

LÜHIKOKKUVÕTE

Magistritöö eesmärk oli uurida Eesti kaitsetööstuse ettevõtteid ning kaardistada ekspordiga seotud probleeme. Nimelt Eestis tegutseb üle saja kaitsetööstuse valdkonna ettevõtte, kuid vaid 20% nendest ekspordib ning ekspordivate ettevõtetele on ekspordimaht pigem väike. Seega soovis autor uurida, mis on need peamised probleemid, mis takistavad Eesti ettevõtetele laialdasemat ekspordi. Teema valikul lähtus autor isiklikust huvist sektori vastu, vähese eestikeelse kirjanduse olemasolust ja kaitsetööstuse valdkonna olulisemaks muutumisest tänases julgeoleku olukorras. Uurimisviisiks valis autor kvalitatiivse uuringu ning viis ettevõtete esindajate, Eesti Kaitsetööstuse Liidu klasterjuhi ja Riigi Kaitseinvesteeringute Keskuse projektijuhiga läbi intervjuud. Toetudes magistritöö eesmärgile, püstitas autor ühe põhiküsimuse ja kolm abiküsimust:

- **Mis on peamised takistused, mis pidurdavad ettevõtte toodete ja teenuste ekspordi?**
- Millised on olnud ettevõtte strateegiad ekspordi korraldamisel?
- Kui pikk on olnud ajavahemik toote valmimisest esimese eksporditehinguni?
- Kui keeruline on leida rahastust KT valdkonnas nii toodete/teenuste arendamiseks, kui eksporditurgudele vajalike turunduskulutuste tarbeks ?

Toetudes uurimisküsimustele, soovis autor luua intervjuu käigus pool-struktureeritud kommunikatsiooni, et arutada intervjuueeritavatega nende hoiakuid, kogemusi, teadmisi, tundeid ja mõtteid kaitsetööstuse ekspordi teemadel. Autor jõudis järeldusele, et peamisteks probleemideks kaitsetööstuse ekspordil on antud turule väga spetsiifilise omadused, mis on peaaegjalikult seotud asjaoluga, et turg käitub B2G põhimõtete järgi. Eduka väliskaubanduse märksõnad on riikliku referentsi olemasolu, isikupõhised suhted, hästi läbimõeldud ekspordistrateegiad ja toodete paindlikus. Lisaks tuleb arvestada asjaoluga, et antud sektoris on iseloomulikud aastatepikkused müügitsüklid ning raskesti ületatavad turubarjäärid. Lisaks sellele on väga oluliseks just EKTL ja riigi roll väliskaubanduse toetamisel nii rahaliselt kui ka turunduslikult.

Võtmesõnad : kaitsetööstus, ekspord, barjäärid.