



TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
INSENERITEADUSKOND
Kuressaare kolledž

Triin Marleen Ustal

**VÄLISTURGUDELE SUUNATUD MÜÜGI MÕJU BESTNET
GROUPI ETTEVÕTETE MAJANDUSTULEMUSTELE VIIMASE
KOLME (2021-2023) AASTA JOOKSUL**

Lõputöö

Õppekava „Ettevõtlus ja elamusmajandus“

Juhendaja: Riia Nelis

Kuressaare 2024

Deklareerin, et olen koostanud lõputöö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele töö koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkuseks on 6617 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Triin Marleen Ustal.....

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 212616SDVR

Üliõpilase e-posti aadress: trusta@ttu.ee

Juhendaja: Riia Nelis:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

SISUKORD	3
LÜHIKOKKUVÕTE	4
SISSEJUHATUS	5
1. VÄLISTURGUDELE SUUNATUD MÜÜGI TEOREETILISED ALUSED	8
1.1 Ekspordi roll ja tähtsus maailma- ja Eesti majanduses	8
1.2 Välisturgudele suunatud müügi riskid ja strateegia	13
2. EKSPORDI MÕJU BESTNET GROUPI ETTEVÕTETE MAJANDUSTULEMUSTELE 2021.-2023. AASTAL	16
2.1 Ülevaade Bestnet Groupi ettevõtetest.....	16
2.2 Uuringu meetodika ja valim	19
2.3 Andmeanalüüsi tulemused.....	20
2.4 Järeldused ja ettepanekud	31
KOKKUVÕTE	34
SUMMARY	36
KASUTATUD ALLIKATE LOETELU	38
LISAD	40
Lisa 1. Küsimustiku vorm	40
Lisa 2. Lihtlitsents	44

LÜHIKOKKUVÕTE

Eksportimine on globaalse majanduse oluline osa, mõjutades ettevõtete kasvu, konkurentsivõimet ja jätkusuutlikkust. Selles kontekstis keskendub lõputöö teema välisturgudele suunatud müügi mõju uurimisele Bestnet Groupi ettevõtete majandustulemustele viimase kolme aasta jooksul. Töö eesmärk on analüüsida ekspordi mõju 3-aastase perioodi vältel, arvestades probleemi, et ühele turule keskendumine ei ole Eesti ettevõttele pikas perspektiivis jätkusuutlik.

Uurimisülesanded hõlmavad:

1. Analüütilist ülevaadet teoreetiliste allikate põhjal ekspordi mõjust ettevõtte tulemuslikkusele ning ekspordiga seotud võimalustest ja riskidest.
2. Uuritavate Bestnet gruppi kuuluvate ettevõtete ekspordivõimaluste selgitamist ja analüüsi, kuidas eksport mõjutab majandusnäitajaid.

Uurimismeetoditena on kasutatud peamiselt kvantitatiivset meetodit ankeetküsitluse vormis ja täiendavalt kvalitatiivset meetodit intervjuuna.

Töö tulemused näitavad, et mida suurem on ekspordi osakaal ettevõttes, seda kasumlikum on ettevõtte. Peamised takistused, mis võivad mõjutada ekspordi kasvuvõimalusi, on oskustööjõu nappus, toorme hindade suur kõikumine, pidev vajadus turundada end välisturgudel ja energia hindade tõus.

Bestnet Groupi suurim ettevõtte, Bestnet AS, tõi esile täiendavad probleemid nagu inseneride puudus, innovaatiliste ideede aeglase juurutamise tootmisesse ja allhankijate ebastabiilse kvaliteedi. Positiivse näitena toodi välja Paldiski Tsingipada AS, kus 2023. aastal vähenes müük siseturule oluliselt, kuid eksport kahekordistus, mis tõi kaasa märkimisväärse kasumikasvu. Samuti on Helon Kuumasinkitys Oy suutnud suurendada müügitulu, lisades oma põhitegevusele haagiste müügi Soome turule.

Võtmesõnad: eksport, rahvusvahelistumine, tururiskid, ettevõtte kasumlikkus

SISSEJUHATUS

Globaliseeruvast majanduskeskkonnas on Eesti ettevõtetel hädavajalik vaadata kaugemale koduturust, et säilitada ja suurendada oma konkurentsivõimet. Lisaks seab Eesti turu väiksus paratamatult piirid ettevõtete kasvuambitsioonidele. Viimaste aastate majandustrendid ning turu dünaamika on muutnud ekspordimise üheks peamiseks kasvumootoriks paljudele Eesti ettevõtetele. Töötlev tööstus on Eesti majanduse alustala, olles suurim majandussektor ja eksporditaja ning pannes aluse majanduskasvule. Siiski on just töötlev tööstus silmitsi eriti suurte väljakutsetega ekspordi osas. Ajalooliselt on Eesti tööstusettevõtete edu rajanenud madalal omahinnal, eriti odaval tööjõul. See aga pole enam jätkusuutlik strateegia, kuna elatustase on tõusnud ja odav tööjõud on raskemini kättesaadav. Seega on vaja leida uusi konkurentsieeliseid.

Eesti, olles avatud turumajandusega väikeriik, seisab silmitsi siseturu piiratusega, mis sunnib ettevõtjaid juba äritegevuse algusest peale konkureerima välisfirmadega. Erinevalt suurest siseturust nagu USA, kus ettevõtted võivad saavutada arvestatava suurusega käibe enne eksporditurule siirdumist, on Eesti ettevõtetel sageli esimeseks tellijaks mõni välisriigi firma. See näitab, et tootmisvõimsuste ja mastaabiökoonomia saavutamiseks on vaja investeerida moodsasse tehnoloogiasse ning uurida ekspordi väljavaateid juba tootmise planeerimise algfaasis. (Elenurm, 2012)

Ekspordimine võimaldab kasumi teenimist toodete või teenuste müümisest välisturgudel, eeldades samas klientide leidmist, keda väike või keskmise suurusega ettevõtte suudab teenindada paremini kui senised tarnijad. Selline tegevus mitte ainult ei aita ettevõttel kasvada ja areneda, vaid suurendab ka otsest ja kaudset tööhõivet. Lisaks toob see esile müümise ja turunduse erinevuse: müümine keskendub olemasolevale tootele, samas kui turundus keskendub tootele, mida turg vajab, edendades seeläbi tootearendust vastavalt turu nõudmistele. (Ekspordi alused, 1995)

Probleemi püstituse keskmes on tõdemus, et ühele turule keskendumine ei ole pikas perspektiivis jätkusuutlik. Eesti ettevõtted, mis piirduvad ainult siseturuga, võivad jääda haavatavaks majanduslikeks muutusteks ja konkurentsi suurenemiseks. Ekspordimine võib pakkuda mitte ainult kasvu ja suuremat turuosa, vaid ka võimalust hajutada riske ning vähendada sõltuvust koduturust.

Lisaks majanduslikele kasuteguritele, pakub eksport võimalust kultuuridevaheliseks suhtluseks ja ärisuhete laiendamiseks, mis on oluline rahvusvaheliste standardite ja regulatsioonide mõistmisel. See nõuab ettevõtetelt paindlikkust ja innovatsioonivõimet, mis omakorda tõstab nende globaalset konkurentsivõimet.

Lõputöö eesmärk on analüüsida ekspordi mõju Bestnet grupi ettevõtete majandustulemustele. Bestnet Groupi moodustavad algselt Alexela metalliettevõtete gruppi kuulunud ettevõtted. Seoses Alexela energiaettevõtete strateegilise plaaniga minna börsile teostati Alexela Groupi restruktureerimine, mille tulemusena jagati Alexela ettevõtted kolme suurde gruppi: 1. börsile minevad energiaettevõtted, 2. Kiviõli Keemiatööstus ja 3. metalliettevõtted. Bestnet Groupi kuuluvad hetkel Bestnet AS, Paldiski Tsingipada AS, BNT Galva OÜ ja Helon Kuumasinkitys Oy.

Uuring keskendub kolmele peamisele aspektile: ekspordi mõju majandusnäitajatele, ekspordiga seotud riskid ja võimalused ning strateegiad konkurentsipüsimeks. Ühele turule keskendumine ei ole pikas perspektiivis jätkusuutlik, mistõttu on oluline uurida ekspordivõimalusi, mis toetavad ettevõtte jätkusuutlikku kasvu. Selles kontekstis on Bestnet Groupi ettevõtetele suunatud ekspordistrateegiad muutunud üha olulisemaks nende majandustulemuste mõistmisel ja analüüsimisel.

Selle töö uurimisülesanded hõlmavad analüütilist ülevaadet teoreetiliste allikate põhjal ekspordi mõjust ettevõtte tulemuslikkusele ning ekspordiga seotud riskidest ning küsitlusuuringut ja intervjuud Bestnet Groupi ettevõtete juhtide/müügijuhtidega.

Töö eesmärgi saavutamiseks kasutati peamiselt kvantitatiivset meetodit. Töö käigus viidi läbi Bestnet Groupis töötavate tegevjuhtide ja/või müügijuhtide seas läbi küsitlus, et saada ülevaade konkreetsete ettevõtete ekspordiga seotud teemadest. Täiendavalt viidi läbi intervjuu grupi suurima eksporditõusuga ettevõtte Paldiski Tsingipada AS müügijuhiga.

Bakalaureusetöö on jaotatud kaheks peatükiks. Esimene peatükk käsitleb välisurgudele suunatud müügi teoreetilisi aluseid, selgitades ekspordi mõistet ja tähtsust ning uurides selle riske ja võimalusi. Teine peatükk keskendub Bestnet grupi ettevõtete andmete kogumisele ja analüüsile. Selles peatükis kirjeldatakse uurimistöo metoodikat. Tutvustatakse Bestnet Groupi müügi- ja/või tegevjuhtidega läbi viidud ankeetküsitluse tulemusi. Uuritakse erinevaid teiseseid andmeid, nagu

Bestnet grupi finantsaruanded ja Statistikaameti andmebaasid. Analüüsitakse, kuidas eksport mõjutab Bestnet Groupi majandusnäitajaid. Uuring põhineb Bestnet Groupi ettevõtete majandusandmetel ja Statistikaameti andmetel. Andmekogumise meetodina kasutati teiste andmete koondamist, mille hulgas on Eesti Panga ja Statistikaameti poolt koostatud ja välja antud materjale.

Uurimistöö tulemused näitavad, kui oluline on Eesti tööstusettevõtete jaoks ekspordi arendamine. Eksport aitab kaasa edule globaalses konkurentsisis, stimuleerib majanduskasvu ja loob uusi töökohti. Samuti näitavad töö tulemused, et edukas eksport aitab ettevõtetel püsida ja kasvada ka tingimustes, kus koduturul on erinevad kriisid. Neid tulemusi saab arvesse võtta ettevõtte ekspordistrateegia arendamisel ja konkurentsivõime tugevdamisel.

1. VÄLISTURGUDELE SUUNATUD MÜÜGI TEOREETILISED ALUSED

Järgnevas peatükis annab autor ülevaate ekspordi rollist ja tähtsusest majanduses, ekspordiga seotud riskidest üldisemalt ning Eesti kontekstis.

1.1 Ekspordi roll ja tähtsus maailma- ja Eesti majanduses

Globaalses majanduses on riikidevaheline kaubavahetus muutunud üha olulisemaks, eriti väiksemate majanduste jaoks nagu Eesti. Välisturgudele suunatud müük võimaldab riikidel mitte ainult suurendada oma majanduslikku jõukust, vaid ka mitmekesistada oma majandustegevust ja vähendada sõltuvust siseturust. (Paul, 2020)

Eksport on protsess, kus kodumaised tooted või teenused müüakse välismaal. See on oluline majanduskasvu ja tööhõive allikas, mis võimaldab riikidel kasutada oma tootmisvõimsust täiel määral ja saavutada suuremat turuosa rahvusvahelistel turgudel. (Gaijar, 2024). Eesti puhul, kus metallitoodete tootmine on SKP oluline komponent, võib eksport olla võtmeks majandusliku stabiilsuse säilitamisel ja tööstuse konkurentsivõime suurendamine.

Eksport on eriti tähtis väikestele avatud majandustele nagu ka Eesti, kuna see võimaldab neil saavutada mastaabiefekt, mis ei oleks võimalik ainult siseturul tegutsedes. Lisaks sellele võib eksport aidata kaasa ka innovatsioonile ja konkurentsivõimele, kuna ettevõtted peavad rahvusvahelistel turgudel edukas olemiseks pidevalt oma tooteid ja protsesse täiustama. (Pettinger, 2021)

Juba David Ricardo nägi 1817. aastal ilmunud teoses "Poliitilise ökonomia ja maksustamise põhimõtted" ("On The Principles of Political Economy, and Taxation") majanduskasvu võtit rahvusvahelises kaubanduses. Ricardo ülistas väliskaubanduse eeliseid ja vaba konkurentsi ning kritiseeris piiranguid, tuues esile rahvusvahelise kaubanduse positiivse mõju majandusele.

Rahvusvahelisel turul tegutsemine suurendab müügimahtusid ja võimaldab ettevõtetel saavutada kõrgemaid hindu võrreldes koduturuga. See on eriti kriitiline väikestele ja keskmise suurusega ettevõtetele, kelle kasvuvõimalused koduturul võivad olla piiratud. Lisaks toob eksportimine kaasa geograafilise ja klientide mitmekesistamise, mis on oluline ettevõtete pikaajalise jätkusuutlikkuse seisukohast. Eksportimine ei ole ainult tulu suurendamise vahend, vaid ka strateegia, mis soodustab ettevõtete pikaajalist stabiilsust ja kasvu (Malm, 2018).

Välisurgudele suunatud müügi olulisust rõhutatakse ka majandusliku stabiilsuse ja kasvu edendajana laiemalt. See aitab kaasa uute töökohtade loomisele, innovatsiooni stimuleerimisele ja riigi välisvaluuta reservide suurendamisele, rõhutades eksportimise rolli majandusliku stabiilsuse ja kasvu edendajana. Eksportimine on kriitilise tähtsusega mitte ainult ettevõtete individuaalse edu saavutamiseks, vaid ka majanduse üldise heaolu ja arengu seisukohast (Eesti Ekspordiuuring, 2021).

Lisaks individuaalsetele ettevõtetele mõjutab eksport oluliselt riigi majandust tervikuna. Suurenenud eksport aitab parandada kaubavahetuse bilanssi, suurendades riigi sissetulekuid ja toetades sellega majanduslikku stabiilsust. Riigitasandil soodustab eksport tehnoloogilist arengut ja suurendab tootlikkust, kuna ettevõtted investeerivad uuendustesse ja efektiivsusesse, et olla konkurentsivõimelised rahvusvahelistel turgudel. Lisaks toob eksport kaasa tihedamad rahvusvahelised koostöösuhted ja võib aidata tugevdada riigi diplomaatilisi suhteid, parandades kaubanduspoliitilisi läbirääkimispositsioone (Civitta Eesti AS, 2021).

Edukas eksport on ka osa riigi rahvusvahelisest koostööst, ta on ka osa majanduslikust julgeolekust, mis omakorda on oluline osa üldisest riigi julgeolekust. Majandus moodustab ühe osa laiapindsest riigikaitsest, ta on oluline osa riigi julgeolekupoliitikast.

Seega, eksportimine ei ole ainult ettevõtete kasvu ja stabiilsuse võti, vaid mängib olulist rolli riigi majanduse laiemas arengus ja rahvusvahelises positsioneerimises. Eksportimise edendamine ja toetamine riigitasandil on seega fundamentaalne strateegia majandusliku heaolu ja jätkusuutliku kasvu tagamiseks.

Eksportimise edendamine riigitasandil nõuab koordineeritud poliitikameetmeid, mis toetavad ettevõtteid nende rahvusvahelistumise teekonnal. See hõlmab mitte ainult finantsilist toetust, nagu ekspordikrediidi garantii ja investeeringutoetused, vaid ka teadmiste ja oskuste arendamist, mis on

vajalikud globaalsetel turgudel edukaks tegutsemiseks. Lisaks on oluline luua soodne regulatiivne keskkond, mis hõlbustab rahvusvahelist kaubandust ja vähendab bürookraatlikke takistusi, võimaldades ettevõtetel keskenduda oma põhitegevusele.

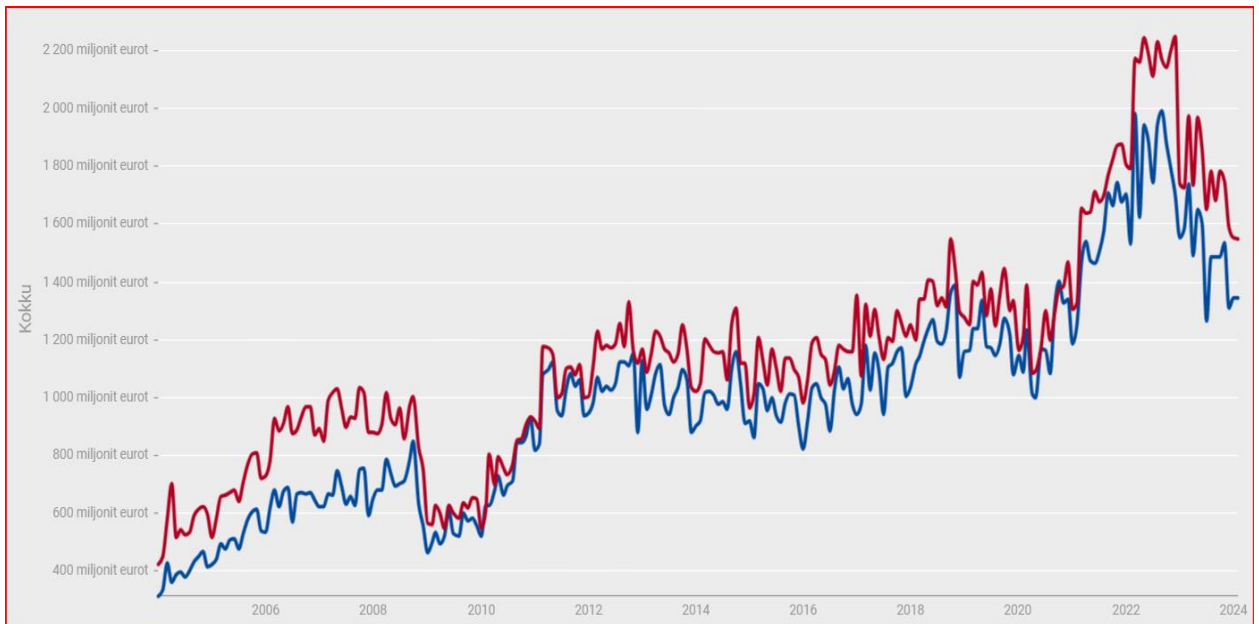
Riigi poolt pakutavad nõustamisteenused, nagu turu-uuringud ja ekspordialane koolitus, on samuti olulised, et aidata ettevõtetel mõista sihtturgude nõudmisi ja kultuurilisi eripärasid. Sellised tegevused aitavad ettevõttel kohandada oma tooteid ja turundusstrateegiaid, et paremini vastata välismaiste tarbijate ootustele (Eesti Ekspordiuuring, 2021).

Investeeringud infrastruktuuri, eriti transporti ja logistikasse, on samuti kriitilised, et toetada efektiivset ja kulutõhusat kaupade liikumist rahvusvahelistel turgudel. Riiklikud algatused, mis soodustavad digitaalsete tehnoloogiate kasutuselevõttu ekspordi protsessides, võivad samuti aidata vähendada kulusid ja suurendada ettevõtete konkurentsivõimet.

Eksportimise positiivne mõju riigi majandusele ulatub kaugemale otsesest mõjust kaubavahetuse bilansile. See soodustab suuremat majanduslikku mitmekesisust, vähendades sõltuvust kodumaisest nõudlusest ja muutustest. Samuti stimuleerib eksport innovatsiooni ja tootlikkuse kasvu, kuna ettevõtted püüavad rahvusvahelistel turgudel konkureerida (Civitta Eesti AS, 2021). Lisaks võib ekspordi kasv tõsta elatustaset, suurendades tööhõivet ja pakkudes kõrgemaid palgatasemeid sektorites, mis on seotud rahvusvahelise kaubandusega.

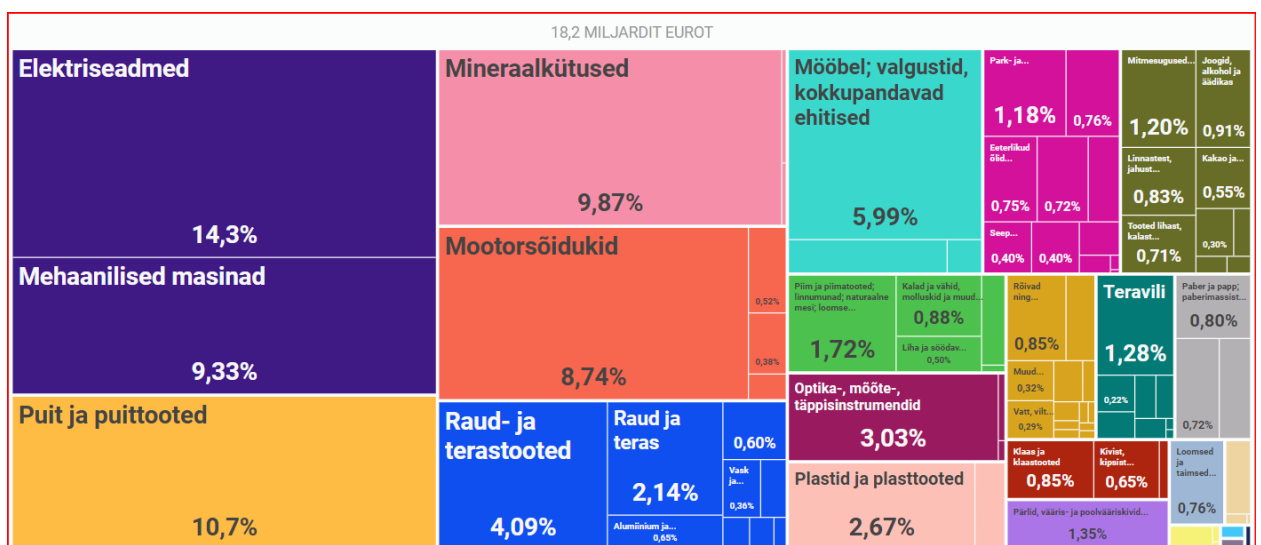
Riiklikud ekspordi edendamise programmid ja strateegiad on seega fundamentaalsed, mitte ainult ettevõtete konkurentsivõime tõstmiseks, vaid ka majandusliku stabiilsuse ja kasvu tagamiseks riigitasandil. Eesti näitel on näha, kuidas aktiivne ja sihipärane sekkumine ekspordivõimekuse suurendamiseks võib mängida olulist rolli majanduse üldises arengus ja rahvusvahelises konkurentsivõimes (Eesti Ekspordiuuring, 2021)

Viimase 20. aasta jooksul (2004-2023) on Eesti ekspordimaht suurenenud 4,5 korda (vt. Joonis 1). Graafikul, kus eksport tähistab sinist ja import punane joon, joonistuvad ühtlase kasvutrendi kõrval selgelt välja ka 2008.-2009. aasta ja 2022. aastal alanud majanduskriisi negatiivsed mõjud ekspordile.



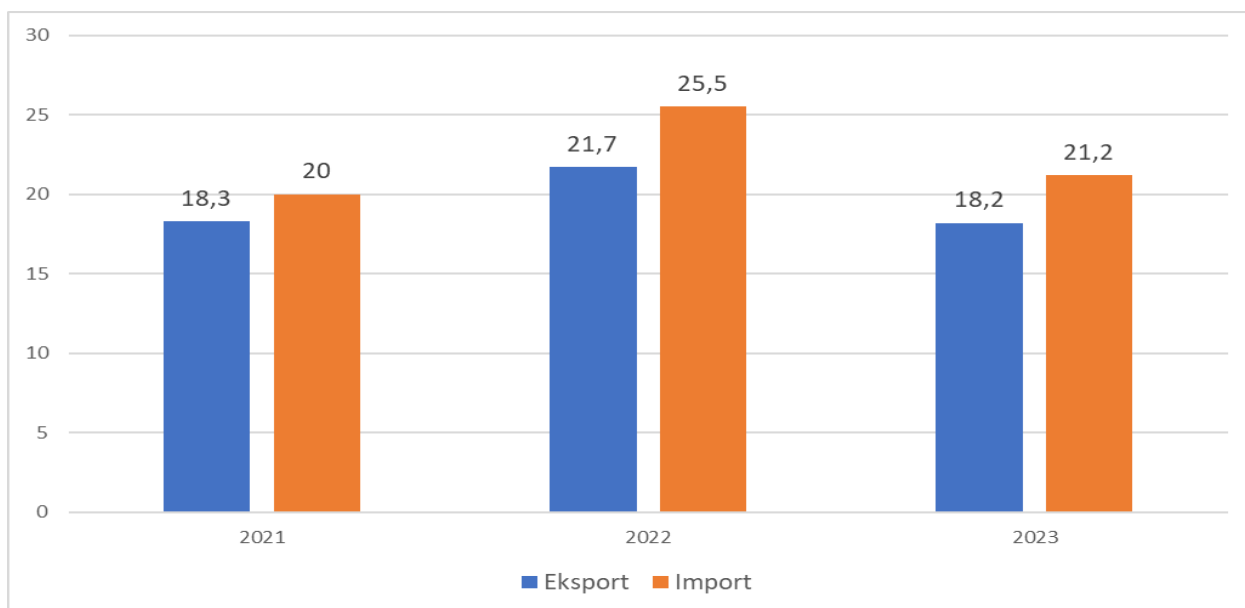
Joonis 1 Eesti ekspordi- ja impordimahtude dünaamika aastatel 2004 – 2023. Allikas: Statistikaamet

Töös vaadeldakse aastatel 2021. – 2023. majanduses toimunud muutusi. Vaadeldavat perioodi on tugevalt mõjutanud Covid 19 pandeemiaga alanud muutused majanduses ja täiesti uus olukord on majanduses seoses Vene - Ukraina sõjaga. Muutused hõlmavad toorainete kättesaadavust kuni majanduslanguseni Eesti peamistel eksporditurgudel. Töötlev tööstus andis 2021. aastal 14,4% SKP-st, eksportis 10,2 miljardi euro eest tooteid ja teenuseid ning andis tööd rohkem kui 120 tuhandele inimesele (Liibek, 2021).



Joonis 2. Eesti ekspordi jagunemine kaubagruppide alusel 2023. aastal. Allikas: Statistikaamet

Joonisel 3 on selgelt näha, kuidas Eesti eksport ja ka import pöördusid langusesse alates 2023. aastast. Mõjutajaks majandusolukorra halvenemine uues geopoliitilises olukorras.



Joonis 3. Uuritava perioodi (2021 - 2023) Eesti ekspordi ja impordi mahtude muutused, miljardit eurot. Allikas: Statistikaamet

Metalltoodete tootmine ja tööstus laiemalt annavad suure osa Eesti SKP-sse, seetõttu on oluline, et Eesti tööstus suudaks näidata positiivseid majandustulemusi ka majanduse jaoks keerukamatel aegadel.

Eesti masinatööstusel ja metallitööstusel on pikaajaline traditsioon, ulatudes tagasi 150 aasta taha, mis teeb sellest ühe kõige kauaaegsema ja edukama töötleva tööstuse haru (Riives, 2011). Eesti majandus põhineb suures osas ekspordil, kuna siseturg on väike. Seetõttu on eksport peamiseks majanduskasvu tõukejõuks (Kilvits, 2019).

Tabel 1. Eesti ekspordimahud ja osakaal turgudel, kus tegutsevad Bestnet Groupi ettevõtted, aastatel 2021-2023. Allikas: Statistikaamet

		Kauba väärtus, eurot			Riigi osatähtsus, %		
		2021	2022	2023	2021	2022	2023
Eksport	FI Soome	2 622 750 360	3 741 666 099	3 071 882 624	14,37	17,22	16,88
	LT Leedu	1 050 628 956	1 301 247 626	1 487 572 091	5,76	5,99	8,17
	LV Läti	1 837 982 856	2 825 272 109	2 160 538 628	10,07	13,00	11,87
	NO Norra	569 831 998	751 531 728	632 813 832	3,12	3,46	3,48
	SE Rootsi	1 673 648 209	1 954 265 732	1 704 151 103	9,17	8,99	9,36

Eesti metallitööstuse ettevõtetes töötas 2023. aasta lõpu seisuga Statistikaameti andmete järgi ligi 20 000 inimest, mis on ligi 1500 inimest rohkem, kui kolm aastat varem. Eksportimine, välisurgudele suunatud müük, on strateegiline lähenemine, mis võimaldab ettevõtetel laiendada oma turuulatust ja edendada majanduskasvu rahvusvahelisel tasandil. See strateegia mitte ainult ei suurenda tulusid ja kasumlikkust, vaid pakub ka võimalust riske hajutada, arvestades globaalsete turgude dünaamilisust ja konkurentsi intensiivsust. Eksportimise olulisus ettevõtete kasvu ja stabiilsuse tagamisel on eriti oluline, arvestades vajadust kohaneda pidevalt muutuvate majandustingimustega ja säilitada stabiilsust keerulistes turuolukordades (Lääne, 2020).

1.2 Välisurgudele suunatud müügi riskid ja strateegia

Poliitilised riskid on seotud ettevõtte võimalusega kaotada raha poliitiliste sündmuste tõttu, mis toimuvad välisriigis, kus ettevõtte tegutsseb. Valitsuse tegevus ja poliitiline rahutus selles riigis võivad mõjutada ettevõtte tegevust ja kasumlikkust, muutes selle kallimaks, raskemaks või isegi tehes võimatuks saavutada oma algseid eesmärke (Fentiman, 2018). Poliitilised riskid võivad hõlmata ka selliseid asju nagu valitsuse korrupsioon, sõda, terrorism, rahvarahutused, riigipöörded ja muud poliitilised sündmused, mis võivad mõjutada ettevõtte tegevust ja kasumlikkust. Poliitiliste riskidega peab arvestama eelkõige ebademokraatlike riikide juures, kus võib olukord kiiresti muutuda. Heaks näiteks on siin Venemaa - ettevõtted, mis panustasid sealsele turule, on pidanud kandma suuri kaotusi.

Kultuurilised riskid rahvusvahelises äris hõlmavad võimalikke väljakutseid, millega ettevõtted võivad silmitsi seista välisriikides kultuuriliste erinevuste tõttu, nagu kombed, normid, keel, elustiilid, etikett ja kliendi eelistused (Multiplier, 2023). Kultuurilised erinevused võivad mõjutada toote vastuvõttu või turunduskommunikatsiooni tõhusust sihtriikides. Kultuurilise tundlikkuse ja kohalike tavade arvestamine on olulised tegurid, et tagada ettevõtte sõnumite ja toodete edukas edastamine erinevatel turgudel.

Tehnoloogilised riskid on seotud tehnoloogia kiirest arengust tingitud väljakutsetega, mis on seotud tehnoloogia kiire arenguga ja vajadusega püsida uuendusliku ja konkurentsivõimelisena rahvusvahelisel turul (Huang&Madnick&Zhang, 2021). Tehnoloogiliste muutustega sammu pidamine ja digitaalsete platvormide tõhus kasutamine ekspordistrateegiates on muutunud ettevõtete jaoks üha olulisemaks. Tehnoloogiliste riskide haldamine nõuab ettevõtetelt

investeeringuid teadus- ja arendustegevusse ning uuenduslikkusele avatud organisatsioonikultuuri.

Laenuriskid on seotud väljakutsetega, mis kaasnevad rahvusvahelisele laienemisele suunatud projektidele raha kaasamisega (Beers, 2023). Raha kaasamine võib tuua kaasa keerukad finantseerimisstruktuurid ja kõrgemad intressimäärad, eriti arenevate turgude puhul, kus finantsstabiilsus võib olla küsitav. Ettevõtted peavad olema valmis navigeerima läbi erinevate laenuitingimuste ja tagama, et nad suudavad oma finantskohustused täita isegi turuolukorra muutumisel.

Õiguslikud riskid tulenevad erinevustest õigussüsteemides ja regulatiivsetes raamistikutes, millega ettevõtted peavad rahvusvahelisel areenil kokku puutuma (Fentiman, 2018). Erinevad õigussüsteemid ja regulatiivsed raamistikud võivad oluliselt mõjutada nende tegevust. Näiteks võivad intellektuaalomandi õiguste kaitse, lepingute täitmise tagamine ja vaidluste lahendamise mehhanismid erineda riigiti. Seega on oluline, et ettevõtted investeeriksid õigusalasesse nõustamisse ja kohandaksid oma lepinguid, et kaitsta oma huve ja vähendada õiguslikke riske.

Rahvusvahelise laienemise edukus tugineb ka investeeringutele ressursidesse, mis toetavad digitaalse transformatsiooni ja riskide juhtimist. E-kaubanduse, sotsiaalmeedia ja kliendihaldustarkvara kasutamine võimaldab ettevõtetel minimaalsete kuludega jõuda globaalsetele turgudele, pakkudes samas võimalusi kohandada oma teenuseid vastavalt kohalikele eelistustele (E-kaubandusliit, 2024).

Digitaliseerimisega seotud riskid hõlmavad andmete turvalisust ja privaatsust, tehnoloogilist sõltuvust ning innovatsiooni kiirusega kaasnevaid väljakutseid. On oluline tagada, et kliendiandmed oleksid kaitstud ja ettevõtte digitaalsed süsteemid oleksid turvalised. Samuti tuleb jälgida, et digitehnoloogiatega kasutuselevõtt ei loeks lõhet ettevõtte ja klientide vahel, vaid hoopis parandaks kliendikogemust, muutes teenused mugavamaks ja kättesaadavamaks. Ettevõtte sisene kompetentside arendamine ja partnerlussuhete loomine tehnoloogiaettevõtetega on samuti kriitilise tähtsusega, et püsida konkurentsivõimeline ja innovaatiline. (E-kaubandus, 2024)

Välisurgudele suunatud müügi strateegia on tänapäeva globaliseerivas majanduses ettevõtete jaoks üha olulisemaks muutunud. See strateegia ei paku mitte ainult võimalust suurendada müügitulu ja kasumlikkust, vaid ka võimaldab ettevõtetel saavutada suuremat turustabiilsust, hajutades riske erinevate turgude vahel. Selle edukas rakendamine nõuab aga põhjalikku

ettevalmistust ja teadlikkust potentsiaalsetest väljakutsetest, mis võivad kaasneda rahvusvahelisele turule sisenemisega.

Üheks peamiseks eeliseks, mida rahvusvaheline müük ettevõtetele pakub, on juurdepääs uutele turgudele ja klientidele. Selline laienemine võimaldab ettevõtetel kasutada ära suuremaid turgusid, kui kodumaine turg võib pakkuda, ja seeläbi suurendada müügi mahtusid. Lisaks võimaldab rahvusvaheline tegevus ettevõtetel saavutada majandusliku skaala eeliseid, mis tulenevad suuremast tootmis- ja müügi mahust, aidates seeläbi vähendada ühikukulusid ja parandada kasumimarginaale (Lääne, 2020; PRAXIS, 2016).

Selleks, et eksportimisega kaasnevat riski edukalt maandada ja rahvusvaheliselt konkurentsivõimeliseks jääda, on ettevõtetel vaja arendada tõhusaid strateegiaid. See hõlmab põhjalikke turu-uuringuid ja hoolsuskohustuse täitmist (*due diligence*), et mõista sihtturgude majanduslikke, poliitilisi ja kultuurilisi tingimusi. Lisaks on oluline luua paindlikud ärimudelid, mis võimaldavad kiiresti reageerida turu muutustele ja vältida potentsiaalseid riske.

Investeeringud innovatsiooni ja tootearendusse on samuti kesksel kohal, kuna need võimaldavad ettevõtetel kohandada oma tooteid ja teenuseid vastavalt sihtturgude nõudmistele. Samuti on oluline investeerida kvaliteedi parandamisse ja klienditeenindusse, et luua positiivne brändikuvand ja tagada klientide rahulolu (PRAXIS, 2016; Malm, 2018).

2. EKSPORDI MÕJU BESTNET GROUPI ETTEVÕTETE MAJANDUSTULEMUSTELE 2021.-2023. AASTAL

Teise peatüki esimeses alapeatükis tutvustatakse Bestnet Groupi ettevõtteid. Teises alapeatükis antakse ülevaade uuringust ja selle metoodikast ning viimases alapeatükis tuuakse välja andmeanalüüsi tulemused ja tehakse nende põhjal järeldused. Järgnevalt keskendutakse Bestnet Groupi ettevõtetele, mis on tuntud oma innovatsiooni ja kvaliteedi poolest metallitööstuses. Bestnet Group'i ettevõtted on kõik töötleva tööstuse ettevõtted ja kuuluvad Statistikaameti tegevusalade järgi mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmise ning metalltoodete tootmise kategooriatesse. Uurimustöö vaatlleb Bestnet Groupi ettevõtete eksporditulemusi ja nende mõju majandustulemustele perioodil aastatel 2021 - 2023.

2.1 Ülevaade Bestnet Groupi ettevõtetest

Bestnet Group on mitmekülgne ettevõtete kogum, mis alustas tegevust 1990. aastal, kui asutati Bestnet AS. Grupp on tuntud oma innovatsiooni ja kvaliteedi poolest metallitööstuses, pakkudes laia valikut tooteid ja teenuseid, mis hõlmavad nii järelhaagiste tootmist kui ka keerukaid metallitöötluste ja pinnakatete lahendusi. Bestnet Group on pühendunud jätkusuutlikkusele ja keskkonnasäästlikkusele, rakendades oma tegevustes kaasaegseid tehnoloogiaid ja materjale. Bestnet Groupi suurim ettevõtte Bestnet AS on eeldatavalt antud majandussituatsioonis paremal positsioonil, kuna omab erinevalt enamikest Eesti metallitööstuse ettevõtetest nn “oma toodet” - sõiduautode järelhaagised. Selline ettevõtte on reeglina kasumlikum kui ainult allhanget tegev metalliettevõtte.

Bestnet AS, grupi lipulaev, on peamiselt tuntud kvaliteetsete TIKI ja AKU kaubamärgiga järelhaagiste tootmise poolest. TIKI kaubamärki kasutatakse koduturule lisaks ka veel Rootsi ja Norra turul. AKU kaubamärgi all müüakse oma toodangut Soome turul. Soome turule sisenemiseks omandas Bestnet Soomes AKU kaubamärgi all tegutsenud kohaliku haagisetootja. See ost võimaldas oluliselt lihtsamalt siseneda Soome turule. Samuti pakub Bestnet nn. *private labeli* kaubamärgi tooteid (K-Rauta, Ramirent, Karhu jne). Ettevõtte laiendas oma tegevust 2019. aastal, avades Paldiskis uue tootmishoone, mis suurendas oluliselt tootmisvõimekust ja parandas

toodete kvaliteeti. Bestnet AS pakub ka allhanketeenuseid erinevatele tööstussektoritele. Ettevõtte panustab suurelt tootearendusse, et püsida konkurentsivõimelisena teiste haagisemüüjatega. Viimastel aastatel on väga kiirelt tõusnud Poola haagisetootjate turuosakaal Soome turul. Nende eeliseks on odavam tööjõud, samuti ka soodsamad toorme hinnad. Vähendamaks kulutusi transpordile teostab Bestnet haagiste lõppkoostamise Põhjamaade turul kohapeal. Selleks on loodud väikesed koostamisüksused Soomes ja Norras. Rootsis tegeleb haagiste koostamisega suurim kohapealne edasimüüja. Tootmisprotsesside moderniseerimine (sh robotiseerimine) ja jätkusuutlikkuse põhimõtete järgimine on aidanud tõsta toodete kvaliteeti ja rahvusvahelist konkurentsivõimet. Bestnet AS-is töötab 120 inimest, mis teeb sellest suurima meeskonnaga ettevõtte võrreldes teiste Bestnet Groupi ettevõtetega. Kuigi see on suhteliselt suur arv töötajaid väikeettevõtte jaoks, ei ole eraldi ekspordijuhi palkamine siiski alati otstarbekas, kuna see võib tähendada täiendavaid kulusid ja keerukust. Seega jaotuvad ekspordimisega seotud kohustused müügijuhile või firmajuhile endale. (Bestnet Group, 2024)

Paldiski Tsingipada AS alustas 15 aastat tagasi terastoodete kuumtsinkimise teenuse pakkumisega. 2010. aastal lisandus pisidetallide kuumtsinkimine trummelmeetodil. Kõige kiiremini kasvab ettevõtte uusima teenuse Duplex pinnakatte nõudlus. Duplex pinnakate ühendab kuumtsinkimise ja pulbervärvimise, andes toodetele parema kaitse ja pikema eluea. Duplex annab ka laiemad võimalused arhitektidele, kuna korraliku korrosioonikaitsega tooteid saab tellida just neile sobivas värvitoonis. Gruppi kuuluvate teiste ettevõtete tellimused moodustavad Paldiski Tsingipaja tootmismahust umbes 20%. Ülejäänud maht tuleb leida turult. Otsese ekspordi osakaal on vaadeldaval perioodil tõusnud juba üle 30 protsendi, mida ettevõtte loeb väga heaks tulemuseks. Paldiski Tsingipada AS-is pole eraldi ekspordijuhti, mistõttu ekspordimisega seotud ülesanded jagatakse teiste töötajate vahel, kelleks on tegevjuht ja müügijuht. Paldiski Tsingipajas töötab 52 inimest. (Paldiski Tsingipada AS, 2024)

Helon Kuumitsinkitys Oy eristub teistest grupi ettevõtetest selle poolest, et asub Soomes. Ettevõtte on tegutsenud juba 40 aastat. Selle ettevõtte omandas grupp 5 aastat tagasi. Peamine eesmärk oli siseneda jõulisemalt Soome turule ja samas mõista ka sealse turu ning klientide omapärasid võrreldes Eesti turuga. Helon Kuumitsinkityses kopeeriti Paldiski Tsingipajas edu toonud Duplex pinnakatte pakkumist, mis on osutunud väga populaarseks. 2021. aastal alustati ka Heloni kaubamärgi all haagiste müüki Soome turul. Haagised toodetakse Bestnet AS-is. Müügistrateegia on valitud selliselt, et Heloni haagised ei oleks konkurendid Bestneti haagistele.

Helon Kuumitsinkitys Oy-s töötab 13 inimest, mistõttu see on samuti väikeettevõtte. Selles ettevõttes tegeleb ekspordi korraldamisega muude tööülesannete kõrvalt kaks inimest, eraldi ekspordijuht ei ole vajalik. Ajalooliselt on Helon Kuumitsinkitys Oy olnud orienteeritud ainult koduturule (Soome). Ettevõtte lisandumisega Bestnet ettevõtete hulka tekkis idee proovida minna oma teenusega Rootsi turule. Rootsis on kuumtsinkimine paljuski perekondade äri, kuid noored ei taha sellist äri vanematelt üle võtta. Tänapäevaks on mitmed Rootsi tsinkijad lõpetanud oma tegevuse ja on ainult aja küsimus, kui Rootsis kohalikud ettevõtted ei suuda tagada vajalikku teenuse mahtu. Soome ettevõttel (Helon) on kindlasti lihtsam siseneda Rootsi turule võrreldes Eesti ettevõtetega. Seega võib Heloni omandamine olla Bestnet Groupile strateegiliselt oluline laiendamaks oma osalust Rootsi turul. (Bestnet Group, 2024)

BNT Galva OÜ (varasema nimega VASAR OÜ) on Bestnet Groupi uusim liige. Selle ettevõtte ostuga jätkas grupp plaanitud laienemisstrateegia elluviimist. Erinevate pinnakatete pakkumine oma klientidele on olnud üks grupi eesmärke. BNT Galva keskendub elektrolüütilistele pinnakatteprotsessidele, nagu tsinkimine, nikeldamine ja kroomimine. Need protsessid pakuvad tõhusat korrosioonikaitset ning visuaalset esteetikat. Koostöös Paldiski Tsingipajaga pakutakse klientidele ka Duplex pinnakatte teenust. BNT Galva OÜ-s töötab 33 töötajat, kes jagavad ekspordimisega seotud kohustusi, kuna spetsiaalset ekspordijuhti pole. Ekspordimise ülesanded hõlmavad klientide teenindamist ning ekspordi protsesside haldamist. See lähenemine on tavaline väikeste ja keskmiste ettevõtete puhul, kus iga töötaja peab täitma mitmeid rolle ja olema mitmekülgne. Varasemalt ei ole ekspordi teemad olnud ettevõttes prioriteetsed, kuid arvestades asjaolu, et näiteks Lätis ei ole ühtegi sellel alal tegutsevat ettevõtet, siis eksport Läti suunal peaks olema esmane ülesanne. (BNT Galva, 2024)

COVID-19 pandeemia, sõda ja majanduskriisid on BNT Galva OÜ jaoks esile toonud olulisi õppetunde ning loonud võimalusi, mis on mõjutanud nende äritegevust. Nende kogemused metallitööstuses allhanketeenuse pakkujana on näidanud suurt ebastabiilsust, mis avaldub tellimuste mahu kõikumises. Mõnikord võib olla suur langus, millele järgneb järsk tõus, ja siis jälle langus. See ebaselgus teeb keeruliseks töötajate arvu ning tootmisliinide töövahetuste planeerimise.

2.2 Uuringu metoodika ja valim

Selle uurimistöö puhul oli võimalik kasutada nii kvalitatiivset kui ka kvantitatiivset meetodit, kuid töö autor otsustas kvantitatiivse meetodi kasuks, kuna see võimaldab objektiivselt mõõta ja võrrelda suuri andmekogumeid, tagades seeläbi uurimistulemuste usaldusväärsus ja üldistatavuse. Kvantitatiivse meetodi kasutamine püstitatud uurimisküsimuse kontekstis on hädavajalik, kuna Bestnet grupi ettevõtete finantstulemused on objektiivselt mõõdetavad ja võrreldavad. Selle töö keskmes on välja selgitada, milline on olnud ekspordi mõju ettevõtte finantstulemustele viimase kolme aasta jooksul, mis nõuab andmekogumite analüüsimist ja kvantitatiivseid võrdlusi. Ilma kvantitatiivsete meetoditeta oleks keeruline tuvastada kindlaid mustreid ja trende, mis on vajalikud strateegiliste otsuste tegemiseks ja turu mõjude mõistmiseks. Pealegi, kvantitatiivne lähenemine tagab uurimistulemuste usaldusväärsuse ja üldistatavuse, mis on oluline ettevõtete rahvusvahelistumise mõjude adekvaatseks hindamiseks. Selliste andmete analüüs võimaldab teha järeldusi, mis põhinevad reaalsel numbritel ja statistilisel tõestusel, mitte üksnes subjektiivsetel hinnangutel või isiklikel kogemustel.

Seega, käesolevas töös on valitud peamiselt kvantitatiivne uurimismeetod, kuna see on kõige sobivam ja efektiivsem viis uurimisküsimusele vastamiseks, pakkudes võimalust hinnata ja tõlgendada finantstulemuste muutusi ning nende seoseid välisturgudega. See lähenemine võimaldab mitte ainult tuvastada ekspordi mõju, vaid ka analüüsida selle mõju ulatust ja kestvust.

Kvantitatiivse meetodina kasutati ankeetküsitlust, mille küsimustik koostati Google Formsi abil ja saadeti Bestnet Groupi kõigile neljale ettevõttele vastamiseks. Uurimisvalimisse kuulusid Bestnet Groupi ettevõtted: Bestnet AS, Paldiski Tsingipada AS, Helon Kuumasinkitys Oy ja BNT Galva OÜ. Saamaks paremat ülevaadet valiti igast ettevõttest kaks vastajat – tegevjuht ja müügijuht. Erandiks BNT Galva, kus küsitlusele vastas ainult tegevjuht, kelle ülesannete hulka kuulub ka müügitegevus. Küsitluse üldvalim oli seitse inimest, vastamise määr oli 100%. Küsitlus oli vastamiseks avatud 7 päeva (14.04-21.04.2024). Kvalitatiivse meetodina viidi läbi intervjuu, et koguda lisadetaile, mida kvantitatiivne uurimus ei pruugi avastada. Intervjuu viidi läbi grupi suurima eksporditõusuga ettevõtte Paldiski Tsingipaja AS müügijuhi Ergo Andressoniga 25. aprillil.

Teiseste andmete aamiseks kasutati Bestnet Groupi ettevõtete majandusaasta aruandeid Äripäeva infopangast ja 2023. aasta esialgseid auditeerimata andmeid. Küsitlusele lisandusid Paldiski

Tsingipaja müügijuhi intervjuu, et saada sügavamaid teadmisi. Küsitlus saadeti Bestnet Groupi ettevõtete tegevjuhtidele ja müügijuhtidele. Küsitletute seas oli kõige pikema staažiga (15 aastat) oma ettevõttes Paldiski Tsingipada AS-i tegevjuht. Ka Bestnet AS-i tegevjuht omab pikka staaži ettevõttes – 10 aastat. Teistel vastanutel jäi tööstaaž ettevõttes 2 ja 5 aasta vahele.

See lähenemine võimaldas koguda põhjalikke andmeid ja kombineerida kvantitatiivseid ning kvalitatiivseid meetodeid, mis aitasid kaasa analüüsi tõhususele ja usaldusväärsusele. Lõputöö üks eesmärke on mõista, millist mõju on muutunud majanusolukord ja geopoliitiline konflikt (sõda) avaldanud nende ettevõtete finantstulemustele.

COVID-19 pandeemia järgne aeg on olnud suur väljakutse globaalsele majandusele, põhjustades tarneahelate katkemisi ja nõudluse langust paljudes sektorites. Autotööstus ja selle allhanked, nagu järelhaagiste tootmine, on näinud nii tooraine kättesaadavuse probleeme kui ka lõppklientide ostujõu vähenemist. Eriti oluline on analüüsida, kuidas on Bestnet AS suutnud kohaneda selliste muutustega, millised strateegilised sammud on aidanud ettevõttel säilitada või isegi parandada oma finantstulemusi ajal, mil paljud teised turuosalisel on kannatanud. Samal ajal on pinnakatteteenuste pakkujad sõltuvad metallitööstuse üldisest olukorrast. Metallitööstus on majanduskriiside suhtes eriti tundlik, kuna see on tihedalt seotud ehituse, autotööstuse ja muude suurte majandussektoritega.

Lisaks tuleb arvestada geopoliitilise konflikti mõjudega, eriti kui sõda toimub piirkondades, mis on olulised tooraine tarnete jaoks. Sõjalised konfliktid võivad põhjustada tootmise katkestusi, logistilisi probleeme ja suurendada ebakindlust turgudel, mis omakorda mõjutab ettevõtete finantstulemusi negatiivselt.

Selline ebastabiilsus on sundinud ettevõtet rõhutama kiire reageerimise ja paindlikkuse tähtsust. Olukorras, kus puuduvad täpsed prognoosid, peab ettevõtte suutma kiiresti kohaneda ja oma tootmisplaane vastavalt korrigeerida. See tähendab, et ettevõtte efektiivsuse säilitamiseks on vaja paindlikke strateegiaid, mis võimaldavad reageerida turu kõikumistele.

2.3 Andmeanalüüsi tulemused

Ankeetküsitluse vastustest selgus, et kõik neli Bestnet Groupi ettevõtet tegelevad eksportimisega, mis näitab, et nad on pühendunud oma toodete ja teenuste müügile rahvusvahelisel turul. Igas

ettevõttes on kaks inimest, kes vastutavad eksportklientidega suhtlemise eest, mis tagab nende klientidele otsese kontakti ja kohese reageerimise vajadusel. Selline struktuur võimaldab ettevõttel hoida tihedat sidet klientidega ja pakkuda kohandatud lahendusi vastavalt nõudlusele.

Kõik küsitlusele vastanud ettevõtted on eksportimisega tegelejad vähemalt kaks aastat, mis viitab sellele, et nad on saavutanud piisava kogemuse ja stabiilsuse selles valdkonnas. Kõige rohkem kogemust eksportklientidega töötamisel on Paldiski Tsingipada tegevjuhil, kelle ekspordikogemus on üle 25 aasta. Paldiski Tsingipada alustas tootmisega 2008. aasta lõpul ja kohe mõisteti, et olla edukas ettevõtte peab oma teenuseid müüma ka ekspordiklientidele. Selline strateegia on aidanud edukalt hakkama saada ka majanduslanguste ajal, kuna erinevates riikides on majanduslangused ja -tõusud erinevatel aegadel. Teised vastajad on eksportinud kaks kuni viis aastat, mis on kindel näitaja nende pühendumusest ja järjepidevusest.

Bestnet AS on ainus uuritavatest ettevõtetest, mis keskendub peamiselt toodete ekspordile, samas kui Galva OÜ, Helon Kuumasinkitys Oy ja Paldiski Tsingipada tegelevad ainult teenuste ekspordiga. Toote eksport nõuab tavaliselt rohkem infrastruktuuri ja logistikakogemust, samas kui teenuste eksport põhineb peamiselt oskustel ja spetsialiseerumisel. See mitmekesine lähenemine ekspordile näitab, kuidas erinevad ettevõtted võivad saavutada edu rahvusvahelistel turgudel, kas toodete või teenuste kaudu.

Üldine analüüs kinnitab, et kõik vastanud ettevõtted tegelevad aktiivselt eksportimisega ning on pühendunud oma rahvusvaheliste klientidega töötamisele. Igas ettevõttes on pühendunud meeskond, mis keskendub ekspordiklientide vajadustele ja soovidele. Pikaajaline kogemus ekspordis näitab, et need ettevõtted on suutnud kohaneda muutuvate turgudega ja säilitada oma konkurentsivõime. Ekspordipõhiste ettevõtete puhul on oluline luua tugevad suhted klientidega, hoida tähelepanu kvaliteedil ja tagada pidev innovatsioon. Selline analüüs annab põhjaliku ülevaate, kuidas need ettevõtted tegutsevad ja milline on nende roll rahvusvahelisel turul.

Kui ettevõtted otsustavad alustada müüki välisturgudele, on neil sageli konkreetseid põhjuseid, mis mõjutavad seda strateegilist otsust. Näiteks Bestnet AS tõi välja mitu põhjust, miks nad laiendasid oma müüki rahvusvahelistele turgudele. Esmalt leidsid nad, et kohalik turg oli liiga väike, et toetada nende kasvuvõimalusi. Väikese turu tõttu otsustas Bestnet AS keskenduda välisturgudele, et leida uusi kliente ja suurendada müüki.

Lisaks sooviti Bestnet AS-is arendada tootmist, mis nõudis suuremat turgu. Tootmisvõimaluste maksimaalne kasutamine on ettevõtete jaoks oluline, sest see aitab vähendada alakasutust ja suurendada efektiivsust. Samuti on eesmärk suurendada kasumit, mis on seotud suurema müüginahuga ja suurema turuosaga saavutamiseks.

Paldiski Tsingipada rõhutas samuti tootmisvõimaluste maksimaalset kasutamist kui üht peamist tegurit, miks nad alustasid müüki välisriikidele. Samuti soovis ettevõtte suurendada tootmist ja kasumit, mis on otseselt seotud efektiivse tootmise ja suurema müüginahuga. Tootmisressursside maksimaalne kasutamine vähendab kulusid ja võimaldab ettevõtetel paremini teenindada rahvusvahelisi kliente.

BNT Galva OÜ puhul oli üks peamine põhjus välisriikidele laienemiseks see, et kohalik turg oli liiga väike. Nagu teistegi ettevõtete puhul, oli nende eesmärk suurendada tootmist ja kasumit, kasutades tootmisvõimalusi maksimaalselt ära. Välisriikidele laienemine võimaldas neil ületada kohaliku turu piirangud ja laiendada oma kliendibaasi rahvusvahelisel tasandil.

Helon Kuumasinkitys Oy, mis asub Soomes, mainis tootmisvõimaluste maksimaalset kasutamist kui peamist põhjust müügi alustamiseks välisriikidel. See näitab, et tootmise ressursside efektiivne kasutamine on kriitiline isegi siis, kui ettevõtte tegutseb juba rahvusvahelises keskkonnas.

Kõigil ettevõtetel, kes alustasid müüki välisriikidele, on oluline mõista, millised tegurid mõjutavad nende edukust ekspordi osas. Küsitluses osalenud ettevõtted rõhutasid mitmeid võtmeaspekte, mis on neile olulised rahvusvahelisel turul tegutsedes.

Esiteks peavad ettevõtted oluliseks turu lähedust. Turu läheduse tõi välja seitsmest vastajast kuus (85%), mis oli ka vastuste seas kõige rohkem valitud variant. Kõik pinnakatteteenust pakkuvate ettevõtete esindajad pidasid seda faktorit tähtsaks. Lähedus võimaldab kiiremat ja tõhusamat tarnet, mis võib vähendada logistilisi kulusid ja lihtsustada toote või teenuse kättesaadavust. Turu lähedus tähendab ka väiksemat ajakulu, mis on eriti oluline, kui eksporditakse tooteid, mis vajavad kiiret tarnet või millel on lühike säilivusaeg.

Neli vastajat (57%) märkisid et ostujõuline elanikkond on oluline tegur ekspordiks. Selle küsimuse märkisid oluliseks haagiste müümise tegelevate ettevõtete, Bestnet AS ja Helon

Kuumasinkitys Oy esindajad. Kui turg on piisavalt tugev ja klientidel on rohkem ostujõudu, võimaldab see ettevõtetal müüa rohkem ja kõrgema hinnaga. See aspekt on eriti oluline, kui ettevõtte püüab laiendada oma turuosa ja suurendada kasumit.

Samuti 57% (n=4) vastajatest olenemata ettevõttest pidas ekspordi puhul oluliseks siseturguga võrreldes kõrgemat müügihinda. Kõrgem hind võib suurendada kasumlikkust ja toetada ettevõtte jätkusuutlikku kasvu. Huvitaval kombel ei pidanud ettevõtted väiksemat konkurentsi oluliseks teguriks ekspordil, vaid 2 vastajat (28%) märkis selle teema oluliseks. See näitab, et ettevõtted keskenduvad pigem omaenda tugevustele ja turu võimalustele, mitte konkurentsi vältimisele. Selline lähenemine viitab sellele, et ettevõtted soovivad saavutada edu rahvusvahelisel turul oma kvaliteedi, väärtuse ja turundusstrateegia kaudu, mitte ainult väiksema konkurentsi tõttu.

Innovatsioon on oluline tegur ettevõtte pikaajalise edu saavutamiseks, eriti kui tegu on rahvusvahelise turuga. Küsimustikus vastanud ettevõtted esitasid erinevaid seisukohti innovatsiooni panustamise osas, mis peegeldab nende erinevaid strateegiaid ja lähenemisi arengule.

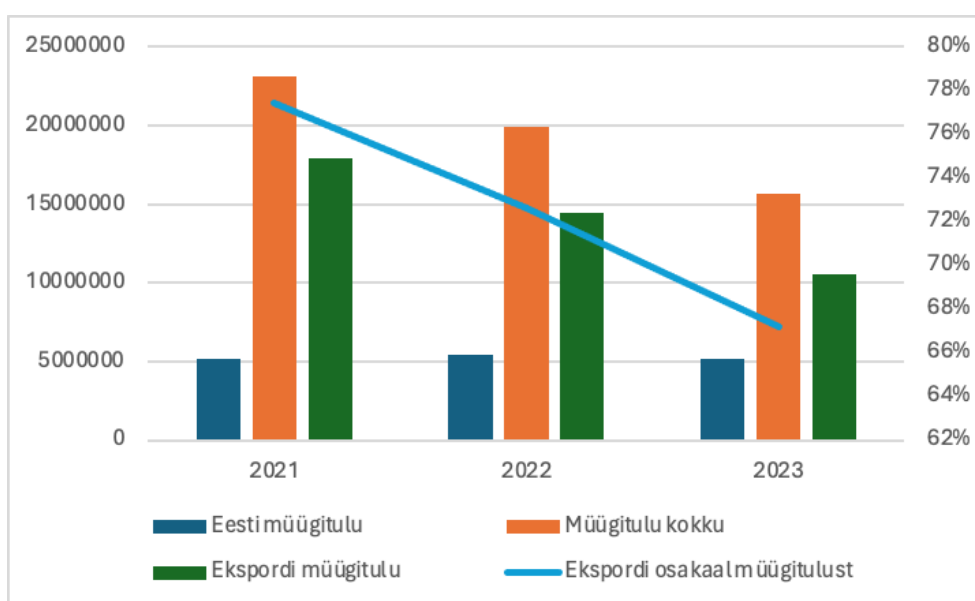
Helon Kuumasinkitys Oy ja Galva OÜ kinnitasid, et nad on innovatsiooni panustanud vaid vähesel määral. See võib tähendada, et need ettevõtted keskenduvad peamiselt olemasolevate toodete ja teenuste täiustamisele ning ei tegele aktiivselt uute toodete või teenuste väljatöötamisega. Vähene innovatsioon võib tuleneda ettevõtte konservatiivsest lähenemisest, kus nad pigem hoiavad kinni olemasolevatest tõhusatest meetoditest, kui võtavad suuri riske uute ideede rakendamisel.

Teisest küljest rõhutasid Bestnet AS ja Paldiski Tsingipada, et nad panustavad innovatsiooni pidevalt ja arenevad aktiivselt. See näitab, et need ettevõtted näevad innovatsioonis olulist vahendit konkurentsielise saavutamiseks ja püsiva kasvu toetamiseks. Pidev innovatsioon võib hõlmata uute toodete väljatöötamist, tootmisprotsesside täiustamist või täiesti uute tehnoloogiate kasutuselevõttu. Selline lähenemine võib olla atraktiivne ka välisturgudel, kus kliendid otsivad sageli värskaid lahendusi ja uuenduslikke tooteid.

Erinevused innovatsiooni panustamises võivad tuleneda ettevõtete strateegiast ja ressursidest. Innovatsiooni aktiivne edendamine nõuab tavaliselt rohkem investeeringuid ja ressursse, samas kui vähene panustamine võib viidata konservatiivsele lähenemisele või piiratud ressursidele.

Ekspordi osakaal nelja erineva ettevõtte müügist on viimase kolme aasta jooksul varieerunud, näidates erinevaid trende ja suundi rahvusvahelisel turul. Allpool on toodud iga ettevõtte tulemused ning järeldused, kas ekspordi suurendamine oleks nende andmete põhjal kasulik.

Bestnet AS oli 2021. aastal väga tugeva ekspordi osakaaluga (joonis 4). Ettevõtte müügitulu kokku oli 23,1 mln€, millest 77% (17,8 mln eurot) moodustas eksporditulu, mis näitab, et ettevõtte ärimudel tugineb suuresti rahvusvahelistele turgudele. 2022. aastal oli ettevõtte müügitulu 19,9 mln eurot, samuti langes ka ekspordi osakaal 73%-ni (14,5 mln eurot). Langused jätkusid 2023. aastal, müügitulu oli 15,7 mln eurot, millest eksporditulu moodustas umbes 67% (10,5 mln eurot).



Joonis 4. Bestnet AS-i müügitulu dünaamika 2021–2023, euro. Allikad: ettevõtte majandusaasta aruanded.

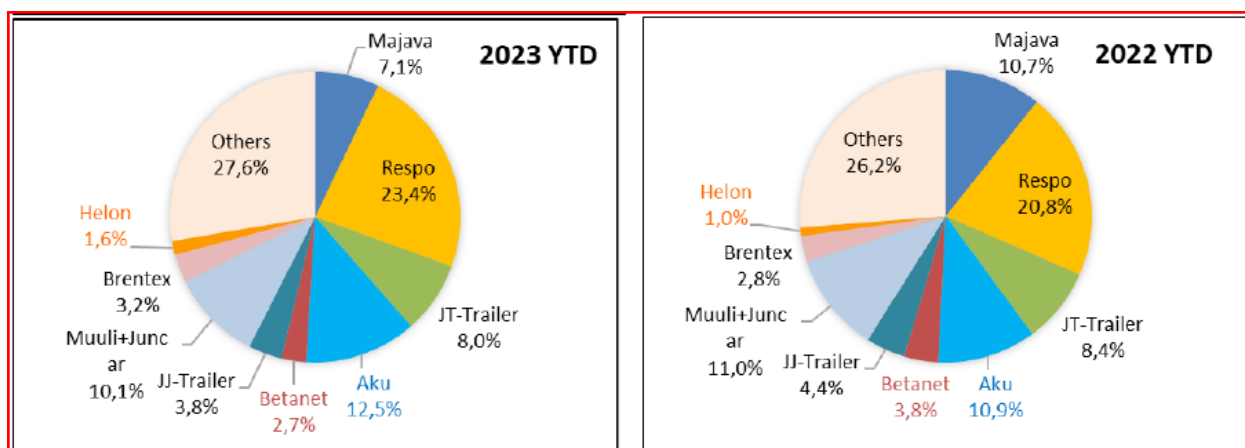
Uuritavate aastate 2021 – 2023 jooksul vähenes Bestnet AS müügi käive 33%, samas ekspordimüügi osakaal vähenes vaid ~10 protsendipunkti võrra. Müügiandmeid täpsemalt uurides selgus, et oluliselt on langenud haagiste nõudlus firma põhilistel turgudel. Tabelis 2 on võrdlusandmed haagiste registreerimise kohta 2022 versus 2023, millest nähtub, et kõikidel turgudel on nõudlus langenud 20 – 25%.

Tabel 2. Haagiste registreerimisandmed 2022 versus 2023. Allikad: Riikide Transpordiametid

% muutus 2022 vs 2023														
Riik	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Kokku	
Norra		-29,8	-21,7	-29,2	-23,6	-14,9	-11,4	-17,5	-14,3	-30,0	-12,7	-28,3	-13,2	-20,18%
Rootsi		-19,5	-19,7	-28,7	-23,6	-18,2	-19,9	-24,0	-22,7	-27,3	-11,5	-17,2	-27,2	-21,76%
Soome		-39,5	-40,9	-39,1	-28,3	-18,7	-28,5	-19,8	-0,2	-9,5	-5,7	-26,9	-22,4	-24,21%
Eesti		-17,5	-6,9	-26,0	-23,4	-22,6	-33,0	-37,5	-22,8	-19,2	0,8	-6,6	-30,6	-22,63%
Kokku		-27,9	-25,3	-31,6	-24,8	-17,8	-20,4	-22,1	-15,8	-24,6	-10,0	-22,1	-22,9	-21,93%

Kui võrrelda sama perioodi jooksul Soomes haagisemüüjate turuosade jaotuse muutust (Joonis 5), siis on Bestnet AS (AKU, Betanet ja Helon kaubamärgid) oma turuosa suutnud suurendada 1,1% võrra (15,7% -> 16,8%).

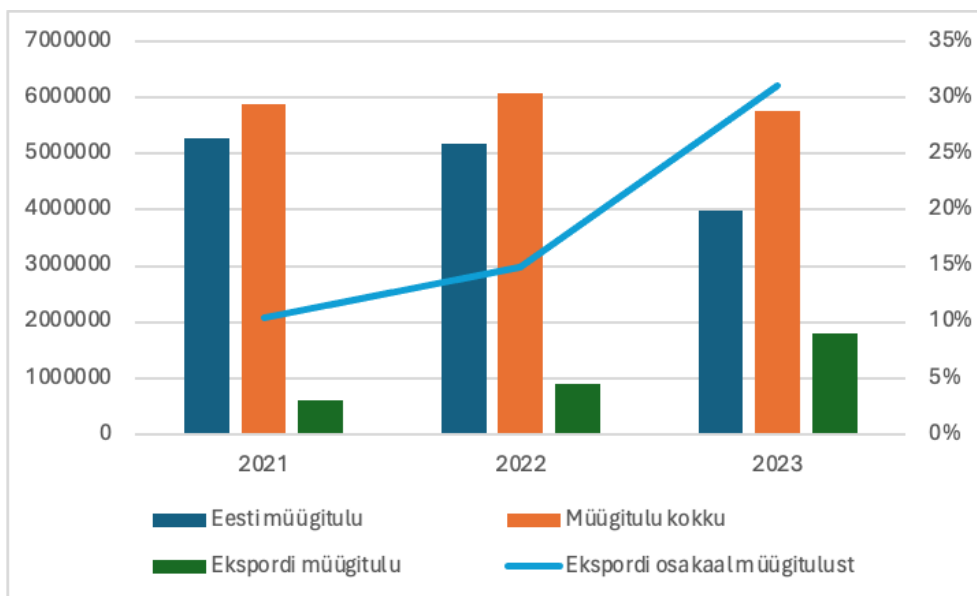
Nende andmete põhjal saab järeldada, et viimaste aastate keeruline majandusolukord ja inimeste majanduslik ebakindlus on vähendanud nõudlust haagiste järele. Samas on oluline, et turuosa ei ole kaotatud, mis annab hea stardipositsiooni majandusolukorra ja nõudluse paranedes. Bestnet AS on aastate jooksul oma kaubamärgid ja tooted teinud tuntuks Põhjamaade turul ning nende mahtude järgi on loodud ka tootmisvõimsused. Suurem müük sh. eksport tagab ettevõttele ka suuremad võimalused arendustöödeks, et püsida konkurentsivõimelisel pidevalt areneval turul.



Joonis 5. Soome turul registreeritud haagiste müüjate turuosad 2022 versus 2023. Allikas: Soome Transpordi ja Kommunikatsiooni Agentuur (Traficom)

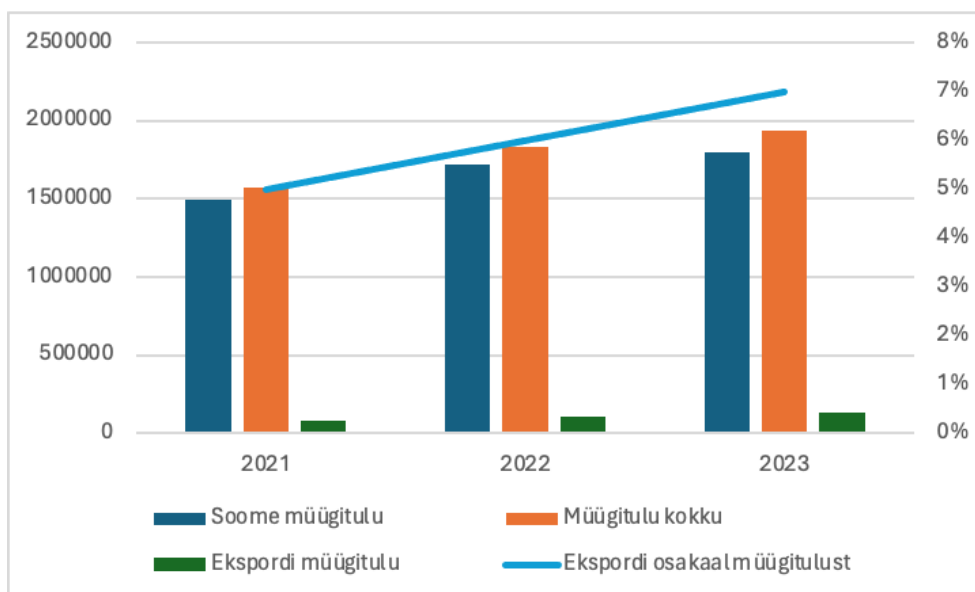
Paldiski Tsingipada viimase kolme aasta ekspordi osakaal on näidanud positiivset kasvutrendi. 2021. aastal oli ekspordi osakaal umbes 10%, kuid 2022. aastal tõusis see 15%-ni (912 000 eurot) ja 2023. aastal jõudis 31%-ni (1,81 mln eurot). Samas ei ole vaadeldaval perioodil muutunud oluliselt ettevõtte müügitulu. Suurim müügitulu oli 2022. aastal: 6,08 mln eurot ja madalam aastal

2023: 5,84 mln eurot. Märkimisväärne eksporditulu kasv viitab sellele, et ettevõtte on suutnud edukalt laiendada oma haaret välisurgudel. See võib olla seotud uute turgude avastamise, müügistrateegia tõhustamise või tootmisvõimsuse suurendamisega. Selline kasv näitab, et Paldiski Tsingipada suudab edukalt leida uusi võimalusi ja kompenseerida kohaliku turu nõudluse vähenemist.



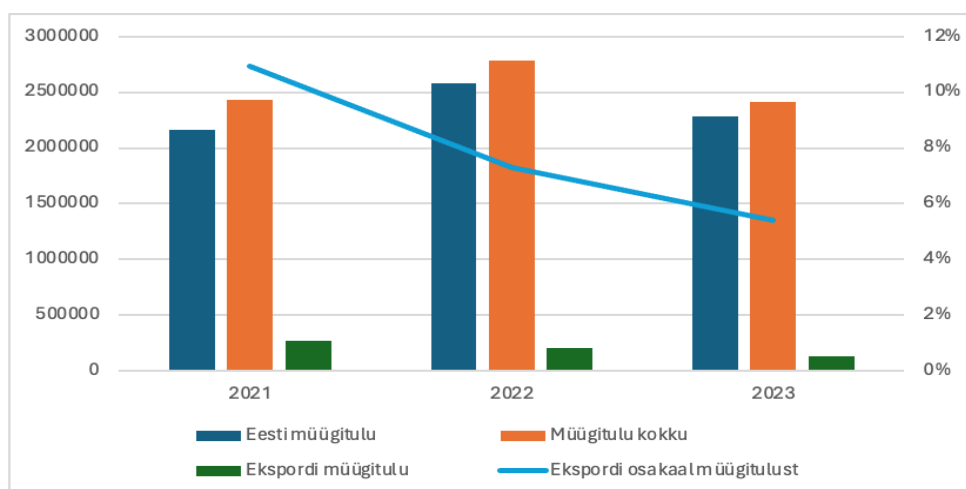
Joonis 6. Paldiski Tsingipada AS-i müügitulu dünaamika 2021–2023, euro. Allikad: ettevõtte majandusaasta aruanded.

Helon Kuumasinkitys Oy puhul on ekspordi osakaal pidevas kasvutrendis. 2021. aastal oli müügitulu 1,54 mln eurot millest eksport moodustas umbes 5% (77 000 eurot), 2022. aastal oli müügitulu 1,69 mln eurot ekspordi osakaal tõusis 6%-ni (101 400 eurot) ja 2023. aastal tõusis müügitulu 1,89 mln eurot ning eksport jõudis 7%-ni (132 300 eurot). Joonisel 7 toodud Helon Kuumasinkitys Oy müügitulu kolme aasta andmete põhjal selgub, et ekspordi osakaalu kasvutrend on kiirem kui ettevõtte kogu müügitulu suurenemine. Kuigi kasv on mõõdukas, näitab see siiski, et ettevõtte suudab järk-järgult suurendada oma rahvusvahelist müügitulu. Helon Kuumasinkitys Oy keskendub peamiselt Rootsi turule, mis võib olla tingitud geograafilisest lähedusest või kultuurilise sarnasuse eelistamisest. Selline järkjärguline kasv võib olla märk sellest, et ettevõtte on leidnud oma niši ja järgib konservatiivsemat laienemisstrateegiat.



Joonis 7. Helon Kuumasinkitys Oy müügitulu dünaamika 2021–2023, euro. Allikad: ettevõtte majandusaasta aruanded.

BNT Galva OÜ puhul on ekspordi osakaal viimase kolme aasta jooksul langenud. 2021. aastal oli müügitulu 2,46 mln eurot ja ekspordi osakaal umbes 11% (270 600 eurot), kuid 2022. aastal langes eksport 7%-ni (196 000 eurot), kuigi ettevõtte müügitulu kasvas: 2,8 mln eurot. 2023. aasta müügitulu oli 2,4 mln eurot ja ekspordi osakaal langes veelgi madalamale, umbes 5%-ni (120 000 eurot). Selline langus võib viidata probleemidele välisurgudel või suuremale keskendumisele koduturule. Kui ettevõtte seisab silmitsi raskustega rahvusvahelistel turgudel, võib see mõjutada nende kasumlikkust ja kasvu. See võib tähendada, et ettevõttel on vaja ümber hinnata oma ekspordistrateegiat või leida uusi viise rahvusvahelise müügi suurendamiseks.

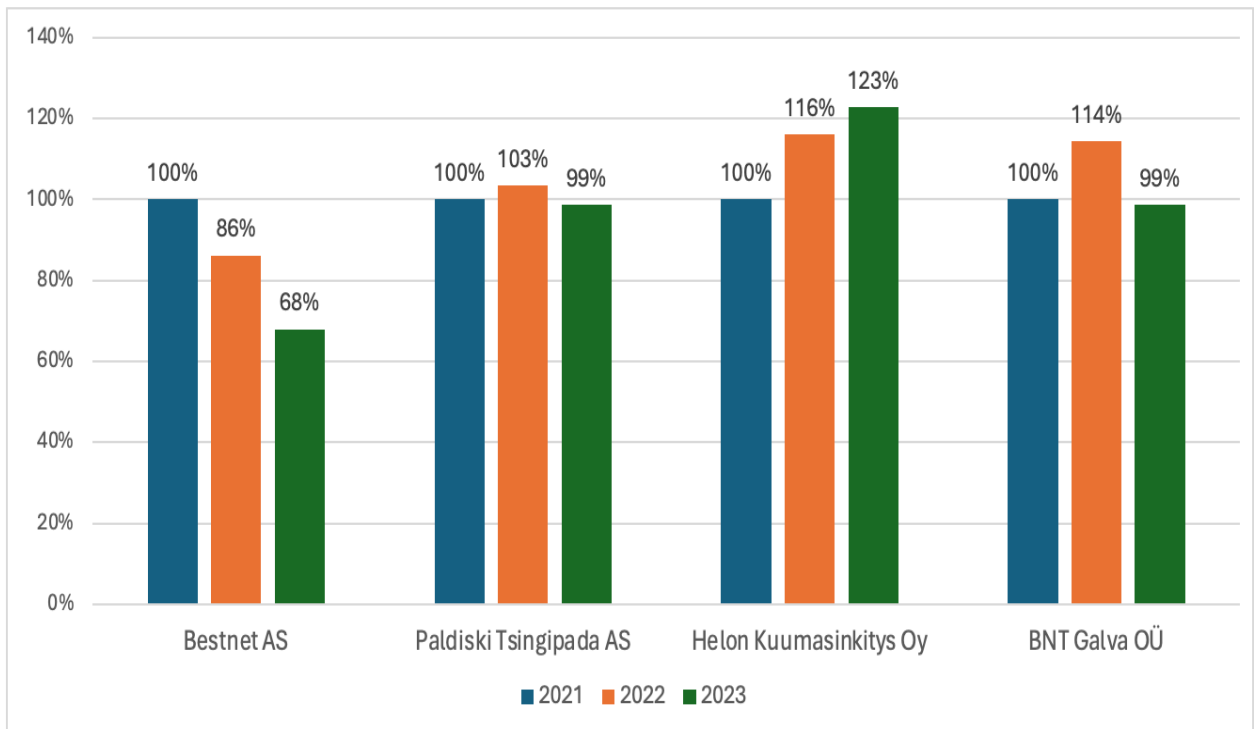


Joonis 8. BNT Galva OÜ müügitulu dünaamika 2021–2023, euro. Allikad: ettevõtte majandusaasta aruanded.

Joonisel 9 on illustreeritud vaadeldavate ettevõtete müügitulu muutused ajavahemikul 2021-2023. Müügitulu graafikuid analüüsid on muudatusi väljendatud protsentides, kasutades võrdlusalusena 2021. aasta müügitulemust, millele on omistatud väärtus 100%. Selline lähenemisviis aitab selgemalt tuua esile müügitulu dünaamika, võimaldades paremat arusaamist aastate vahelistest muutustest.

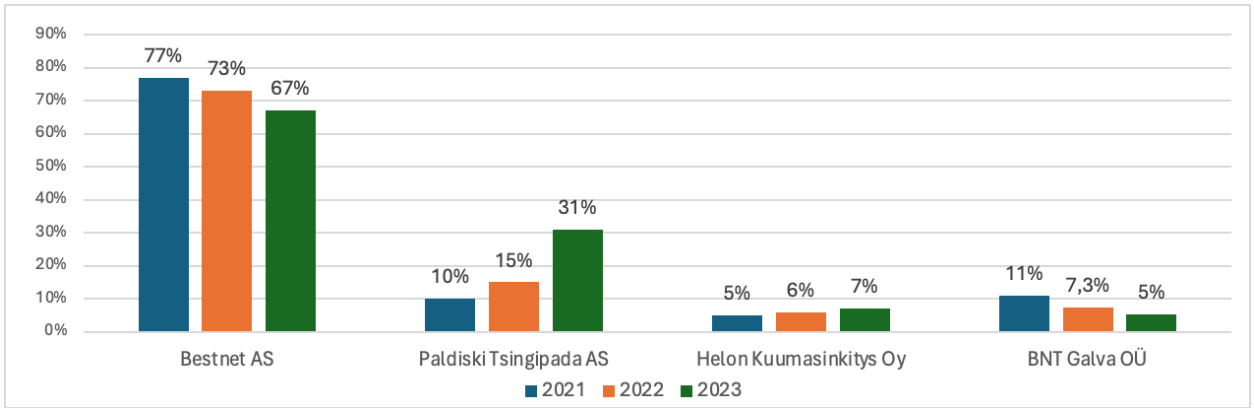
Andmete analüüsimisel selgub, et kogu vaadeldud perioodi jooksul saavutasid kõik ettevõtted oma suurima müügitulu 2022. aastal. See näitab, et 2022. aasta oli ettevõtetele majanduslikult soodne. Kuid erandiks oli Helon Kuumasinkitys Oy, mis suutis igal aastal oma müügitulu suurendada. Helon Kuumasinkitys Oy keskendub peamiselt Soome turule ja seda müügitulu selgitatakse 2021. aasta teises pooles toimunud muutustega, kui ettevõtte alustas haagiste müüki Soome turul. Haagised müüakse kaubamärgi "Helon perävaunut" all ning nende müük on kiiresti tõusnud, jõudes Soome turul juba ligi 1,5% osakaaluni. Haagised toodetakse grupi emaettevõttes Bestnet AS, mis on oluline koostöö näitaja kogu grupis ja mõjutab majandustulemusi positiivselt.

Kui aga arvutada Helon Kuumasinkitys Oy müügitulust maha haagiste müük, siis selgub, et ettevõtte müügitulu kasvumuster langeb kokku grupi teiste ettevõtetega. See tähendab, et 2022. aastal kogetud müügitulu tõus asendus 2023. aastal langusega, ning tulemused olid madalamad kui 2021. aastal. See näitab, et Helon Kuumasinkitys Oy edu sõltub oluliselt haagiste müügist ning ilma selleta järgib ettevõtte üldist turu trendi.



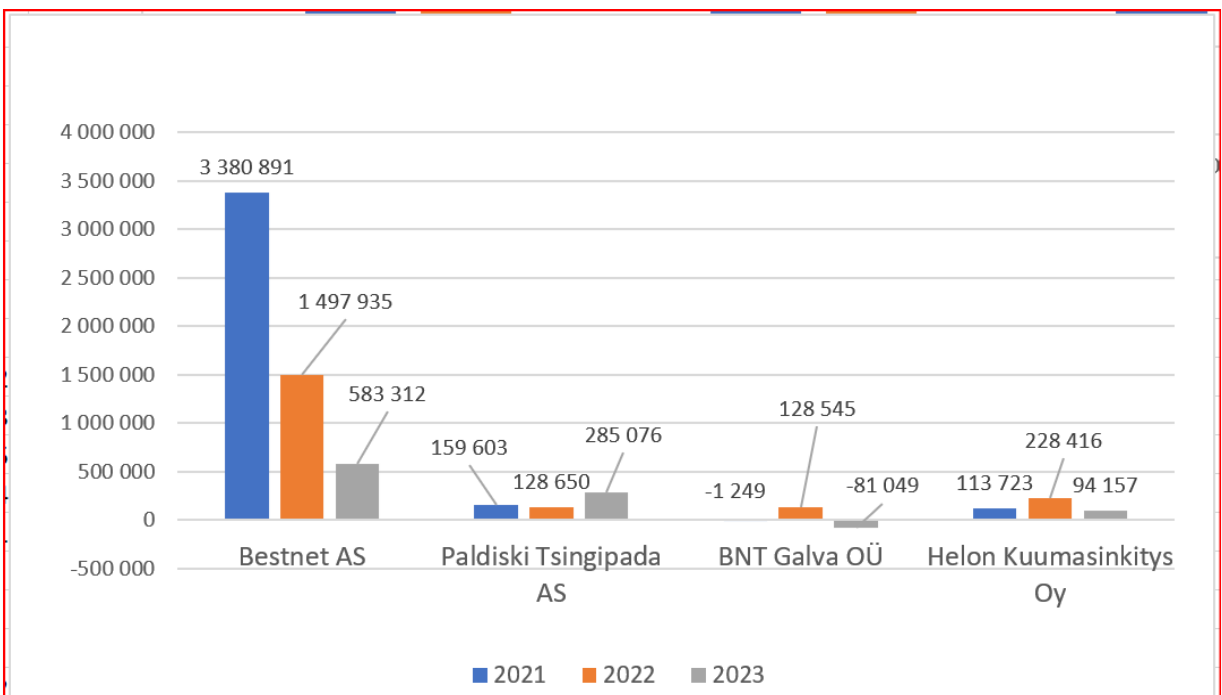
Joonis 9. Bestnet grupi ettevõtete müügitulu muutused aastatel 2021 - 2023. 2021. aasta müügitulu = 100%. Allikad: Ettevõtete majandusaasta aruanded

Võrreldes ettevõtete ekspordi osakaalu muutust müügitulust (joonis 10) antud perioodil torkab silma Paldiski Tsingipaja ekspordi osakaalu kasv ~2 korda, samal ajal grupi teiste ettevõtete ekspordi osakaal pigem väheneb. Täiendavas intervjuus Paldiski Tsingipaja müügijuhi Ergo Andressoniga selgus, et kohaliku, Eesti turu nõudlus kuumtsinkimise teenuse järgi on viimase pooleteist aasta jooksul oluliselt langenud. Sellele vaatamata jäi 2023. aasta müügitulu eelnenud aastale alla ainult ~4%. Kohaliku turu nõudluse vähenemine suudeti kompenseerida ekspordi osakaalu tõusu, ennekõike Läti turule suunatud tegevuse tulemusena. Müügijuhi sõnul on Läti turu osakaalu tõus seotud teadliku tegevusega, mida planeeriti viia ellu ~1,5 aasta jooksul. Sarnast tegevust plaanitakse ka Leedu turul.



Joonis 10. Ekspordi osakaal müügist. Allikad: Ettevõtete majandusaasta aruanded

Bestnet grupi ettevõtete kasumidünaamikast saab teha järelduse, et eksporditegevus ja kasumlikkus on omavahel tugevalt seotud. Eriti selgelt on näha müügi- ja eksporditulu languse mõju kasumile Bestnet AS-i tulemustes. Paldiski Tsingipada AS suutis oma müügitule enam-vähem säilitada just ekspordi suurendamise abil, mis viis ka kasumi tõusule 159 603 € -> 285 076 € (+ 56%).



Joonis 11. Ettevõtete kasumidünaamika aastatel 2021 – 2023, euro. Allikad: ettevõtete majandusaasta aruanded

Ekspordi mõju uurimiseks koostas ja esitas autor Bestnet Grupi ettevõtete juhtidele küsimustiku, et koguda andmeid nende eksporditegevuse kohta ja tuvastada peamised probleemid, millega nad

kokku puutuvad. Kõik uuritavad ettevõtted töid välja mitmeid takistusi, mis võivad mõjutada ekspordi kasvuvõimalusi:

- Oskustööjõu nappus, mis võib piirata tootmisvõimet ja innovatsiooni;
- Toorme, eriti metallide, hindade suure kõikumise ja tarneraskuste mõju;
- Vajadus turundada end välisurgudel, mis võib nõuda märkimisväärseid ressursse;
- Energia hindade tõus, mis suurendab tootmiskulusid.

Bestnet Groupi suurim ettevõtte Bestnet AS tõi täiendavalt esile:

- Inseneride puuduse, mis võib takistada tootearendust;
- Innovaatiliste ideede aeglase juurutamise tootmisesse;
- Allhankijate ebastabiilse kvaliteedi, mis võib mõjutada toodete standardeid.

Oskustöölise ehk kutseharidusega spetsialistide ja ka inseneride puudusele viitab ka tootmisettevõtete seas tehtud küsitlus, milles 37% ettevõtetest pidas pädeva tööjõu puudust üheks põhjuseks investeeringutest hoidumisel. Probleemi lahendamisel saaksid ettevõtted ise palju ära teha, reklaamides ennast atraktiivse tööandjana. “Tööstus pole ammu enam tunkedes töömeeste pärusmaa, kes päevad läbi õliseid masinaid putitavad. Reaalsuses on tööstusettevõtted väga heade töötingimuste, palgaga ja võimalustega tööandjad.” (Liibek, 2021)

2.4 Järeldused ja ettepanekud

Töö tulemused näitasid, et mida suurem on ekspordi osakaal ettevõttes, seda kasumlikum on ettevõtte. See seos oli eriti selgelt nähtav Paldiski Tsingipada ASi tulemustest, kus 2023. aastal vähenes müük siseturule oluliselt, kuid eksport kahekordistus, mis tõi kaasa märkimisväärse kasumikasvu. Siin on tegemist hea näitega kuidas eksport aitab kompenseerida siseturu müügitulu vähenemist.

Teine positiivne näide on Helon Kuumasinkitys Oy, kes on suutnud suurendada müügitulu, lisades oma põhitegevusele täiendavalt haagiste müügi Soome turule. Haagiseid müüakse ettevõtte enda kaubamärgi - *Helon perävaunut* all. Haagiseid toodab Helon Kuumasinkityksele grupi enda ettevõtte Bestnet AS. Selline tegevus on hea näide grupina tegutsemise sünergiast, kus Bestnet AS, kelle enda haagiste müügitulud on vaadeldaval perioodil vähenenud, saab kasutada vabu tootmisvõimsusi, et toota haagiseid teistele grupi ettevõtetele. Selline tegevus aitab ettevõtetel

hoida kvalifitseeritud tööjõudu, mis omakorda võimaldab uue tõusu korral tootmismahтусid kiiresti suurendada. Kui Helon Kuumasinkitys Oy-l õnnestub suurendada eksporti Rootsi, siis võib selline edukas grupisisene koostöö veelgi suurenedada.

Lisaks toodi grupina tegutsemise eeliseid esile teemadel nagu jätkusuutlikkus, roheline mõtlemine ja süsinikujalajälje vähendamine. Need teemad muutuvad üha olulisemaks ka suurematele ekspordiklientidele.

Lõputöös uuritud Bestnet Groupi ettevõtete müügitulu ja ekspordiosakaalu muutuste andmed perioodil 2021 – 2023 näitavad, et majanduslanguse mõjud jõudsid kõige kiiremini haagiste müügiga tegeleva Bestnet AS-ni. Kui grupid teised ettevõtted suurendasid müügitulu 2022. aastal, siis Bestneti müügitulu langes 14% (23,1 M€ versus 19,9 M€). See on seletatav erinevate sihtgruppidega. Haagiste ostjaks on reeglina eraisikud ja nende tunnetatud majanduslik ebakindlus põhjustas müügi languse. Teistele grupi ettevõtetele oli 2022. aasta tulemused rekordilised. Nende ettevõtete kliendid on tootmisettevõtted, kelle tellimused olid varasemate aastatega võrreldes suuremad.

Grupi ettevõtteid analüüsid esile ilmnevad mitmed trendid. Paldiski Tsingipada ja Helon Kuumasinkitys Oy on suutnud ekspordi osakaalu suurendada, mis näitab positiivset suunda. Bestnet AS müügitulemused on vähenenud oluliselt peamiselt põhiturgude nõudluse vähenemise tõttu. Samas on ettevõtte majandusolukord tugev ja on valmis kohe reageerima nõudluse kasvule. Galva OÜ aga koges langustrende, mis võib viidata vajadusele strateegiliseks ümberkorraldamiseks.

Ekspordi suurendamine võib olla kasulik, kuid see eeldab hoolikat planeerimist ja paindlikku lähenemist. Ettevõtted, kes suudavad edukalt kohaneda muutuvate turutingimustega ja leida uusi võimalusi, võivad näha ekspordi kasvust märkimisväärset kasu. Need, kes kogevad langustrende, võivad vajada täiendavaid uuringuid ja strateegilisi muutusi, et taastada oma rahvusvahelist haaret ja parandada kasumlikkust.

Edasiste tegevustena soovitab autor haagiseid müüvate ettevõtete Bestnet AS ja Helon Kuumasinkitys Oy müügistrateegias panustada rohkem müügile e-poe kaudu. Mugav e-pood ja kiired tarnelahendused aitavad kindlasti müügile kaasa. Teiselt poolt jääb ära hinna üle tingimine

(kasumlikkuse vähenemine), kui kaup on välja valitud, siis suunatakse tehing kohe pankatsumisele.

BNT Galva OÜ peab ära kasutama Paldiski Tsingipaja kogemuse Läti turul tegutsemiseks. Kuna mõlemad ettevõtted pakuvad pinnakatteteenuseid, siis on ettevõtetel ka kattuvaid kliente. Saab ühildada turundustöö ja ka kulud transpordile.

KOKKUVÕTE

Tööstussektor on riikide majanduse tugisammas, andes olulise panuse töökohtade loomisesse ja majanduskasvu läbi ekspordi. Eriti oluline on see Eesti-sarnastele väikestele, avatud majandusega riikidele. Tööstusettevõtted on Eestis suured tööandjad ja suurimad eksportijad. Seetõttu on oluline aru saada ja mõista, millised on need olulised tegurid, mis mõjutavad ettevõtetel müügikäibe ja ekspordi kasvatamist.

Käesoleva lõputöö eesmärk oli uurida Bestnet Groupi ettevõtete müügi- ja eksporditegevust ning tulemusi aastatel 2021 – 2023, mida on mõjutanud majanduskliima muutus ja uus geopoliitiline olukord. Lähtuvalt teema fookusest püstitas autor uurimisülesanded, mis aitaksid selgitada, kuidas välisurgudele suunatud müük on mõjutanud Bestnet Groupi majandustulemusi viimase kolme aasta jooksul.

Teemaga seoses püstitati töö peamiseks eesmärgiks hinnata ekspordi mõju majandustulemustele uuritaval perioodil. Probleemi püstitus rõhutab, et ainult koduturule keskendumine ei ole Eesti ettevõtetele jätkusuutlik, kuna see võib suurendada tururiske ja vähendada kasvuvõimalusi. Seetõttu võib eksport olla oluline vahend ettevõtte stabiilsuse ja kasvu tagamiseks.

Üldjoontes järeldab autor, et eksportimine võib positiivselt mõjutada ettevõtte tulemusi, kuid tulemust mõjutavad mitmed tegurid, sealhulgas tururiskid ja konkurents. Samuti on oluline märkida, et ekspordi edukas rakendamine nõuab ressursside ja teadmiste strateegilist juhtimist, et tulla toime välisurgude regulatsioonide ja kultuuriliste erinevustega. Tugev ja kvaliteetne eksport võib aga aidata ettevõttel luua pikaajalist jätkusuutlikku kasvu ja tugevdada ettevõtte mainet nii kodu- kui ka välisurgudel.

Autor toob eraldi välja ka grupina tegutsemise eelised:

- Kogemuste jagamine ettevõtete vahel uutele turgudele sisenemiseks;
- Marketingi jpm kulude jagamine;
- Grupisisest tööde/tellimuste jagamine;

- Bestnet AS-i haagistemüügi laienemine Soome turul läbi Helon Kuumasinkitys Oy, järgmiseks Rootsi.

SUMMARY

THE IMPACT OF SALES TO FOREIGN MARKETS ON THE PERFORMANCE OF BESTNET GROUP COMPANIES IN 2021-2023

Triin Marleen Ustal

The industrial sector is the backbone of countries' economies, making a significant contribution to job creation and economic growth through exports. This is especially important for small, open-economy countries like Estonia. Industrial companies in Estonia are large employers and the largest exporters. Therefore, it is important to understand and comprehend the key factors that influence companies sales turnover and export growth.

The aim of this thesis was to investigate the sales and export activities and results of Bestnet Group companies in the years 2021 - 2023, which have been influenced by changes in the economic climate and the new geopolitical situation. Based on the focus of the topic, the author set research tasks that would help explain how export-oriented sales have affected Bestnet Group's financial results over the past three years.

In relation to the topic, the main objective of the work was to assess the impact of exports on financial results during the period under review. The problem statement emphasizes that focusing only on the domestic market is not sustainable for Estonian companies, as it can increase market risks and reduce growth opportunities. Therefore, exports can be an important tool for ensuring the stability and growth of the company.

In general, the author concludes that exporting can positively affect company results, but the result is influenced by several factors, including market risks and competition. It is also important to note that successful implementation of exports requires strategic management of resources and knowledge to cope with regulations and cultural differences in foreign markets. Strong and quality exports can help the company create long-term sustainable growth and strengthen the company's reputation in both domestic and foreign markets.

The author also highlights the benefits of operating as a group:

- Sharing experiences between companies when entering new markets;
- Sharing marketing and other costs;
- Sharing work/orders within the group;
- Expansion of Bestnet AS's trailer sales in the Finnish market through Helon Kuumasinkitys Oy, next target is Sweden.

KASUTATUD ALLIKATE LOETELU

Beers, B. (2023, July 13). Top Risks for International Businesses. Investopedia. Kättesaadav: <https://www.investopedia.com>

Bestnet AS. (2022). Majandusaasta aruanne 2022. Kättesaadav: <https://www.inforegister.ee/10261109-BESTNET-AS>

Bestnet Group. (2024). Ettevõtted. Kättesaadav: <https://bestnetgrp.com/ettevotted/>

Bestnet Group. (2024). Metallitööstus. Kättesaadav: <https://bestnetgrp.com/metallitoostus/>

BNT Galva OÜ. (2024). Koduleht. Kättesaadav: <https://bntgalva.ee/about/>

BNT Galva OÜ. (2024). Majandusaasta aruanne 2022. Kättesaadav: <https://www.inforegister.ee/10570129-BNT-GALVA-OU>

Civitta Eesti AS. (2021). Ettevõtete strateegilisel planeerimisel põhineva rahvusvahelise konkurentsivõime suurendamine Eestis. Rakendusürituse lõpparuanne. Tellija: Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium.

Eesti ekspordiuuring. (2021). Uuringu aruanne. Uuringu tellijad: Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus ja Välisministeerium. Kättesaadav: https://policylab.eu/docs/eesti_ekspordiuuring_2021.pdf

Eesti Statistika. (2024). Eesti. Kaubavahetuse bilanss (väliskaubanduse rakendus). Vaadatud 21.04.2024. Kättesaadav: <https://data.stat.ee/profile/country/ee/>

E-kaubandus.geenius.ee. (2024). Digitaalne transformatsioon müügi suurendamiseks: viis asja, mida digitaliseerimisel silmas pidada. Kättesaadav: <https://e-kaubandus.geenius.ee/blogi/seb-blogi/digitaalne-transformatsioon-muugi-suurendamiseks-viis-asja-mida-digitaliseerimisel-silmas-pidada/>

E-kaubandusliit. (2024). Kättesaadav: <https://www.e-kaubanduseliit.ee/uudised>

E-ekspordi edendamise kontseptsioon ja tegevuskava. (2016). Poliitikauuringute keskus PRAXIS. Kättesaadav: https://www.praxis.ee/wp-content/uploads/2015/11/Praxis_E-ekspordi_Aruanne_1%C3%B5plik_1.pdf

Elenurm, T. (2012). Ekspordi käsiraamat. (12–21). Tallinn: Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus.

Ekspordi alused. (1995). Ekspordiga alustamine: Õpik- käsiraamat ettevõtetele. Eesti Ekspordinõukogu. Tallinn: Külim

- Fentiman, R. (2018). International Commercial Litigation. Oxford University Press.
- Fentiman, R. (2018). Legal Risk in International Commercial Disputes. Cambridge University Press.
- Gajjar, B. (2024, May 2). Ways to Identify and Mitigate International Business Risks. Multiplier [Blog post]. Kättesaadav: <https://www.usemultiplier.com/blog/risks-and-risk-factors-in-international-business>
- Helon Kuumasinkitys Oy. (2022). Majandusaasta aruanne 2022.
- Huang, K., Madnick, S., Zhang, F. (2021). Navigating Cybersecurity Risks in International Trade. Harvard Business Review.
- Kilvits, K. (2019). Töötleva tööstuse struktuur on aegunud. Tallinna Tehnikaülikool.
- Liibek, E. (2021, 17. juuni). Tööstusettevõtted pääsesid kriisist kergemini kui kardeti. Postimees. Kättesaadav: <https://majandus.postimees.ee/7274149/graafikud-toostusettevotted-paasesid-kriisist-kergemini-kui-kardeti>
- Lääne, P. (2020). Eksportimist mõjutavad tegurid Eesti puidutööstuse näitel. Magistritöö. Tallinna Tehnikaülikool.
- Malm, E. (2018). Piiriülese kauba müügiga seotud maksuriskid ning nende mõju Eesti ekspordile. Magistritöö. Tallinna Tehnikaülikool.
- Multiplier. (2023). Risks and Risk Factors in International Business. Saadaval: Multiplier'i blogi, BDO Global Risk Landscape 2023 aruanne.
- Paldiski Tsingipada AS. (2024). Koduleht. Kättesaadav: <https://zincpot.ee/about/>
- Paldiski Tsingipada AS. (2022). Majandusaasta aruanne 2022. Kättesaadav: <https://www.inforegister.ee/11309048-PALDISKI-TSINGIPADA-AS>
- Paul, J. (2020). Marketing in emerging markets: a review, theoretical synthesis and extension. International Journal of Emerging Markets, 15(3), 446-468. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-04-2017-0130>
- Pettinger, T. (2021, Sep 24). The importance of international trade. Economics Help. [Blog post]. Kättesaadav: <https://www.economicshelp.org/blog/58802/trade/the-importance-of-international-trade/>
- Ricardo, D. (1817). On The Principles of Political Economy, and Taxation. Kättesaadav: <https://www.gutenberg.org/cache/epub/33310/pg33310-images.html>
- Statistikaamet. (2024). VKK32: Kaupade eksport, import ja nende muutus riigi järgi 2004-2023 (statistika andmebaas). Vaadatud 21.04.2024. Kättesaadav: https://andmed.stat.ee/et/statsql/majandus__valiskaubandus__kaupade_vk/VKK32/table/tableViewLayout2

LISAD

Lisa 1. Küsimustiku vorm

Bestnet Group küsitlus

Olen Triin Marleen Ustal ja õpin Tallinna Tehnikaülikoolis. Olen kirjutamas oma bakalaureusetööd Bestnet Groupi ettevõtete ekspordi mõjust finantstulemustele viimase kolme aasta jooksul.

Palun vastata allolevale küsimustikule. Küsimustiku täitmine võtab aega 5-8 minutit.

Vajadusel saab minuga ühendust võtta meili teel triin.marleen@ustal.ee.

Tänan vastuste eest!

*Kohustuslik

1. Teie ettevõtte nimi*

Bestnet AS

Paldiski Tsingipada AS

Helon Kuumasinkitys Oy

BNT Galva OÜ

2. Teie amet*

Tegevjuht

Müügijuht

3. Teie tööstaaz ettevõttes*

Kuni 5 aastat

5 – 10 aastat

Üle 10ne aasta

4. Kua on ettevõtte tegutsenud?*

Kuni 10 aastat

Kuni 20 aastat

Kuni 30 aastat

Kuni 40 aastat

5. Kaua on ettevõtte tegelenud eksportimisega?*

1-3 aastat

3-5 aastat

5-10 aastat

Üle 10ne aasta

6. Miks Teie ettevõtte alustas müüki välisturgudele? Vastuseid võib olla mitu*

Kohalik turg on liiga väike

Soov tootmist suurendada

Tootmissvõimaluse maksimaalne kasutamine

Kasumi suurendamine

Muu

7. Mitu inimest tegeleb ettevõttes eksportklientidega? (Nt müügiosakond, autojuhid jne)*

8. Kui kaua olete Teie ettevõttes tegelenud ekspordiga seotud teemadega?*

1-3 aastat

3-5 aastat

5-10 aastat

Üle 10ne aasta

9. Mida Teie ettevõtte ekspordib?*

Tooteid

Teenuseid

10. Milliste riikide turgudele Teie ettevõtte ekspordib?*

Soome

Rootsi

Norra

Läti

Leedu

Muu

11. Kui suure osa müügist moodustas eksport aastal 2021?*

12. Kui suure osa müügist moodustas eksport aastal 2022?*

13. Kui suure osa müügist moodustas eksport aastal 2023?*

14. Mis on Teie ettevõtte jaoks oluline eksportimissel?*

Turu lähedus

Ostujõuline elanikkond

Kõrgem hind

Väiksem konkurents

Ei oska öelda

Muu

15. Millised on olnud suurimad väljakutsed Teie ettevõtte eksporditegevuses seoses ülemaailmsete majanduskriisidega? Kuidas olete nendega toime tulnud?*

16. Millised on olnud positiivsed või/ ja negatiivsed õppetunnid või võimalused, mis on ilmnunud Teie ettevõtte jaoks COVID-19 pandeemia, sõja või majanduskriiside kontekstis?*

17. Kas Teie ettevõttes on tööl ekspordijuht?*

Jah

Ei

Ei, kuid oleme mõelnud palgata

18. Kas ja mil määral olete panustanud innovatsiooni, et suurendada eksporti?*

Ei ole panustanud

Oleme panustanud vähesel määral

Oleme panustanud suurel määral

Panustame ja areneme pidevalt

Ei oska öelda

Muu

19. Kuidas prognoosite ekspordi mahtu järgneva kolme aasta jooksul?*

Suureneb

Väheneb

Jääb samaks

20. Palju plaanite müügitulu tõusu /langust järgnevaks kolmeks aastaks?

Lisa 2. Lihtlitsents

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks¹

Mina _____ Triin Marleen Ustal _____ (autori nimi)

1. Annan Tallinna Tehnikaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose
Välisurgudele suunatud müügi mõju Bestnet Groupi ettevõtete majandustulemustele viimase
kolme (2021-2023) aasta jooksul

(lõputöö pealkiri)

mille juhendaja on Riia Nelis _____,
(juhendaja nimi)

1.1 reprodutseerimiseks lõputöö säilitamise ja elektroonse avaldamise eesmärgil, sh Tallinna
Tehnikaülikooli raamatukogu digikogusse lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse
tähtaja lõppemiseni;

1.2 üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tallinna Tehnikaülikooli veebikeskkonna kaudu,
sealhulgas Tallinna Tehnikaülikooli raamatukogu digikogu kaudu kuni autoriõiguse
kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. Olen teadlik, et käesoleva lihtlitsentsi punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega
isikuandmete kaitse seadusest ning muudest õigusaktidest tulenevaid õigusi.

_____ 18.05.2024 _____ (kuupäev)

¹ Lihtlitsents ei kehti juurdepääsupiirangu kehtivuse ajal vastavalt üliõpilase taotlusele lõputööle juurdepääsupiirangu kehtestamiseks, mis on allkirjastatud teaduskonna dekaani poolt, välja arvatud ülikooli õigus lõputööd reprodutseerida üksnes säilitamise eesmärgil. Kui lõputöö on loonud kaks või enam isikut oma ühise loomingulise tegevusega ning lõputöö kaas- või ühisautor(id) ei ole andnud lõputööd kaitsvale üliõpilasele kindlaksmääratud tähtjaks nõusolekut lõputöö reprodutseerimiseks ja avalikustamiseks vastavalt lihtlitsentsi punktidele 1.1. jq 1.2, siis lihtlitsents nimetatud tähtaja jooksul ei kehti.