

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Polümeermaterjalide instituut

Puidutöötlemise õppetool

**EESTI METSA- JA PUIDUKAUBANDUS
VÄLISRIIKIDEGA**

Bakalaureusetöö

Kaur Vânt

Juhendaja : Jaan Kers, Puidutöötlemise õppetool,
Puidutöötlemise õppetooli juhataja

Materjalitehnoloogia õppekava KA0B 02/09

2014

Autorideklaratsioon

Deklareerin, et käesolev bakalaureusetöö, mis on minu iseseisva töö tulemus, on esitatud Tallinna Tehnikaülikooli bakalaureusekraadi taotlemiseks ja et selle alusel ei ole varem taotletud akadeemilist kraadi.

Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, olulised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud või (avaldamata tööde korral) toodud autorlus välja põhitekstis.

Kaur Vânt

BAKALAUREUSETÖÖ ÜLESANNE

Lõpetaja andmed:

Ees- ja perekonnanimi: Kaur Vänt

Üliõpilaskood: 112684KAOB

Bakalaureusetöö teema:

Eesti metsa- ja puidukaubandus välisriikidega

(eesti keeles)

Estonian foreign trade of wood-based products

(inglise keeles)

Juhendaja:

Ees- ja perekonnanimi: Jaan Kers

Töökoht: TTÜ Puidutöötlemise õppetool

Ametikoht: professor, Puidutöötlemise õppetooli juhataja

Töö eesmärk:

Antud bakalaureusetöö eesmärgiks on uurida Eesti metsa- ja puidukaubanduse rolli väliskaubanduses aastatel 2004-2013 ning anda hinnang puidukaubanduse konkurentsivõimele ja perspektiividele, lähtudes Eesti metsa- ja puiduklastri arengust.

Töö ülesanded:

- Eesti metsa- ja puidukaubanduse väliskaubanduse statistiliste andmete analüüs tähtsamate allharude alusel 2004.-2013. aastal.
- Selgitada välja konkurentsieelised ja kitsaskohad nii majanduslikust, tööstuslikust kui ka keskkonnavalasest aspektist.
- Käsitleda Eesti metsa- ja puidutööstuse arenguperspektiive ja -plaane konkurentsivõime parandamiseks.

Sisukord

Sissejuhatus	5
1. Eesti metsa- ja puidutööstuse kaubandusstatistika ülevaade	7
1.1. Puidubilanss	8
1.2. Roll Euroopa Liidu ja maailma turul	14
2. Eesti metsa- ja puidutööstuse väliskaubandus tähtsamate valdkondade alusel	17
2.1. Metsamajandus ja varumine	17
2.2. Sae- ja hõõvliitööstus	23
2.3. Energiapuit	27
2.4. Puitmajad	30
2.4.1. Avatäited	32
2.5. Puitmööbel	35
2.6. Tselluloos, paber- ja pabertooted	39
2.6.1. Pleegitamata jõupaber	39
2.6.2. Termomehhaaniline puitmass	40
3. Eesti metsa- ja puidutööstuse tugevused ja nõrkused ning ekspordi arengut edendavad ja takistavad tegurid	42
3.1. Tugevused ja ekspordi arengut edendavad küljed	42
3.2. Nõrkused ja ekspordi arengut takistavad probleemid	44
4. Eesti metsa- ja puidutööstuse konkurentsivõime parandamine	49
Kokkuvõte	51
Summary	53
Kasutatud kirjandus	54

Sissejuhatus

Käesoleva bakalaaurusetöö teema valikul lähtus autor antud valdkonna aktuaalsusest tuleviku perspektiivist, et olla kursis Eesti metsa- ja puidutööstuse positsiooniga erinevatel välisturgudel ning selgitada välja konkurentsieelised ja kitsaskohad nii majanduslikust, tööstuslikust kui ka keskkonnavalasest aspektist.

Lisaks materjalide läbitöötamisel saadud teoreetilistele teadmistele, omandas autor ka praktilisi teadmisi, töötades AS Sarkopi müügiosakonnas. AS Sarkop on üks suurimaid sisekujundusprojektide alusel mööblit tootvaid ettevõtteid Eestis, eksportides 75-80% oma kogutoodangust. Ettevõtte missiooniks on sisustuse terviklahenduste teostamine professionaalse projektijuhtimise kaudu. (Sarkop 2014) Äripäev paigutas 2012. aasta andmete põhjal AS Sarkopi mööblitootjate TOP100-s viiendale kohale (Muru 2013, 32-33).

Antud bakalaaurusetöö eesmärgiks on uurida Eesti metsa- ja puidukaubanduse rolli väliskaubanduses aastatel 2004-2013 ning anda hinnang puidukaubanduse konkurentsivõimele ja perspektiividele, lähtudes Eesti metsa- ja puiduklastri arengust. Ajavahemik valiti selliselt, et Eesti metsa- ja puidukaubanduse dünaamika ning struktuuri muutuste analüüsil eksport- ja importturgudel kajastuksid ka tähtsamad antud valdkonda mõjutanud sündmused: Eesti astumine Euroopa Liitu 2004. aastal, Venemaa tollitariifide kehtestamine puidule 2007. aastal ja ülemaailmne majandus- ja finantskriis aastatel 2008-2009.

Metsa- ja puidukaubandusel on väga oluline roll Eesti majanduse seisukohalt, kuna see valdkond on Eesti väliskaubanduse bilansi üks olulisemaid tasakaalustajaid. Puidu-, paberi- ja mööblitööstuse osakaal on ligi 22% Eesti töötleva tööstuse kogutoodangust, mis on rohkem kui teistes Läänemere piirkonna riikides. (Kaarna jt 2013, 15)

Siseturu limiteerituse tõttu on elementaarne, et Eesti metsa- ja puiduklastri ettevõtted on sunnitud oma pilgud pöörama eksportturgudele. Tänu soodsale geograafilisele asukohale Põhjamaade naabruses, on Eesti ettevõtetel head arenguvõimalused. Kuid võrreldes seda tööstusharu Skandinaavia maadega, on mahajäämus paraku mitmekordne. Rahvusvahelise konkurentsivõime parandamiseks tuleb veel ületada terve rida probleeme, millest võib välja tuua põhilised: väike lisandväärtus, kuna toodetakse väärtusahelas madalamal paiknevaid tooteid; vähene investeringute maht töötaja kohta; ebapiisav kvalifitseeritud tööjõu olemasolu jne. Need kõik probleemid on omavahel seotud ja valdavalt struktuurset laadi.

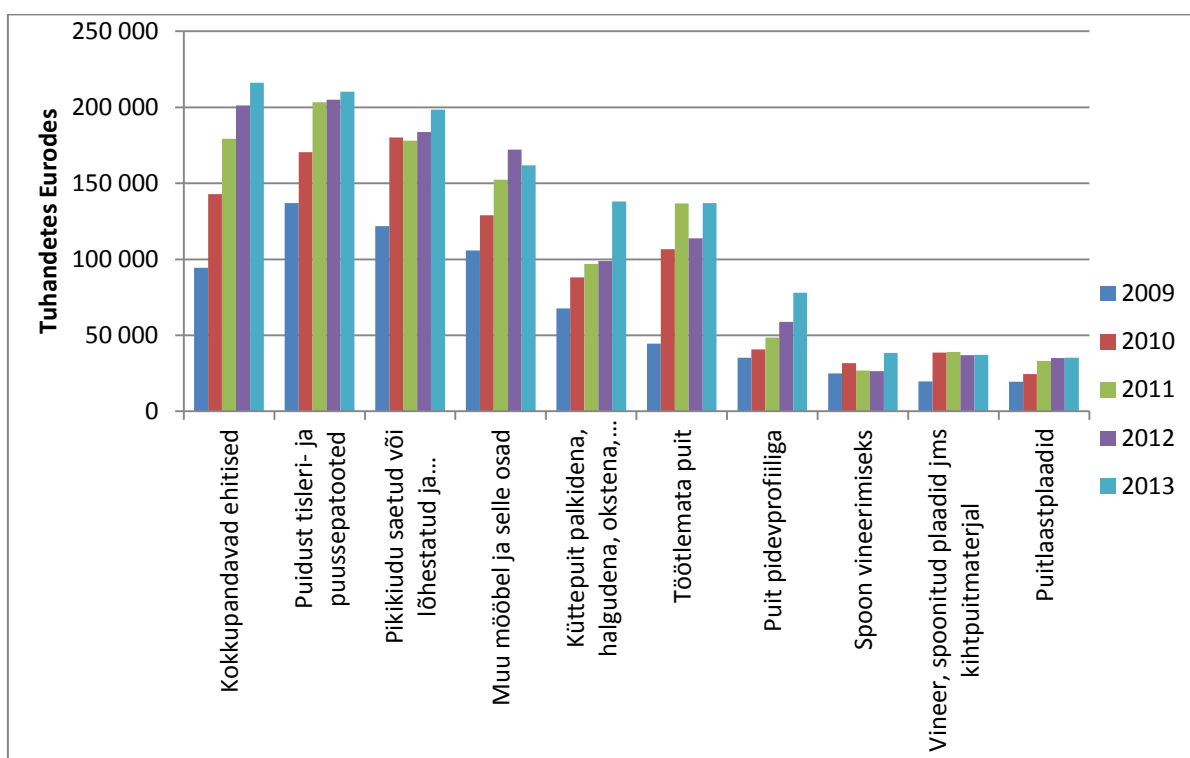
Käesoleva lõputöö põhiosa on jagatud neljaks peatükiks. Põhiosa esimeses peatükis antakse ülevaade Eesti metsa- ja puidutööstusklastri rollist maailma ja Euroopa Liidu turul ning

samuti puidubilansi dünaamikast. Teises peatükis käsitletakse Eesti metsa- ja puidutööstuse väliskaubandust olulisemate allharude alusel. Kasutatatakse järgmist klassifikatsiooni: metsamajandus- ja varumine; sae- ja hõõvliitööstus; energiapuit; puitmajad ja avatäited; puitmööbel; tselluloos, tselluloos, paber- ja pabertooted (käsitletakse vaid termomehhaanilist puitmassi ja pleegitamata jõupaberi valdkonda). Kolmandas peatükis antakse hinnang Eesti metsa- ja puidutööstuse tugevatele ja nõrkadele külgedele ning lahatakse ekspordi arengut takistavaid probleeme. Põhiosa viimases peatükis käsitletakse Eesti metsa- ja puidutööstuse arenguperspektiive ja -plaane konkurentsivõime parandamiseks.

1. Eesti metsa- ja puidutööstuse kaubandusstatistika ülevaade

Puidupõhiste toodete eksport oli 2013. aastal 1598 miljonit eurot, mis võrreldes 2012. aastaga kasvas 9,9%. Samuti näitas kasvutendentsi puidupõhiste toodete import (424 miljonit eurot), kasvades eelneva aastaga võrreldes 13,6%. Seega suurenes antud valdkonna väliskaubanduse bilansi ülejääk +8,6% võrra +1173,9 miljoni euroni, olles ühtlasi Eesti väliskaubanduse bilansi üks kõige olulisemaid tasakaalustajaid. (Puidupõhiste toodete... 2014, 1)

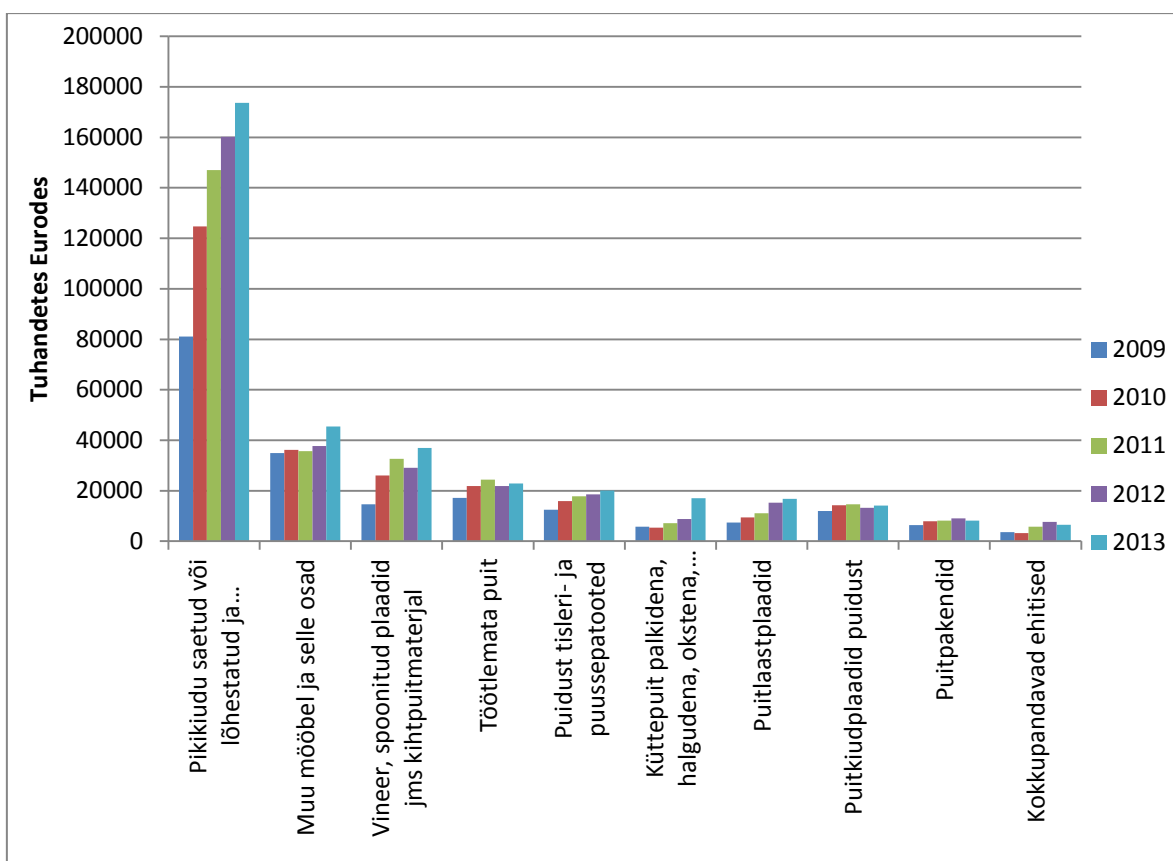
Suurima osatähtsusega kaubagrupp (joonis 1) toodete ekspordis 2013. aastal oli (4-kohalise KN koodi alusel)¹ kokkupandavad ehitised, kasvades 2012. aastaga võrreldes 9,3%. Seejärel järgnesid kaubagrupiti (4-kohalise KN kaubakoodi alusel): puidust tisléri- ja puusepatooted (13,1%), pikikiudu saetud või lõhestatud ja spoonihööveldatud või- kooritud puit (12,4%) ning muu puidust mööbel ja selle osad (10,1%). (ITC 2014) Suurimad muutused toimusid aastaga energiapuidu valdkonnas. Näiteks puidugraanulite (440131) eksport rahalises väärtuses kasvas aastaga 53,8%. Samuti kasvas märkimisväärselt ka küttepuidu eksport (+46,9%). Suurim langus toimus 2012. aastaga võrreldes puitbriketi ekspordi vallas (-40,7%). (Puidupõhiste toodete... 2014, 1).



Joonis 1. Puidupõhiste toodete eksport 10 suurima kaubagrupi (4-kohaline KN kaubakood) rahalise väärtuse alusel 2009-2013. aastal. (ITC 2014)

¹ KN Kaubakood- kombineeritud nomenklatuur, eesmärgiga klassifitseerida kaupu.

Puidupõhiste toodete impordimaht (424 miljonit eurot) kasvas 2013. aastal eelneva aastaga võrreldes 13,6% (Puidupõhiste toodete... 2014, 1). Suurimaks impordiartikliks (joonis 2) oli ülekaalukalt (4-kohalise KN kaubakoodi alusel) pikikiudu saetud või lõhestatud ja spoonihööveldatud või- kooritud puit (rahalisest ekspordi väärtusest protsentuaalselt 40,9%). Antud kaubagrupi impordimaht oli 2012. aastal 160 miljonit eurot ja 2013. aastal 173,7 miljonit eurot ehk aastaseks kasvuks oli 9,2%. Järgnesid muu puitmööbel ja selle osad, impordimaht 2012. aastal oli 37,7 miljoni eurot ja 2013. aastal 45,5 miljonit eurot ning aastane kasv oli seega 17,2%. Tähtsamatest impordiartiklitest väärib ka veel äramärkimist töötlemata puit, mille impordimahuks oli 2012. aastal 21,9 miljonit eurot ja 2013. aastal 22,9 miljonit eurot (+9,6%). (ITC 2014)



Joonis 2. Puidupõhiste toodete import 10 suurima kaubagrupi (4-kohaline KN kaubakood) rahalise väärtuse alusel 2009-2013. (ITC 2014)

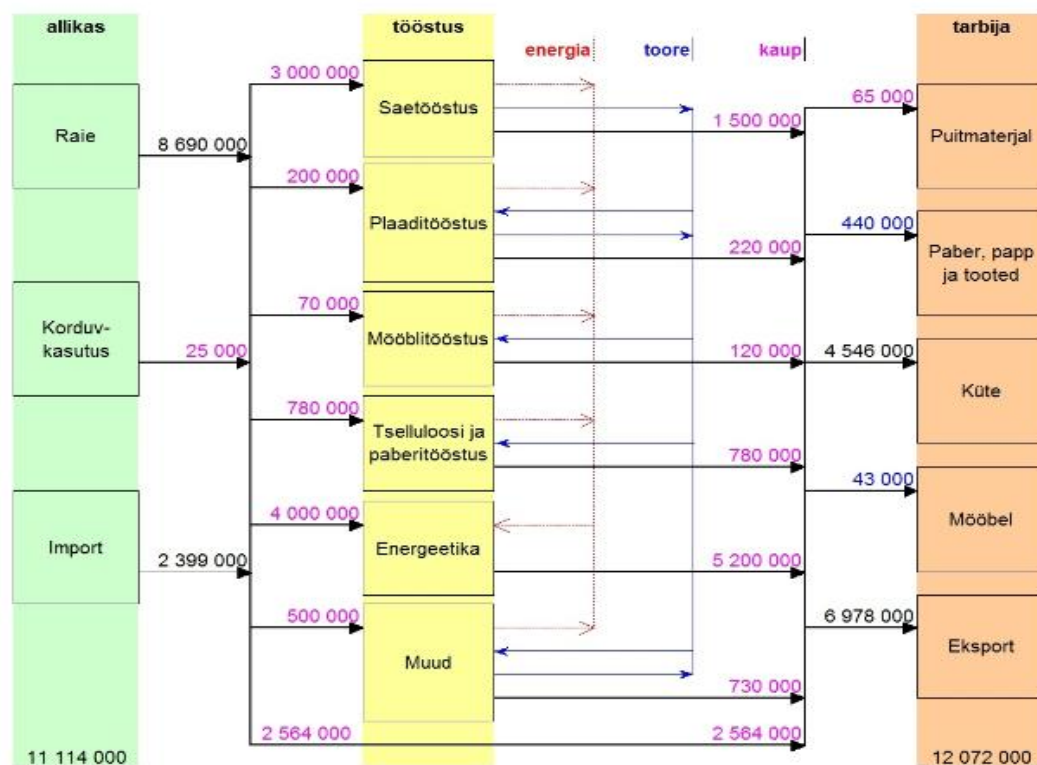
1.1. Puidubilanss

Puidubilansi eesmärgiks on anda ülevaade Eesti majanduses töödeldavatest puidukogustest ja nende päritolust ning välja selgitada metsanduse arengu kitsaskohad jälgides struktuursete muutuste dünaamikat mitmetel järjestikustel aastatel. Puidubilansis tuleks just suurem

tähelepanu pöörata raiega seotud aspektidele. See tähendab, et oleks võimalik saada täpseid andmeid selle kohta, kui palju metsa hetkel on, kui palju kasvab hüpoteetiliselt 10 aasta jooksul juurde, millistes valdkondades kasutatakse ja lõpuks - millised on tagavarad 10 aasta pärast? (Valk 2013) Kuna antud töö on siiski kontsentreeritud väliskaubandusele, siis põhiküsimus langeb hoopis sellele, kas Eesti hetkelised ja planeeritavad raiemahud on piisavad tööstuste jaoks. Antud teemal peatutakse pikemalt metsamajanduse ja varumise peatükis (vt ptk. 2.1.).

Puidubilanss koosneb mitmest andmeallikast, mis erinevad oma täpsuse ning usaldusväärsuse poolest. Kuna hinnangute mahud varieeruvad erinevate allikate lõikes, on kasutatud andmeid eksperthinnagu alusel, mida peetakse kõige usaldusväärsemaks. Andmete vähesuse tõttu on puidubilansi koostamisel arvestamata jäetud laovarude muutused ning puidukaod. (Švilponis 2013, 3) Puidubilansis kajastub kalendriaastate lõikes ajavahemik 2003-2012, kuid ülevaade toetub enamasti 2012. aastale.

Eesti puidubilansi maht (joonis 3) oli 2012. aastal suurusjärgus 11-12 miljonit m³. Ideaalis peaks bilanss olema tasakaalus ning puidu kasutamise ja töötlemise maht võrduma puidu allikatest tuleneva puidu mahuga. Kuid praktikas ületab tarbimise maht 0,96 miljoni m³ võrra puidu allikatest pärineva mahu. (Švilponis 2013, 27)



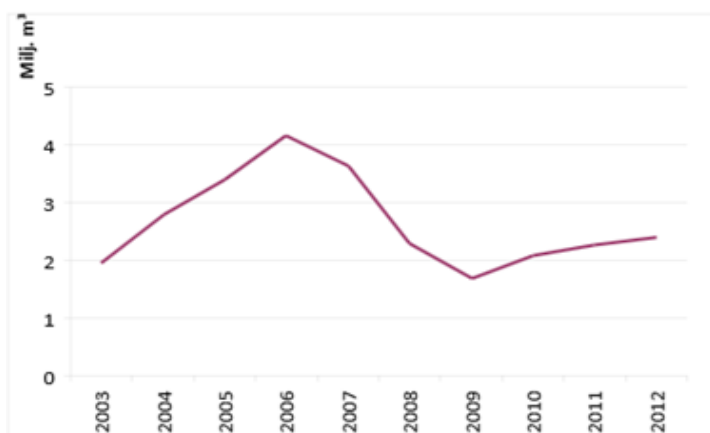
Joonis 3. Puidubilansi kokkuvõtlik skeem. (Švilponis 2013, 27).

Puidu allikatena käsitletakse bilansis raieid, korduvkasutust ja importi (Švilponis 2013, 4). 1999. aastal alustati statistilise metsainventuuriga (SMI) saamaks ülevaadet Eesti metsavarudest, mis sisaldab endast ka küllaltki usalduväärset ülevaadet raietest. 2012. ja 2013. aasta kohta ei ole veel SMI andmed kättesaadavad ja raiemahud on saadud Keskkonnateabe Keskuse metsateatiste põhjal. (Švilponis 2013, 4)

Puidubilansist selgub, et raiest puiduallikana saadakse 8 690 000 m³. Riigimetsa Majandamise Keskuse (RMK) maal teostatud raiete maht oli ligikaudu 3 900 000 m³ ja erametsades tehtud raiete maht 4 700 000 m³. Erametsade arvestusse kuulusid nii füüsiliselt kui ka juriidilisest isikust metsaomanikud. Viimasel kolmel aastal on raiemahud näidanud iga-aastast kasvutendentsi, ulatudes üle 8 000 000 m³. Kuid seejuures on veel püüdmatuks jäänud 21. sajandi alguse raiemahud, mis ulatusid 12 000 000 m³-ni. Aastatel 2004-2009 jäi aastane raiemaht vaid 6 000 000 m³ piiresse, mille kumuleerivateks põhjusteks võib lugeda ümarpuidu impordi osakaalu suurenemist ning antud perioodi teisel poolel aset leidnud ülemaailset finantskriisi. (Raiemahud 2001-2012; 2013) Sel kümnendil on hinnatud aastaseks jätkusuutlikuks metsakasutusmahuks 12–15 miljonit tihumeetrit (Kaarna jt 2013, 37).

Korduvkasutuse osakaal on puidubilansis küllaltki väike, vaid 0,24%. Tegelikuses on see number suurem, sest väga raske on hinnata kodumajapidamises toimuvat korduvkasutamist. Seetõttu ongi antud väärtus saadud erinevate andmete analüüsil eksperthinnangu põhjal. (Švilponis 2013, 7)

Puidu ja puidust valmistatud toodete impordimahuks (joonis 4) hinnati 2011. aastal 2 255 000 m³ ja 2012. aastal 2 399 000 m³. Impordimahu tõus viimastel aastatel (2010-2012) on olnud küllaltki korrelatiivne raiemahtude kasvuga, mis on tinglikult ka seotud tootmismahude suurenemisega.



Joonis 4. Puidu ja puidust valmistatud toode import 2003-2012. aastate lõikes. (Švilponis 2013, 10)

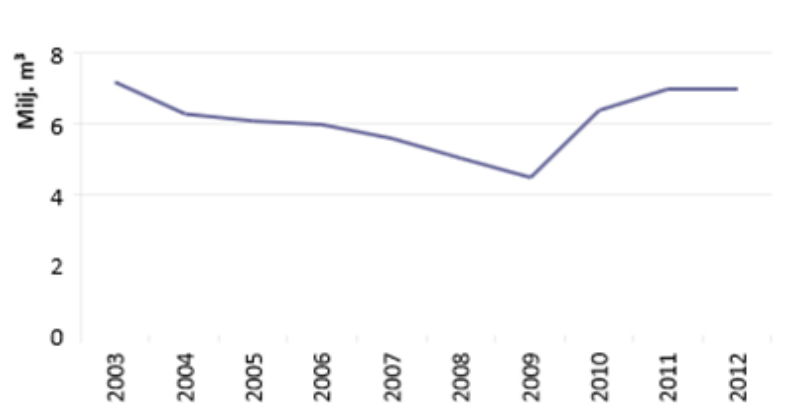
Kui vaadata impordi dünaamika graafikut 2003.-2012.aastal, siis aastatel 2003-2006 suurenes import lineaarselt 2 miljonilt kuupmeetrilt 4 miljoni kuupmeetrini ehk kokkuvõtlikult import kompenseeris raiemahu langust. (Švilponis 2013, 10)

Alates 2007. aastast hakkas impordimaht järsult langema, sest aprillirahutuste tõttu seadis Venemaa Eestile tollitariifid. Selle sündmuse ja ülemaailmse finantskriisi tulemusena oli impordi madalamaks haripunktiks 2009. aasta, kus maht jäi isegi alla 2 000 000 m³. (Švilponis 2013, 10; 34-35)

Puidu töötlemine jagatakse bilansis kuueks suuremaks valdkonnaks: saetööstus, plaaditööstus, mööblitööstus, tselluloosi- ja paberitööstus, energeetika ja muude puitoodete tootmine. Nende allharude põhjalikum ülevaade kajastub teises peatükis. Puidu töötlemise andmed on saadud erinevate allharude toodangu mahtudest, mis on avaldatud Statiskaameti poolt (Švilponis 2013, 14).

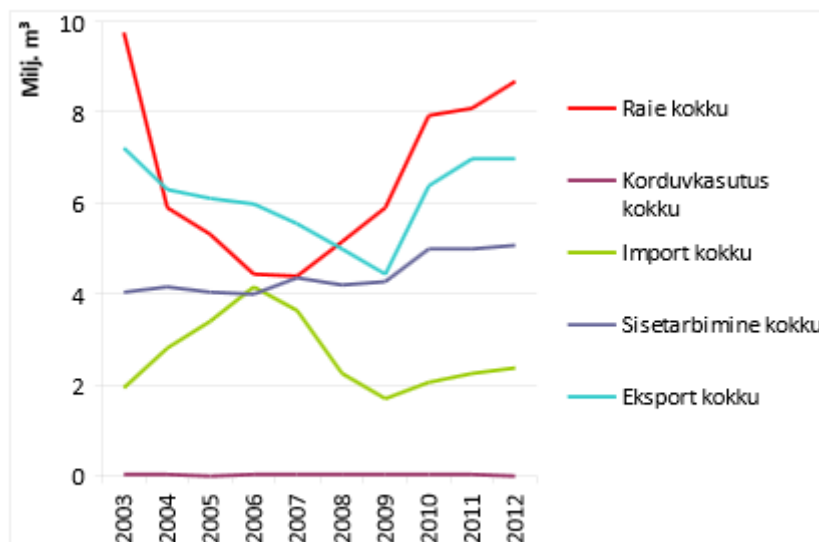
Puittoodete tarbimine siseturul on bilansis küllaltki raskesti jälgitav, kuna ametlikku statistikat on keeruline töödelda. Töötlemisele sarnaselt on ka puittoodete tarbimine bilansis jagatud mitmeks erinevaks valdkonnaks: puitmaterjal, paber- ja papptooded, küttepuit, mööbel ja eksport. Usaldusväärsem statistika on nendes valdkondades puitkütuste sisetarbimise ja ekspordi kohta. Aga kuna riigisisese tarbimise maht on küllaltki väike, ei ole statistikas mittekajastuvate puidukoguste osa märkimisväärne, sest enamiku moodustabki sellest küttepuidu tarbimine. (Švilponis 2013, 19)

Ekspordi mahtude arvestamiseks on kasutatud Statiskaameti andmeid väliskaubanduse kohta erinevate kaubagruppide alusel. Ekspordi mahuline väärtus on 2012. aastaks jõudnud kümne aasta tagusele tasemele (joonis 5). Kuni 2009. aastani toimus suuremates ekspordiarthklites pidev langus, seoses raiemahtude ja saematerjalide mahtude vähenemisega. (Švilponis 2013, 22)



Joonis 5. Puidu ja puidust valmistatud toodete eksport 2003.-2012. aastate lõikes. (Švilponis 2013, 22)

Kui analüüsida puiduallikate ja tarbimise põhiliste gruppide dünaamikat aastatel 2003-2012 (joonis 6), siis saab tuua välja mõningad seaduspärasused. 2003.-2006. aastal toimus oluline raiemahu langus, mida siis vastavalt tasakaalustas puidu impordi kasv. 2007. aasta aprillirahutuste tagajärjel Venemaa poolt kehtestatud puidu tollipiirangute tõttu langes puidu impordimaht kahekordselt kuni 2003. aasta tasemini. Seda kompenseeris 2007. aastal kasvama hakanud raiemaht, mis summaarselt tasakaalustas puidu allikate mahtu. (Švilponis 2013, 34) Eksport oli languses kuni 2009. aastani, millal kulmineerus majanduskriisi haripunkt. Eksport ja raiemahud on alates 2010. aastast kasvanud küllaltki proportsionaalselt, kuid selle põhjal pole veel võimalik teha paikapanevaid järeldusi. See on vaid üks mutter keerulises detailis, selgitamaks välja, kas raiemahud on piisavad Eesti tööstuste jaoks. Töötlemata puidu sisetarbimine on kogu antud perioodi jooksul olnud küllaltki stabiilne, püüdes umbes 5 miljoni m³ piirimail. Oluliselt langes (kuni 1 miljoni m³ võrra) see madalamale vaid 2007. ja 2008. aastal. (Švilponis 2013, 31) Viimasel paaril aastal on sisetarbimise kasvule kaasa aidanud küttepuidu kasutuse kasv (küttepuidu kasutamine Narva põlevkivikateldes). Üldistatult graafikult vaadates selgub, et 2012. aastal on puiduallikate ja tarbimise põhigruppides näha mõningast kasvutendentsi, v.a. eksport, mis jäi 2011. aasta tasemele. (Švilponis 2013, 34-35)



Joonis 6. Puidu allikate ja tarbimise põhiliste gruppide dünaamika. (Švilponis 2013: 34)

Kui vaadata keskmise ekspordi ja impordi hinna dünaamikat puidu ja puidust valmistatud toodete väliskaubanduse andmete alusel 2003.-2012. aasta lõikes (joonis 7), siis selgub, et ajavahemikul 2004-2008 oli puidutihumeetri keskmine ekspordihind keskmisest impordihinnast ligi 20% kõrgem. Alates 2009. aastast langes keskmine impordihind

taaskord ekspordihinnast madalamaks (ligikaudu 7%) ning on küllaltki muutumatuna püsinud viimase nelja aasta jooksul. (Švilponis 2013, 38)



Joonis 7. Keskmise ekspordi ja impordi hinna (milj. eurot) dünaamika aastatel 2003-2012. (Švilponis 2013, 38)

Kui vaadata töötlemata puidu vahelao hindu 2013. aasta detsembri seisuga Soomes ja Eestis (tabel 1), siis selgub, et importtooraine kasutamine ei ole majanduslikult kulukam kui kodumaise tooraine kasutamine. Eesti keskmine vahelao hind on Soome keskmisest vahelao hinnast männipalkide puhul (12,1%), kuusepalkide puhul (12,4%) ja kasepalkide puhul (22,4%) kõrgem. Paberipuidu hinnad olid küllaltki samas suurusjärgus. (Hepner 2014)

Eesti ekspordib eelkõige paberipuitu, seetõttu tulebki eksporditava ümarpuidu hind tunduvalt madalam. Imporditakse aga palke, mille hind on paberpuidust ligi 2 korda kõrgem, saetööstuse jaoks ja pakke spooni ning vineeri valmistamiseks. (Hepner jt 2010, 15)

Tabel 1. Eesti ja Soome vaheladude hindade võrdlus RMK andmetel. (Hepner 2014)

	Männipalk	Kuusepalk	Kasepalk	Männipaberipuit	Kuusepaberipuit	Kasepaberipuit	Männipeenpalk	Kuusepeenpalk
Soome vahelao hind (€/tm)	58,3	57,8	45,9	29,7	31,2	30,2	36,5	37,1
Eesti vahelao hind (€/tm)	66,4	66,0	59,2	29,3	28,4	26,0	55,8	51,7

Importtooreaine kasutamine on Eesti metsa- ja puiduklastrile suureks murekohaks, sest makromajanduslikult tähendab kodumaise tootmisressursi asendamine välismaisega tööstuse lisandväärtuse vähenemist, täiendava maksutulu kaotust ning maksebilansi defitsiidi suurenemist. Eesti metsasektori makroökonomilise uuringu hinnangu formuleerimisel leiti, et mõõduka puidukasutuse stsenaariumi kohaselt on ühe miljoni tihumetri Eesti puidu väärindamisega seotud kogu metsasektoris ligi 2350 töökohta (Hepner jt 2010, 15-16).

1.2. Roll Euroopa Liidu ja maailma turul

Puidu populaarsus on järjest enam kasvamas. Kasvumootoriks võib pidada Euroopas ja maailmas võetud suundmusi kestlikkusele ja jätkusuutlikkusele majandusele, mille vundamendiks võib pidada taastuvmaterjalide kasutamist fossiilsete asemel.

Maailma suurimad puittoodete eksportijad metsa- ja puidutööstuses on Kanada, USA, Saksamaa ja Venemaa. Nendele järgnevad Eesti puidupõhiste toodete ekspordi sihtriigid Soome ja Rootsi. 2012. andmete seisuga eksporditi Eestist neisse kahte riiki ligikaudu 36% puit-, paber- ja mööblitooteid. Kui lisada siia veel kolm järgnevat Eesti kaubanduspartnertit-Taani, Saksamaa ja Norra, siis moodustavad need viis riiki umbes 60% kogu meie puidupõhiste toodete ekspordist. (Kaarna jt 2013, 32)

Kui vaadata Soome ja Rootsi impordi puit ja puittoodete (kaubagrupp 44) alusel, siis Eesti eksportööridel on Soomes antud kaubagrupis 19,1%-line turosa ja Rootsis 11,2%-line turoosa. (ITC 2014)

Balti riikidest on Eesti metsa- ja puidusektori lisandväärtus töötaja kohta suurim, aga Põhjamaadest on paraku mahajäämus üsna suur. Põhjus seisneb selles, et Eesti on spetsialiseerunud pigem puidu mehaanilisele töötlemisele, mis annab ühiku kohta väiksema lisandväärtuse kui näiteks paberitööstus. Võrdlust illustreerib fakt, et Eesti metsasektoris on paberi ja papi tootjate osakaal vaid 6%, Soomes ja Rootsis seevastu aga 40%. (Kus me oma... 2013)

Puidupõhiste toodete ekspordimaht moodustab 13% Eesti 12,3 miljardi euro suurusest ekspordikaupade väärtusest. Puidu- ja metsatööstusklastri käekäiku on viimase kahe aasta jooksul iseloomustanud trend kasvu suunas. Eelneva aastaga võrreldes kasvas 2012. aastal ekspordi rahaline väärtus 2,2% ja 2013. aastal tervelt 9,9%. Eesti on antud valdkonnas netoeksportija, sest ekspordi väärtus on neli korda suurem impordi väärtusest. (Statistikaamet 2014)

Ekspordi rahalise väärtuse kasv kajastub tinglikult ka Eesti metsa- ja puiduklastri turuosa suurenemisel maailmaturul. Soome majandusanalüütikud leidsid oma 2008. aasta Eesti majanduse kasvuvõimalusi avava raporti raames, et Eesti metsa- ja puidutööstust ootab ees kiire areng. Seda kinnitab ka fakt, et 2013. aasta suvel avaldatud puidutööstuse sektoruuringu kohaselt on kümne aasta jooksul antud valdkonna käive rahvusvahelistel turgudel pea kahekordistunud. Kõnekas on ka fakt, et kui perioodil 2007.-2011. vähenes finantskriisi tõttu maailmaturu nõudlus mitmes Eesti tootjatele tähtsates kaubagruppides, siis meie ettevõtted suutsid sellest hoolimata oma osa maailmaturul suurendada. Selle põhjuseks võib pidada Eesti ettevõtete paindlikkust, sest umbes pooltes kaubagruppides kasvas ekspordi maht tonnides kiiremini kui rahalises väärtuses, mis strateegiliselt tähendab, et ettevõtted langetasid oma toodangu hinda, säilitamaks ja suurendamaks oma turuosa. (Mürk 2013) Kuid tulevikus ootavad ees uued väljakutsed, sest maailmamajandus on järjest enam globaliseerumas ning metsatööstused suunatakse tarbijate lähedusse (Hiina, India) või sinna, kus on odavam tooraine (Lõuna-Ameerika, Kagu-Aasia) (Hepner jt 2010, 44).

Tabelis 2 on välja toodud tähtsamate kaubagrupide (4-kohalise KN koodi alusel) ekspordi rahalised väärtused aastatel 2009-2013; Eesti osakaal maailma ekspordist 2012. aastal ning ka koht maailma ekspordis.

Tabel 2. Ekspordi kaubagruppide näitajad. (ITC 2014)

Kood	Kirjeldus	Ekspordi väärtus 2009 tuh EURO	Ekspordi väärtus 2010 tuh EURO	Ekspordi väärtus 2011 tuh EURO	Ekspordi väärtus 2012 tuh EURO	Ekspordi väärtus 2013 tuh EURO	Eesti osakaal maailma ekspordist 2012; %	Eesti koht maailma ekspordis 2012
'9406	Kokkupandavad ehitised	94528	142765	179371	201234	216175	2,9	8
'4418	Puidust ehitusdetailid sh liimpuit	136873	170558	203264	205038	210243	1,9	14
'4407	Pikikiudu saetud või lõigatud puit	121725	180188	178002	183788	198573	0,8	25
'9403	Muu puidust mööbel ja selle osad	105803	128899.	152377	172085	161892	0,3	36
'4401	Küttepuit; saepuru ja puidujäätmed; puitlaastud ja pilpad	67596	88109.	96951	98761	137983	1,9	12
'4403	Töötlemata puit	44422	106688	136848	113840	136944	1,1	21

Kui vaadata antud sektori ekspordi dünaamikat, siis selgub, et toodangu nomenklatuur on küllaltki kontsentreeritud. Kümme tähtsamat kaubagrupper moodustavad ligi 60% ja 20 kaubagrupperi ligi 80% kogu Eesti puidu-, paberi- ja mööblitööstuse ekspordimahust. (Kaarna jt 2013, 32)

2013. aasta andmete alusel oli Eesti maailmaturu top10-s ekspordiväärtuse järgi 10 erineva kaubagrupperi alusel (6-kohaline KN kaubakood). Kokkupandavad ehitised, kokkupandud või mitte oli (kaubakood 94060) Eesti suurim eksporditüüp. (ITC 2014) Eesti puitmajasektori müügitulu ulatub ligikaudu 250 miljoni euroni ning Eesti oli müügitulu absoluutnumbrite alusel 2013. aasta andmete põhjal Euroopa Liidus viies puitmajade eksportija ning maailmaturul hoidis kõrget üheksandat positsiooni. Ekspordi reaalne osakaal küündis ligi 85 protsendini sektori müügitulust. Tähelepanuväärne on veel see, et Eestil on puitmajade tootmises maailmaturul isegi suurem turuosa kui Rootsil ja Soomel. Üks peamisi Eesti puitmajaklastri prioriteete tulevikus on Venemaa suuna ekspordi osakaalu suurendamine. (Hepner 2014, 14)

Teine kaubagrupper, milles Eestit on saatnud märkimisväärne edu, on termomehhaaniline puitmass (kaubakood 470100). Nii Euroopa- kui ka maailmaturul on Eesti 2013. aasta andmete põhjal antud valdkonnas liidripositsioonil. (ITC 2014) Mehhaanilist puitmassi kasutatakse valdavalt trükipaberi, papi ja pehmepaberi tootmisel ning põhilisteks klientideks on Euroopa paberitööstused (Rantnik 2007, 3). 2010. aastal ennustati nõudluse vähenemist metsanduse produktidele. Prognoosi kohaselt suunduvad ettevõtted suunduvad pigem Lõuna-Ameerikasse ja Aiasse ning toodangumahud Põhjamaades vähenevad. Eesti metsanduseses mõjutas see eelkõige paberipuidu ekspordi, kuna Põhjamaades nõudlus vähenes ja selle tõttu langesid paberipuidu hinnad. (Hepner jt 2010, 44)

Kui võrrelda Eesti paberipuidu hindu vahelaos 2011. aasta alguses ja 2013. aasta lõpus, siis männipaberipuidu hind on langenud 4%, kuusepaberipuidu hind 12% ja kasepaberipuidu hind tervelt 26%. (Hepner 2011, 5)

2. Eesti metsa- ja puidutööstuse väliskaubandus tähtsamate valdkondade alusel

Eesti metsa- ja puidutööstuse väliskaubandust käsitletakse antud peatükis järgmiste allharude alusel: metsamajandus- ja varumine; sae- ja hõõvliitööstus; energiapuit; puitmajad ja avatäited ning puitmööbel, tselluloos, paber- ja pabertooted (käsitletakse vaid termomehhaanilise puitmassi ja pleegitamata jõupaberi valdkonda). Käsitlemata on jäänud plaaditööstuse allharu. Statistilised andmed on valdavalt pärit Rahvusvahelise Kaubanduskeskuse kodulehelt (ITC), kasutades turuanalüüsi töövahendit „Trade Map“. Antud töövahend sisaldab ülevaatlikku kaubandusstatistikat (riikide ekspordi- ja impordi väärtused, mahud, turosad jne) erinevate kaubagruppide alusel.

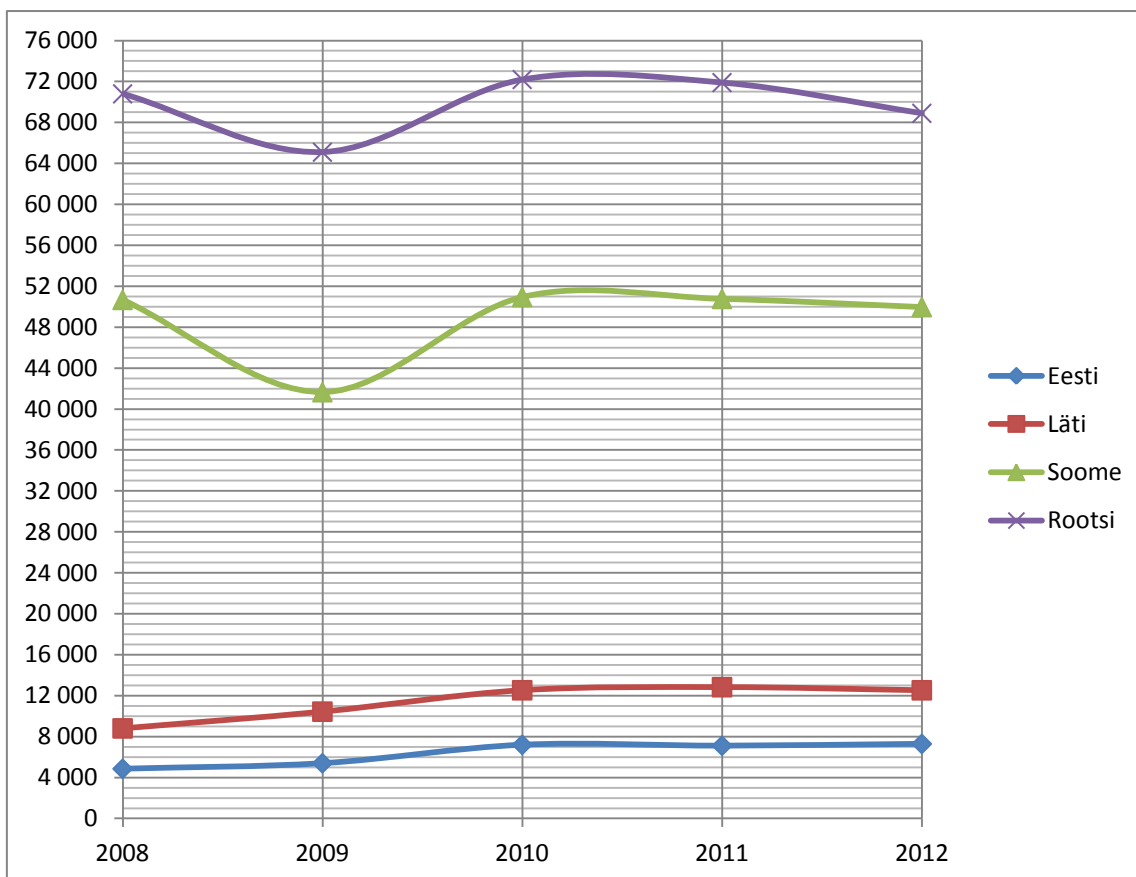
2.1. Metsamajandus ja varumine

Eestis katab mets ligi 51% maismaa pindalast, mis annab metsa kogupindalaks 2,3 miljonit hektarit ning sellest riigimetsa osakaal on 806 000 hektarit. 2011. aasta andmete seisuga oli Eestis ligi 97 272 erametsa omanikku ja nendele kuulus 1 010 788 ha metsamaad (Laas 2013). Eesti metsade nomenklatuur puistute alusel jaguneb järgmiselt: männikud (34,2% puistute pindalast), kaasikud (31%) ja kuusikud (16%). Alla 10% osakaaluga jäävad hall-lepikud (8,6%), haavikud (5,4%) ja sanglepikud (3,1%). (Adermann 2013, 10) Tähelepanuväärne on see, et viimase poole sajandi jooksul on Eesti metsade kogupindala kasvanud 2 korda ja tagavara 2,5 korda. Kuna Eesti asub geograafiliselt metsavööndis, siis kasvab hinnanguliselt aasta jooksul metsa juurde ligi 3000 ha. 2012. aastal oli Eesti raiemaht 8 690 000 m³. Pikemas perspektiivis on metsamajanduse ja puidutööstuse jätkusuutlikkuse tagamiseks vaja viia raiemahud 12-15 m³-ni aastas. (Eesti metsanduse... 2010, 6-7)

Tabel 3. Metsamaa pindala ja metsasuse % Eesti ja naaberriikides. (Eurostat 2014)

	Metsamaa pindala (1000 ha)	Metsasuse %
Eesti	2 210	52,1
Läti	3 365	54,1
Soome	22 157	72,9
Rootsi	28 203	68,7

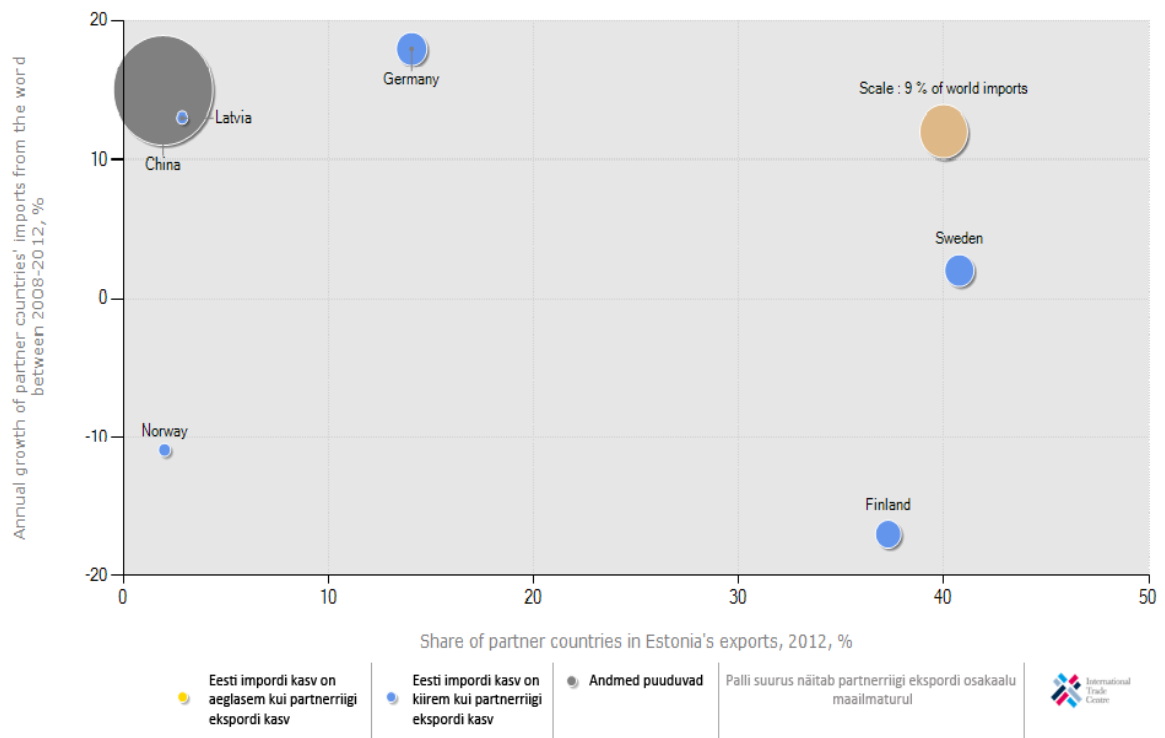
Kui kõrvutada (joonis 8 ja tabel 3), siis selgub, et raiemahud Eestis ja naaberiikide on küllaltki võrdses seoses metsamaa pindalaga. Kui võtta aastane raiemahu suhe metsamaa pindalasse 2012. aasta põhjal, siis Eesti puhul on see protsentuaalselt 0,033%, Läti puhul 0,037%, Soomes 0,023% ja Rootsis 0,024%. Nende näitajate põhjal ei saa siiski kauguleulatuvaid järeldusi teha, sest need näitavad vaid üldist metsakasutust



Joonis 8. Raiemahud (x1000m³) Eestis ja naaberiikides 2008-2012. aastatel (Eurostat 2014)

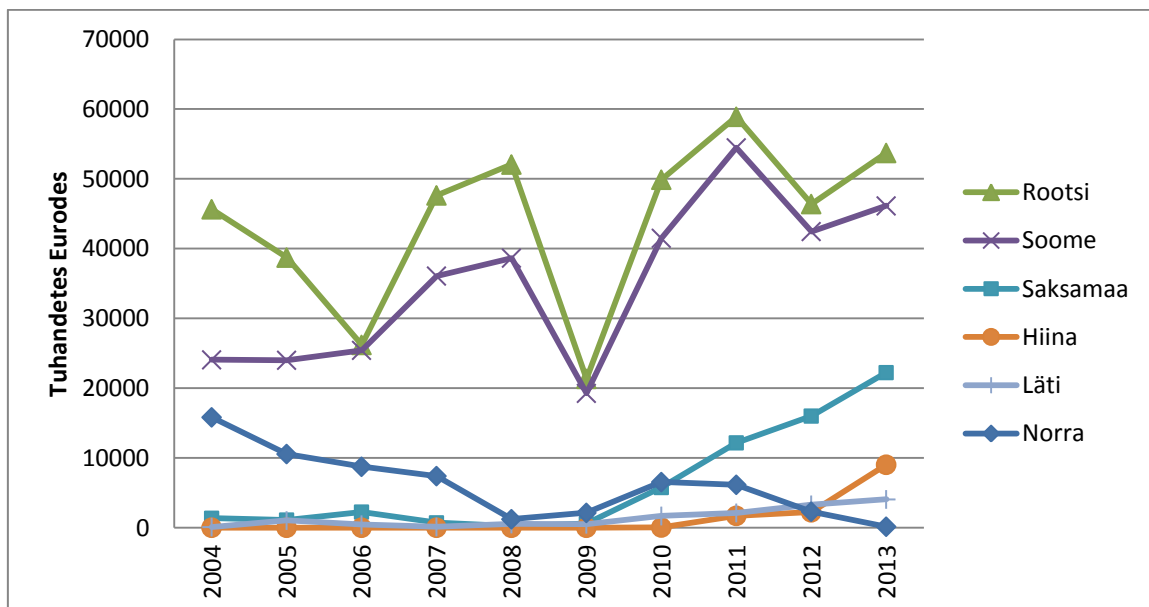
Eesti metsamajanduse ja -varumise ettevõtted on nüüdseks saavutanud müügimahtudelt ja turupositsioonilt majanduskriisi eelse taseme tänu sellele, et konsentreeruti siseturu asemel ekspordile. Töötlemata ümarpuidu ekspordi maht on 2,75 miljonit tihumeetrit, millest väga suur osa moodustab paberipuidu eksport Rootsi ja Soome (joonis 9) (ITC 2014).

See tuleneb sellest, et nendes riikides on väga arenenud puitmassi- ja paberitööstus. Prognoosid aga näitavad, et paberipuidu nõudlus on Põhjamaades vähenemas ja tulevikus suudavad Rootsi ja Soome ise oma paberitööstuse toorme vajaduse ära katta. (Kaarna jt 2013, 44)



Joonis 9. Eesti töötlemata ümarpuudu ekspordipartnerid (osakaal > 1% Eesti ekspordist) ja turunõudluse muutumine 2008.-2012. aastal. (ITC 2014)

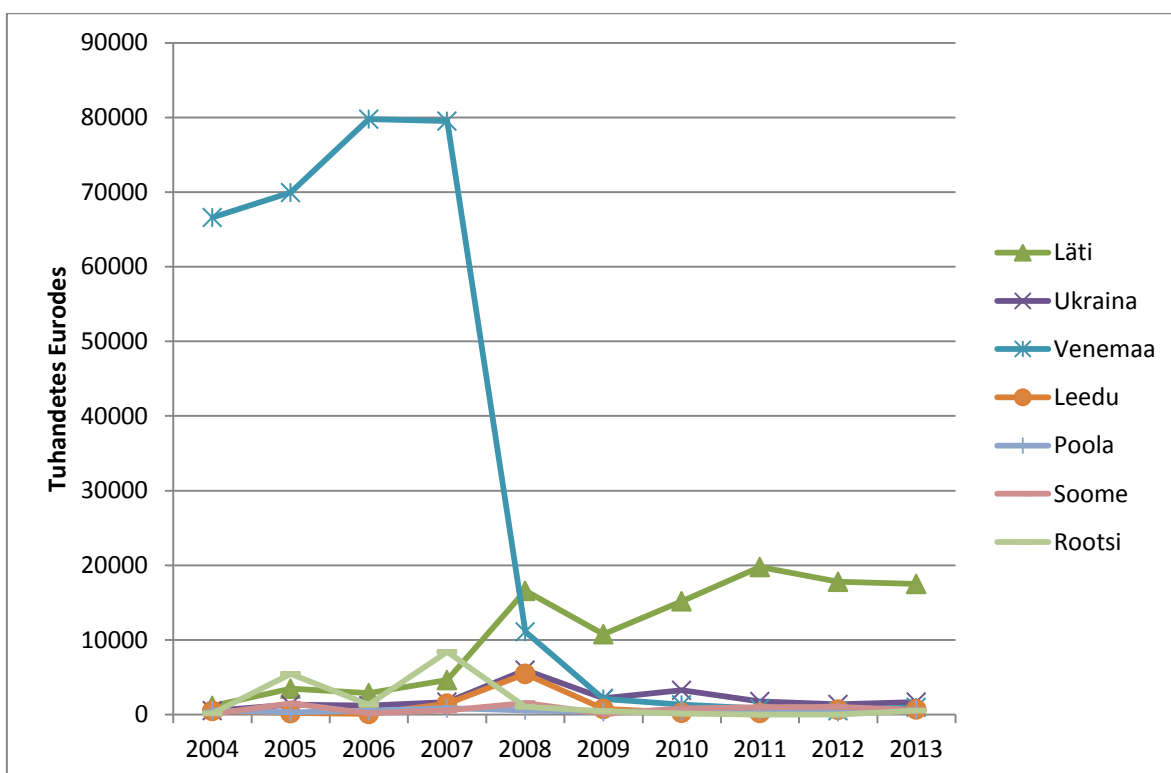
Eesti ekspordimahte nendesse riikidesse ei ole see suutnud märkimisväärselt mõjutada, sest vahepealne 2012. aasta mahulangus on suudetud kompenseerida 2013. aastal (joonis 10).



Joonis 10. Töötlemata ümarpuudu ekspordi suuremad sihtriigid rahalise väärtuse alusel (osakaal > 1 % Eesti ekspordist). (ITC 2014)

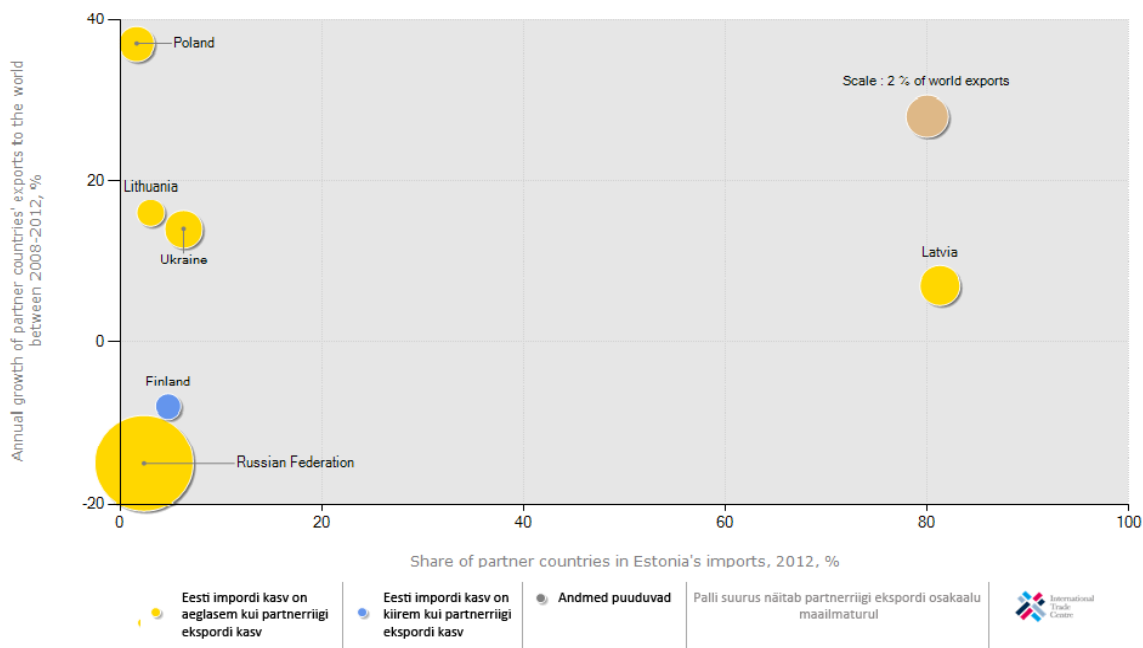
Viimase viie aasta jooksul on Eesti ümarpuidu ekspordi sihtriigina esile kerkinud Saksamaa. Perioodil 2008-2012 on ümarpuidu eksport rahalises väärtus Saksamaale kasvanud lausa 4 korda. 2010. aastast on uue ekspordi sihtriigina esile kerkinud Hiina, kuhu eksporditi 2013. aastal 485 000 m³ ümarpuitu. Kümne aasta jooksul on Eesti ümarpuidu ekspordipartnerina kaotanud Norra, kuhu veel 2004. aastal eksporditi 485 000 m³, seevastu aga 2012. aastal vaid 60 000 m³. (ITC 2014)

Kuni 2007. aastani imporditi ümarpuitu Eestise valdavalt Venemaalt. Seda illustreerib fakt, et 2006. aastal oli Venemaa ümarpuidu osakaal antud valdkonna Eesti impordi osakaalust lausa 87,6%, mahult 1 670 000 m³. Pärast 2007. aastal Eestis toimunud aprillirahutusi, seadis Venemaa Eestile tollitariifid ja ümarpuidu import langes drastiliselt (joonis 11). 2008. aastal imporditi Venemaalt vaid 147 000 m³ ümarpalki. Rahalises väärtuses mõõdetuna oli see vahe 2006. aastaga võrreldes 70 000 000 Eurot. (ITC 2014) Venemaa impordi langust tasakaalustas Eesti raiemahtude kasv ja Läti ümarpuidu osakaalu suurenemine impordidünaamikas. Samuti tekkis olukord, kus imporditi sadamate kaudu tooret Eesti saetööstusele ka laevadega Soomest ja Rootsist (Kaarna jt 2013, 42).



Joonis 11. Töötlemata ümarpuidu impordi sihtriigid rahalise väärtuse alusel (osakaal > 1% Eesti ekspordist). (ITC 2014)

Viimastel aastatel ongi Eesti metsa- ja saetööstuses kasutatud kõige rohkem Lätist toodud tooret. Eesti töötlemata ümarpuidu impordist pärines 2012. aastal 81,3% Lätist. (ITC 2014)

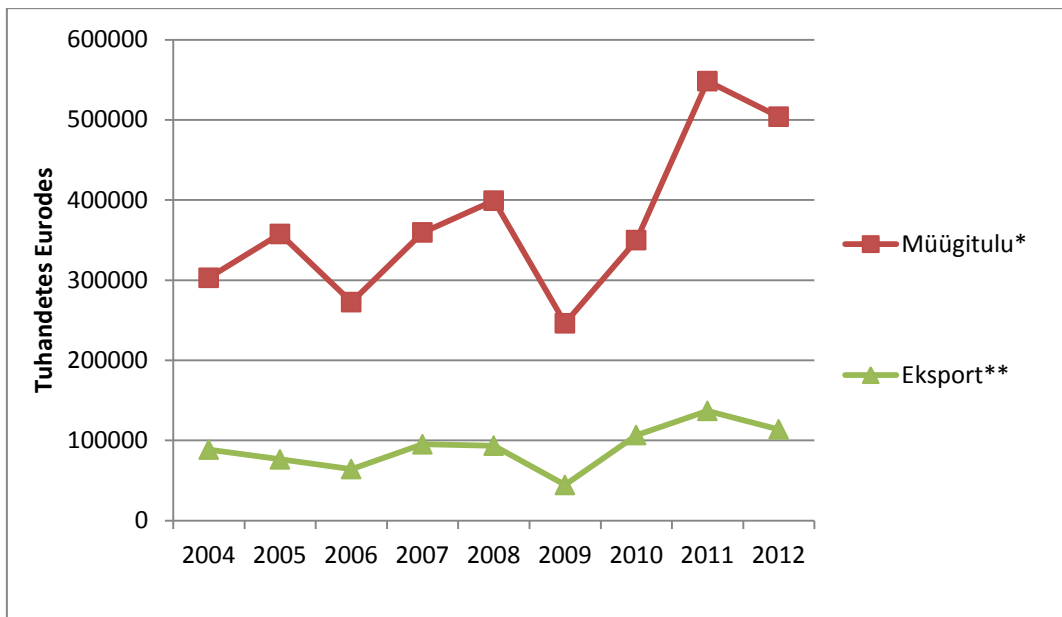


Joonis 12. Eesti töötlemata ümarpuidu impordipartnerid (osakaal > 1% Eesti ekspordist) ja turunõudluse muutumine 2008.-2012. aastal. (ITC 2014)

Kuid seejuures kasvab Eesti puidutoorme import aeglasemini kui Läti puidutoorme eksport kokkuvõtteks (joonis 12). Läti osakaal on sellepärast suur, et ümarpalgi hind on Lätis soodsam kui Eestis. Miinusena ja impordimahtu pärssivalt mõjub suhteliselt suur veokulu. Valdavalt kasutavadki Läti tooret Lõuna-Eesti saetööstused. (ITC 2014)

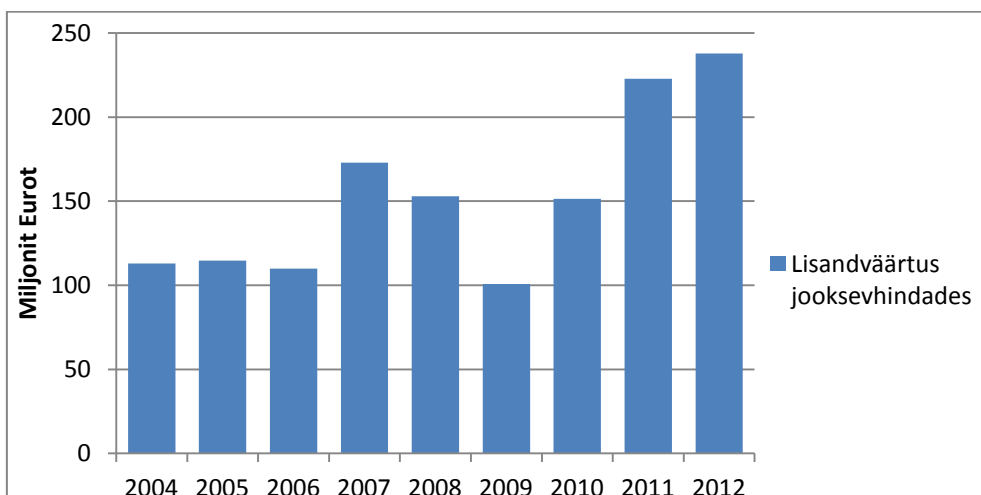
Eesti metsatööstuse põhiprobleem on, et toorme nõudlus ületab pakkumise. Eesti metsanduses on paremal positsioonil metsamüüja. Probleemi väljundina on Eesti toorme hind tõusnud kodumaistele tarbijatele ehk saeveskitele maailmaturu tasemele. Metsamajanduse ja -varumise valdkonnas ongi kriteeriumiteks konkureerimine hindade ja mastaabiga. Turg on väga kontsentreeritud, sest suure osa turu käibest moodustab RMK ja kümme suuremat ettevõtet. (Kaarna jt 2013; 41, 49)

Praeguseks on Eesti metsamajanduse ja -varumise haru kriisist väljunud ning osutunud väga konkurentsivõimeliseks. Müügitulu kasvas perioodil 2009–2011 oluliselt (joonis 13). Protsentuaalselt kasvas ettevõtete müügitulu antud perioodil 44%, mis suurenes nii ekspordiki kasvu toel kui ka kohaliku puiduturu nõudluse suurenemise tagajärjel. 2012. aastal on metsamajanduse ja -varumise ettevõtete müügitulu ja ekspordiki rahaline väärtus pisut langenud, mis on tingitud nii Põhjamaade paberitööstuste väiksemast toormenõudlusest kui ka töötlemata ümarpuidu hinna kallinemisest. (Metsasektori lisandväärtus... 2013, 5)



Joonis 13. Metsamajanduse, metsavarumise ja neid teenindavate ettevõtete müügitulu ja ekspordi rahaline väärtus. *(Metsasektori lisandväärtus... 2013, 5) **(ITC 2014)

Metsamajandus hõlmas 2012. aastal Eesti riigi lisandväärtusest 1,6%. 2012. aasta andmetel oli metsamajanduse lisandväärtus jooksevhindades 238 miljonit eurot (joonis 14). Sarnaselt müügitulu ja ärikasumi kasvule on metsamajandamise ja -varumise ettevõtete lisandväärtus jooksevhindades perioodil 2009-2012 üle kahe korra suurenenud. (Metsasektori lisandväärtus... 2013, 1). 2010. aastal oli antud sektoris lisandväärtus töötaja kohta 34 000 tuhat eurot, mis ületas peaaegu kahekordselt Eesti töötleva tööstuse keskmise (Kaarna jt 2013, 5).



Joonis 14. Metsamajanduse- ja varumise ettevõtete lisandväärtus jooksevhindades 2004. - 2012. aastal. (Metsasektori lisandväärtus... 2013, 1)

2.2. Sae- ja hõõvliitööstus

Sae- ja hõõvliitööstus on Eesti puidu- ja metsatööstuse ekspordi valdkonnas oluliseim allharu. Puidupõhiste toodete 1,6 miljardilisest ekspordi rahalisest väärtusest moodustab sae- ja hõõvliitööstus lausa 23% ehk rahalises väärtuses umbes 367 miljonit eurot. Sae- ja hõõvliitööstuse harusse on KN kaubakoodide alusel arvestatud: pikikiudu saetud või lõhestatud ja spoonihõõveldatud või- kooritud puit (4407), puit pidevprofiiliga (4409) ja liimpuit (441890). (ITC 2014) Nagu ka metsamajanduse ja -varumise allharu, on antud valdkonna turg küllaltki kontsentreeritud. Edukamad ettevõtted on valdvalt koondunud välismaistesse suurkontsernidesse, millel on paremad investeerimisvõimalused ja mastaabisäästu eelis. Investeeringud võimaldavad tegeleda laialdasema tootmise automatiseerimisega ja panustada ka järeltöötlemisvõimalustesse ehk pikendada oma väärtusahelat. (Kaarna jt 2013, 53)

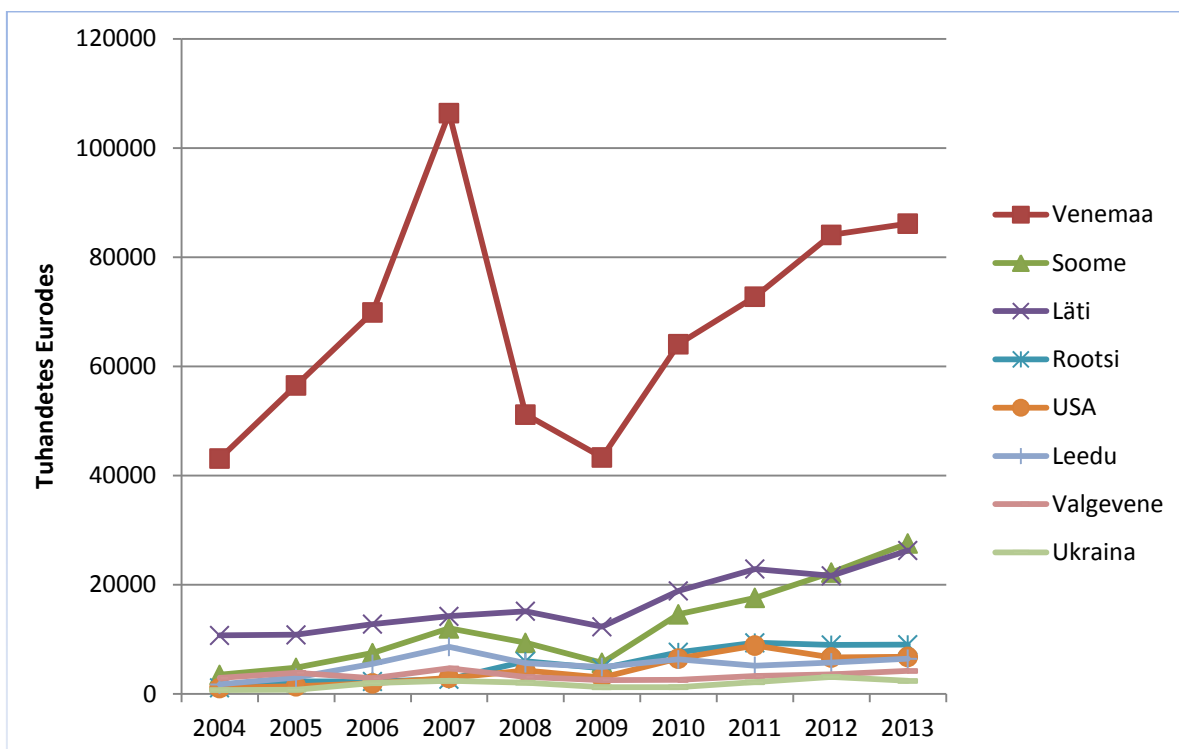
Eesti saetööstuse tooraineks on põhiliselt Eestist pärit ümarpuit. Paljudes ettevõtetes on väga suur Riigi Metsamajandamise Keskuselt pärineva palgi osakaal, ulatudes tihtipeale isegi üle 50%. Saetööstused hindavad praegusel ajal optimaalseks toorme hankimist mitte kaugemalt kui 100-200 kilomeetrit. Kuigi peatükis 2.1 võis näha, et Eesti ümarpuidu impordi eesrinnas on Läti, siis tarnib ta puitu valdavalt vaid Lõuna-Eesti ettevõtetele. Ajastu, kus suhteliselt suure osakaalu moodustas Venemaa palgitarne, lõppes Eesti jaoks pärast 2007. aasta aprillirahutusi. Nüüdseks on Venemaalt tarnitud ümarpuidu osakaal vaid marginaalne, sest hinnad on märgatavalt järgi jõudnud maailmatasemele ning pole võimalik kasutada raudteetransporti. (Kaarna jt 2013; 53, 67)

Eesti hõõvliitööstus kasutab valdavalt küll kodumaist saematerjali kuid märkimisväärne on ka imporditud saematerjali osakaal. Põhiliselt selletõttu, et mitmed saetööstuse ettevõtted ei suuda pakkuda vajalikku kvaliteeti ja kogust.

Liimpuidu ettevõtted kasutavad küllaltki võrdselt nii kodumaistelt tarnijatelt kui ka välismaalt tarnitud saematerjali. Nagu ka hõõvliitööstustel on liimpuidu tootjatel suureks murekohaks Eesti puidu kvaliteet. Imporditud saematerjal on küll mõnevõrra kallim aga selle kompenseerib töötlemiseks kuluv aeg ja loomulikult ka puidu kasulik väljatulek. Viimasel paaril aastal on nii sae- ja hõõvliitööstuse kui ka metsavarumise ja -majandamise allharus võimalik täheldada, et kodumaise tooraine nõudlus ületab pakkumise. (Kaarna jt 2013, 53)

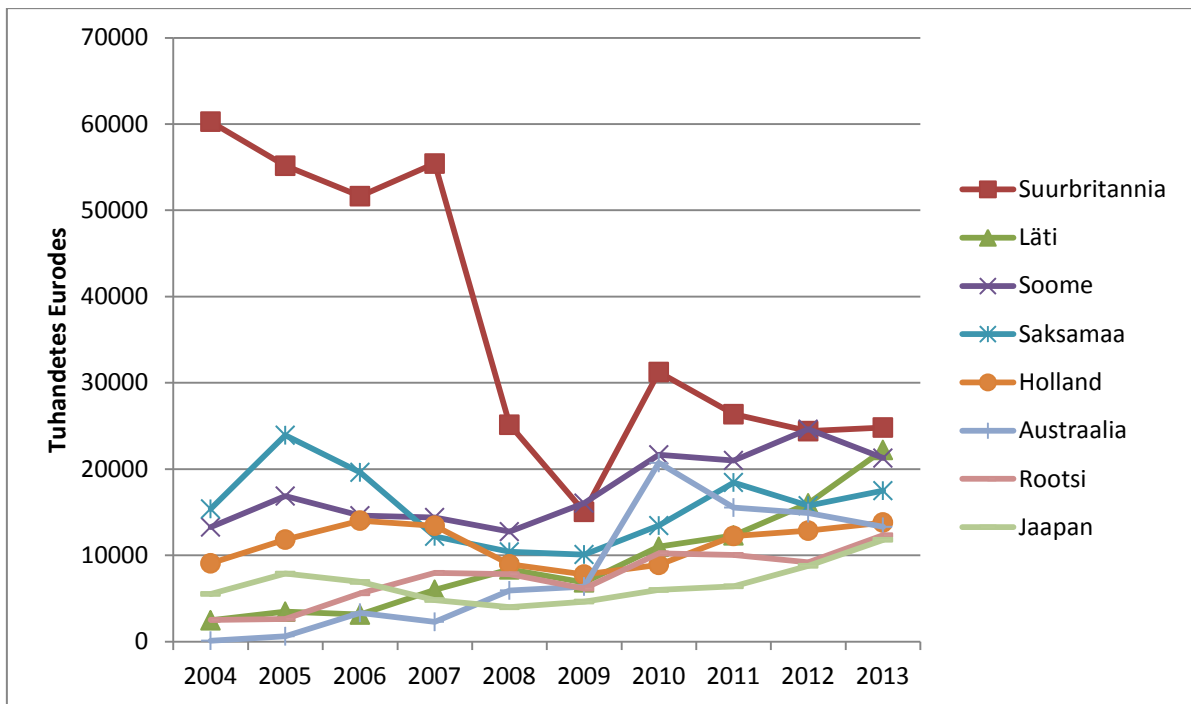
2013. aastal imporditi Eestisse 864 000 m³ saematerjali, mis rahalises väärtuses väljendatuna on 174 miljonit eurot. Eesti saematerjali impordist pärineb 2013. aastal rahalises väärtuses 52,5% Venemaalt (joonis 15). Erinevalt palgi tarnimisest pole Venemaa Eesti suhtes

saematerjalile sanktsioone rakendanud. 2008.-2012. aastal oli Eesti impordi kasv kiirem kui Venemaa saematerjali eksport tervikuna. Osatähtsusest teisel ja kolmandal kohal on Soome ja Läti vastavalt 14% ja 13%-ga. Seejuures on perioodil 2008-2012 Soome saematerjali ekspordimaht Eestisse kasvanud keskmiselt 30% aastas. Ülejäänud riikide osakaal jääb juba alla 5% Eesti impordimahust. Üllatav on USA paiknemine viiendal kohal Eesti impordi sihtriigina, kuid sealt tarnitakse valdavalt unikaalset saematerjali, mille ühiku hind küündib 1300 euronit tonni kohta. (ITC 2014)



Joonis 15. Saematerjali suuremad impordipartnerid rahalise väärtuse alusel. (ITC 2014)

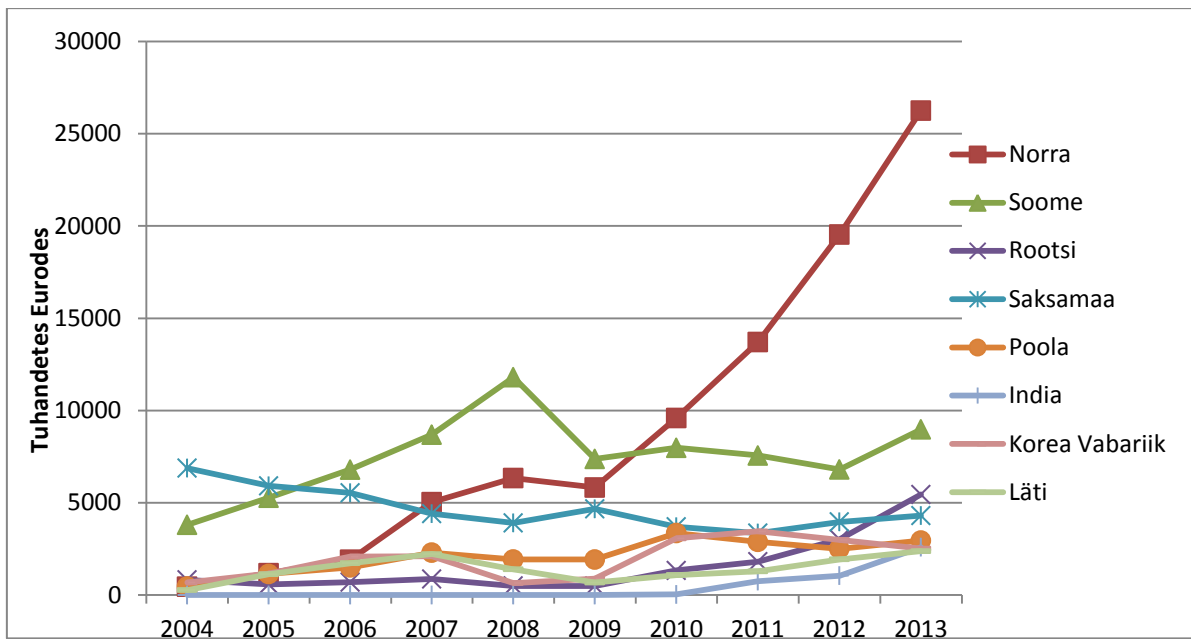
Saematerjali eksport rahalises mahus on jõudnud tagasi globaalse majanduskriisi eelsele tasemele. Kuigi antud tööstusharu põhitoodang realiseeritakse kodumaal, mida kriisiaeg mõjutas küllaltki tugevalt, siis eksport aitas kriisi mõjusid pehmendada. Eksport hakkas oluliselt langema juba 2007. aastal, kui peatus ümarpalgi kaubavoog Venemaalt. Ettevõtted olid sunnitud vähendama tootmismahute ja kohanema uue situatsiooniga. Eesti saematerjali eksport moodustab 2012. aasta põhjal 0,8% kogu maailma ekspordist ja sellega paikneb ta maailmas 51. kohal. 2013. aastal oli Eesti saematerjali suurimaks ekspordi sihtriigiks (joonis 16) Suurbritannia 13% osakaaluga kogu ekspordist. Talle järgnesid Soome (11%) ja Läti (11%). Kaheksas suuremas saematerjali ekspordi sihtriigis on Eesti suutnud perioodil 2008-2012 oma ekspordimahtu suurendada. (ITC 2014)



Joonis 16. Saematerjali suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2004.-2013. aastal. (ITC 2014)

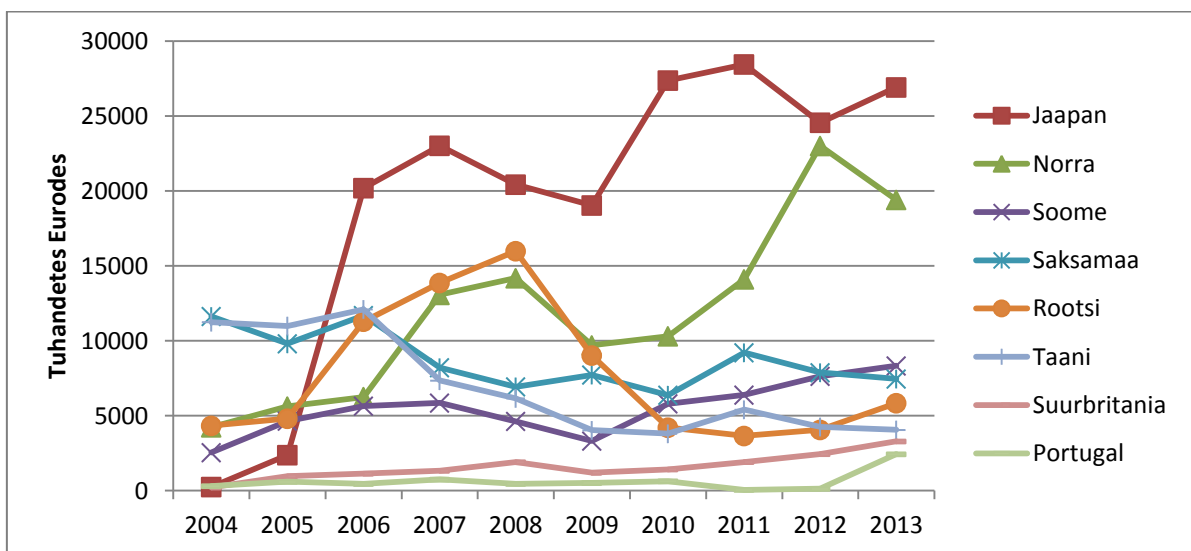
Üllatav on Jaapani ja Austraalia figureerimine Eesti saematerjali eksporditurul. Jaapani turg on alates 2009. aastast näidanud pidevat kasvutendentsi ja ekspordimaht on kasvanud sinna keskmiselt 30% aastas. Austraalia turul saavutasid Eesti saematerjali tarnijad läbimurde 2010. aastal, kus ekspordimaht võrreldes 2009. aastaga kasvas lausa 240%. Seejuures suutsid Eesti saeveskid Jaapanile saematerjali kallimalt müüa kui Läti, Rootsi ja Soome. (ITC 2014)

Eesti hõövelmaterjali eksport moodustab 2012. aasta põhjal 1,6% kogu maailma ekspordist ja sellega paikneb ta maailmas 24. kohal. Eesti hõövelmaterjali ekspordi sihtriigina (joonis 17) on domineerimas Norra, kuhu Eesti eksportis 2013. aastal rahalises väärtuses 33,7% oma hõövelmaterjalist. Norra tõus ekspordi sihtriigina algas 2006. aastal, mil Eesti importis 2 miljoni euro eest hõövelmaterjali ja nüüdseks eksporditakse sinna 26 miljoni euro eest hõövelmaterjali. Sihtkohtadest järgnesid Soome (11,5%) ja Rootsi (7%). Vahemikus 2008-2012. aastal on eksport enim kasvanud Rootsi (59%) ja Lõuna-Koreasse (51%). Kuid seejuures tuleb tähele panna, et Norrassa eksporditud saematerjali ühikuhind oli 3 korda kõrgem kui Lõuna-Koreasse eksporditud ühikuhind. Norra imporditurul paikneb Eesti mahu poolest Rootsi järel teisel kohal. Seejuures on Rootsi tarnitud hõövelmaterjali hind kaks korda madalam kui Eesti oma. (ITC 2014)



Joonis 17. Hõõvelmaterjali suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel. (ITC 2014)

Eesti liimpuidu eksport moodustas maailma turuosast 2% ja sellega paikneti maailmas kõrgel 12. kohal. Liimpuidu ekspordi sihtriikidena (joonis 18) domineerisid Jaapan (29,6%) ja Norra (21,4%). (ITC 2014)

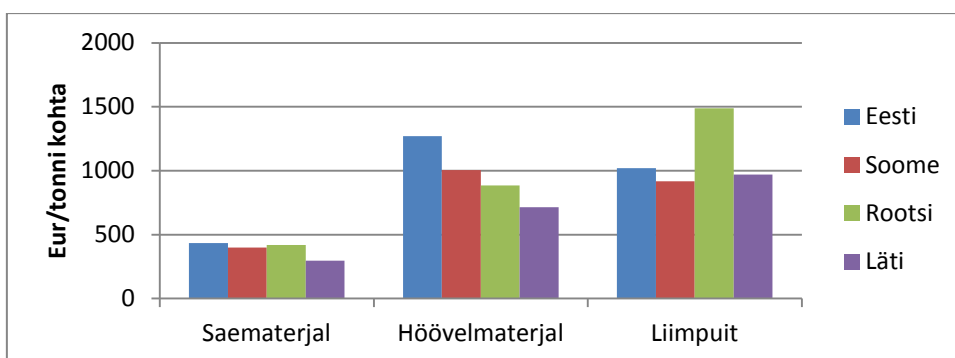


Joonis 18. Liimpuidu suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel. (ITC 2014)

Jaapani puhul on Eesti ekspordi kasv olnud aeglasem kui partnerriigi import tervikuna. Norra puhul on vastupidi ehk antud riigis on nõudlus liimpuidule vähenemas. Norrasse müüakse liimpuitu ligi 2 korda kallimalt kui Jaapanisse. Huvitava sihtriigina on Eesti liimpuidu

eksporti maastikul esile kerkinud Portugal, mille ekspordimaht 2013. aastal kasvas eelneva aastaga võrreldes lausa 1700%. (ITC 2014)

Sae- ja hõõvliitööstus on maailmas vägagi konkurentsivõimeline. Eesti hinnad on tõusnud Põhjamaade tasemele (joonis 19). Globaalne finantskriis tegi antud tööstusharus oma korrektuurid ja konkurentsi jäid vaid tugevad ettevõtted, kes suutsid kohaneda uue situatsiooniga. Kui võrrelda Eesti sae- ja hõõvliitööstuse keskmiseid hindasid naaberriikidega, siis on Eesti selle allharu esirinnas. Eesti saab eksporditud saematerjali eest ligi 10% kõrgemat keskmist hinda kui Soome ja Rootsi. Hõõvelmaterjali eest on eksporditava toodangu keskmine hind isegi 20% kõrgem kui Soomel ja Rootsil. Liimpuidu osas jääb Eesti alla vaid Rootsile, kelle marginaal on 32% suurem Eesti keskmisest ühikuhinnast. (ITC 2014)



Joonis 19. Sae- ja hõõvelmaterjali ning liimpuidu ühikuhindade võrdlus naaberriikidega. (ITC 2014)

Eesti suurim saeveski on Storaensole kuuluv Imavere saeveski, mille 2012. aasta tootmiskaht oli 250 000-300 000 m³ vahel. Teisel kohal paiknes AS Toftan tootmiskahtuga 200 000 m³. (Rips 2013)

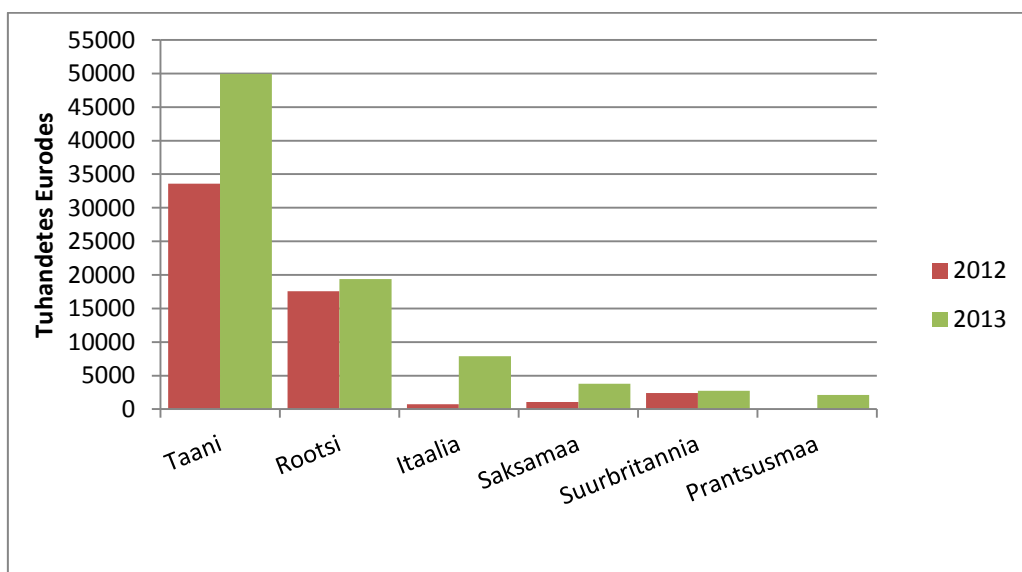
2.3. Energiapuit

Puit on kõige tähtsam ja keskkonnasõbralikum energiallikas. Eestis ja ka kogu Euroopas suundutakse sinna poole, et vähendada fossiilsete kütuse kasutamist puidu kui taastuvenergia kasutamise arvelt. Viimasel paarikümnel aastal on tänu tehnoloogia arengule võimalik ära kasutada kogu puiduressurss ehk ka madalama väärtusega puitu ning metsa- ja puidutöötlemise sektori jäätmeid. Energiapuidu allharu on sel sajandil arenenud märkimisväärselt tänu tootmisestrategiate ja tehnoloogiate kaasajastamisele. Investeeringud on uutele ekspordile keskenduvatele tootmistehaste rajamisele. Kõige perspektiivikamaks

tegevusharuks antud harus peetakse saepurugraanulite tootmist, mille alguseks Eestis võib pidada 1999. aastat.

Energiapuidu valdkonnas käsitletakse järgmisi suuremaid kaubagruppe: küttepuut palkidena, halgudena, okstena, haokubudena vm kujul (kaubagrupp 440110); puidugraanulid (kaubakood 440131); puitlaastud ja -pilpad (440121 ja 440122); puitbrikett (440139) ja puusüsi (4402). Energiapuidu toore tekib peamiselt metsa varumise ja puidutöötlemise jääkproduktidena. Raiejäätmel kasutab põhiliselt ainult energiapuidu sektor, siis sae- ja hõõvlitööstuse jääkidele konkureeritakse ka puitplaaditööstusega. Muudele metsavarumise jääkidele on konkurents paberitööstusega. (Kaarna jt 2013, 69)

Energiapuidu sektoris on ülekaalukalt suurim eksporditav puidugraanulid. 2013. aastal toimus puidugraanulite vallas eelneva aastaga võrreldes märkimisväärne kasv (54,5 %). 2013. aastal oli suurimaks ekspordipartneriks Taani, kuhu eksporditi 57% oma graanulite toodangust (joonis 20). (ITC 2014)

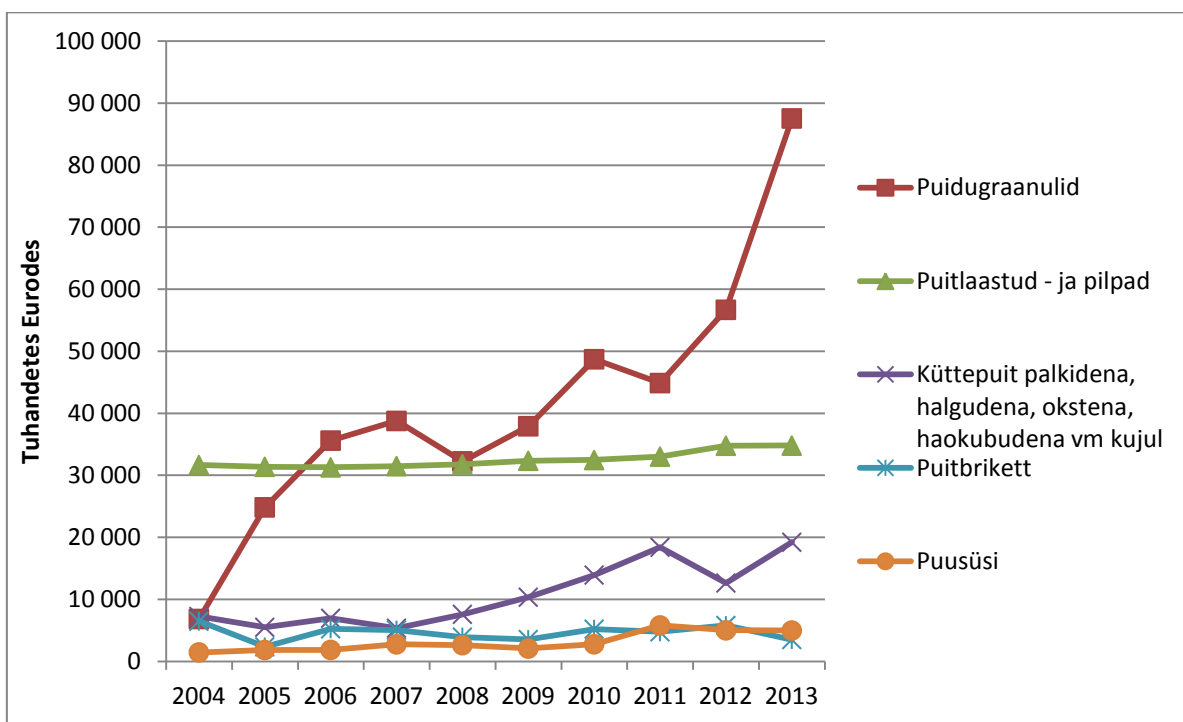


Joonis 20. Puidugraanulite suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2012.-2013. (ITC 2014)

Seejuures on Eesti ekspordi kasv olnud aeglasem kui Taani impordi kasv kokkuvõtlikult. Teisel kohale antud kaubagrupis paigutub Rootsi, kus turunõudlus ei ole niivõrd suur kui Taanis, kuid Eesti on sellest hoolimata suutnud oma turuosa suurendada. 2013. aastal on Eesti sisenenud puidugraanulitega ka Itaalia turule, suurendades oma ekspordi rahalist väärtust eelneva aasta võrreldes lausa 1000%. Itaalialt (191 eurot tonni kohta) on suudetud saada ka kõrgemat ühikuhinda kui Taanilt (133 eur/tonn) või Rootsilt (162 eur/tonn). Eesti eelis teiste suurte puidugraanulite tootjate ees on just Põhjamaade lähedus, kus on väga hinnatud

taastuvate varade kasutamine energiamajanduses. (ITC 2014) Eesti suurim graanulitootja on AS Graanul Invest, kes on Baltimaade suurim tootja ja Euroopas on nad tootmismahult teisel kohal (Graanul Invest 2014).

Teisel kohal on energiapuidu (joonis 21) allharus kaubagrupp: puitlaastud ja -pilpad (440121 ja 440122), mille 2013. aasta sihtriigid olid Soome (75%), Rootsi (11%) ja Itaalia (8%). Ekspordimahud perioodil 2003-2013 on püsinud küllaltki konstantsed. Küttepuidu ekspordimaht on 2008.-2013. aastal tõusnud 14%. 2012. aasta ekspordimahu langus on asendunud tõusuga 2013. aastal. Küllaltki võrdselt domineerivad ekspordi sihtriikidena Põhjalaamad – Norra (24,6%), Taani (23,9%) ja Rootsi (20%). Norrasse müüakse küttepuitu neli korda kallimalt kui Taani ja kaks korda kallimalt kui Rootsi. Neist kasvava nõudlusega on Rootsi turg, kus Eesti pole suutnud kasvaval turul oma positsiooni säilitada. (ITC 2014)



Joonis 21. Energiapuidu tähtsamate kaubagruppide ekspordi dünaamika 2004.-2013. (ITC 2014)

Puusöe ekspordimaadana saab välja tuua kaks peamist – Rootsi (73%) ja Soome (20%). Seejuures on 2008.-2012. aastal puusöe tarnimine Rootsi suurenenud 83%. Pärast majanduskriisi väljumist suurenes 2011. aastal puusöe ekspordi väärtus 2 korda, kuid viimastel aastatel on toimunud paraku paigalseis. Peamiselt on selle taga toormaterjali kättesaadavus, sest konkurents puidu enampakkumisel on teiste allharudega väga tihe. (ITC 2014)

Puitbriketi ekspordi dünaamika on olnud küllaltki sarnane puusöe omaga. Vaid 2013. aastal eelneva aastaga võrreldes toimus väga suur ekspordimahu langus (39,4%). Põhilised ekspordisihtriigid olid 2013. aastal Taani (43%), Itaalia (22%) ja Rootsi (14%). Langus toimus peamiselt Rootsi turu arvelt, kuhu maht vähenes 3 korda ja Itaalia arvelt, kuhu ekspordimaht vähenes 2 korda. (ITC 2014)

Energiapuidu import on vaid marginaalse tähendusega, sest ekspordimaht ületas 2013. aastal impordimahtu ligikaudu kaheksakordselt. Läti ja Leedu osakaal oli 2013. aastal 85% kogu Eesti energiapuidu impordist. (ITC 2014)

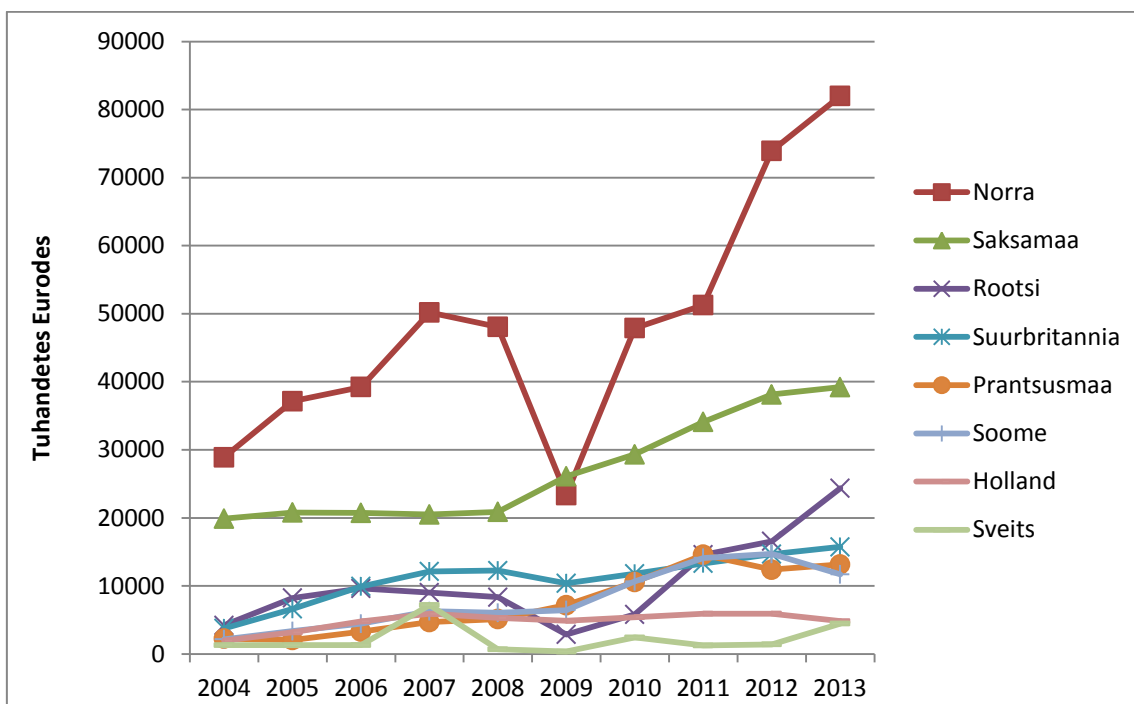
2.4. Puitmajad

Puidust kokkupandavad ehitised (kaubakood 940600) on Eesti metsa- ja puidutööstuse suurim ekspordiarikkel ja selle kaubagrupi koodi järgi läks 95% toodetest ekspordiks. Maailmaturul on 2012. aasta seisuga ekspordi müügikäibe alusel Eestil 3%-line osakaal kogu puitmajade ekspordist ja sellega positsioneerutakse maailmas üheksandele kohale. Euroopas ollakse puitmajade eksportööride seas viiendal kohal. Ekspordi mahu järgi tonnides ollakse Euroopas isegi Saksamaa järel teisel kohal. (ITC 2014)

Eesti puitmajade veelgi suuremat edasist arengut pärsib vähene mainekujundus sihtturgudel, sest nii ehituskvaliteedilt kui ka tehnoloogise baasi poolest ei jää Eesti teistele tootjatele millegi poolest alla. Mingil määral pärsib veel ekspordiedu ka Eesti tootjate paindlikkus, sest väga palju toodetakse unikaalmaju, mis nõuavad palju käsitsitööd. Seetõttu tulekski rohkem turustada standardlahendusi, kus töö automatiseerimise osakaal on suurem. Tänu sellele saab suurendada ka tootlikkust ning selle läbi ka müügitulu. Käsitsi töö tingibki selle, et puitmaja sektori lisandväärtus on kogu sektori üks väiksemaid (ligikaudu 18 000 eurot töötaja kohta). Oluline on ka tootjate vaheline koostöö, et siseneda uutele turgudele ja pakkuda laiemat spektrit toodete nomenklatuuri. (Viiron 2012, 10)

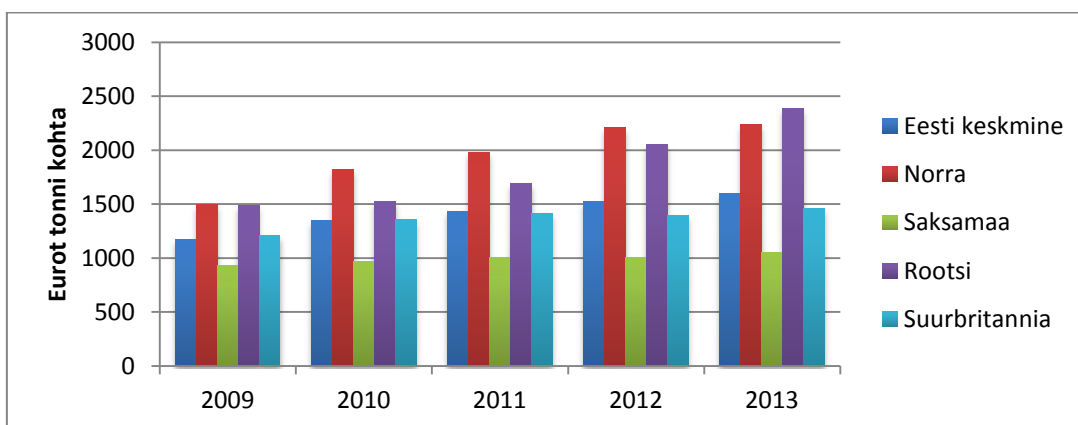
Puidust kokkupandavate ehitiste (kaubakood 940600) ekspordi müügikäive küündis 2013. aastal 216 miljoni euroni. Perioodil 2008-2012 kasvas eksport keskmiselt 12% aastas. Eesti puitmajade tähtsamaks sihtriigiks (joonis 22) oli 2013. aastal ülekaalukalt Norra (38%). Norra turg on pärast 2009. aasta majanduskriisi müügikäibe alusel kasvanud 2013. aastaks 71,5%. Teisel kohal asub ekspordipartnerina Saksamaa, kelle ekspordimahu ühtlane tõus algas 2008. aastal. Aastane ekspordi kasvutempo oli Saksamaa puhul 2008.-2012. aastal 13%. Saksamaa ja Norra moodustavad kahepeale 65% kogu Eesti puidust tehasemajade ekspordist. Äramärgimist väärib ka veel eksport Rootsi, kelle osakaal oli 2013. aastal Eesti ekspordist

11,6% (2004. aastal oli ekspordimaht 2 korda väiksem). Kaheksas suuremas ekspordi sihtriigis on Eesti suutnud 2008.-2012. aastal oma turuosa suurendada, see tähendab, et Eesti ekspordi kasv antud riikides on olnud suurem kui nende riikide impordikasv maailmast. (ITC 2014)



Joonis 22. Kokkupandavate puitehitiste suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2004.-2013. (ITC 2014)

Sarnaselt ekspordimahu kasvuga on suurenenud ka puidust kokkupandavate ehitiste ühiku maksumus (joonis 23). Aastatel 2009-2012 on ühikuhind keskmiselt aastas tõusnud 8,3%.



Joonis 23. Eksporditavate puitmajade keskmise ühikuhinna võrdlus. (ITC 2014)

Kui võrrelda ühikuhinda ekspordi sihtriigiti, siis tulevad sealt väga suured erinevused. Norrasse eksporditud puitmajade ühikuhind 2013. aastal oli 2 korda kõrgem kui Saksamaale eksporditud toodete hind. Rootsi eksporditud puitmajade ühikuhind oli veel omakorda 5% kõrgem kui Norra oma. Norra imporditurul konkureerib Eesti Rootsi tootjatega. Seejuures saab Rootsi tootja (2905 eurot tonni kohta) 23% kõrgemat hinda kui Eesti tootjad (2253 eurot tonni kohta). Eesti tootjad konkureerivad hinna poolest Poolaga, kelle ühikuhind Norra puitmajade imporditurul küündib 2477 euronit tonni kohta. Baltimaadega võrreldes on Eesti tootjate ühikuhind Norra turul keskel läbi 20% kõrgem. (ITC 2014)

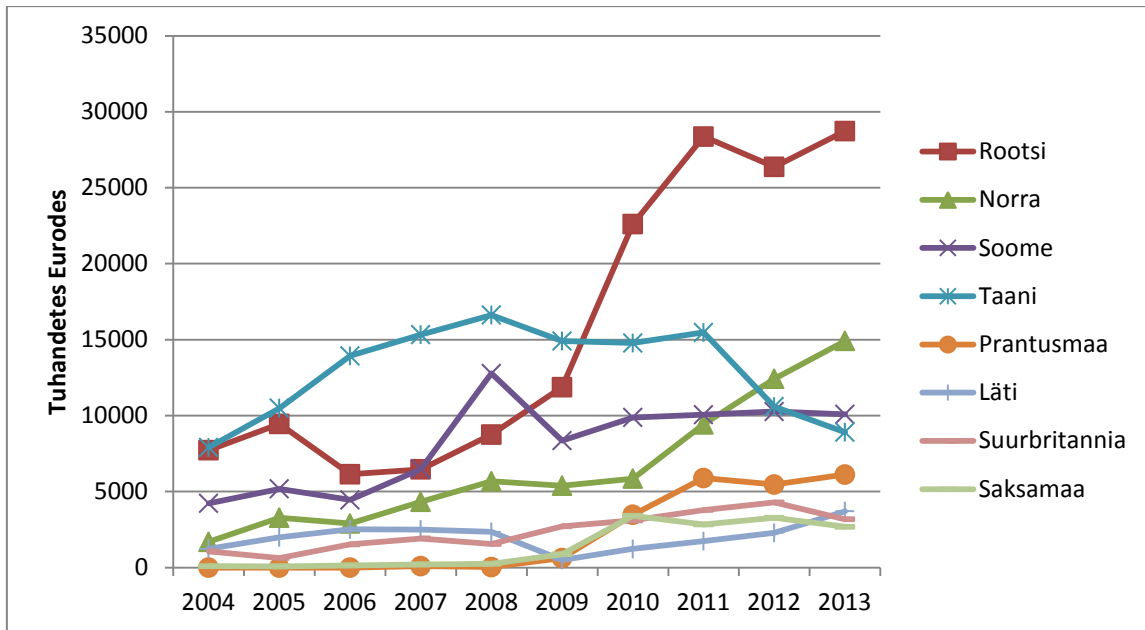
Eesti ühikuhind on põhjamaade omast sellepärast väiksem, et puitmaju müüakse valdavalt vahendajate kaudu. Kui müüdaks otse lõppkliendile, siis saaks küsida kõrgemat hinda. Paraku ei ole veel Eesti puitmajade tootjate müügi- ja turundustegevus sellisel tasemel. Uutele sihtturgudele sisenemine on küllaltki keerukas, sest mainekujundus ja usaldusväarsuse tekkimine on ressursi- ja ajamahukas. (Kaarna jt 2013)

2.4.1. Avatäited

Kuna ukсед ja aknad on ka tootmissisendiks puitmaja tootjatele, käsitletakse avatäidete väliskaubandust puitmajade valdkonnas. Paljud puitmajatootjad kasutavad avatäideteks Eesti ettevõtete toodangut. Puidust aknad ja ukсед (kaubagrupid 441810 ja 441820) moodustavad tislari- ja puusepatoodete (4418) müügikäivest põhilise (90% kogu osakaalust). (ITC 2014)

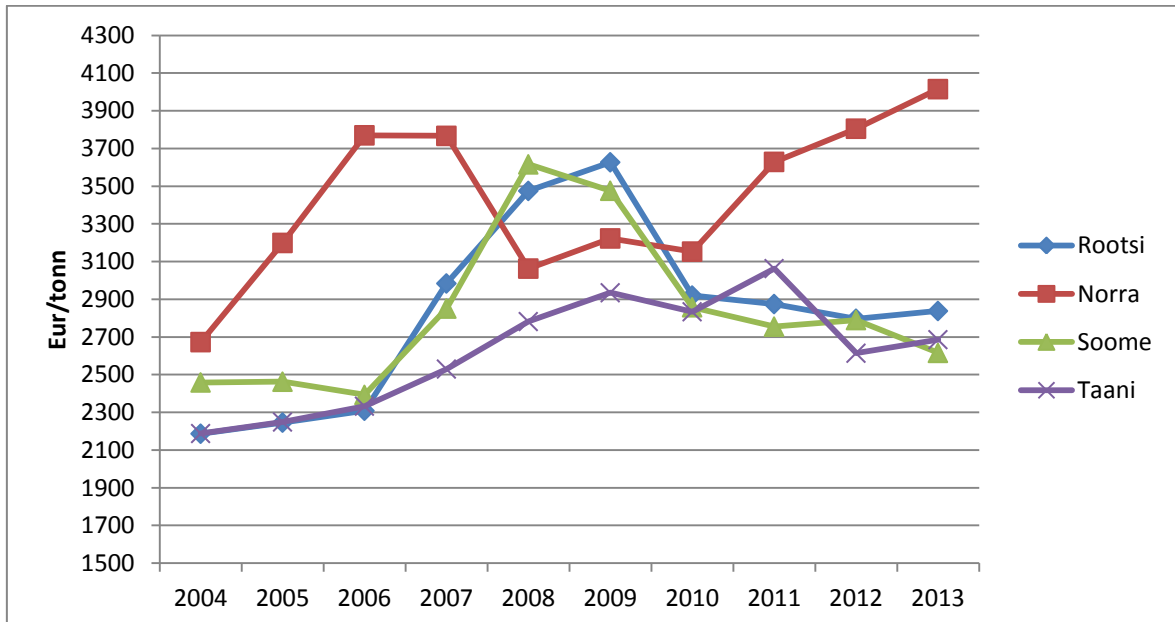
Eesti puidust uksetootjate turuosa on 2012. aasta seisuga maailmas 3,2% ja sellega ollakse riikide seas üheksandal kohal. 2007. aastal oli Eesti turuosa 2 korda väiksem (1,5%). Perioodil 2008-2012 on ekspordi rahaline maht kasvanud keskmiselt 13% aastas. Eesti puituste ekspordimaadena (joonis 24) on esirinnas Skandinaaviamaad - Rootsi (34,9%), Norra (18,1%), Soome (12,3%) ja Taani (10,8%). Kokku moodustavadki need riigid 76% kogu Eesti puituste ekspordist. (ITC 2014)

Seejuures ollakse Rootsi turul Taani järgi mahult teine puituste tarnija. Soome puituste impordidünaamikas ollakse kindel liider, sest järgnev eksportöör Läti tarnib juba rahaliselt väärtuselt 5 korda vähem puituksi. 2008-2012. aastal on Eesti suutnud Norra ja Rootsi turul oma turupositsiooni parandada. Soome ja Taani imporditurul on Eesti ekspordi kasv olnud aeglasem kui nende riikide import tervikuna ja on kaotatud oma turuosa. (ITC 2014)



Joonis 24. Puituste suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2004.-2013. (ITC 2014)

Kui võrrelda nelja põhilise ekspordipartneri puituste ühikuhinna muutusi kümne aasta jooksul (joonis 25), siis näeb, et hetkelised ühikute hinnad on 2006. aasta tasemel.



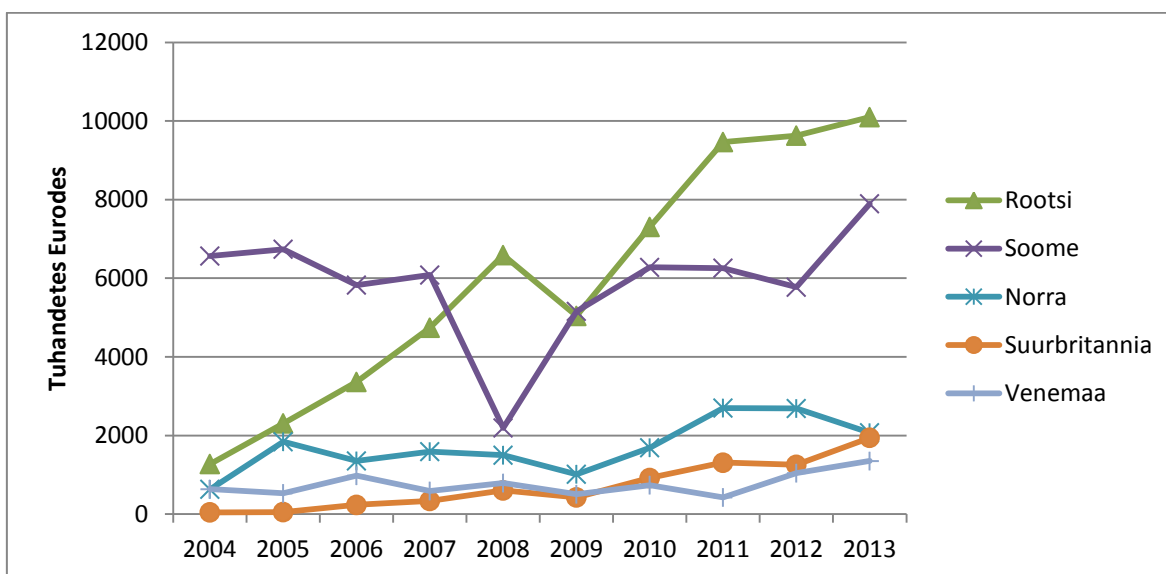
Joonis 25. Eksporditavate puituste keskmise ühikuhinna võrdlus 2004.-2013. aastal. (ITC 2014)

Viimase kolme aasta jooksul on olnud languses nii Rootsi, Soome kui ka Taani eksporditud puituste hinnad, vaid Norra turul on suudetud saada kõrgemat hinda. Soome eksporditud uste

puhul on 2013. aastal ühikuhind 28% madalam kui 2008. aastal, Rootsi puhul on see 19%. (ITC 2014) Majanduskriisi ajal valisid uksetootjad sellise strateegia, et langetasid toote hindasid ja suurendasid seeläbi ekspordimahtusid. Hinda ei ole tõstetud oluliselt ka viimasel paaril aastal ja selle tulemusena on pidevalt suudetud ekspordimahte kasvatada. (Kaarna jt 2013, 97)

Rootsi imporditurul sai Eesti 2013. aastal viiest suurimast eksportöörist kõige madalamat hinda. Taani ühikuhind oli Rootsi imporditurul 16% suurem kui Eestil ja Läti oma 35% suurem. (ITC 2014)

Eesti puidust aknatootjate turuosa on 2012. aasta seisuga maailmas 1,7 % ja sellega oldakse riikide seas 12. kohal. Eelneva aastaga võrreldes on Eesti turuosa maailmas langenud 0,5%. Ekspordi sihtriikide (joonis 26) alusel saab paralleelsele tõmmata ustetootjatega, sest enim eksporditakse Rootsi, Soome ja Norrasse. Need riigid moodustavad 2013. aastal 75% kogu Eesti aknatootjate ekspordist. (ITC 2014)



Joonis 26. Puitakende suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2004.-2013. (ITC 2014)

Vahemikul 2008-2012 on Eesti puitakende eksport suurenenud keskmiselt 7% aastas. Põhilistel turgudel on suudetud oma turupositsiooni hoida või parandada (v.a Venemaa), kuigi nõudlus on enamikes riikides vähenenud (Rootsi ja Soome). Seejuures on viimase nelja aasta jooksul suurenenud ekspordimaht Rootsi 2 korda. Rootsi turul ollakse 2013. aastal Poola järel teisel kohal ja Soome turul ollakse liidripositsioonil ning vahe järgneva tarnijaga Rootsiiga on rahalises mahus ligi viiekordne. Eesti puitakende ühikuhind 2013. aastal on nii Rootsi (4576 eur/tonn) kui ka Soome (4494 eur/tonn) imporditurul küllaltki võrdne. Rootsi puitakende turul

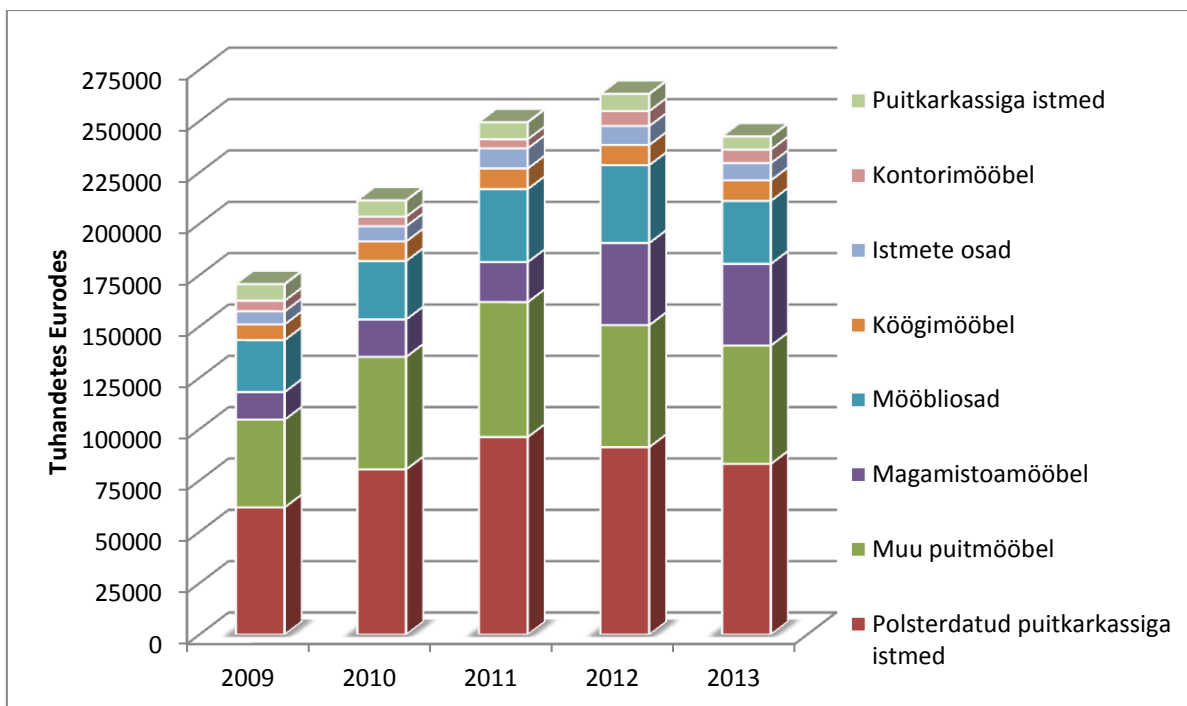
konkureerivad Eesti tootjad hinna poolest Soome ja Poola tootjatega. Kuid Eesti puitakende ühikuhind jääb oluliselt alla Taani tootjatele (6552 eurot tonni kohta) ja Läti aknatootjatele (5935 eurot tonni kohta). Sellest võib järeldada, et nii nagu ustetootjatelgi on aknatootjate turueeliseks hinna- ja kvaliteedisuhe. (ITC 2014)

Kokkuvõtlikult seisid avatäidete tootjad hästi vastu globaalsele majanduskriisile ning valdkonna käive on praeguseks suurem kriisieelsest tasemest. Kuigi üleüldine turunõudlus on maailmas vähenemas, siis Eesti tootjad on enamikes ekspordi sihtriikides suutnud oma turupositsiooni parandada. Avatäidete tootjate jaoks on suurimaks probleemiks küllaltki madalad ühikuhinnad, mille tõttu pole piisavalt ressursse tootmisesse investeerimiseks. Sellepärast jääb ka ettevõtete loodav lisandväärtus ja kasumlikkus teiste allharudega võrreldes madalamaks.

2.5. Puitmööbel

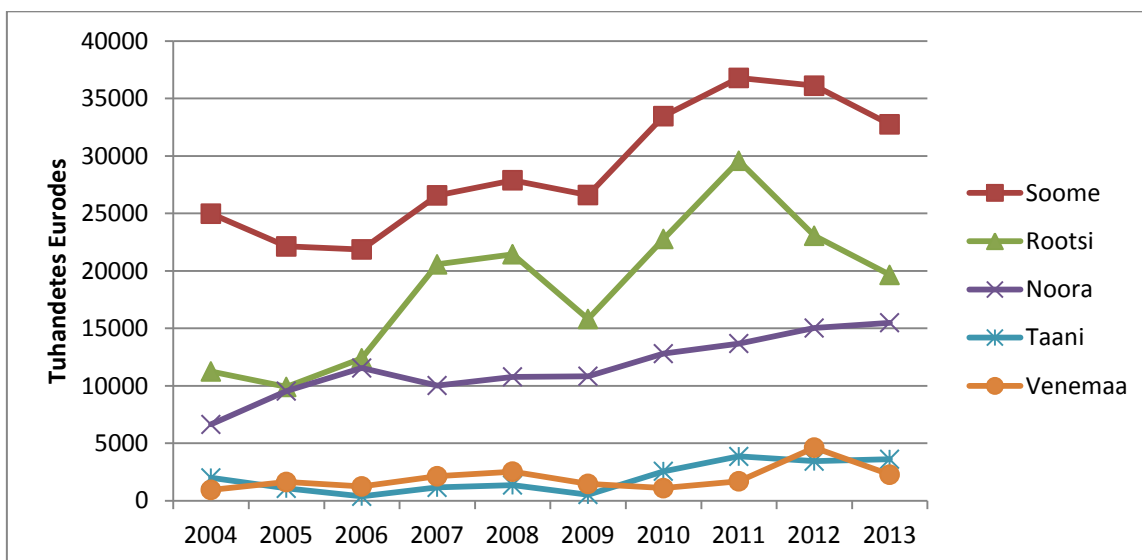
Mööblitööstus on Eestis pikaajaliste traditsioonidega valdkond, millele mõjus majanduskriis küllaltki tugevalt. Mööblitootmises on väga oluline ekspordiedu ning edukas konkureerimine välisturgudel. Toodangust eksporditakse ligi 75% ja selle osakaal on tulevikus üha enam kasvamas. Eestlased eelistavad enamasti kodumaal toodetud mööblit, sellepärast ei ole imporditud mööbli osakaal suur. Siseturul on mööblitootmine küllaltki sõltuv ka kinnisvaraturust, mis on küll viimasel ajal elavnenu, aga selle mõju mööblitööstusele on veel olnud küllaltki väike. (Mööblitootmine 2012)

Eesti puitmööbli ekspordimaht rahalises väärtuses väljendatuna oli 2013. aastal 243 miljonit eurot, mis eelneva aastaga võrreldes vähenes 8% (joonis 27). Puitmööbli suurim eksporditüüp oli 2013. aastal puitkarkassiga istmed (kaubagrupid 94161 ja 940169), mille osakaal kogu ekspordist oli 34%. Muu puitmööbli (kaubagrupp 940360) eksport küündis 57,7 miljoni euroni (osaakaal 21,7%). Seejärel järgnesid eksporditüüpideks magamistoamööbel (16%) ja mööbliosad (13%). Ülejäänud eksporditavad tooted (köögimööbel, istmete osad, kontorimööbel ja puitkarkassiga istmed) moodustasid kogu puitmööbli ekspordist 13%. (ITC 2014)



Joonis 27. Eesti puitmööbli eksport kaubagrupiti 2009.-2013. aastal. (ITC 2014)

Eesti omas 2012. aastal polsterdatud puitkarkassiga istmete (kaubagrupp 940161) valdkonnas maailmas 0,9%-list turuosa, mis andis 20. koha. Tähtsamad ekspordipartnerid (joonis 28) olid 2013. aastal Soome (29,4%), Rootsi (23,6%) ja Norra (18,6%). (ITC 2014)

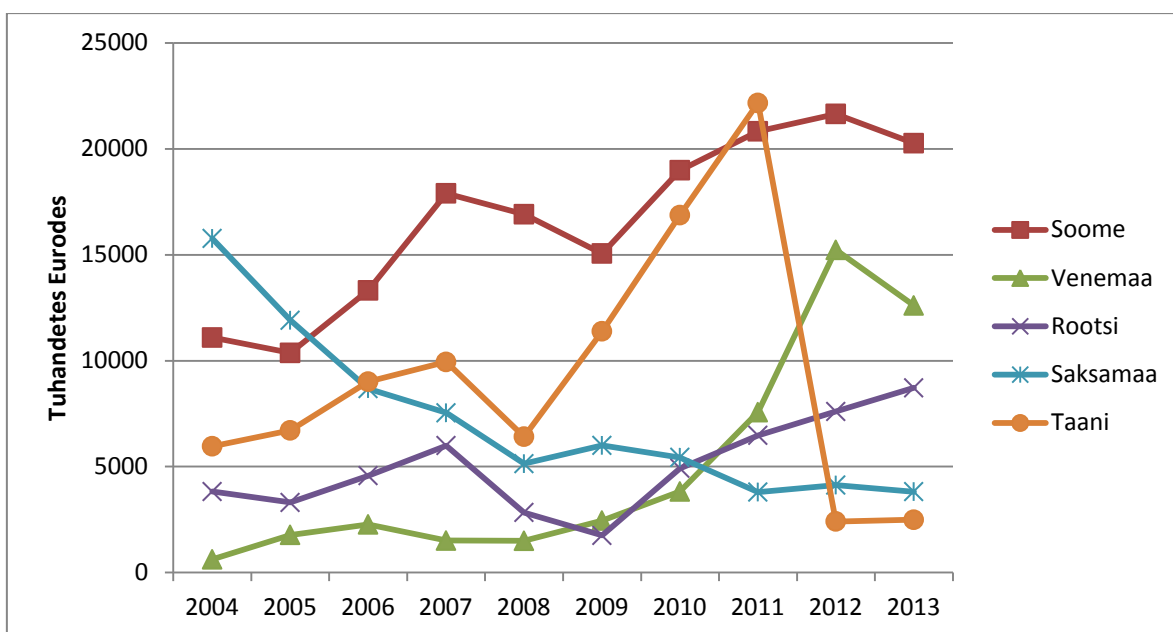


Joonis 28. Polsterdatud puitkarkassiga istmete suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2004.-2013. (ITC 2014)

2008.-2012. aastal kasvas polsterdatud puitkarkassiga istmete ekspordimaht keskmiselt 6% aastas. Paraku on Soome ja Rootsi turg olnud alates 2011. aastast languses. Soome puhul on

ekspordimaht langenud 11% ja Rootsi puhul 33%. Soome imporditurul hoitakse esimest positsiooni 43,2%-lise osakaaluga. Eesti müüb oma viiele suurimale ekspordipartnerile tooteid küllaltki ühesuguse hinnaga (6000-6500 eurot tonni kohta) ja varieeruvus jääb vaid 10% piiridesse. Eesti toodete ühikuhind liigitub keskmiste hulka, ehk me ei konkureeri Leedu, Poola ja Hiina tootjatega, kelle ühikuhind on peaaegu 2 korda madalam. (ITC 2014)

Mujal nimetamata puitmööbli ekspordi väärtus 2013. aastal oli 57,7 miljonit eurot ja Eesti omas selles kaubagrupiga maailmas 0,33%-list turuosa, mis on püsinud küllaltki muutumatuna viimased kümmekond aastal. 2008.-2012. aastal on keskmiselt ekspordi väärtus kasvanud 8% aastas. 2013. aastal olid põhilisteks ekspordi sihtkohtadeks (joonis 29) Soome (35,1%), Venemaa (21,9%) ja Rootsi (15,1%). (ITC 2014)

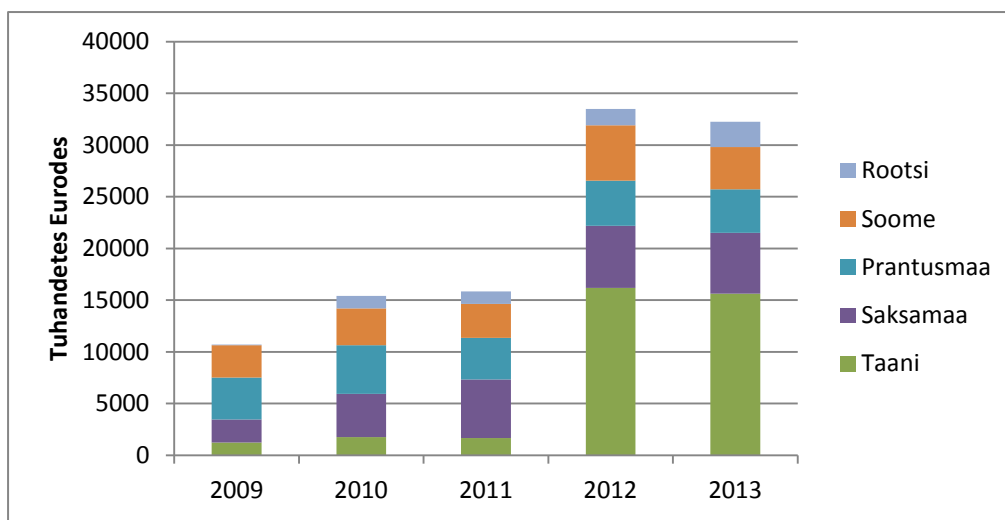


Joonis 29. Mujal nimetamata puitmööbli suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2004.-2013. (ITC 2014)

Eksport Venemaale on 2008.-2012. aastal kasvanud aastas keskmiselt 73% ja seejuures on Eesti suutnud pidevalt oma turuosa Venemaa turul suuredendada. Soome ja Rootsi turul on 2008.-2012. aastal keskmine kasv olnud vastavalt 6% ja 35%. Nendesse riikidesse on olnud Eesti ekspordi kasv kiirem kui partnerriikide import maailmast. Saksamaa ja Taani turul on Eesti oma turupositsiooni kaotanud, sest antud riikide import terviklikult on kiiremini kasvanud kui Eesti eksport nendesse riikidesse. Seejuures langes Taani mujal nimetata puitmööbli ekspordimaht 2011. aastal lausa 89%. Kui vaadata antud kaubagrupi ühikuhindu, siis 2011. aastal kasvas Eesti toodete keskmine ühikuhind lausa 44%. Üllataval kombel

suudab Eesti näiteks Soome turul saada ligikaudu kaks korda kõrgemat hinda kui Rootsi tootjad, kes on Soome imporditurul liidrid. (ITC 2014)

Eesti magamistoamööbli (kaubagrupp 940350) tootjate turuosa on maailmas 0,53% ja sellega ollakse maailmas 24. positsioonil. 2008.-2012. aastal on Eesti ekspordimaht kasvanud keskmiselt 22% aastas. Magamistoamööbli suuremad ekspordipartnerid (joonis 30) olid 2013. aastal Taani (39,4%), Saksamaa (14,8%), Prantsusmaa (10,6%) ja Soome (10,3%). (ITC 2014)

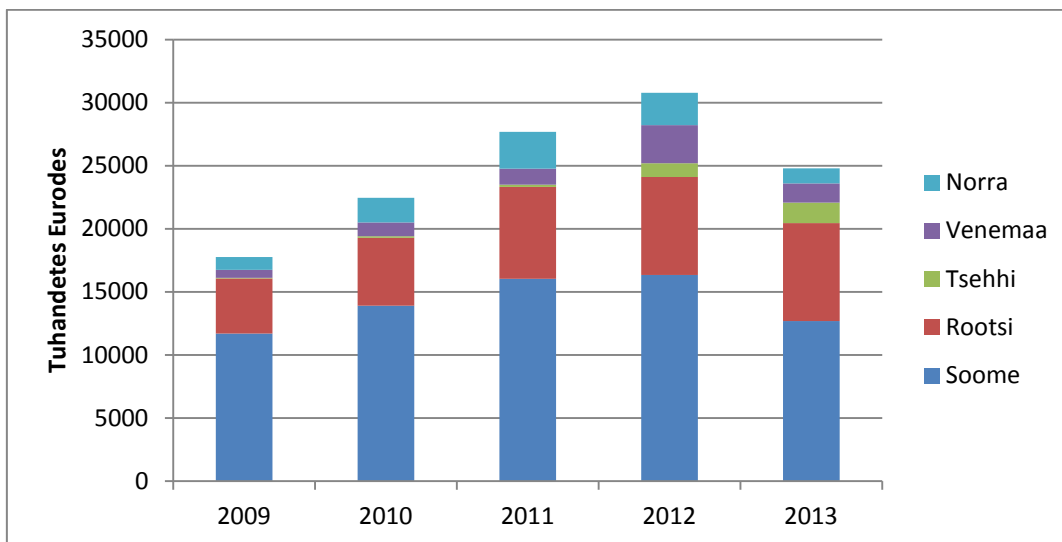


Joonis 30. Magamistoamööbli suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2009.-2013. (ITC 2014)

Kui mujal nimetama puitmööbli ekspordi puhul oli selline tendents, et eksport Taani 2011. aastal langes oluliselt, siis magamistoamööbli puhul suurenes 2011. aastal ekspordimaht Taani 8 korda. Tänu sellele on nüüd Eesti Taani magamistoamööbli imporditurul esimesel positsioonil Rootsi ees. Kui võrrelda ühikuhindu, millega Eesti tootjad müüvad oma toodangut suurematele ekspordipartneritele, siis Taani, Saksamaa ja Prantsusmaa puhul on hinnad väga sarnased (1900 eurot tonni kohta). Soome (2900 eurot tonni kohta) suudetakse müüa nende riikidega võrreldes 35% kallimalt ja Rootsi (3900 eurot tonni kohta) 50% kallimalt. Kui vaadata näiteks Taani magamistoamööbli impordituru ühikuhindu, siis Eesti saab Rootsiaga võrreldes vaid 9% madalamat hinda. (ITC 2014)

Eesti mööbliosade eksport suurenes 2008.-2012. aastal keskmiselt 3% aastas. 2013. aastal eksporditi antud tooteid (joonis 31) enim Soome (41,3%) ja Rootsi (20,5%). Soome turul hoitakse 15%-lise turuosaga Rootsi järel teist kohta. Eesti tootjad on suutnud Soome imporditurul 4 aastaga oma turuosa 3% võrra suurendada. Finantskriisi tagajärjel langes 2009.

aastal Eesti ekspordimaht rahalises väärtuses mõõdetuna Rootsi ligikaudu 50%. Kui võrrelda ühikuhindu Soome imporditurul 2013. aastal, siis Eesti tootjad (1874 eurot tonni kohta) saavad 35 % madalamat hinda kui Rootsi tootjad (2878 eurot tonni kohta) ning 28% madalamat hinda kui Saksamaa tootjad (2574 eurot tonni kohta). (ITC 2014)



Joonis 31. Mööbli osade suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2004.-2013. (ITC 2014)

Eesti puitmööbli import küündis 56 miljoni euroni ja peamiseks imporditüübiks olid mujal nimetatamata puitmööbel (kaubagrupp 940360) ja polsterdatud puitkarkassiga istmed ((kaubagrupp 940161), vastavalt 22,4 miljoni ja 17,8 miljoni euroga. Antud kaubagruppide impordimaadena domineerisid Suurbritannia, Leedu ja Läti. (ITC 2014)

2.6. Tselluloos, paber- ja pabertooted

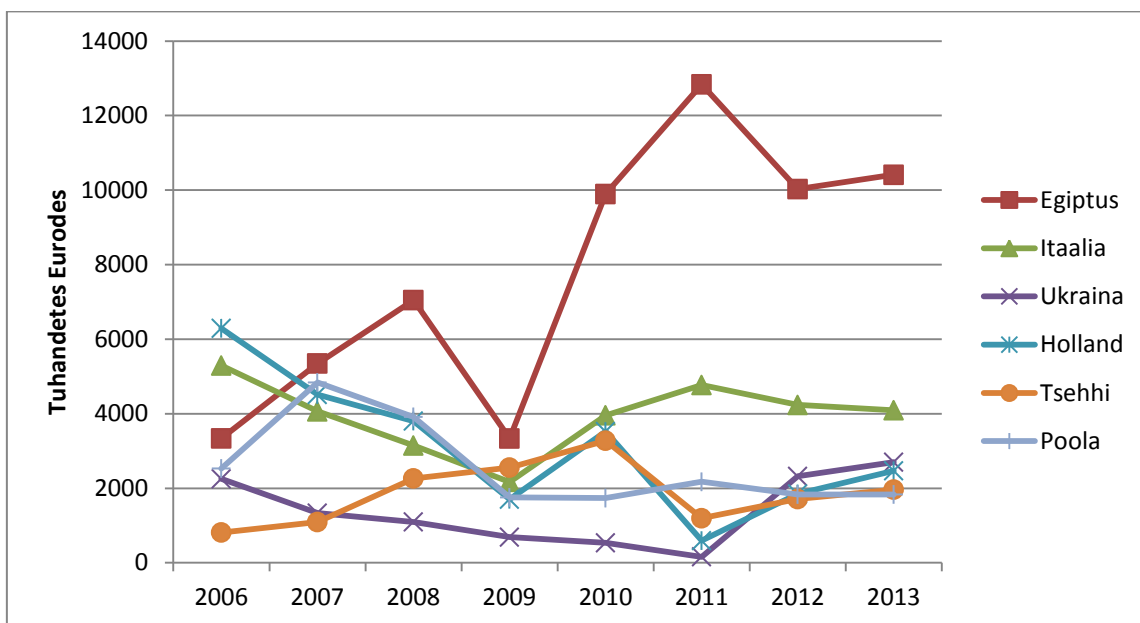
Antud bakalaureusetöös käsitletakse tselluloosi, paber- ja pabertoodete allharus kahte suuremat kaubagruppi: pleegitamata jõupaber (kaubagrupp 480421) ja termomehhaaniline puitmass (kaubagrupp 470100). Valitud on need kaubagrupid sellepärast, et toodangu toormena kasutatakse puitu ning kokku moodustavad need kaubagrupid ligi poole antud allharu ekspordiväärtusest.

2.6.1. Pleegitamata jõupaber

Pleegitamata jõukotipaberi (kaubagrupp 480421) valdkonnas omas Eesti 2013. aastal 3,3% turuosa ning oli maailmas ekspordikäibelt üheksandal positsioonil. Valdavalt on selle

tulemuse taga üks ettevõtte - Horizon Tselluloosi & Paberi AS. Antud ettevõtte põhitoodanguks ongi jõupaber, mille toorena kasutatakse männi- ja kuusepuitu.

Pleegitamata jõukotipaberi (480421) suurimad ekspordipartnerid (joonis 32) olid 2013. aastal Egiptus (23%), Itaalia (9%) ja Ukraina (6%). Egiptuse puhul on 2009.-2013. aastal ekspordimaht keskmiselt aastas suurenenud 14% ning Ukraina puhul lausa 41%. Paraku on aga Eesti tootjad kõigil kolmel turul 2009.-2013. aastal oma turuosa kaotanud. (ITC 2014)



Joonis 32. Pleegitamata jõukotipaberi suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2006.-2013. (ITC 2014)

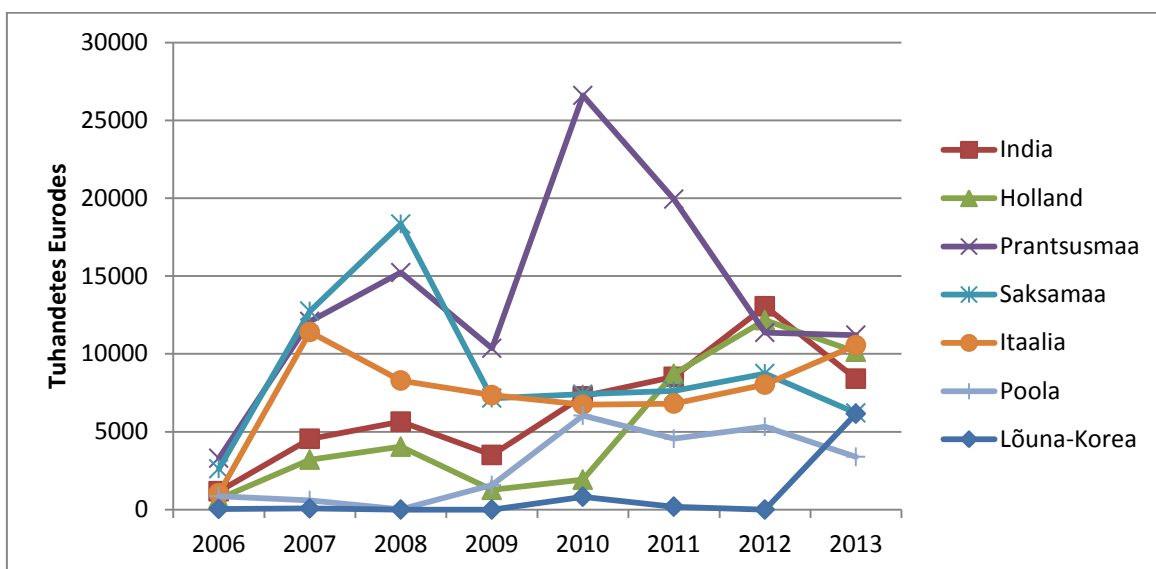
Eesti kümnele suurimale ekspordipartnerile saadud ühikuhinnad olid väga sarnased (varieeruvus riigiti 5% piires). 2013. aastal oli keskmine eksporditav ühikuhind 700 eurot tonni kohta. Maailmaturul on Eesti tootjate hinnad võrreldavad Austria (711 eurot tonni kohta), Kanada (743 eurot tonni kohta) ja Rootsi ühikuhindadega (760 eurot tonni kohta). (ITC 2014)

2.6.2. Termomehhaaniline puitmass

Termomehhaaniline puitmass (kaubakood 470100) on üks Eesti perspektiivikamaid ekspordi kaubaartikleid. Eesti eksport moodustas 2012. aastal 22,4% kogu selle toote maailma ekspordist ja positsioneerus sellega maailmas esimesele kohale. Mehhaanilise puitmassi eksport moodustab kogu tselluloosi- ja paberitööstuse koguekspordist neljandiku. Mehhaanilise puitmassi toormeks on 100%-lt haavapuit ja ta on ise toormeks paberi- ja

papptoodete tootmiseks. Turg on väga limiteeritud ja vähemalt 90% mehaanilisest puitmassist toodab Estonian Cell AS, kelle toodangumaht 2012. aastal oli 160 000 tonni (Estonian Cell 2013).

Termomehhaanilise puitmassi (joonis 33) eksporditurgudeks olid 2013. aastal Prantsusmaa (18,6%), Itaalia (17,5%) ja Holland (16,8%). Prantsusmaa turg on alates 2010. aastast tugevas languses ja vähenenud 2013. aastaga võrreldes 58%. Seda on tasakaalustanud Hollandi ekspordimahu kasv, mis rahalises väärtuses väljendatuna oli 2010. aastal vaid 2 miljonit eurot. 2013. aastaks on ekspordimaht Hollandisse küündinud juba 10 miljoni euroni. India turg, kuhu tarniti 2012. aastal kõige rohkem, langes aastaga 36%. Itaaliasse ja Hollandisse on Eesti ekspordi kasv olnud kiirem kui nende riikide import maailmast. Prantsusmaa turul ei ole suudetud oma positsiooni säilitada ja ekspordi kasv on olnud väiksem kui Prantsusmaa import terviklikult.



Joonis 33. Termomehhaanilise puitmassi suuremad ekspordipartnerid rahalise väärtuse alusel 2006.-2013. (ITC 2014)

Eesti neljalt suurimalt ekspordipartnerilt saadud ühikuhinnad olid küllaltki sarnased ja jäid vahemikku 391-432 eurot tonni kohta. Kui vaadata Prantsusmaa termomehhaanilise puitmassi importturgu 2012. aastal, siis Eesti (427 eurot tonni kohta) suutis saada 10-15% kõrgemat hinna kui Saksamaa ja Holland. Seevastu aga Rootsi ühiku hind oli Eesti omast ligikaudu 30% suurem. Samas Itaalia imporditurul oli Rootsi ühikuhind vaid 7% kõrgem kui Eestil. (ITC 2014)

3. Eesti metsa- ja puidutööstuse tugevused ja nõrkused ning ekspordi arengut edendavad ja takistavad tegurid

Antud peatükis tuuakse välja Eesti metsa- ja puidutööstuse konkurentsieelised ja kitsaskohad nii majanduslikust, tehnoloogilisest kui ka sotsiaalsest aspektist vaadatuna (tabel 4).

Tabel 4. Eesti metsa- ja puidutööstuse konkurentsieelised ja kitsaskohad. (viited ptk 3.1; 3.2; 4)

Tugevused ja ekspordi arengut edendavad küljed	Nõrkused ja ekspordi arengut takistavad probleemid
<ul style="list-style-type: none"> • Töötlemata puidult liikumine suurema lisandväärtusega toodete suunas. • Head tootlikkuse näitajad puidu mehhaanilise tootmise valdkonnas (saetööstus tootlikkuselt töötaja kohta maailmas teisel kohal). • Metsa- ja puidutööstusettevõtete paindlikkus ja kiire reageering nõudluse muutumisele. • Soodsam hind võrreldes Lääne-Euroopa tootjatega, kuna madalamad tööjõukulud • Hea geograafiline asukoht Põhjamaade naabruses ja logistiliselt soodne asukoht (laevatransport). • Eesti metsasuse kõrge protsent, mis tagab vajaliku toormaterjali puidutööstusele (NB! Väike raiemaht). • Järjest efektiivsem erialaliitude (EMPL, EML, Eesti Puitmaja Liit jne) kordineeriv tegevus. 	<ul style="list-style-type: none"> • Metsaomandi killustatus ja erametsaomanike passiivsus metsa hooldamisel, majandamisel ja müügil. • Metsaressursi ebaefektiivne kasutamine (tooraine nappus, kuna madalad raiemahud). • Investeeringute vähesus. • Madal müügi käive ja väike lisandväärtus töötaja kohta võrreldes Põhjamaadega (sae- ja paberitööstuses 2 korda väiksem, puittoodete- ja mööblitootmises 4 korda väiksem). • Puudus kvalifitseeritud spetsialistide järgi. • Vähene innovaatilisus ja arendustegevus. • Vähene tähelepanu toodete disainile ja kitsas kontaktvõrgustik.

3.1. Tugevused ja ekspordi arengut edendavad küljed

Metsa- ja puidutööstus on sel sajandil läbi teinud kiire arengu. Pakutatavate toodete nomenklatuur on laiem ja antud sektor on töötlemata puidult liikunud suurema lisandväärtustega toodete poole. Seda illustreerib ka fakt, et Eesti metsa ja puidusektor on viimase kümne aasta jooksul suutnud suurendada oma lisandväärtust kaks korda. Edasiseks arenguks tuleks veelgi suurendada lõpptoodete osakaalu ekspordi dünaamikas, seejuures arendades neid nii disainilt kui ka tehnoloogilistes spetsifikatsioonidest tulenevalt. Samas

ongi Eesti metsa- ja puidutööstuse tugevaks küljeks arenenudki puidu mehaaniline töötlemine, sest selles valdkonnas on Eesti tööjõu tootlikkuse näitajad väga head. Tuues näiteks ühe olulisema allharu – saetööstuse, siis Eesti paikneb tootlikkuselt töötaja kohta Rootsi järel teisel positsioonil, edestades napilt suuri metsandusriike nagu Kanada, Soome ja Austria. (Alvela jt 2013)

Sae- ja hõõvliitööstuse sektoris on Eesti tootjad teinud õigeid strateegilisi otsuseid. Laiemalt vaadates jagunevad edu toonud strateegiad kaheks. Osad ettevõtted valisid sellise tee, et investeerisid järeltöötlemise võimekuse arendamisele, pikendades oma väärtusahelat ja seeläbi maksimaliseerides lisandväärtust. Teised ettevõtted keskendusid jällegi tootmise tõhustamisele ning kasuliku väljatuleku suurendamisele. See eeldab moodsa ning täielikult automatiseeritud masinapargi kasutamist, et saavutada planeeritud toodangumahud ning maksimaalse kvaliteediga toodang. (Kaarna jt 2013, 53)

Eesti puidu- ja metsatööstuse põhiline konkurentsieelis on paindlikkus ja kiire reageering nõudluse muutumisele. Kõige paremini illustreeris seda ülemaailmse majanduskriisi aeg, kus enamikes Eestile tähtsates kaubagruppides toimus nõudluse langus. Eesti tootjad suutsid sellest hoolimata oma turuosa maailmas suurendada, langetades oma toodangu hinda. Väljundina suurenesid toodangumahud tonnides, mis aitasid oluliselt pehmedada finantskriisi mõju. Paindlikkuse alla saab ka liigitada vajalikku oskusteabe olemasolu ning küllaltki pikajaajalise koostöökogemuse välismaa turgudel. (Eesti ettevõtete... 2010, 11)

Eesti põhiliseks konkurentsieeliseks on Lääne-Euroopa tootjate ees soodne hind, sest meil on madalam tööjõukulud. Samas on aasta-aastalt selle eelise osatähtsus vähenenud, sest elatustase hakkab Põhjamaadele järgi jõudma. Samuti on kallinenud ka toorme hinnad. Toodangu omahinda aitab veel Eesti puhul madalamana hoida üsna kõrgeks viidud tootmisefektiivus, sest tööviljakuse kasv on aidanud suurendada konkurentsivõimet. Kokkuvõtlikult võib väita, et Põhjamaadesse tarnitud kvaliteetne toodang madalama hinnaga aitab veel Eestil aastaid hoida ja ka suurendada oma turuosa enamikes kaubagruppides.

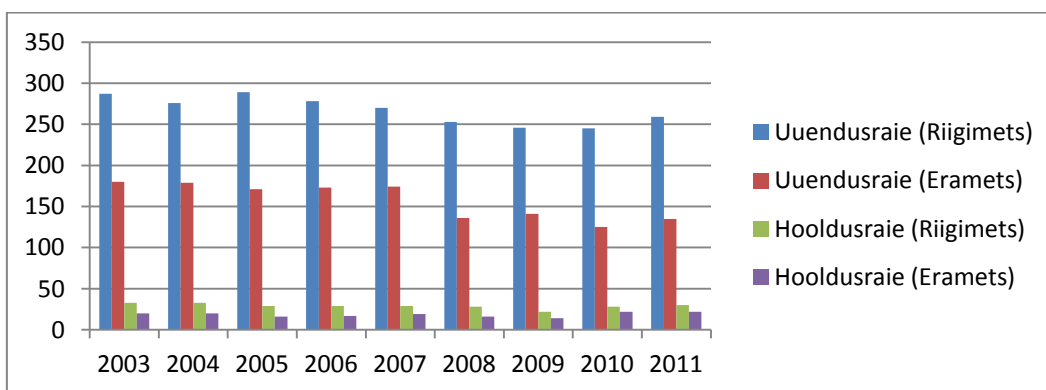
Positiivseks küljeks on ka Eesti geograafiline paiknemine ja logistiliselt soodne asukoht. Meie naabruses on Skandinaaviamaad, mida idealiseerides võib kutsuda Euroopa ostujõulise turu lipulaevaks. Seda näitab ka statistika, et kui Skandinaavia maadele (Soome, Rootsi, Norra, Taani) lisada juurde Saksamaa, siis need 5 riiki moodustasid 2012. aastal 60% kogu meie puit-, paber- ja mööblitootede ekspordist (Kaarna jt 2013, 32). See on loomulik, sest Nõukogude liidu kokkuvarisemise tõttu tuli ekspordis kontsentreeruda Ida turu asemel Lääne turule. Eesti ettevõtete eelised avalduvadki Skandinaavia turu põhjalikes teadmistes, omatakse häid kontakte sealsete firmajuhtidega ning suheldakse nendega sihtriigi emakeeles.

Skandinaaviamaad on ka teinud kõige rohkem otseinvesteeringuid Eesti ettevõtetesse, sest nad näevad Eestit kui partnerit oma tööstuse väärtusahelas. Valdavalt on sellel positiivne mõju, sest üle poole ekspordist annavad väliskapitaliga Eesti ettevõtted. Välisinvesteeringute abil suureneb ettevõtete konkurentsivõime ja ekspordivõimekus, tööjõu tootlikkus ning tehnoloogiline teadus- ja arendustegevus. Statistika näitab, et keskmiselt on väliskapitaliga ettevõtetes lisandväärtus ja müügikäive töötaja kohta kolmandiku võrra suurem kui kodumaise kapitaliga ettevõttes. (Vahter 2004)

Eesti metsa- ja puidutööstuse eelis tuleb ka kodumaise toorme olemasolust, sest üle poole Eesti territooriumist on kaetud metsaga. Vajaliku toormega varustatakse nii saetööstuse- kui ka paberitööstusettevõtteid. Madalama kvaliteediga puitu kasutakse energiapuidu valdkonnas. Kuid metsasektoris on veel ressursside kasutamine ebaefektiivne, sest tänu puidutööstusettevõtete vajaduse kasvule on suurenenud ümarpuidu nõudlus.

3.2. Nõrkused ja ekspordi arengut takistavad probleemid

Kuna puidutööstuse vundamendiks on metsatööstus, siis tuleb tähelepanu pöörata metsamajanduse teravatele probleemidele. Üheks metsanduse arengu kitsaskohaks on metsaomandi killustatus, sest üpriski suur osa erametsa omanikest pole huvitatud metsa müügist ega hooldamisest. Tähelepanu tuleb antud kitsaskohale pöörata sellepärast, et erametsaomanikele kuulub üle poole Eesti metsamaast ning raiemahtusid pole võimalik kasvatada vaid riigimetsa arvelt. Tagamaks stabiilset puiduvoogu on väga oluline, et oleks reguleeritud ka erametsade aktiivne majandamine, sest muidu jäävad kaotajaks kõik osapooled. Kui võrrelda riigi- ja erametsa, siis raiemahud hektari kohta erinevad väga suures ulatuses (joonis 34). (Eesti metsanduse... 2010, 6-7)

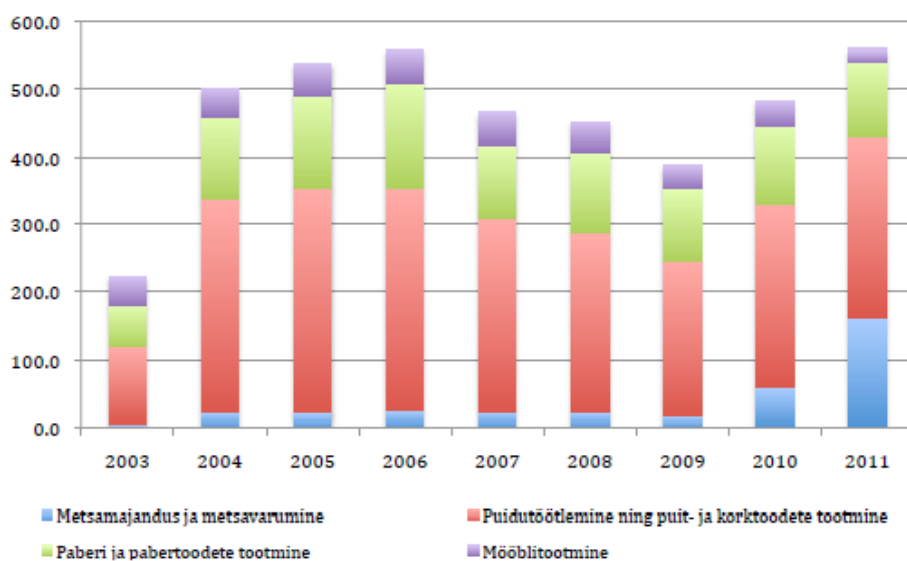


Joonis 34. Keskmise raiemahtude (m³/ha) võrdlus riigi- ja erametsas 2003.–2011. aastal. (Adermann jt 2013, 70)

Selgelt eristub tendents, et riigimetsade tootlikkus on tunduvalt suurem ning on peasjalikult tagatud tänu Riigimetsa Majandamise Keskuse kontsentreeritud ja jätkusuutlikkule metsamajandamisele. (Eesti metsanduse... 2010, 6-7)

Erametsade mittehooldamise väljundid avalduvad sellisena, et majandusmetsa eraomanikul jääb saamata tulu, puidu väärtus ja maht langeb ning puuduvad ka edasised investeeringute võimalused. Metsavarumisettevõtted kaotavad sellise situatsiooni puhul seetõttu, et majandamata metsas langeb toorme kvaliteet, ei suudeta täita tarneaegu, sest valitseb üleüldine toormepuudus. See tingib omakorda olukorra, kus ettevõtted on sunnitud oluliselt sõltuma importpuidust. Osapooltest on kaotajaks ka riik, sest saamata jääb oluline maksutulud, väheneb tööhõive ja loodav lisandväärtus. Samuti on suur investeeringute sõltuvus maksutulust ja vähese metsakasutuse korral pole võimalik piisavalt investeerida jätkuutlikku metsahooldusesse ja uuendustesse ning ka taristu arengusse. (Eesti metsanduse... 2010, 6-7)

Teises oluliseks probleemiks on investeeringute vähesus. Välismaiste otseinvesteeringute maht (joonis 35) on püsinud küllaltki stabiilne viimased 8 aastat. Eesti pole suutnud oma eeliseid välismaiste investeeringute ligitõmbamisel täielikult realiseerida. (Kaarna jt 2013, 10)



Joonis 35. Eesti metsa- ja puidutööstusesse tehtud välismaiste otseinvesteeringute võrdlus 2003.–2011.aastal. (Kaarna jt 2013, 11)

Eesti ettevõtted peavad investeeringuid väga kapitalimahukaks ning pideva nõudluse muutuse tõttu ei julgeta investeerimise riski võtta (Kitt 2014, 14).

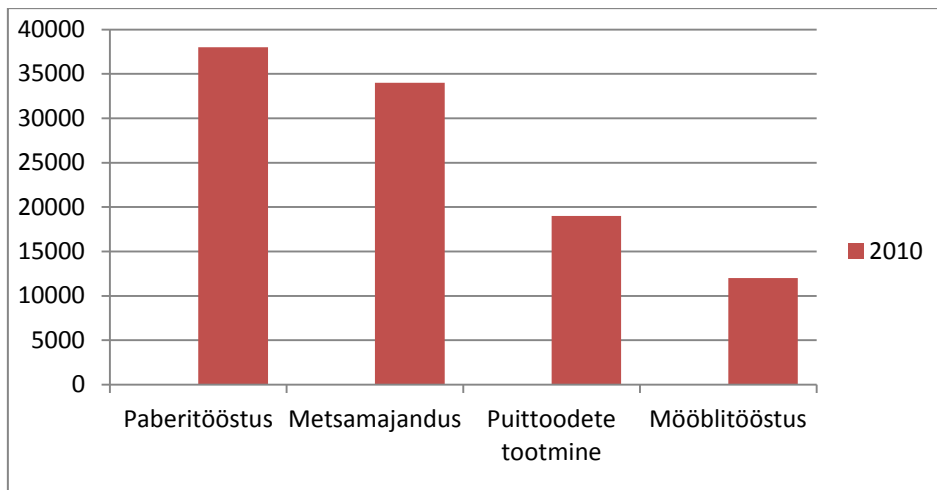
Kui võrrelda põhivararainsvesteeringute arvu töötaja kohta Eesti metsa- ja puidutööstuses, siis me jääme Skandinaaviamaadest maha kahekordselt. Balti riikidega võrreldes on meie põhivarainvesteeringud töötaja kohta küllaltki samal tasemel. Samas kui võrrelda antud

sektorit teiste töötleva tööstuse harudega, siis metsa- ja puidutööstuses oli investeringute maht kõrgem kui keskmine töötleva tööstuse oma. (Kaarna jt 2013, 10) Eestis investeeritakse küll valdavalt tootmiseseadmetesse ja masinatesse, kuid ei suudeta piisaval määral investeerida tehnoloogiasse ja innovatsioonilisele arendus- ja teadustegevusele. See võib tingitud ka olla sellest, et arendustegevus on küllalt aja- ja ressurssimahukas, uute tootmiseseadmetesse investeerimise puhul aga avaldub soovitud efektiivsus ning tulemus kiiremini.

Antud situatsiooni kirjeldab ka 2012. aastal läbiviidud innovatsiooniuuring. Uuenduslikeks peeti ettevõtteid, mis on arendanud välja uue toote või täiustanud oluliselt tootmisprotsesse. Samuti rakendanud innovaatilisust uute strateegiate ja turundustegevuste väljatöötamisel. Kui 2010. aastal olid 60% Eesti tööstusvaldkonna ettevõtetest uuenduslikud, siis 2012. aasta andmete põhjal langes uuenduslikkuse määr tervelt 10% võrra. Tööstuse valdkonnas langeski enim uuenduslikkus tekstiili- ja puidutööstuses. Puidutööstuses langes uuenduslikkuse määr kahe aastaga 64%-lt 41%-ni. (Himma 2014)

Eesti ettevõtete seas pole kuigi populaarsed ka investeringud uutele turgudele sisenemiseks ja analüüsiks. Seda näitab ka EAS-i toetuste mittekasutamine piisavas ulatuses. Ühelt poolt on see tingitud nii taotlusprotsessi keerukusest, teisest küljest ka vähest teavitamist ning sidususest toetavate organisatsioonide ja ettevõtete vahel. (Polli jt 2004, 20)

Probleemiks on kujunenud ka veel madal müügi käive ja lisandväärtus töötaja kohta võrreldes Põhjamaadega. Majanduslik side Põhjamaadega on küll järjest süvenemas, kuid tööstuslik mudel erineb paraku kardinaalselt. Põhjamaad on spetsialiseerunud kõrgema tehnoloogiamahukusega tööstusharudele ja Eesti ning Balti riikide rolliks on jäänud keskmise tehnoloogiamahukusega alad, mis sisaldavad suuremal määral ka käsitsi tööd. See avaldub ka metsa- ja puidutööstuses, kus Põhjamaad on keskendunud väärtusahela ülemises otsas olevatele toodete tootmisele. Kõrgemal väärtusahelas paiknevate tootegruppide puhul on tähtsam disain ja turundusvõrgustik, milles Eesti ettevõtetel on veel palju arenguruumi. (Mööblitööstuse klaster... 2011, 3) Seeläbi on võimalik saada toodete eest kõrgemat marginaali. Kui panna see võrdlus valdkondadesse, siis näiteks Soome ja Rootsi ekspordidünaamikas domineerivad paber- ja papptooted. Eesti ekspordidünaamikas aga sae- ja hõövelmaterjal, puitmajad ja avatäited ning puitmööbel, mis annavad väiksema lisandväärtuse. Erinevust illustreerib ka fakt, et ligikaudu 80% Eesti metsa- ja puidutööstuse töötajatest on väiksema tootlikkusega allharudes võrreldes Põhjamaadega. Sae- ja paberitööstuses on lisandväärtus ja müügi käive 2 korda väiksemad (joonis 36) kui Põhjamaades ning puittoodete- ja mööblitootmises lausa 4 korda väiksemad. (Kaarna jt 2013, 143)



Joonis 36. Eesti metsa- ja puidutööstuse lisandväärtus töötaja kohta erinevates allharudes 2010. aastal (Kaarna jt 2013, 143)

Ekspordialastest probleemidest võib ka veel välja tuua kaubanduspartneri majanduskeskkonnast ja seadusandlusest tulenevad probleemid. Näiteks kaubavahetuses mitte EL-i kuuluvate riikidega tuleb kokku puutuda tollitariifide ja nendega kaasaskäiva seadusandlusega. Heaks näiteks on siinkohal kaubavahetus Venemaaga, mis vähenes peale 2007. aasta aprillirahutusi oluliselt. Mõnede riikide puhul võivad olla ka turule liigipääsu piirangud ja samuti ka riigihangetest osavõtu tõkked. Kuna uuele turule sisenemine on väga aja- ja ressursimahukas, siis on see paljudele Eesti ettevõtetele takistuseks, peamiselt antud sihtturu müügi-alase kompetentsuse ja vähese kontaktoõrgustiku tõttu. (Eesti ettevõtete... 2010, 13-14)

Eesti metsa- ja puidutööstusele mõjub pärssivalt ka kvalifitseeritud tööjõu puudus, sest paratamatult on muutunud hariduse struktuur. Kui kümmekond aastat tagasi oli märgatav lihttöölise töötajate osakaalu suurenemine, siis praegusel ajahetkel on nõudlus kvalifitseeritud spetsialistide ja oskustöölise järgi. Kuna tootmiste automatiseerimise aste on järjest kõrgem, siis üldine tööhõive tulevikus langeb ja suureneb oskustöölise osakaal. Kvalifitseeritud tööjõu vähenemine mõjub kehvasti ettevõtete tootearendusele ning üldisele strateegilistele kontseptsioonidele. Peamiselt on selle põhjustajaks kaks aktuaalset probleemi- väljaränne ning inseneri- ja reaalarade vähenemine populaarsus. 2013. aastal Sotsiaalministeeriumi poolt tellitud väljarändepotentsiaali uuring näitas, et 2013. aastal 17% töötleva tööstuse hõivatud töötajatest plaanivad minna välismaale tööle. Väljarände potentsiaal on küll 2010. aastaga võrreldes langenud, aga oskustöölise seas on ikkagi enim neid, kes soovivad välismaale tööle asuda. (Tarum 2014, 23; 34)

Uuringutest on ka leitud, et puidu- ja metsasektori lõpetanute seas on suur hajuvus tööturul, sest tihtipeale valitakse töökoht muus valdkonnas kui lõpetatud erialal. (Eamets jt 2005, 35) Kui vaadelda näiteks antud valdkonna populaarsust TTÜ materjalitehnoloogia (bakalauruseõpe) eriala näitel, siis on see küllaltki madal. Viimasel kolmel aastal on selle eriala tasuta õppe riiklik koolitustellimus täidetud sisseastujate arvelt vaid 60-70% ulatuses. Probleemsem on veel see, et vähesed materjalitehnoloogia eriala lõpetanud tudengid valivad magistriastmes puidutehnoloogia eriala. Uuendatud rahvusvahelise õppekava käivitamisega loodetakse suurendada eriala populaarsust ja tõsta lõpetaja konkurentsivõimet töajuturul.

Maaülikool on ülikooli siseselt puidu eriala populariseerimiseks loonud uue vabaaine – metsa- ja puidutööstus, mis annab ülevaate antud valdkonna olulisusest ühiskonnas, tegevusaladest ning innovatsioonist ja tuleviku perspektiividest. Huvi eriala vastu osutus suureks, kuna lisaks saadavatele teoreetilistele teadmistele on lisatud ka praktiline väljund. Ettevõtete ja tudengite vahel tekib otsekontakt, kust võidavad mõlemad osapooled. Tudengid saavad ettekujutuse tulevastest võimalustest ning ettevõtted leiavad spetsiifilistema oskustega spetsialiste. (Hansen 2014) TTÜ-s on antud eriala alternatiivideks bakalauruseõppes õppeaine - sissejuhatus erialasse ja magistriõppekaval õppeaine - puidutööstuse arengusuunad. Antud õppeaine raames toimuvad ekskursioonid puidu- ja mööblitööstusse ning loengutes esinevad erinevate ettevõtete esindajad.

4. Eesti metsa- ja puidutööstuse konkurentsivõime parandamine

Eesti puidu- ja metsatöösturid peavad põhiliselt konkurentsivõime tõstmise eelduseks tootearendust ja tootmise efektiivistamist omahinna madaldamise eesmärgil. Tähtsaks peetakse ka investeringuid tootmismasinatesse ja uutesse tehnoloogiatesse. Järjest enam tähtsustakse ettevõtetes ka ekspordivõimekuse suurendamiseks vajalikke sertifikaate: kvaliteedijuhtimisstandardit ISO 9001 ja keskkonnajuhtimisstandardit ISO 14001. Eesti metsa- ja puidutööstuse ettevõtted peavad vähemtähtsaks ekspordispetsialisti kaasamist ning omandisuhete struktuuri muutust. (Eesti ettevõtete... 2010, 12)

Üheks viisiks konkurentsivõime suurendamiseks on uute koostöövõimaluste laiendamine ja leidmine sama turusegmenti jagavate ettevõtetega. Kuna keskmine Eesti ettevõtte on Euroopa mastaabis küllaltki väike, ei ole võimalik saavutada mastaabisäästu ega täita kõiki likviidseid tellimusi. Kuid kui erinevad tootjad leiaksid koostöövõimalusi nii turgude kohta käiva informatsiooni jagamisel, materjalide ühistellimise kui ka tootmisvõimsuse jagamise näol, siis see võib kasulikuks osutuda mõlemale osapoolale. Eestis ühendavad ettevõtteid vastavad erialaliidud, mis aitavad konkurentsivõime tõstmiseks leida ettevõtete vahelise koostöö ühisosa ning mille tegevus on aasta-aastalt järjest efektiivsemaks muutunud. (Mööblitööstuse klaster... 2011, 6). Aktiivsemates erialaliitudest võib välja tuua järgmised: Eesti Metsa- ja Puidutööstusliit, Eesti Mööblitootjate Liit, Eesti Puitmaja Liit ja erametsaomanike huvisid esindav Eesti Erametsaliit.

Eesti peaks konkurentsivõime tõstmiseks leidma ka oma metsa- ja puidutööstuse n-ö „Nokia“, nagu rootslastel on mööblitööstuse IKEA. Meie palkmajade ja termomehhaanilise puidu järgi on küll maailmas küllaltki suur nõudlus, aga siiski pole veel tuntud kaubamärki, mida oleks võimalik turustada väga erineva suunitlustega turgudel. See on üks võimalus kuidas võidelda järjest kasvavate kuludega (toorme ja energia hinnad) ja suurendada toodete lisandväärtust. Oluline roll on siinkohal riigi mainekujunduspoliitikal üldiselt, omades toetavat funktsiooni loodava brändi kujundamisel. Riik saab aidata ka disaini väljakujundamisel ühendades nii disainerite kui ka tootjate ühishuvid. (Roolaht jt 2004)

Väga oluline on ka konkurentsivõime tõstmiseks otsida välisturul turunduskanalitele juurdepääsu. Uuele turule pääsemiseks on praktiliselt kohustuslik uurida tarbijate nõudlust ja käitumist. Üheks võimaluseks on oma toodangut tuvustada messidel ja luua uusi sidemeid. Veel on võimalusteks suurendada reklaami osakaalu toodangu mainekujundusel ja ekspordi sihtriigis ekspordispetsialisti palkamine. (Eesti ettevõtete... 2010, 12)

Eesti metsa- ja puidutööstuse konkurentsivõime suurendamiseks tuleb ületada ka toorainega seotud probleemid. Põhiliseks probleemiks on kujunenud tooraine nappus ja hinnakõikumised, mille peamiselt tingib vähene raieintensiivsus. Seepärast peaks riik koostama pikemaajalise prognoosi, et antud valdkonnas olevad ettevõtted saaksid kohandada oma strateegiaid ja plaane tulevikuks. Kõige olulisem on määrata kindlaks raiemahud pikemas perspektiivis, sest kui riik ei suuda katta toorme vajadust, peavad ettevõtted paratamatult pilgud pöörama toormaterjali importturgudele. Aga see võtab aega, et leida parima hinnaga usaldusväärsed ja kvaliteetsed tarnijad. Toorainega seoses avalduvad ka kvaliteediga ja koostisega seotud probleemid. Need ei pruugi vastata puidutööstuse allharude nõudmistele. Näiteks hõövli- ja liimpuidutööstus on sunnitud kasutama küllaltki suures koguses importtooret just Eesti puidu halva kvaliteedi tõttu. Selle probleemi lahendamisel on ka suur roll riigi metsapoliitikal, et tagada parem metsahooldus ning suurendada nende puuliikide kontsentratsiooni, millel on suurem nõudlus ja mis vastaks töösturite kvaliteedinõutele. (Roolaht jt 2004)

Kokkuvõtlikult on kõige olulisem puidu- ja metsatööstusettevõtetel tõsta toodangu lisandväärtust, et suurendada konkurentsivõimet. Kuna tööjõukulude tootlikkuse järgi on nüüdseks Eesti ettevõtted lähenemas Skandinaavimaade tasemele, siis on väga oluline tõsta oma tootmise tööviljakust ja ka toodangu müügihinda. (Eesti ettevõtete... 2010, 5) Toodete eest saadav kõrgem hind võimaldab investeerida rohkem ettevõttesse tagasi. Seda nii tootmise efektiivistamise kui ka tootearenduse eesmärgil. Eesti puidutööstuse ettevõtted peavad rohkem tähtsustama oma toodete disaini, sest nüüdses ühiskonnas on tarbijad järjest nõudlikumad.

Tööviljakuse parandamiseks on mitmeid tegureid. Tootmine on vaja efektiivsemaks muuta läbi protsesside juhtimise parandamise, tööohutuskeskkona kasvatamise, automatiseerimise ja kvaliteedi parandamise. See eeldab tootmisprotsesside täielikku automatiseerimist ja uute innovaatiliste tehnoloogiate kasutuselevõttu. (Kitt 2014, 14).

Kokkuvõte

Antud bakalaaurusetöö eesmärgiks oli uurida Eesti metsa- ja puidukaubanduse rolli väliskaubanduses 2004.-2013. aastal ning anda hinnang puidukaubanduse konkurentsivõimele ja perspektiividele, lähtudes Eesti metsa- ja puiduklastri arengust tuleviku seisukohalt nii tehnoloogilisetest, majanduslikest kui ka sotsiaalsetest aspektidest.

Erinevate allharude väliskaubanduse dünaamika väljaselgitamiseks töötles töö autor Rahvusvahelise Kaubandusekeskuse (ITC) kodulehelt pärinevaid andmeid ning usalduväärsuse kontrollimiseks võrdles nende korrektsust EMPL-u ja 2012. aasta Eesti metsa- ja puidutööstuse sektoruuringust pärinevate andmetega.

Nagu antud teema käsitlemise abil selgus, on Eesti metsa- ja puidutööstus sel sajandil läbi teinud kiire arengu. Meie ettevõtete loodav lisandväärtus töötaja kohta on kahekordistunud. Toodete väärtusahel on pikenenud ja liikunud järjest enam lõpptoodangu suunas, mis lubab veelgi suurendada antud valdkonna müügitulu ja konkurentsivõimet. Eesti puidu- ja metsaklaster liigub õiges suunas, kuna on hästi integreerunud Põhjamaade majandusse. Selle indikaatoriks on nii sealt pärinevad välismaised otseinvesteeringud kui ka küllaltki suur omatav turuosa enamikes meie tootjatele tähtsates kaubagruppides. Baltimaadest oleme suutnud küll oma metsa- ja puidutööstuse arenguga mööduda, aga Põhjamaadele jääme alla paraku mitmekordselt, seda nii põhivarainvesteeringutelt, lisandväärtuselt kui ka tööjõu tootlikkuselt töötaja kohta. Kuid jõuvahekordade vähendamiseks peab Eesti metsa- ja puiduklaster kontsentreerima nende kaubagruppidele, mille puhul on võimalik saada kõrgemat hinda ning mille nõudlus on tõusuteel, sest oma väiksuse tõttu on meil väga raske kõikides turusegmentides olla edukad ja konkureerivad. Töö analüüsist selgus, et Eestil on kaks väga perspektiivikat kaubagruppi- puitmajad ja termomehhaaniline puitmass. Näiteks 2013. aastal oli rahalise väärtuse alusel Eesti viies Euroopa puitmaja tootja ja mahuarvestuses tonnides isegi Saksamaa järel teisel kohal. Termomehhaaniline puitmassi valdkonnas omas Eesti 2013. aastal maailmas kõige suuremat turuosa.

Soosiv riigi majandus- ja ekspordipoliitika, tasemel mainekujundus ja ettevõtete strateegilised otsused on tulevikus võtmeküsimusteks suurendamiseks Eesti puidu- ja metsatööstuse konkurentsivõimet. Sest meie väikse majanduse puhul on metsa- ja puidutööstus üks prioriteetsemaid valdkondi, kuna tasakaalustab Eesti negatiivset väliskaubandusbilanssi (rahaline ekspordimaht ületab impordimahtu 4 korda).

Autor arvab, et töö täitis oma eesmärgi ning annab ka piisava ülevaate väliskaubanduse rollist Eesti metsa- ja puidutööstuses. Kuna töö teema on küllaltki laia ulatusega, ei olnud võimalik

katta päris kõiki valdkondi (vt ptk 2 sissejuhatus). Autor jäi töö lõpptulemusega rahule, kuna see võimaldas saada ulatuslikud teadmised Eesti puidu- ja metsatööstuse väliskaubandusest.

Summary

The purpose of this bachelor thesis was to find out the Estonian forest and wood industry role of foreign trade since 2004 to 2013 in order to provide an assessment of the competitiveness and perspectives of the wood-based products. Based on the development of the Estonian forest and wood cluster in terms of technological, economic and social aspects.

As revealed in this work, the Estonian forest and wood industry has gone through rapid development in this century. Added value of the cluster and export volumes have been doubled during the decade. Product value chain is extended and moved increasingly towards a final product that promises to increase sales revenues and competitiveness in this field. The Estonian wood and forest cluster is moving in the right direction, as it is well integrated in the Nordic economy. This is indicated by foreign direct investments as well as quite large market share in important groups of goods for our producers. When comparing the development of forest and wood industry with Baltic countries we are a little bit ahead, but we will remain below the Nordic countries many times in terms of investments (per employee), value added (per employee) as well as labour productivity per employee. However, to reduce gap, the Estonian forest and wood cluster have to concentrate on those groups of goods for which it is possible to get higher prices and which demand is rising. Because of our small country it is very difficult for us to be successful and compete in all market segments. The study reveals that Estonia has two highly prospective commodity groups - wooden houses and thermomechanical wood pulp. For example in 2013 Estonia was fifth wooden houses manufacturer in Europe according to the export volumes. In thermomechanical wood pulp field Estonian producers had highest market share in the world in 2013.

Favorable country's economic and export policy, the level of reputation and strategic decisions are key issues in the future to increase the Estonian wood and forest industry competitiveness. Because of our small economy, this is one of the prior fields, as it is balancing the Estonian negative foreign trade balance (financial export volume exceeds the import volume four times)

The author believes that the work carries out its purpose and will also give a sufficient overview of the role of foreign trade in the Estonian forest and wood industry. As the topic of the work is quite broad in scope, it was not possible to cover all the the fields. Author was satisfied with the choice of the topic, as it enabled to obtain comprehensive knowledge of the Estonian foreign trade of wood based products

Kasutatud kirjandus

Alvela, A.; Hansen, R. (2013). Tööstus. Eesmärk puidule üha rohkem lisandväärtust anda. – *Äripäev*. [WWW] <http://www.aripaev.ee/default.aspx?publicationid=31503ED6-39D4-4163-9D98-74AA1E3959CE&paperarticleid=33af9afd-6063-4145-b5e8-c1e484c2aea2>

(20.05.2014)

Eamets, R.; Meriküll, J.; Ukrainski, K. (2005). Eesti puidusektori tööjõuvajaduse prognoos aastateks 2005-2015. Tartu: Tartu Ülikool, 63.lk

Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuring. (2010). Puidutööstuse- ja puitoodete tootmisettevõtted ning mööblitööstusettevõtted. Tallinn: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. 44. lk

Eesti metsa- ja puidutööstuse sektoruuring 2012. (2013). K. Kaarna, K. Kaldur, T. Kalvet, M.Käger, I. Mürk, G. Paulus, A. Oinberg, D. Pavlov, J. Saarma, D. Tamm-Klaos, M. Tatar, M. Tiits, K. Väljaots. Tartu: Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, 2013. 188. lk.

Eesti metsanduse arengukava aastani 2020. (2010). Tallinn: Keskkonnaministeerium. 39. lk [WWW]

https://www.riigiteataja.ee/aktiisa/3180/2201/1003/Eesti_%20metsanduse_arengukava.pdf

(14.05.2014)

Eesti metsasektori makroökonomiline analüüs. (2010). H. Hepner, P. Kaimre, R. Sirgmets, M. Teder. Tartu: Eesti Maaülikool, 2010. 72. lk. [WWW]

http://www.envir.ee/orb.aw/class=file/action=preview/id=1118087/Microsoft+Word+-+EMY_Makroanalyyis_aruanne.pdf (06.04.2014)

Eesti Mööblitootjate Liit. Mööblitööstuse klatri strateegia 2011-2015. (2011). Tallinn: Eesti Mööblitootjate Liit. 38. lk. [WWW] http://www.estonianfurniture.ee/wp-content/uploads/2013/11/klatri_arengukava_O5.pdf (14.05.2014)

Eesti puiduklatri tööstusklatriks kujunemise analüüs ja soovitusel klatri arenguprobleemide lahendamiseks Euroopa Liidu kontekstis. Polli, L, T. Roolaht, K. Ukrainski, U. Varblane. Tartu: Tartu Ülikool. 29. lk. [WWW]

http://www.mattimar.ee/publikatsioonid/majanduspoliitika/2004/2004/5_Sektormajapol/46_Va_rblane_Ukrainski_Roolaht_Polli.pdf (14.05.2014)

Estonian Cell AS kodulehekül. [WWW] <http://www.estoniacell.ee/> (06.05.2014)

Eurostat kodulehekül. [WWW]

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (14.04.2014)

- Hansen, R. (2014). Metsa- ja puidutööstus on popp vabaaine. – *Koolitusekspress*, (2)
[WWW] http://issuu.com/ekspressmeedia/docs/koolitusekspress_1_20140220_8 (31.05.2014)
- Hepner, H. (2014). Ülevaade 2013. aasta IV kvartali puiduturust. Kohila: Erametsakeskus, 15. lk. [WWW]
http://www.eramets.ee/wp-content/uploads/2013/01/puiduhinnad_2013_iv_kv.pdf
(09.04.2014)
- Hepner, H. (2011). Ülevaade 2011. aasta II kvartali puiduturust. Tallinn: Erametsakeskus, 10. lk. [WWW]
<http://www.eramets.ee/static/files/1082.Puiduhinnad%20II%20%20kv%202011.pdf>
(29.05.2014)
- Himma, M. (2014). Majanduskriisi järelmõju langes ettevõtete innovaatus. – *ERR*.
[WWW] <http://uudised.err.ee/v/majandus/8c36659b-d4da-47cc-8bca-cc661a09b559>
(31.05.2014)
- International Trade Center (ITC) koduleht <http://www.intracen.org/>. ITC Trade Map.
(15.03.2014)
- Graanul Invest AS kodulehekülj <http://www.graanulinvest.ee/est/avaleht> (06.05.2014)
- Keskkonnainfo. (2013). Metsasektori lisandväärtus ja ettevõtete majandusnäitajad aastani 2012. 6. lk [WWW]
http://www.keskkonnainfo.ee/failid/Metsasektori_lisandvaartus_ettevotete_majandusnaitajad_aastani_2012.pdf (09.05.2014)
- Kitt, R. (2014). Eesti majanduse visioon:hajutatud riskide ja vähese vaesusega. [WWW]
http://puuinfo.ee/images/pdf/ettekanded/2014-03-26_RobertKitt_Seminar_rk_2.pdf
09.05.2014
- Kus me oma puidutööstusega oleme? (2013). – *Maaleht*. [WWW]
<http://maaleht.delfi.ee/news/mets/metsuudised/kus-me-oma-puidutoostusega-oleme.d?id=66496062> (30.03.2014)
- Laas, I. (2013). Eestis on üle 97 000 erametsaomanikku. Keskkonnaministeerium.
[WWW] <http://www.envir.ee/1181116> (14.04.2014)
- METS 2011: Aastaraamat. (2013). V. Adermann, M. Merenäkk, S Mitt, E. Pärt, M. Raudsaar.
Tartu. 244. lk
- Muru, Õ. (2013) Edukad mööblitootjad aastal 2012. – *Äripäev*, nr12(66), lk. 32-35
[WWW] <http://www.toostusuudised.ee/images/pdf/Toostus.pdf> (04.05.2014)

- Mööblitootmine. (2012). Tallinn: Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium.
[WWW] http://www.mkm.ee/public/Mooblitoostus_2011.pdf (18.05.2014)
- Mürk, I. (2013). Eesti metsa- ja puidutööstus on jõudsalt edenenud. Eesti Metsa- ja Puidutööstuse Liit. [WWW]
http://www.empl.ee/index.php?option=com_content&view=article&id=2631:eesti-metsa-ja-puidutoeostus-on-joudsalt-edenenud-&catid=89:2013-uudised&Itemid=27&lang=et
(14.04.2014)
- Puidupõhiste toodete väliskaubandus 2013 jaanuar-detsember. (2014). Eesti Metsa- ja Puidutööstuse Liit. 11.lk. [WWW]
http://www.empl.ee/images/stories/Statistika/V2lis/12_kuu_eksport_2013%20copy.pdf
(16.04.2014)
- Rantnik, R. (2007). Estonian Cell ja keskkond: esimese tegevusaasta kokkuvõte. Kunda: Estonian Cell. 18 lk. [WWW] http://www.heidelbergcement.com/NR/rdonlyres/7696BDD9-E444-45AC-A88C-E81CE19A11F6/0/riia_ratnik1.pdf (14.04.2014)
- Rips, M. (2013) Martin Arula ja Toftani saetööstus. Eesti Metsa- ja Puidutööstuse Liit. [WWW]
http://www.empl.ee/index.php?option=com_content&view=article&id=2525:martin-arula-ja-toftani-saetoeostus-&catid=89:2013-uudised&Itemid=27&lang=et (06.05.2014)
- Roolaht, T.; Ukrainski, K.; Varblane, U. (2004). Eesti puidusektori kui terviku põhiprobleemid ja võimalikud arengusuunad. Tartu: Tartu Ülikool. [WWW]
<https://www.mysciencework.com/publication/read/2212217/eesti-puidusektori-konkurentsivoime-arengut-takistavad-tegurid#page-8> (17.05.2014)
- Sarkop AS kodulehekülj [WWW] <http://www.sarkop.ee/> (06.03.2014)
- Statistikameti koduleht [WWW] <http://www.stat.ee/> (13.03.2014)
- Švilponis, S. (2013). Puidubilanss: ülevaade puidukasutuse mahtudest 2012. aastal. Tallinn: Eesti, Metsa- ja Puidutööstuse Liit. 39. lk. [WWW]
<http://www.empl.ee/images/stories/Statistika/Puidu/puidubilanss%20aruanne%202012.pdf>
(04.04.2014)
- Tarum, H. (2014). Eesti tööelise elanikkonna väljarände potentsiaal aastal. 2013. Tallinn: Sotsiaalministeerium. [WWW]
http://www.sm.ee/fileadmin/meedia/Dokumendid/Toovaldkond/uuringud/Eesti_valjarandepotentsiaal_2013.pdf (03.06.2013)

Valk, J. (2013). Metsa on vaja majandada, mitte mädandada. – *Äripäev*. [WWW] <http://www.aripaev.ee/default.aspx?publicationid=31503ED6-39D4-4163-9D98-74AA1E3959CE&paperarticleid=f24fbaff-d1eb-430a-81d4-d96c859085aa> (07.04.2014)

Vahter, P. (2004). Väliskapitalile ei pea tegema erisoodustusi. Eesti Pank. [WWW] <http://www.eestipank.ee/majanduspoliitilised-artiklid/valiskapitalile-ei-pea-tegema-erisoodustusi> (09.05.2014)

Viiron, K. (2012). Eesti pürgib Euroopa suurimaks puitmajade eksportijaks. – Eesti Päevaleht (Ärileht, Tööstus), lk 10. [WWW] http://issuu.com/epl.ee/docs/toostus_sept2012 (11.05.2014)