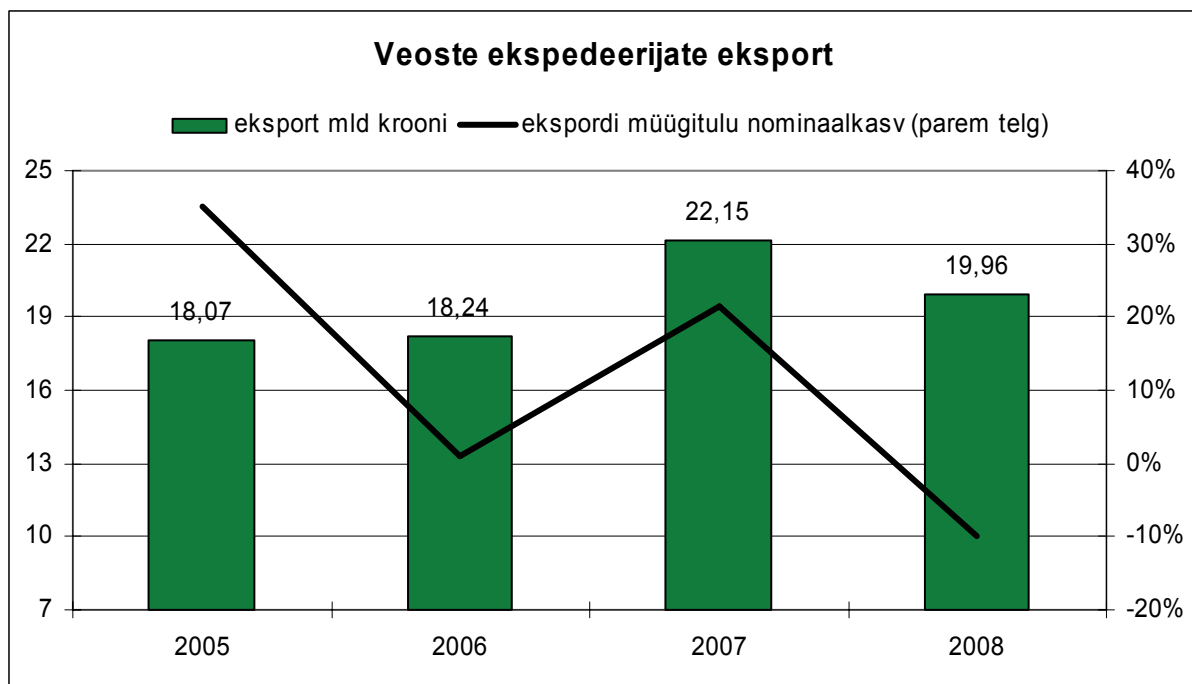


## 1. Veoste ekspedeerimisettevõtete ekspordistatistika lühiülevaade

2008. aastal oli Eestis 854 veoste ekspedeerimisettevõtet ja neist hinnanguliselt 436 ekspordööri (51% Eesti veoste ekspedeerijate koguarvust). Veoste ekspedeerimisettevõtete **ekspordi kogumüügitulu** oli 2008. aastal 19,96 mld krooni (-9,9% kui 2007.a., joonis 1.1.) ja see moodustas 10,6% Eesti ettevõtete ekspordi müügitulust. Ühe ettevõtte keskmine müügitulu oli 45,7 mln krooni.

Ligi veerand veoste ekspedeerijate ekspordi kogumüügitulust andsid ettevõtted, kelle töötajaskonna suuruseks oli 20 ja enam inimest. Nimetatud töötajate arvuga ettevõtte keskmine ekspordikäive oli 2008. aastal 83,3 mln krooni.

Joonis 1.1.



Allikad: Statistikaamet; EKI

## 2. Ekspordiprobleemide uuringu küsimustiku analüüs- veoste ekspedeerimisettevõtted

### 2.1 Ettevõtete üldiseloostus

Uuringule vastanud 396-st eksportöörist 19 ehk iga kahekümnes eksportöör tegutses veondust abistaval tegevusalal veoste ekspedeerimisega. Eksportivatest veoste ekspedeerijatest oli kõige enam mikro- ja väikeettevõtteid (42% ja 37%, tabel 2.1.).

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

Mikroettevõtted (1-9 töötajat)	42
Väikeettevõtted (10-49 töötajat)	37
Keskised ettevõtted (50-249 töötajat)	21
Suurettevõtted (250 ja rohkem töötajat)	0

Pooltel eksportijatel olid Eesti omanikud (tabel 2.2.). Neljandik vastajatest oli 100% välisomanduses.

Tabel 2.2. Ettevõtete jagunemine väliskapitali osaluse määra alusel (% vastanud ettevõtetest)

100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted	52
Välisosaluse vähemusega ettevõtted	11
Välisosaluse enamusega ettevõtted	11
100% välisosalusega ettevõtted	26

70%-l välisosalusega eksportööril võttis välisosanik vähesel määral osa ekspordistrateegia koostamisest. Eksporditegevust puudutavad otsused hinnapoliitika, sihtturgude jne kohta võeti nt 100% välisosalusega veoste ekspedeerimisega tegelevates firmades vastu kas Eestis (40%-l vastajatel) või osaliselt väljaspool Eestit (60%).

Kõige enam vastanutel (32%) ulatus eksport kogumüügist üle poole kuni kolmveerandini (tabel 2.3.).

Tabel 2.3. Ekspordi osakaal müügitulus (% vastanud ettevõtetest)

kuni 25%	26
26%-50%	21
51%-75%	32
76%-100%	21

Põhiosa küsitlusele vastanud veoste ekspedeerimisega tegelevatest ettevõtetest (95% vastajaid) olid ekspordiga tegeleenud kauem kui viis aastat ja nende ekspordikogemused olid suured (tabel 2.4.).

Tabel 2.4. Ekspordiga tegelemise kestus (% vastanud ettevõtetest)

kuni 2 aastat	0
2-5 aastat	5
5 aastat ja rohkem	95

Enim eksportööridest (37%) tegeles veoste ekspedeerimisega kümnesse ja rohkemasse välisriiki (tabel 2.5.). Kolmandiku vastanute eksporttegevus piirdus kahe kuni viie välisturuga. Ligi pooled küsitletutest teatasid ka oma ekspordi sihtriigi, mis andis põhilise osa eksporditulust. 60%-le vastanud veoste ekspedeerijatele oli Soome riik ekspordi sihtriigiks number üks. Lisaks Soomele mainiti kõige tähtsama välisturuna ka Saksamaad, Venemaad ja Lätit.

Tabel 2.5. Ekspordi sihtriikide arv (% vastanud ettevõtetest)

1 välisriik	5
2-5 välisriiki	32
6-10 välisriiki	26
10 ja enam välisriiki	37

Suur osa veoste ekspedeerijatest (78%) eksportis ainult teenuseid (tabel 2.6.). Enamik kaupade eksporditööre (90% vastanuid) puutus kokku valmistoodangu väljaveoga.

Tabel 2.6. Ettevõtete ekspordiarikkel (% vastanud ettevõtetest)

Ainult teenused	78
Nii kaubad kui teenused	17
Ainult kaubad	5

Suurema osa veoste ekspedeerijate poolt (58% vastanutest) müüdi teenuseid otse lõpptarbijale (tabel 2.7.). Pea sama paljud eksporditöörid (53%) müüsid vahenduse läbi.

Tabel 2.7. Eksporttoodete (-teenuste) sihtgrupp (% vastanud ettevõtetest)

Müük otse lõpptarbijale	58
Müük lõpptarbijale läbi vahendaja	53
Müük välismaisele tootmise (-teenindus) ettevõttele	42
Müük ematööstusele välismaal	32
Müük eksporditootangu (eksporditeenuste) tegijale Eestis	26

Enamikes küsitletud veoste ekspedeerimisega tegelevates ettevõtetes ei töötanud mitte ühtegi ekspordispetsialisti. Vaid üks eksporditöör oli tööle võtnud ühe täistöökohaga töötaja, kes müüs eksporditeenuseid.

Ligi pooled veoste ekspedeerijad ekspordivad keskmise hinnaga ja kõrge kvaliteediga teenuseid (tabel 2.8.). 37% eksporditööridest tegeleb keskmise hinnaga ja keskmise kvaliteediga

teenuste ekspordiga. Madalakvaliteediliste teenuste ekspordi ei märkinud mitte ükski veoste ekspedeerija.

Tabel 2.8. Eksporttoodete/teenuste hinna-kvaliteedi suhe (% vastanud ettevõtetest)

hind	kõrge	0	5	10
	keskmine	0	37	48
	madal	0	0	0
		madal	keskmine	kõrge
		kvaliteet		

## 2.2. Veoste ekspedeerimisetevõtete konkurentsivõime

Ettevõtjate ekspordi edukust ja ka ekspordi 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

### Veoste ekspedeerimisetevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga

Ligi pooled ettevõtetest hindasid, et nende konkurentsivõime Eesti siseturul võrreldes majanduslanguse eelse ajaga ei ole muutunud. Kolmandik ettevõtjatest leidis, et nende konkurentsivõime on tõusnud ning viiendik, et langenud (tabel 2.9.). Oma konkurentsivõimet Euroopa Liidu turul hindasid ettevõtted positiivsemalt. Ettevõtetest 42% andis hinnangu, et konkurentsivõime on tõusnud võrreldes majanduslanguse eelse ajaga, konkurentsivõime on langenud kümnendikul ettevõtetest. Konkurentsivõime kogemus väljaspool EL-i puudus 16%-il ettevõtetest. Võrreldes majanduslanguse eelse ajaga oli konkurentsivõime väljaspool EL-i jäänud samaks pea pooltel ning tõusnud kolmandikul ettevõtetest. Konkurentsivõime langust kolmandate riikide välisurkul koges ainult 5% vastanud ettevõtetest. Ettevõtjad, kelle hinnangul nende konkurentsivõime välisurgudel tõusis, põhjendasid edu majanduslanguse käigus toimunud muutusega, kus väikeste ettevõtete osatähtsus langes. Samuti märgiti hinna ja kvaliteedi suhet.



Tabel 2.9. Ettevõtete konkurentsivõime võrreldes majanduslanguse eelse ajaga (% vastanud ettevõtetest)

	tõusnud	jäänud samaks	langenud	puudub kogemus, ei saa vastata	saldo*
konkurentsivõime Eesti siseturul	31,6	47,4	21,1	0,0	10,5
konkurentsivõime EL-is	42,1	47,4	10,5	0,0	31,6
konkurentsivõime väljaspool EL-i	31,6	47,4	5,3	15,8	26,3

### Ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel

Ettevõtete konkurentsieelistest loetleti ankeedis üles 16 tegurit, lisaks said ettevõtted lisada oma ettevõtte tugevusi.

Kõige suuremaks konkurentsieeliseks välisurgudel pidasid veoste ekspedeerimiettevõtted kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (95% vastanud ettevõtetest) (tabel 2.10.). Toodete (teenuste) kõrget kvaliteeti ja isiklike kontakte, laia tutvusringkonda mainis eelistena vähemalt 90% vastanutest. Tööjõu kõrget kvaliteeti ja professionaalust pidas eelisteks 90% vastanutest. Eraldi toodi konkurentsieeliseks välja veel laia teenuste valikut, madalamat hinda, kuid ka näiteks Venemaa turu tundmist. Ettevõtted nimetasid peamise konkurentsieeliseks ka paindlikust ja kiiret reageerimist.

Seevastu intellektuaalset omandit ning head turundusoskust ei pidanud eelisteks vastavalt 35% ja 25% vastajatest. Kogemuse puudust tunnistasid ettevõtted enim välisosaluse olemasolu ja vajaliku tootmisvõimsuste olemasolu osas.

Tabel 2.10. Ettevõtete konkurentsieelised välisurgudel (% vastanud ettevõtetest)

	jah, on eelis	ei ole eelis	puudub kogemus, ei saa vastata
kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele	94,7	0,0	5,3
toodete (teenuste) kõrge kvaliteet	94,4	0,0	5,6
isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond	89,5	5,3	5,3
tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus	89,5	10,5	0,0
pikaajaline koostöökogemus välismaal	78,9	15,8	5,3
välisurgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine	78,9	15,8	5,3
vajaliku oskusteabe olemasolu	77,8	11,1	11,1
hea keeleoskus	77,8	22,2	0,0
innovaatilisus ja tootearendus	75,0	12,5	12,5
hea turundusoskus	68,8	25,0	6,3
kaasaegne tehnoloogia, tarkvara tase	64,7	23,5	11,8
kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga	62,5	25,0	12,5
madalam tootmise kulutase	58,8	17,6	23,5
vajalike tootmisvõimsuste olemasolu	50,0	18,8	31,3

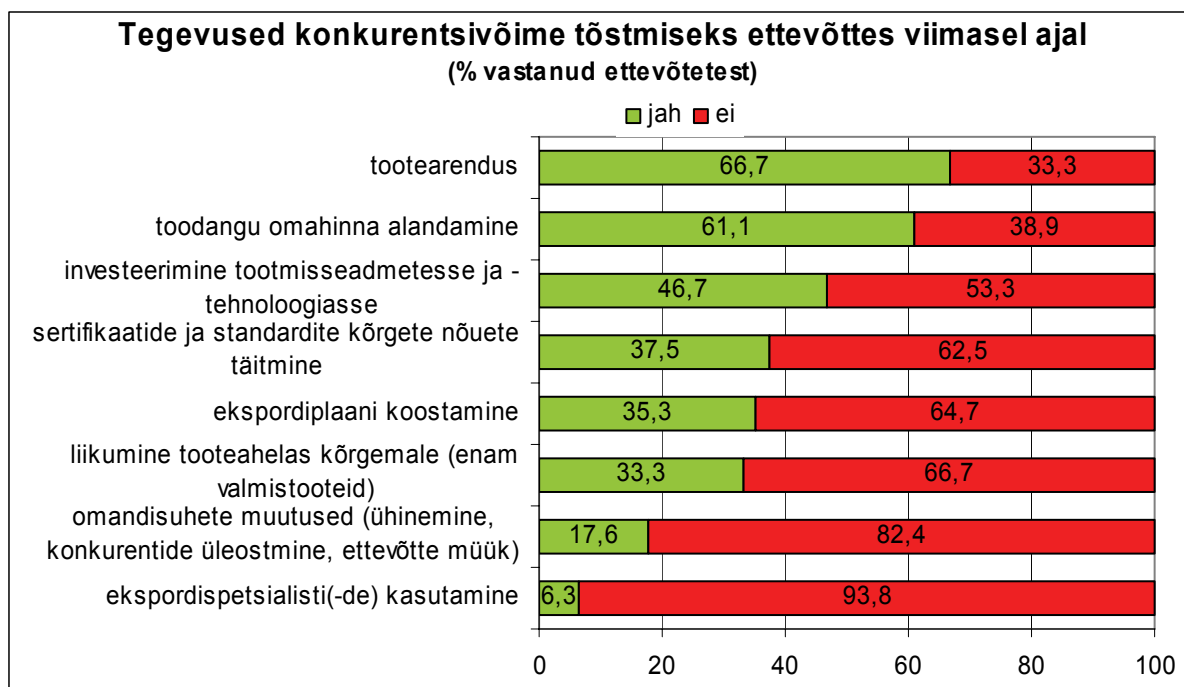
\* Konkurentsiosas tõusnud ja langenud ettevõtete suhe

	jah, on eelis	ei ole eelis	puudub kogemus, ei saa vastata
intellektuaalne omand	47,1	35,3	17,6
välisosaluse olemasolu	47,1	17,6	35,3

### Ettevõtte sisesed tegevused konkurentsivõime tõstmiseks

Konkurentsivõime tõstmiseks olid ettevõtted viimasel ajal tegelenud tootearenduse ja toodangu omahinna alandamisega, mida nimetas 2/3 vastanutest (joonis 2.1.). Enamiku tegevuste kohta olid ettevõtjad vastanud, et nad ei ole neid viimasel ajal konkurentsivõime tõstmiseks teinud. Näiteks sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmisega ja ekspordiplaani koostamisega ei ole kaks kolmandikku ettevõtetest kokku puutunud. Kõige vähem oldi tegeletud ekspordispetsialisti kasutamise ning omandisuhete muutumisega.

Joonis 2.1.

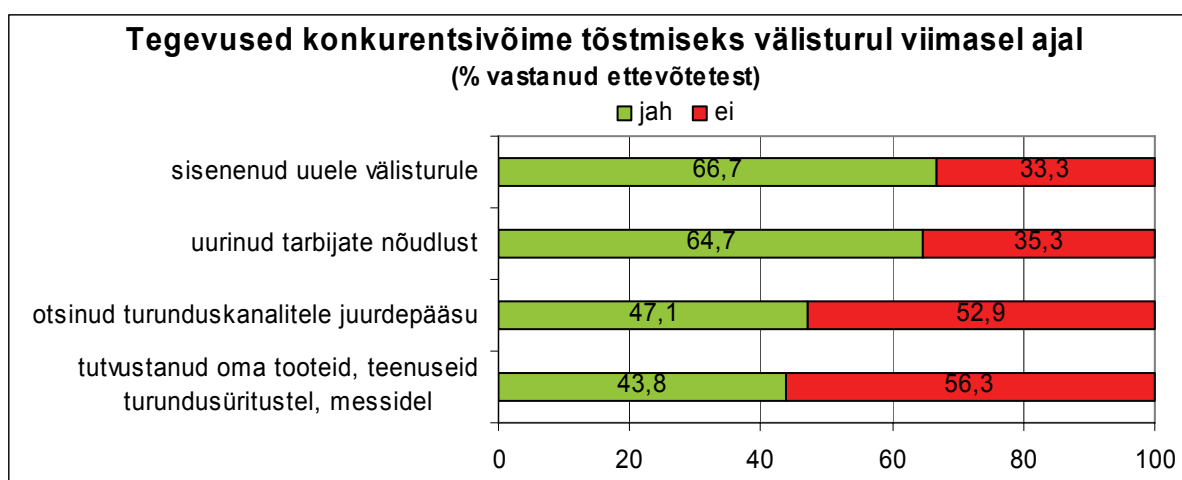


## Koostöö ja tegevused välisurul konkurentsivõime tõstmiseks

Koostöö laiendamine ja arendamine konkurentsivõime tõstmiseks ei ole ettevõtete hulgas olnud väga suure populaarsusega. Pooled ettevõtetest olid laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega. Ettevõtjaid ühendava liiduga oli liitunud ainult 6% ettevõtetest.

Kaks kolmandikku ettevõtetest oli oma konkurentsivõime tõstmiseks välisurul sisenenud uuele välisurule ja uurinud tarbijate nõudlust (joonis 2.2.). Alla poolte vastanud ettevõtjatest oli otsinud turunduskanalitele juurdepääsu ja tutvustanud oma tooteid, teenuseid turundusüritustel ja messidel.

Joonis 2.2.



## Ekspordialaste tegevuskavade täitumine ja plaanid lähemal ajal

Ekspordialaste ettevõtted hindasid oma tegevuskavade ja plaanide täitumist viimasel ajal erinevalt. Ettevõtetest 32% märkis, et tegevuskavad täitusid täies ulatuses, 63%, et osaliselt ja 5%, et ei täitunud üldse. Tegevuskavade täitumist olid veoste ekspedeerimisetevõtted hinnanud keskmisest positiivsemalt.

Lähemal viiel aastal plaanivad kõik ettevõtted suurendada ekspordikäivet (19 vastanud ettevõtet) (tabel 2.11.). Vastanud ettevõtetest kolmveerand plaanib suurendada välisurgude arvu. Sortimenti kavatsevad laiendada pooled ettevõtetest.

Tabel 2.11. Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal (% vastanud ettevõtetest)

	plaanin	ei plaani
suurendada ekspordikäivet	100.0	0.0
suurendada välisurgude arvu	75.0	25.0
uute toodete, teenuste turule toomine	52.9	47.1
laiendada sortimenti	50.0	50.0

### 2.3. Eesti ettevõtete ekspordi arengut takistavad probleemid

Ettevõtete ekspordivõimekust võivad kahandada mitmed tegurid. Uurimistöö käigus analüüsiti ettevõtjate enesehinnangu kaudu järgnevaid ekspordiprobleemide olulisust nende jaoks ja seda milliseid probleeme on viimasel ajal sagedamini esinenud.

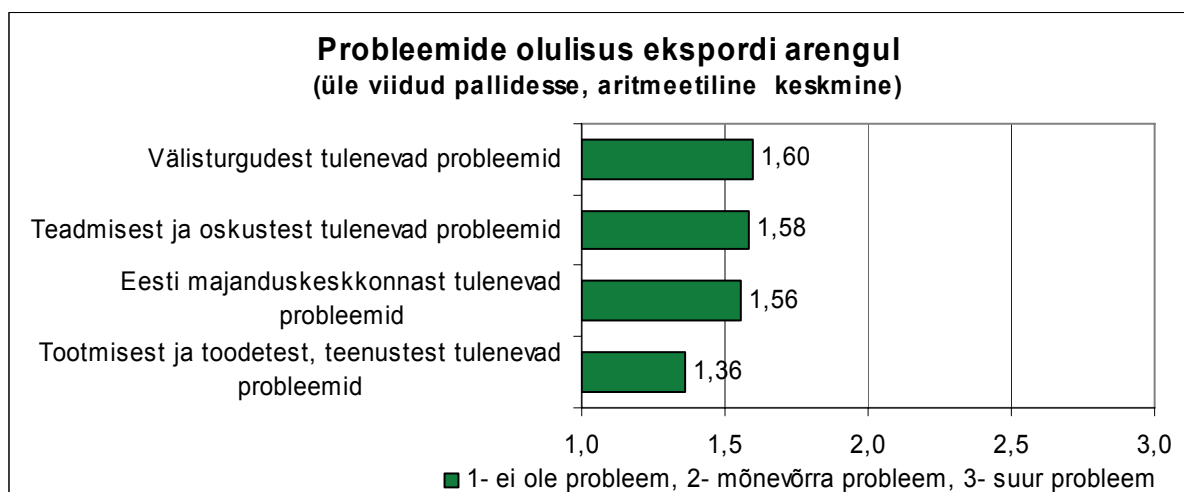
1. Ettevõtte sisesed probleemid
2. Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid
3. Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid
4. Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid
5. Takistused sihtriigi seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega
6. Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega
7. Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine ekspordimisel
8. 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; välisurgudest tulenevad probleemid ja hinnata nende probleemide olulisust skaalal suur probleem-mõnevõrra probleem-ei ole probleem. Analüüsil viisime lisaks protsentanalüüsile antud skaala 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 ekspordimisel on enim takistanud.

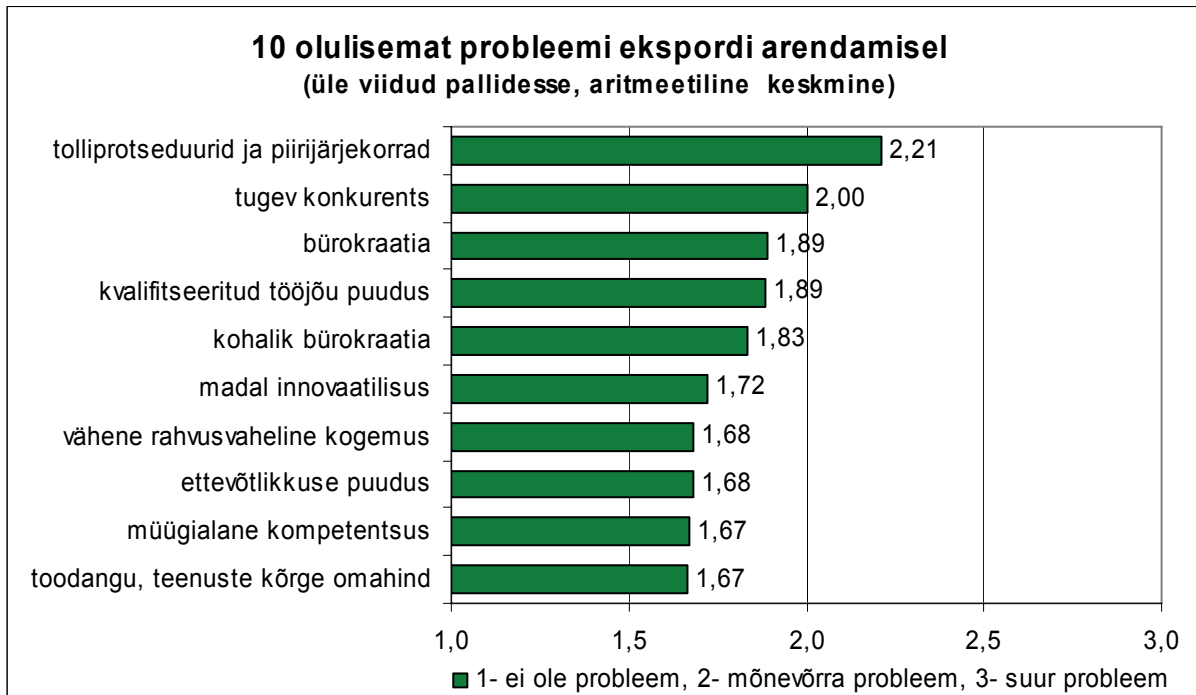
Võib öelda, et veoste ekspedeerimisettevõtted olid keskmisest vastanute tulemusest vähem hädas ekspordi piirangutega. Enam murettekitavad veoste ekspedeerimisettevõtjate jaoks olid välisurgudega seotud probleemid, kõige vähem muresid seostus otseselt tootmise/teenindamisega (joonis 2.3.).

Joonis 2.3.



Järjestades 31 erinevat probleemi hindepunktide alusel selgus, et ettevõtjate jaoks kõige suuremaks murekohaks olid tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad (keskmine hinne 2,21) (joonis 2.4.). Teisteks väga suurteks probleemideks olid tugev konkurents (hinne 2,00). Ekspordi arengut takistasid veel oluliselt bürokraatia (hinne 1,89) ja kvalifitseeritud tööjõu puudus (1,89).

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 eksportimisel; tehniliste kaubandustökete esinemine sihtriigis.

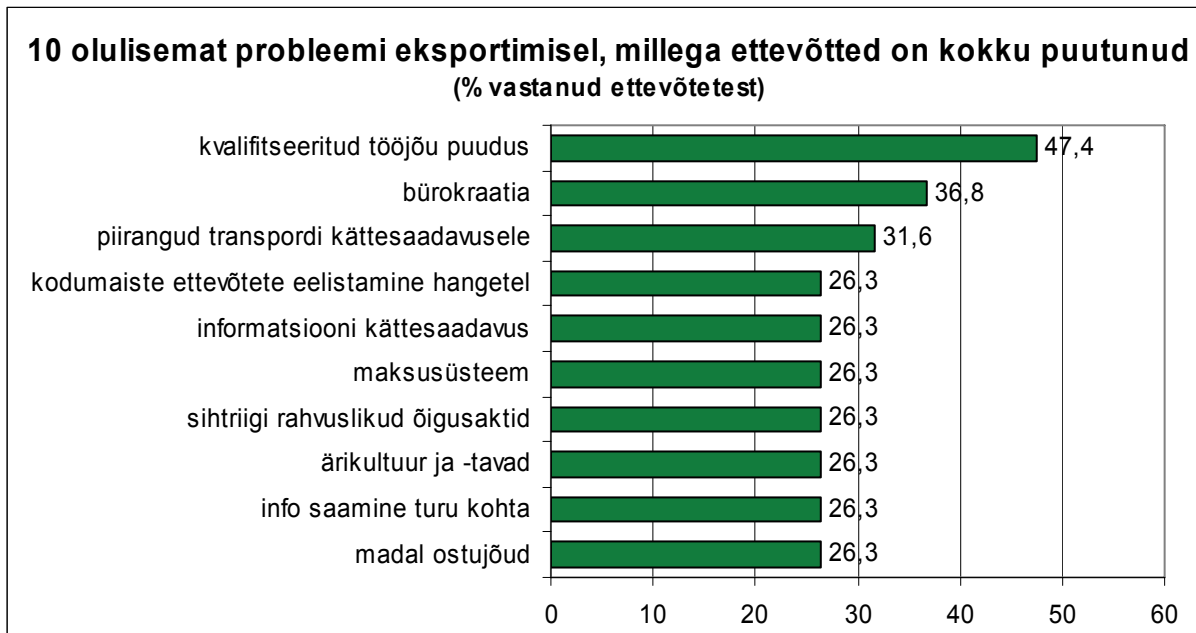
Uuringust ilmnis, et kõige suuremateks probleemidegrupiks, millega ettevõtjad olid kokku puutunud, oli sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad mured (tabel 2.12.).

Tabel 2.12. Probleemide grupid, millega ettevõtjatel on tulnud kokku puutuda (vastuste aritmeetiline keskmine, %)

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine	28,6
Sihtriigi seadusandlusest tulenevate probleemidega kokku puutumine	18,0
Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevate probleemidega kokku puutumine	17,6
Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega	11,6
Sihtriigis esinenud probleemid "tehniliste" kaubandustökete vallas	9,0
Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine	4,6
Sihtriigis esinenud takistused seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega	3,8

Konkreetsetest probleemidest oli enam kokku puutunud kvalifitseeritud tööjõu puudusega (seda nimetas 47% eksportijatest), bürokraatiaga (37% ettevõtjatest), piirangutega transpordi kättesaadavusele (32%) ja kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel (26%) (joonis 2.5.).

Joonis 2.5.

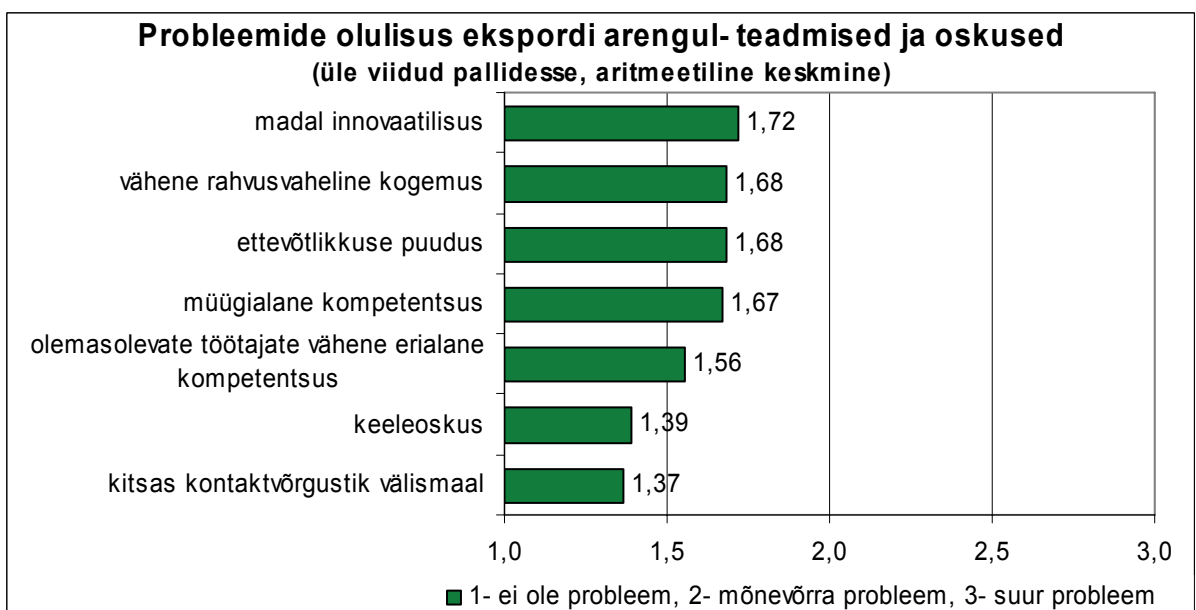


### Ettevõtte sisesed probleemid ekspordi arengul

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

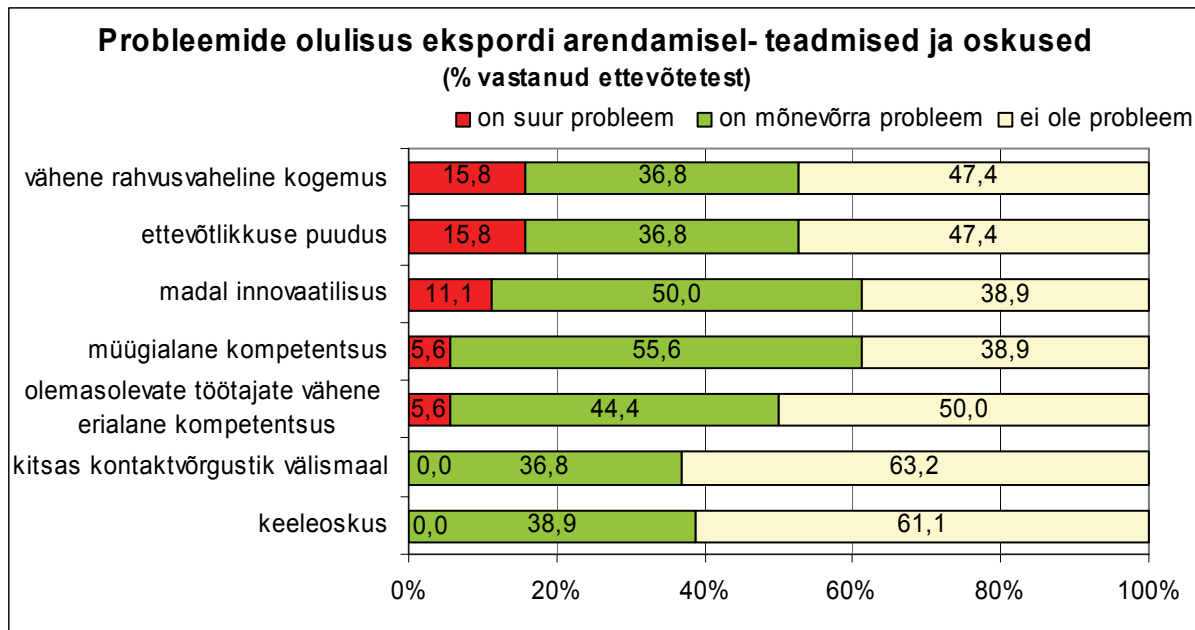
**Teadmiste ja oskustega seotud takistustest** ekspordi arengul olid kõige suuremateks muredeks madal innovaativsus ja vähene rahvusvaheline kogemus (joonis 2.6. ja 2.7.).

Joonis 2.6.



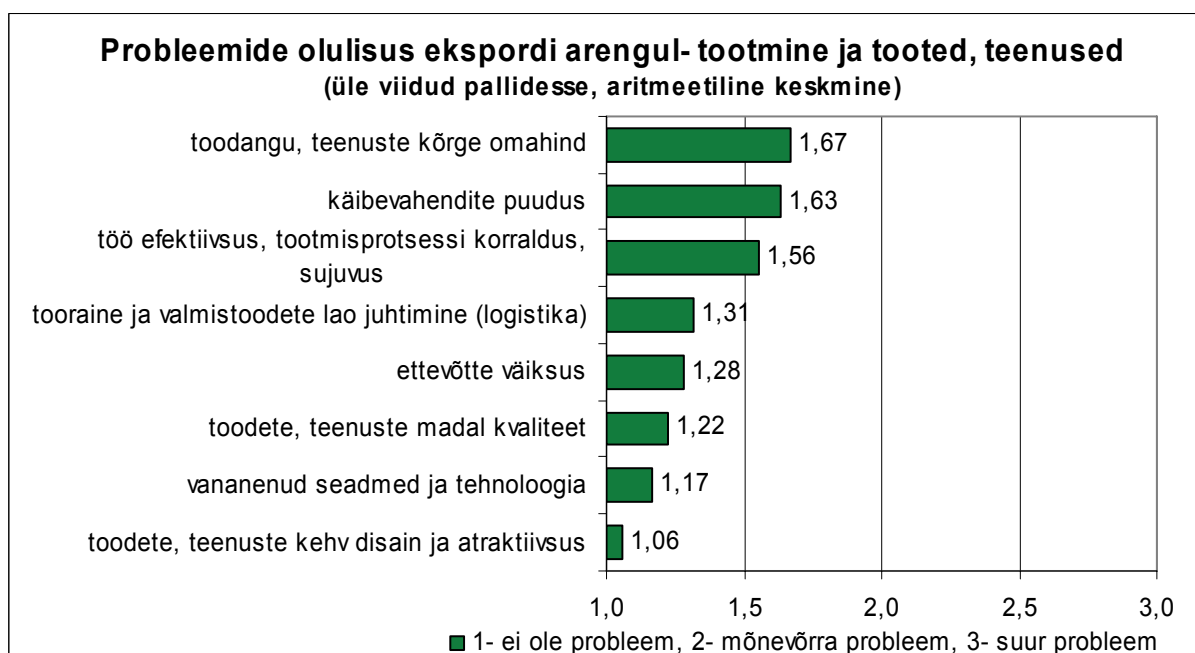
Teadmistest ja oskustest olid enim suurte probleemidena maininud veoste ekspedeerimisettevõtted vähest rahvusvahelist kogemust ja ettevõtlikkuse puudust (mõlemad 16% vastanutest). Vastanutest 11% tõi suure probleemina välja madalat innovaativsust (joonis 2.7). Ükski ettevõtte ei ole näinud keeleoskust ja kitsast kontaktvõrgustikku välismaal suurte takistustena. Üldiselt hindasid paljud ettevõtted teadmiste ja oskustega seotud probleeme positiivselt. Olemasolevate töötajate vähest erialast kompetentsi ei ole näinud probleemina pooled ettevõtted.

Joonis 2.7.



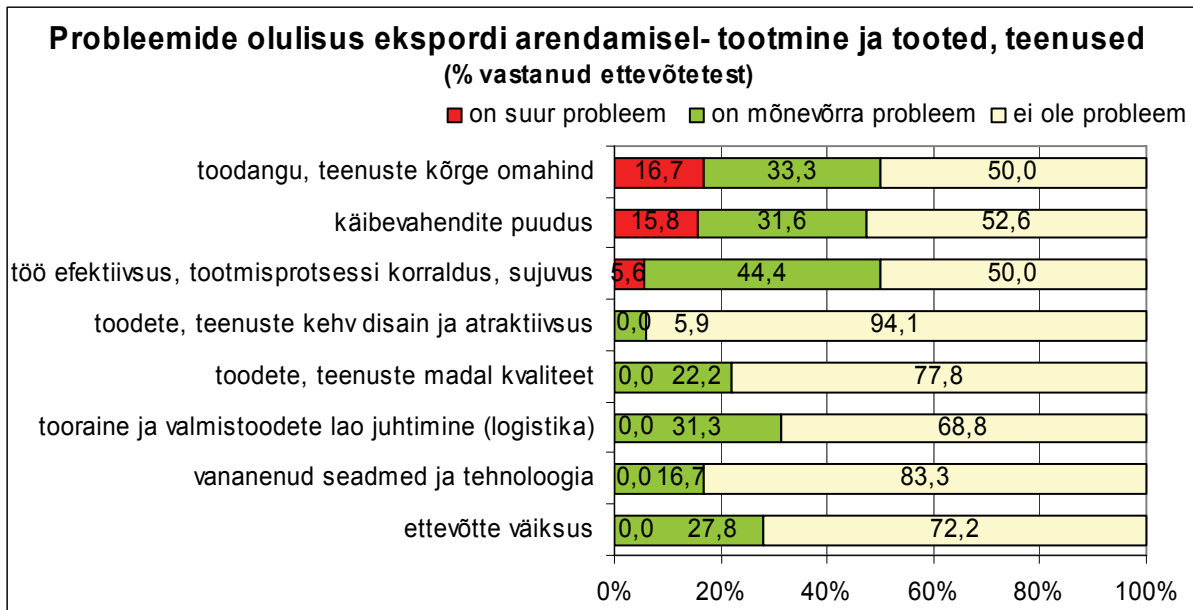
**Tootmise ja toodete, teenustega seotud takistustest** olid kõige probleemsemad toodangu, teenuste kõrge omahind ja käibevahendite puudus (joonis 2.8.).

Joonis 2.8.



Vastavalt 17% ja 16% ettevõtjatest leidis, et tegemist oli suure probleemiga (joonis 2.9.). Kõige väiksemate takistustena ekspordi arengul oli nähtud toodete ja teenuste kehva disaini ning vananenud seadmeid ja tehnoloogiat (üle 4/5 vastanutest).

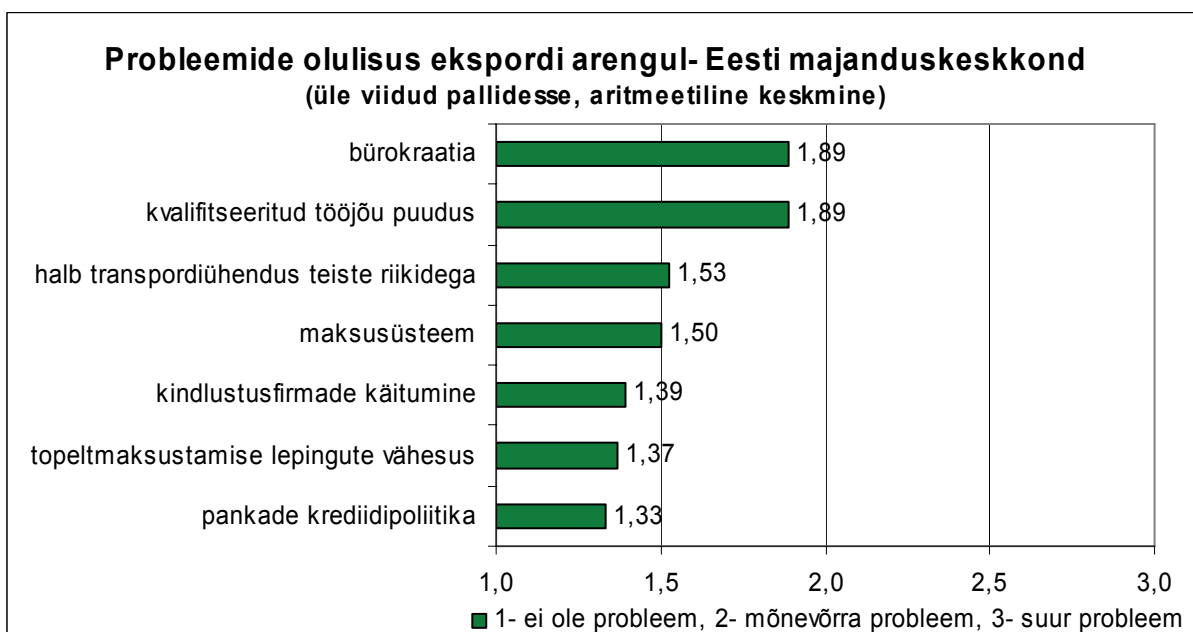
Joonis 2.9.



### Eesti majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Eesti majanduskeskkonna mõju ekspordi arengule oli kahes kriteeriumis problemaatiline. Suurimateks muredeks ettevõtjatele olid bürokraatia ja kvalifitseeritud tööjõu puudus (joonis 2.10.). Vähem probleemseks hindasid veoste ekspedeerijad pankade krediitpoliitikat ja topeltmaksustamise lepingute vähesust.

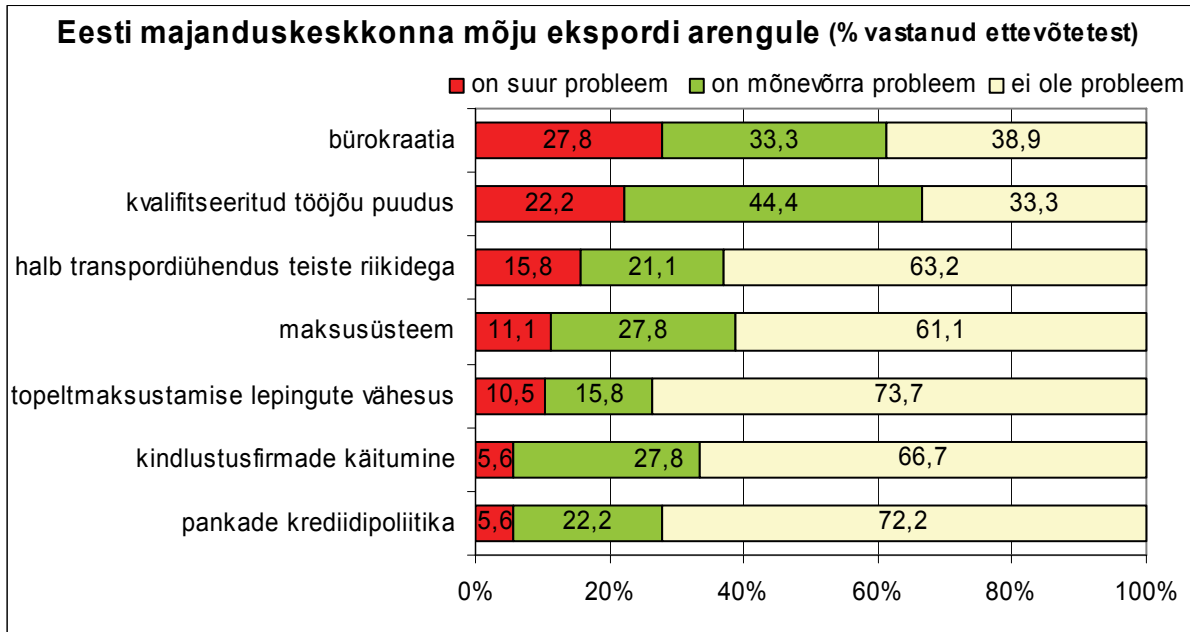
Joonis 2.10.





Lisaks pidasid nad suurteks probleemideks halba transpordiühendust teiste riikidega ja maksusüsteemi (16% ja 11% vastajatest) (joonis 2.11). Seevastu topeltmaksustamise lepingute vähesust ja pankade krediidipoliitikat ei ole kolmveerand vastanud ettevõtetest tunnetanud majanduskeskkonna negatiivsete mõjudena ekspordi arengule.

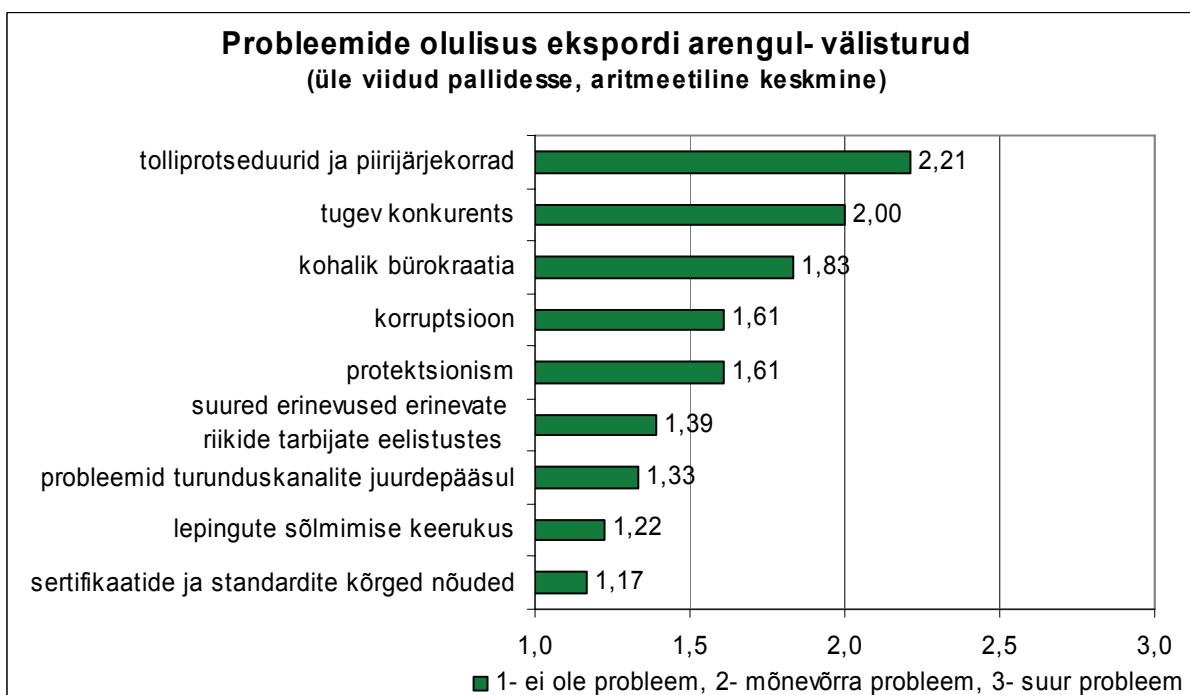
Joonis 2.11.



### Välisurgudest tulenevad probleemid ekspordi arengul

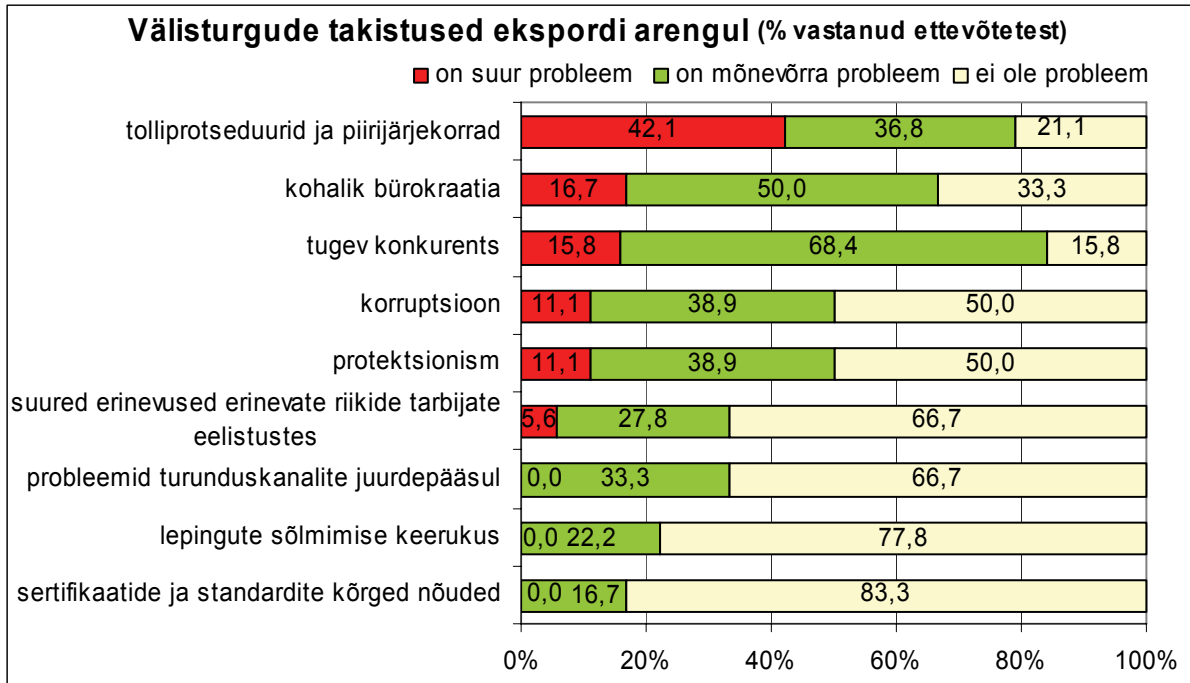
Uuring näitas, et välisurgude takistustest olid kõige suuremad probleemid tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad ning tugev konkurents (joonis 2.12.).

Joonis 2.12.



42% veoste ekspedeerimisettevõtetest oli hinnanud piirijärjekordasid suureks probleemiks ning kuuendik ettevõtetest oli näinud kohalikus bürokraatias suurt takistust ekspordi arengule (joonis 2.13.). Seevastu sertifikaatide ja standardite kõrgeid nõudeid ei ole probleemidena näinud üle 4/5 vastanutest.

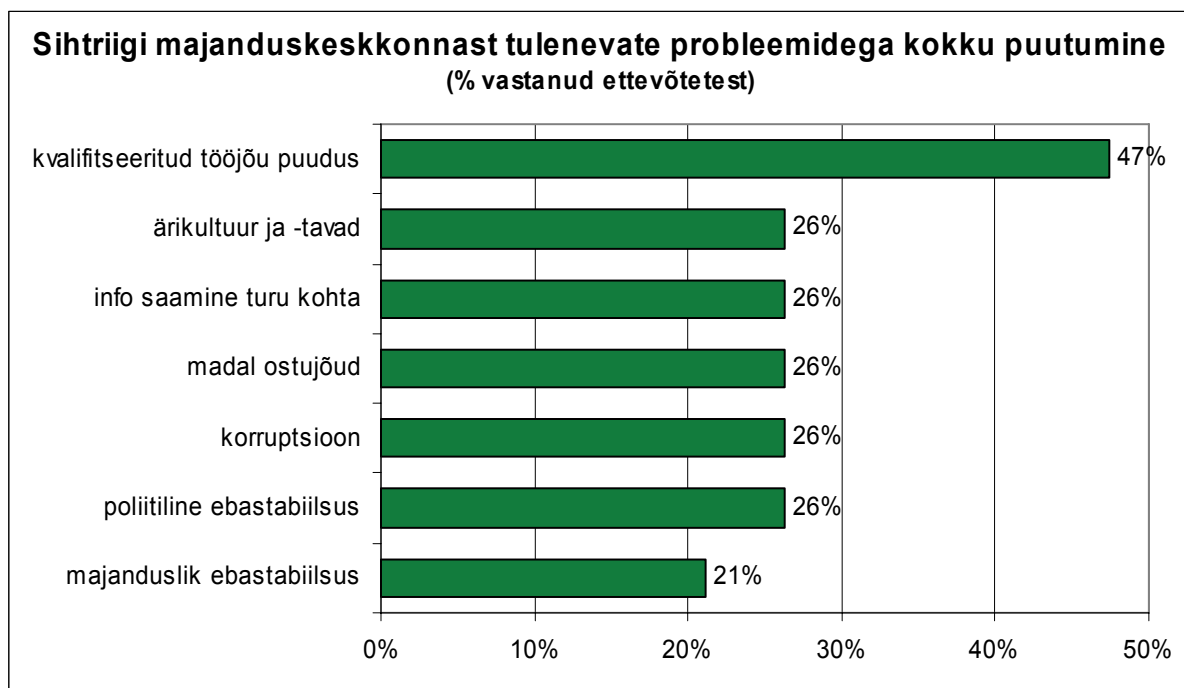
Joonis 2.13.



## Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõtted enim kokku puutunud kvalifitseeritud tööjõu puudusega (47% vastanutest), erineva ärikultuuri ja -tavade ning info saamisega turu kohta (mõlemad 26% vastanutest) (joonis 2.14.). Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevatest probleemidest olid ettevõtted vähem kokku puutunud majandusliku ja poliitilise ebastabiilsusega.

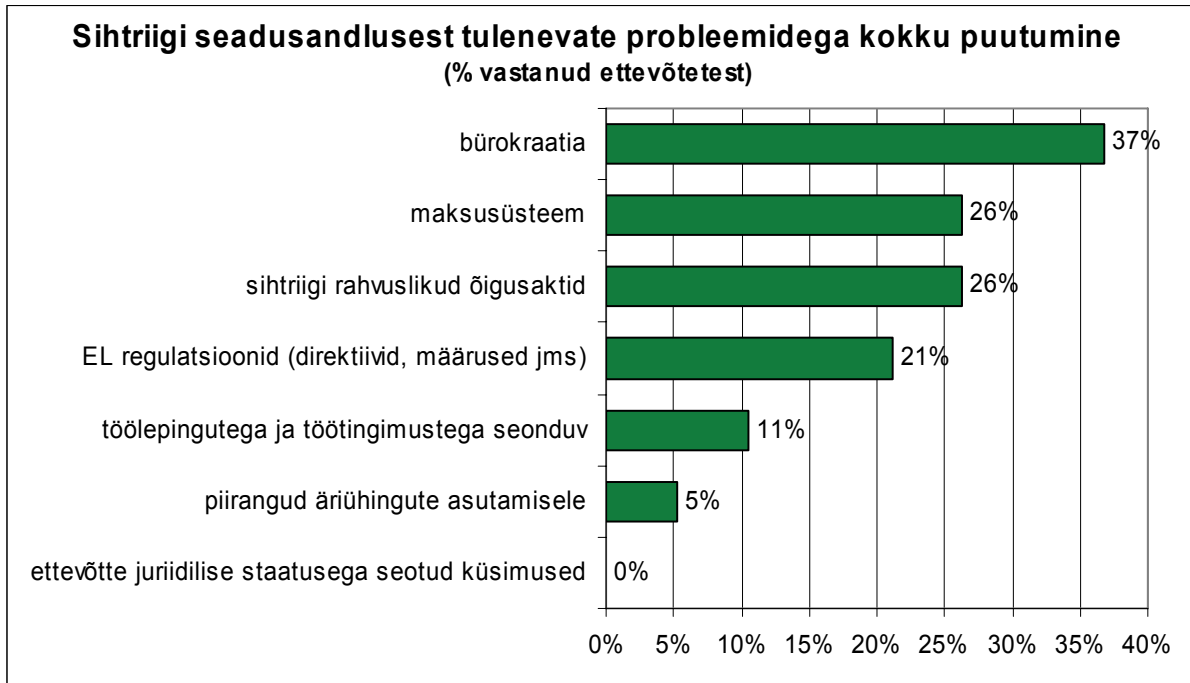
Joonis 2.14.



## Sihtriigi seadusandlusest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi seadusandlusest tulenevatest probleemidest oli 37% ettevõtetest kokku puutunud bürokraatiaga ja veerand maksusüsteemi ning sihtriigi rahvuslike õigusaktidega (joonis 2.15.). Kõige vähem (vastavalt 0% ja 5% vastanutest) oli kokku puutunud ettevõtte juriidilise staatusega seotud küsimuste ning piirangutega äriühingute asutamisele.

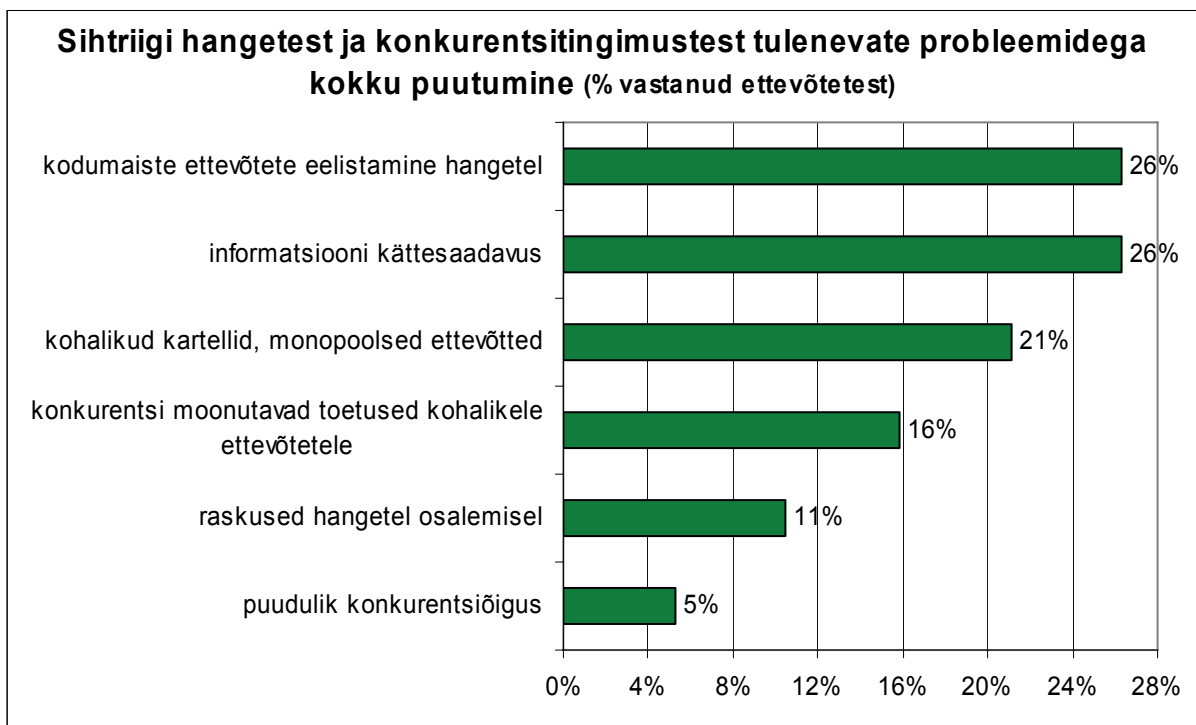
Joonis 2.15.



## Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevad probleemid ekspordi arengul

Sihtriigi hangetest ja konkurentsitingimustest tulenevatest probleemidest olid ettevõtted rohkem kokku puutunud kodumaiste ettevõtete eelistamisega hangetel ja informatsiooni kättesaadavusega (üle veerandi vastanutest) (joonis 2.16.). Vähem oli kokku puutunud puuduliku konkurentsioiguse ja hangetel osalemise raskustega.

Joonis 2.16.

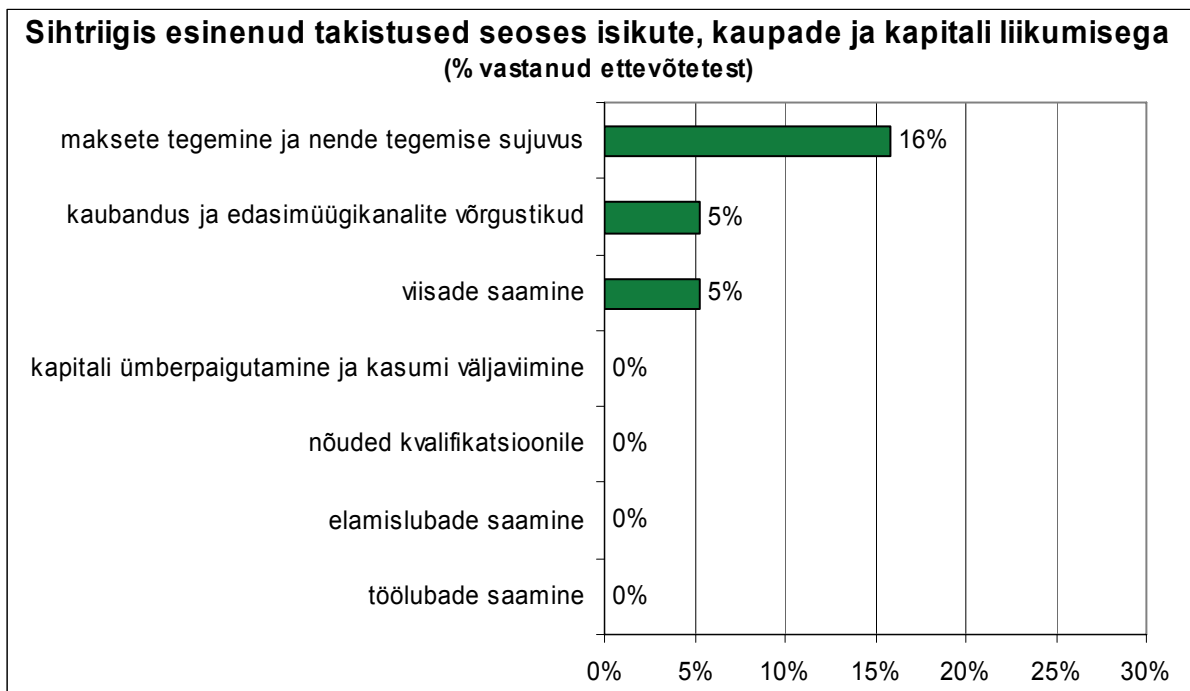


## Takistused sihtriigis seoses isikute, kaupade ja kapitali liikumisega

Sihtriigis esinenud takistustega, mis olid seotud isikute, kaupade ja kapitali liikumisega, ei ole veoste ekspedeerijad eriti kokku puutunud.

Siiski enam oli ettevõtetel sihtriigis takistusi esinenud maksete tegemise ja nende tegemise sujuvusega, mida tõi välja 16% vastanutest (joonis 2.17.). Veel oldi kokku puutunud kaubandus ja edasimüügikanalite ning viisade saamise probleemidega (mõlematega 5% vastanutest).

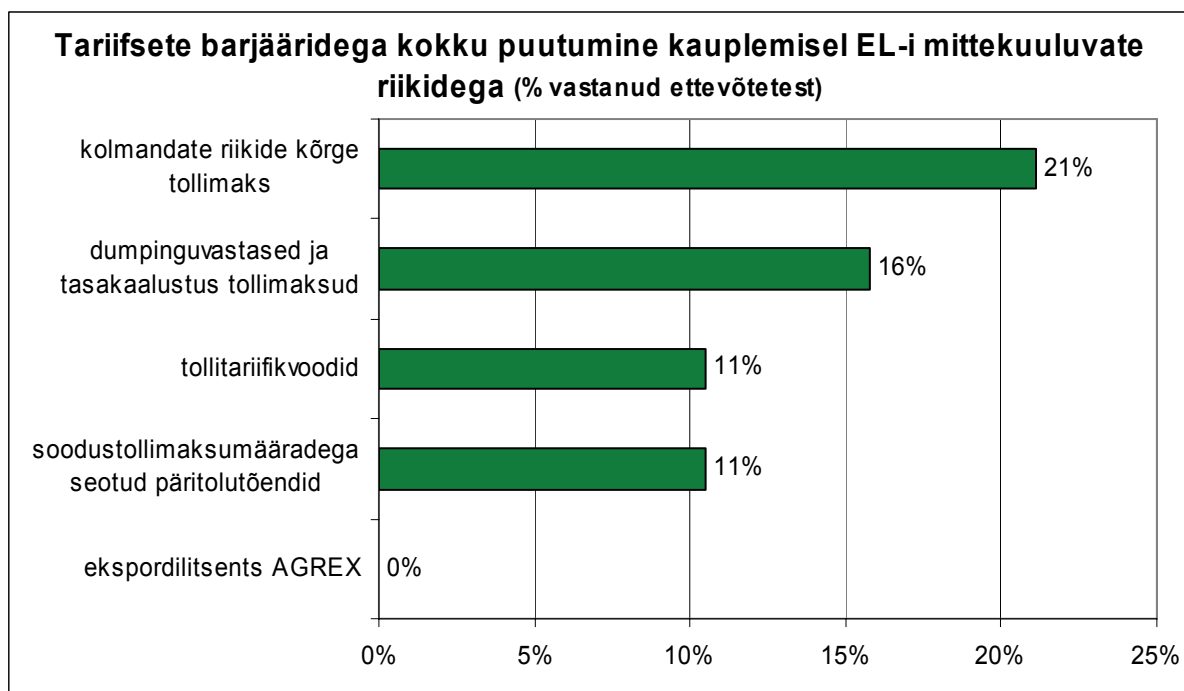
Joonis 2.17.



## Tariifsete barjääridega kokku puutumine kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega

Tariifsetest barjääridest kauplemisel EL-i mittekuuluvate riikidega olid veoste ekspedeerimisettevõtted rohkem kokku puutunud võrreldes vastuste keskmisega. Vastanud ettevõtetest 21% mainis kolmandate riikide kõrget tollimaksu ning 16% dumpinguvastast ja tasakaalustatud tollimaksu (joonis 2.18.).

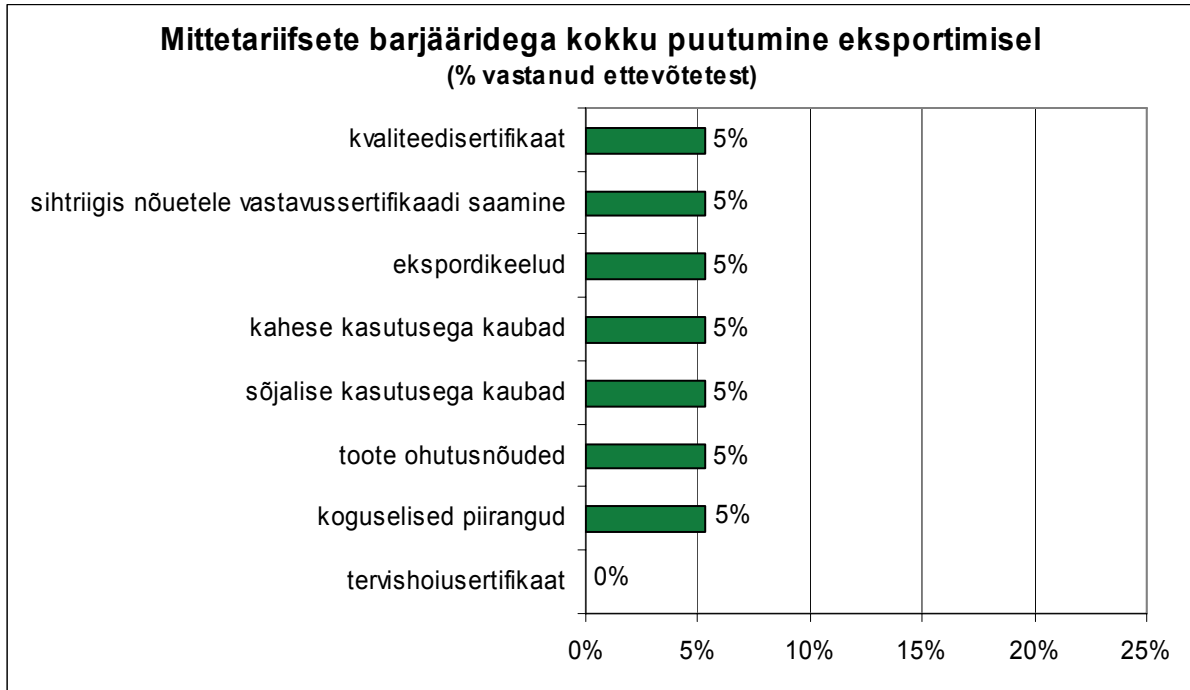
Joonis 2.18.



## Mittetariifsete barjääridega kokku puutumine ekspordimisel

Mittetariifsete barjääridega ei olnud veoste ekspedeerimisettevõtted oluliselt kokku puutunud. Vastanutest oli kvaliteedisertifikaadi, sihtriigis nõuetele vastavussertifikaadi saamise, ekspordikeelu jne kokku puutunud 5% (joonis 2.19.).

Joonis 2.19.

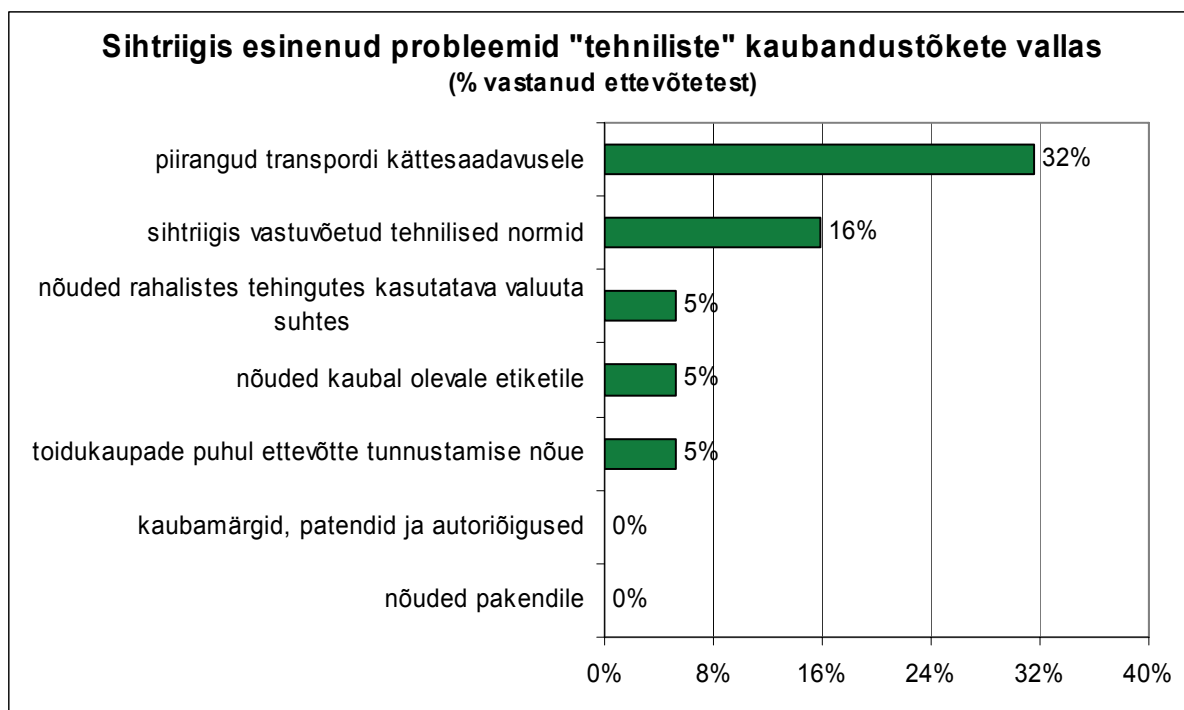




## Tehniliste kaubandustõkete esinemine sihtriigis

Kõige enam ehk kolmandikul vastanutel esines probleeme piirangutega transpordi kättesaadavusele (joonis 2.20.). Sihtriigis vastuvõetud tehniliste normidega esines takistusi 16%-l vastanud veoste ekspedeerijatest. Veel oli kokku puutunud nõuetega rahalistes tehingutes kasutatava valuuta ja kaubal oleva etiketi suhtes ning toidukaupade puhul ettevõtte tunnustamise nõudega.

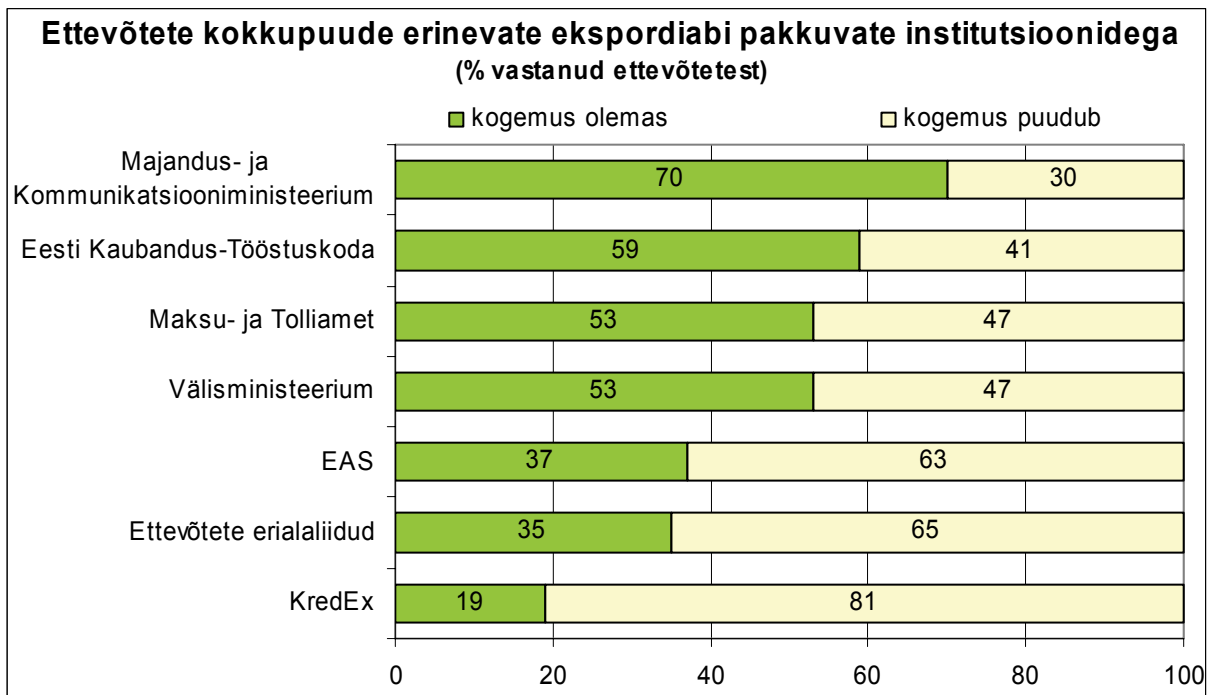
Joonis 2.20.



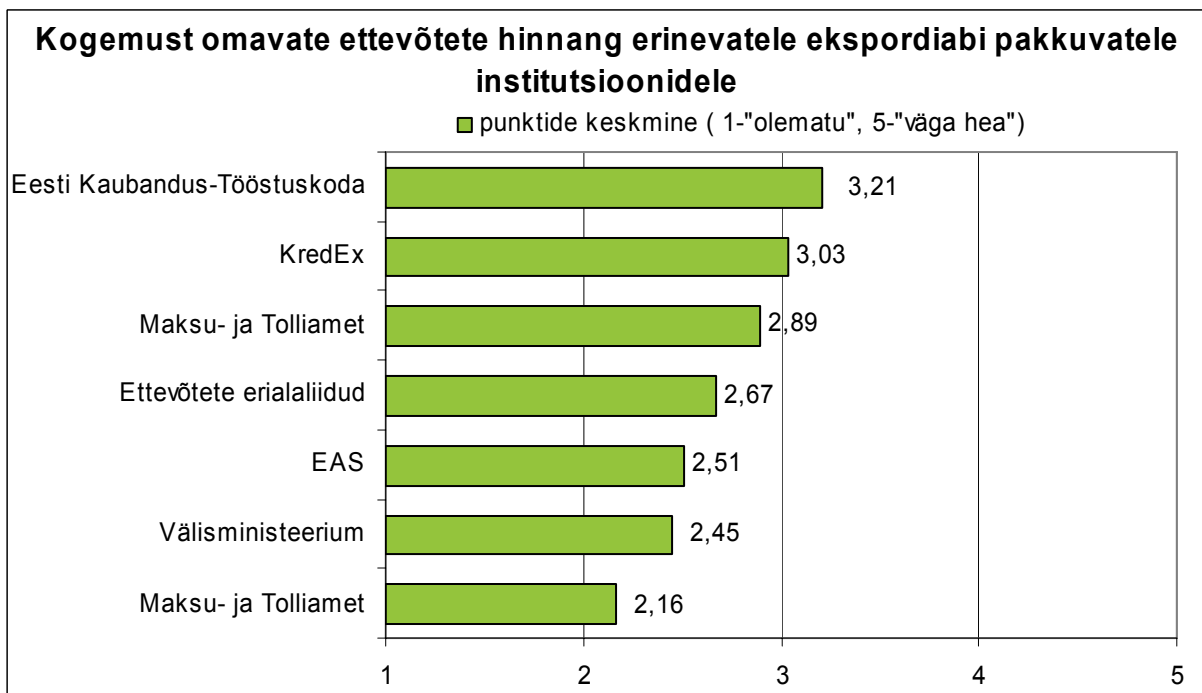
## 2.4. Ekspordialane abi ja riigipoolne tugi veoste ekspedeerimisetevõtetele

Uuringule vastanud veoste ekspedeerijatest ainult üks ettevõtja oli pöördunud EKTK poole ekspordialase abi saamiseks ja ta sai sealt abi. 95% vastanutest andis sõltumata pöördumise kogemuse olemisest ikkagi hinnangud institutsioonidele. Selgus, et veoste ekspedeerijad hindasid kõige enam EKTK-d ja KredEx-it. Halvimad hinnangud said ekspedeerijatelt aga Välisministeerium ning Maksu- ja Tolliamet (joonis 2.22.).

Joonis 2.21.



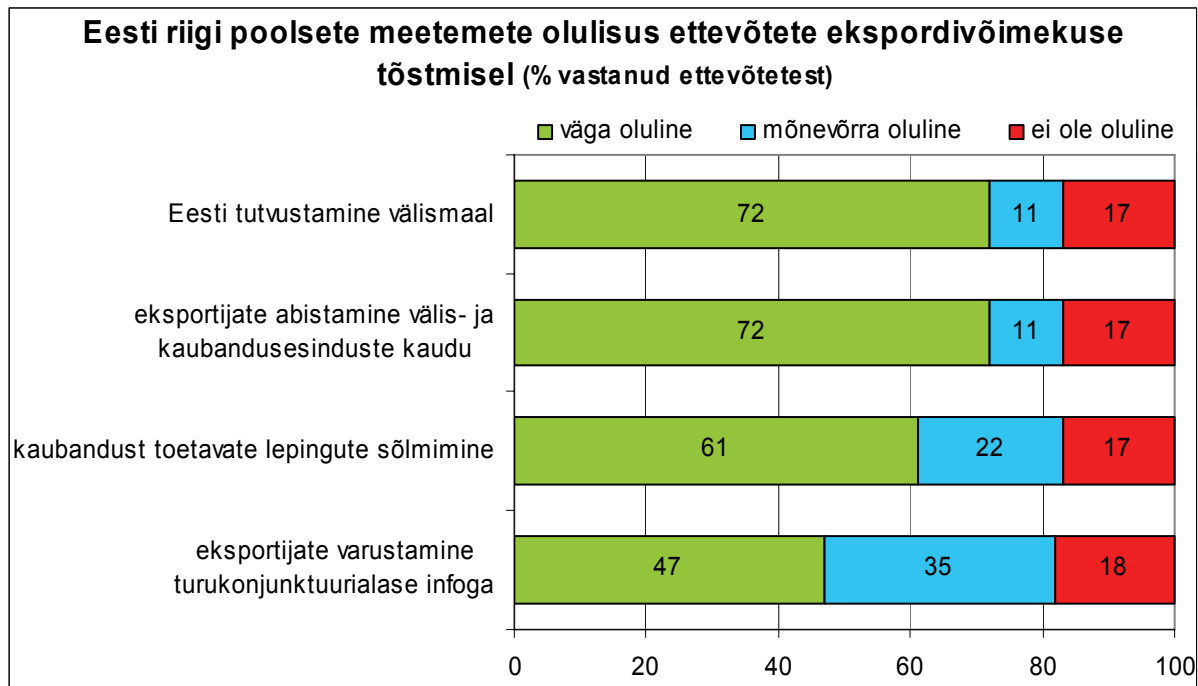
Joonis 2.22.



## Eesti riigi poolsed abimeetmed

Suurele osale ekspedeerijatele (72% vastajatest) oli kaheks väga oluliseks Eesti riigi poolseks ekspordi toetavaks meetmeks välisriikides Eesti tutvustamine ja tuntusele rõhu asetamine ning välis- ja kaubandusesinduste kaudu eksportijate abistamine (joonis 2.23.). Märkimisväärne on asjaolu, et pea igale viiendale vastajale oli ebaoluline mistahes riigi poolne meede ekspordivõimekuse tõstmiseks.

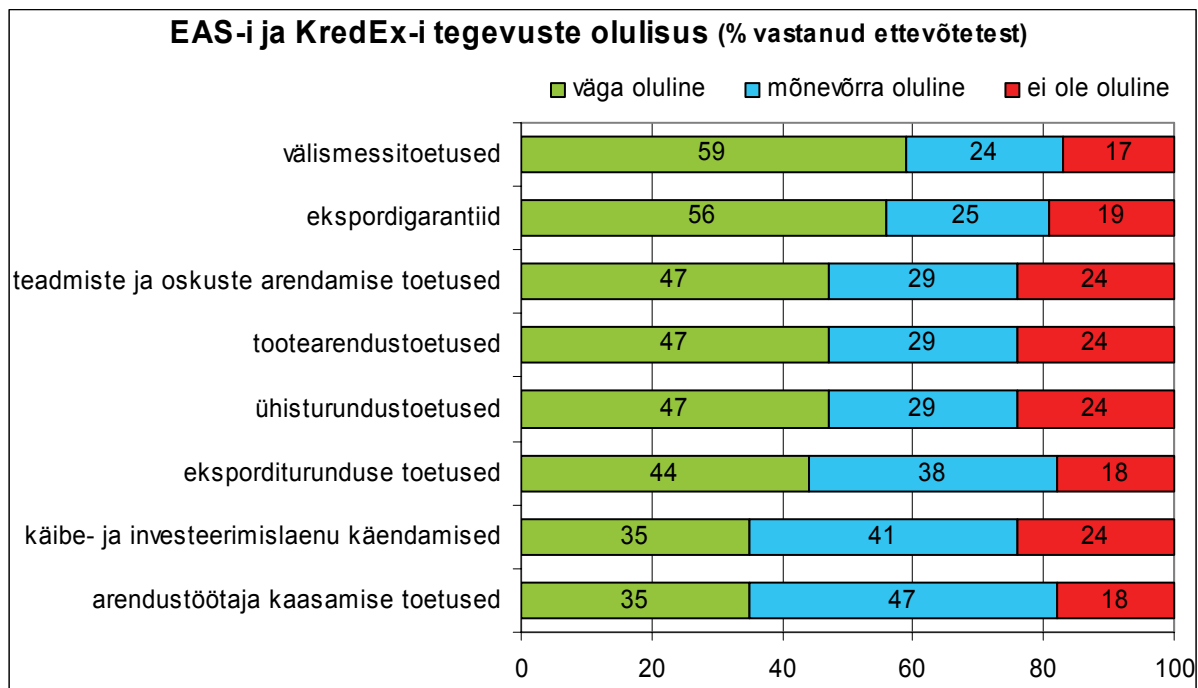
Joonis 2.23.



## EAS-i ja KredEx-i poolsed tegevused

EAS-i poolsetest toetustest andsid veoste ekspedeerijad (üle poolte vastajatest) kõige rohkem tagasisidet välismessitoetuse andmise olulisuse kohta (joonis 2.24.). Ligi sama paljud (56% vastajatest) olid väga tähtsaks hinnanud KredEx-i poolt väljastatud ekspordigarantiisid.

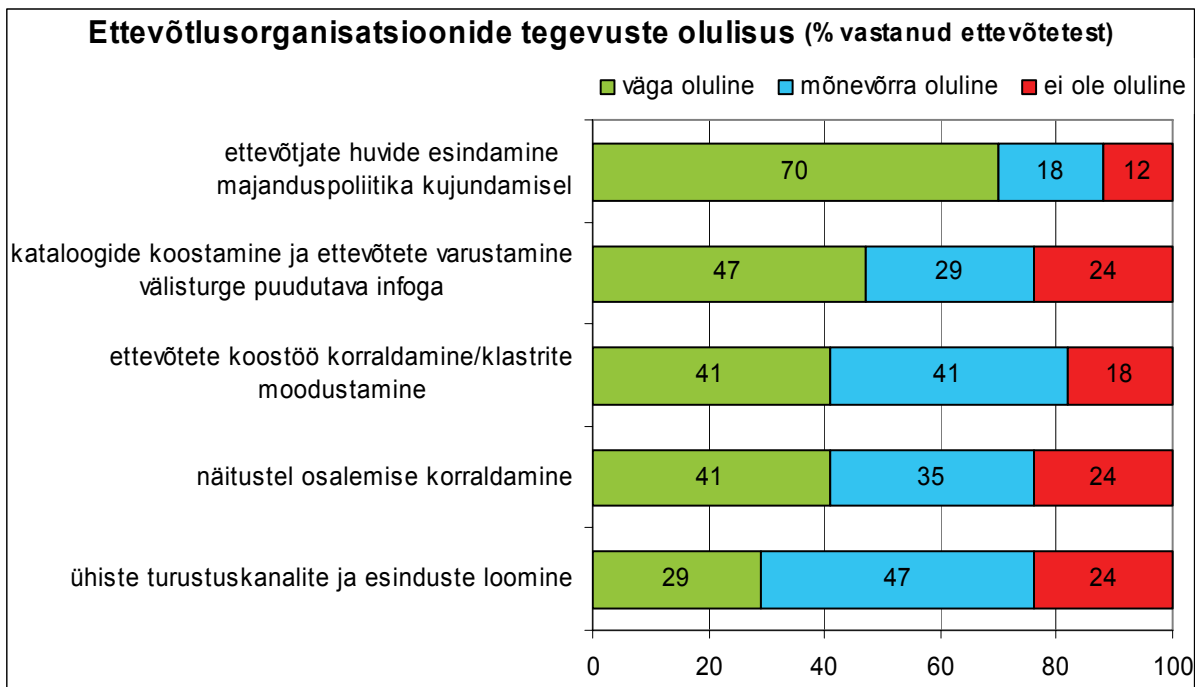
Joonis 2.24.



## Ettevõtlusorganisatsioonide tegevused

Põhiline osa küsitletud veoste ekspedeerijatest (70%) pidas ettevõtlusorganisatsioonide poolset ettevõtjate huvide esindamist riigi majanduspoliitika loomisprotsessis kõige olulisemaks tegevuseks (joonis 2.25.). Informatsiooni koostamist välisurgude kohta, koostöö ja näitustel osalemise korraldamist hinnati eriti oluliseks tunduvalt vähemate ekspedeerijate poolt.

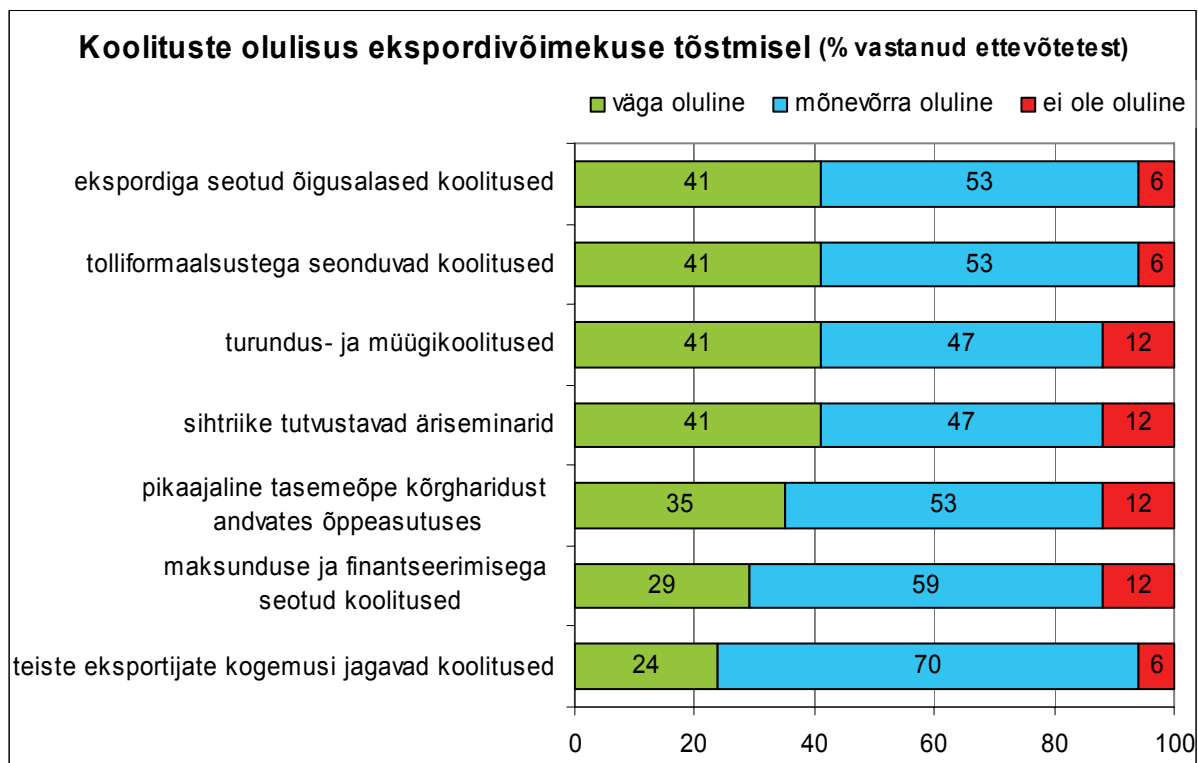
Joonis 2.25.



## Koolitused

Üle 40% vastanutest nimetas väga olulisteks koolitusteks nelja koolitust, kus nad oleksid valmis osalema. Need olid ekspordiga seonduvad õigusosalased koolitused, tolliformaalsusi kirjeldavad koolitused jt (joonis 2.26.). Veoste ekspedeerijatest vaid iga neljanda jaoks osutus väga tähtsaks võimalus osa võtta koolitustest, kus jagatakse teiste eksportijate kogemusi.

Joonis 2.26.



### 3. Veoste ekspedeerimisettevõtete küsimustiku vabad vastused

Tabel 3.1.

#### Ekspordi peamine sihtriik (eksporditulu järgi) on:

- Soome x 4
- Läti
- Saksamaa
- Venemaa

Tabel 3.2.

#### Ettevõtte konkurentsivõime muutus sise- ja/või välisturgudel\*

- Oleme suutnud suurendada oma turuosa.
- Majanduslangus on vähendanud väikeste tegijate osatähtsust.
- Hinna ja kvaliteedi suhe. *Efektiivsuse* tõus.
- Suurenenud on nõudlus kompleksteenusele.
- Tehingute maht vähenes.
- Kaubavahetussfäär on laienenud.

Tabel 3.3.

#### Ettevõtte (toote, teenuse) kõige olulisem konkurentsieelis välisturgudel

- Paindlikkus.
- Paindlikkus ja kiire reageerimine muutavas situatsioonis.
- *Operatiivsus*.
- Kvaliteetne veokorraldus mõistliku hinnaga.
- Erinevalt väga suure emaettevõtte vähesest paindlikkusest oleme suhteliselt kiired tegema muutusi, olles siiski maailma firma osa.
- Laialdane *network*.
- Kvaliteet, teenused madalama hinnaga.
- Komplekslahenduste väljapakkumine klientidele.
- Venemaa turu tundmine.
- Lai teenuste valik.
- Kiire reageerimine muutustele turul, paindlikkus lahenduste vastu võtmisel, uute transpordivahendite (vagunid) kõrge %.

---

\* Vastused on antud retsenseerimata kujul

Tabel 3.4.

**Kõige olulisem tegevus ettevõttes konkurentsivõime tõstmisel**

---

- Kaadrivalik, professionaalsus.
- Hea meeskonna töö.
- Efektivsuse tõstmine läbi protsesside lihtsustamise.
- Töövõime tõstmise kaudu omahinna/müügihinna alandamine.
- Ostetud uusi tootmisvahendeid.
- Professionaalse meeskonna suurendamine.
- Uute transpordivahendite rendile andmine.

Tabel 3.5.

**Koostöö laiendamine, arendamine konkurentsivõime tõstmiseks**

---

- Paraku ikkagi teenuse hind määrab 80% konkurentsivõime. Erinevad meetmed kuluartiklite vähendamiseks.
- Meie alal on maailmas levinud kartellikokkuleppe hirm ja seetõttu on koostöö konkurentidega vähenenud.

Tabel 3.6.

**Ettevõtte kõige olulisem tegevus välisurul konkurentsivõime tõstmisel**

---

- Tähtsuse järjekorras 1.teenuse hind 2.teenuse hind 3.kvaliteet (kindlus)
- Oleme kasutanud oma otsesidemeid välismaal mitte järgides kontserni eeskirju, mille kohaselt kohalike klientidega tegeleb ainult konkreetse maa esindus.

Tabel 3.7.

**Ekspordialaste tegevuskavade mitte täitumise põhjused**

---

- Teiste, konkureerivate transpordiliikide (meretransport) eelistamine autotranspordile igas mõttes. Meie tegevusalal -autotransport- on tantsitud aina juurde kõikvõimalikke makse (raskeveokimaks, erinevate riikide teemaksud, kütuse aktsiisimaks jm). Just seesugune riiklikul tasemel "toetamine" on OLULISELT halvendanud Eesti veofirmade konkurentsivõimet (just lähimate, peamiste konkurentide, Läti ja Leedu veofirmade suhtes).
- Üldine majanduslangus.
- Klientide oodatust viletsam sooritusvõime.

Tabel 3.8.

**Teadmiste ja oskustega ning toodete, teenustega seotud probleemid**

---

- Kvaliteetse tööjõu nappus.
- Tööle tulles kahjuks tekib suhteliselt kiiresti arusaam, et töö tuleb käia ja teha tööd, mitte soov saavutada tulemusi läbi töö efektiivsuse.
- Impordi mahtude puudujääk.
- Poliitiline ebastabiilsus.



Tabel 3.9.

#### **Eesti majanduskeskkonna probleemid**

---

- Suhteliselt kõrgelt maksustatud töäjõud.
- Häirib erinevate bürokratlike tegevuste kiire kasv. Iga teine päev on vaja hankida mingi luba, registreerida end mingis mõttetus andmebaasis, anda aru erinevatele kontrollidele, tihti vastukäivate nõuete täitmise kohta. Täna on meil palgal ca 2 eraldi inimest kelle töö on "surmata" pealetungivat bürokraatiat, et reaalse tootmisega tegelevad inimesed saaksid mõistlikult tööd teha. Jääb mulje, et ainult nõuete kehtestajad (tihti puhtalt ametnikud) teavad, kuidas asjad peavad olema ja need kes igapäevaselt aastaid on korraldanud tööd on täiesti võhikud. Reaalses elus juhitakse sellised "õpetajad" ettevõttes selleks määratud inimeste poolt kontrollidele sobivale "trajektoorile" ja esitatakse piisavalt pakse pakke pabereid, kuid raisatud ressursside efekt on puhas null!
- Bürokratia riikides, kuhu meie teenuseid eksporditakse.

Tabel 3.10.

#### **Välisturgude probleemid**

---

- Tugev konkurents. Põhiliste konkurentide (Läti, Leedu, Poola) firmade madalamalt maksustatud töäjõud.
- Bürokratia riikides, kuhu meie teenuseid eksporditakse.

Tabel 3.11.

#### **Sihtriigi majanduskeskkonnast tulenevate probleemidega kokku puutumine**

---

- Probleemiks on oma inimeste väike ettevõtlikkus, usk iseendasse. Tihti on siin üheks põhjuseks Eestis levinud üldine hädaldamine ja madal valulävi.
- Tolliametnike omavoli Venemaal.