



TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOI

INSENERITEADUSKOND

Mehaanika ja tööstustehnika instituut

# **SAARE MAAKONNA TÖÖTLEVA TÖÖSTUSE EKSPORDITURU MUUTUSED**

## **CHANGES IN MANUFACTURING INDUSTRY MARKET OF SAARE COUNTY**

MAGISTRITÖÖ

Üliõpilane: Anita Jakimenko

Üliõpilaskood: 204125EALM

Juhendaja: Jelizaveta Janno, PhD

Tallinn 2022

# AUTORIDEKLARATSIOON

Olen koostanud lõputöö iseseisvalt.

Lõputöö alusel ei ole varem kutse- või teaduskraadi või inseneridiplomit taotletud.

Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, olulised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

"23." mai 2022

Autor: .....

/ allkiri /

Töö vastab bakalaureusetöö/magistritööle esitatud nõuetele

"23." mai 2022

Juhendaja: .....

/ allkiri /

Kaitsmisele lubatud

"....." .....20... .

Kaitsmiskomisjoni esimees .....

/ nimi ja allkiri /

## **Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks<sup>1</sup>**

Mina, **Anita Jakimenko**

1. Annan Tallinna Tehnikaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose  
**Saare maakonna töötleva tööstuse ekspordituru muutused**

mille juhendaja on **Jelizaveta Janno**,

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

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

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

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

---

**23.05.2022**

/allkirjastatud digitaalselt

---

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

Inseneriteaduskond  
**LÕPUTÖÖ ÜLESANNE**

**Üliõpilane:** Anita Jakimenko, 204125EALM

Õppekava, peeriala: Logistika ja tarneahela juhtimine, EALM02/20

Juhendaja: Jelizaveta Janno, PhD, e-post: jelizaveta.janno@taltech.ee

**Lõputöö teema:**

(eesti keeles) Saare maakonna töötleva tööstuse ekspordituru muutused

(inglise keeles) *Changes in manufacturing industry market of Saare county*

**Lõputöö põhieesmärgid:**

1. Kuidas on aastate jooksul töötleva tööstuse eksport Saare maakonnas muutunud?
2. Millised on töötleva tööstuse sektori kitsaskohad ekspordil Saare maakonnast?
3. Kuidas on võimalik tõsta töötleva tööstuse ekspordituru konkurentsivõimet Saare maakonnas, et ettevõtete positsiooni välisturgudel suurendada?

**Lõputöö etapid ja ajakava:**

Nr	Ülesande kirjeldus	Tähtaeg
1.	Teooria ning varasemate uuringutega tutvumine ja materjalide otsimine	12.02.2022
2.	Teoreetilise osa kirjutamine ja küsitluse läbiviimine	15.04.2022
3.	Küsitluse vastuste töötlemine	02.05.2022
4.	Intervjuude läbiviimine	04.05.2022
5.	Metoodika osa kirjutamine	09.05.2022
6.	Analüüsi teostamine ja järelduste ning ettepanekute tegemine	17.05.2022
7.	Magistritöö esitamine	23.05.2022

**Töö keel:** eesti keel

**Lõputöö esitamise tähtaeg:** "23." mai 2022. a

**Üliõpilane:** Anita Jakimenko [*allkirjastatud digitaalselt*] "23." mai 2022. a

**Juhendaja:** Jelizaveta Janno, PhD [*allkirjastatud digitaalselt*] "23. " mai 2022. a

**Programmijuht:** Jelizaveta Janno, PhD [*allkirjastatud digitaalselt*] "23. " mai 2022. a

# SISUKORD

EESSÕNA .....	7
SISSEJUHATUS .....	8
1. TEOREETILINE OSA.....	11
1.1. Töötleva tööstuse olemus ja ülevaade Euroopa Liidus .....	11
1.2. Töötleva tööstuse tähtsus Eesti majanduses .....	14
1.3. Töötleva tööstuse ekspordi ülevaade Eestis .....	17
1.4. Varasemad uuringud .....	22
2. LÄHTEÜLESANNE .....	26
2.1. Saare maakonna majanduskeskkond .....	26
2.2. Töötleva tööstuse ekspordivõime Saare maakonnas .....	28
2.3. Saare maakonna ekspordituru kitsaskohad.....	30
2.4. Uurimisprobleemi põhistamine.....	32
3. METOODIKA.....	34
3.1. Uurimisstrateegia.....	34
3.2. Andmete kogumine .....	35
3.2.1. Kombineeritud küsitlus .....	35
3.2.2. Süvaintervjuud .....	36
3.3. Valimi kujundamine.....	37
3.4. Andmete analüüs .....	39
4. ANALÜÜS JA SÜNTEES .....	42
4.1. Küsitluse vastuste töötlemine .....	42
4.2. Intervjuude kirjeldav ülevaade .....	52
4.3. Andmete analüüsi tulemused.....	57
4.4. Ekspordi hinnang tulemustele .....	59
4.5. Järeldused ja ettepanekud .....	61
KOKKUVÕTE .....	64
SUMMARY.....	66
KASUTATUD KIRJANDUSE LOETELU .....	68
LISAD .....	72
Lisa 1. Elektroonika- ja elektriseadmete ekspordi peamised sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020 .....	72
Lisa 2. Kemikaalide ja keemiatoodete ekspordi peamised sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020 .....	73
Lisa 3. Kummi- ja plasttoodete ekspordi peamised sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020.....	74

Lisa 4. Masinate ja seadmete ekspordi peamised sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020.....	75
Lisa 5. Metalli ja metalltoodete ekspordi peamised sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020.....	76
Lisa 6. Puidu ja puidutoodete ekspordi peamised sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020.....	77
Lisa 7. Toiduainete ja jookide ekspordi peamised sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020.....	78
Lisa 8. Küsimustiku vorm.....	79
Lisa 9. Intervjuu küsimused AS Saaremaa Piimatööstuse ekspordi- ja impordijuhiga .....	84
Lisa 10. Intervjuu küsimused Ouman Eesti OÜ tegevdirektoriga .....	85
Lisa 11. Korrelatsioonanalüüsi algandmed.....	86

## EESSÕNA

Käesoleva magistritöö pealkirjaks on „Saare maakonna töötleva tööstuse ekspordituru muutused“. Lõputöö teema on sõnastatud töö autori poolt. Töö eesmärgiks on välja selgitada, kuidas on viimaste aastate jooksul muutunud töötleva tööstuse eksporditurg Saare maakonnas ja kuidas on võimalik seal tegutsevatel ettevõtetel oma konkurentsivõimet tõsta, et välisurgudel oma olemasolevat positsiooni suurendada ja uutel ettevõtetel välisurgudele edukamalt siseneda.

Töö analüüsiga seotud põhilised andmed tulenevad autori poolt läbiviidud küsitluse ja intervjuude vastustest ning läbi töötatud kirjandusest ja ettevõtete majandusaastaruannetest. Küsitlusega soovib töö autor saada parema ülevaate Saare maakonna töötleva tööstuse ettevõtetest, kes ekspordivad välisurgudele. Intervjuud viiakse läbi kahe ettevõtte esindajaga, kes on välja valitud küsitluse vastustest tulenevalt.

Küsitlusest tuli välja, et 53 vastanust 31 tegelevad igapäevaselt ekspordiga. Nende seas oli nii suuri ja tuntuid ettevõtteid, kui ka väiksemaid ja veel mitte nii mainekaid ettevõtteid. Küsimustik keskendus ettevõtetele, kes igapäevaselt ekspordiga tegelevad. Nende vastuste töötlemisel jõuab autor töö lõpus järeldusteni. Magistritöös kasutatakse analüüsimeetodina korrelatsioonanalüüsi, kus töö autor leiab tegurid, mis ekspordi edukust (eksporditulu) kõige rohkem mõjutavad. Samuti viiakse läbi SWOT analüüs Saare maakonnast eksportimise tugevuste, nõrkuste, võimaluste ja ohtude kohta. Töö tulemuste valideerimiseks on kaasatud ka ekspordi ekspert, kellele töö tulemusi tutvustatakse ja lisaküsimusi esitatakse.

Autor soovib avaldada tänusõnad järgmistele isikutele, kes olid antud magistritöö kirjutamisel abiks: juhendaja Jelizaveta Janno, kõik küsitlusele vastanud ettevõtted, intervjuueeritavad ning ekspordi ekspert.

Märksõnad: eksport, töötlev tööstus, Saare maakond, magistritöö

## SISSEJUHATUS

Tööstus on suurim majandussektor ning see on majanduse edasiviivaks jõuks. See sektor pakub töökohti paljudele inimestele üle maailma. Käesolevas töös keskendub autor töötleva tööstuse sektorile, mille alla kuuluvad kõik tööstuse allharud, kus töödeldakse materjale, aineid ja muid koostisosi uuteks toodeteks, mis võivad olla nii valmis- kui ka pooltooted, mida kasutatakse mõnes järgmises tootmisetapis (Statistikaameti koduleheküljel).

Maailm on muutunud paigaks, kus inimesed elavad selle eri paikades, aga tänu võimalusele reisida ja maailmas ringi vaadata, saavad nad kogeda uusi asju - tooteid, teenuseid jms. Sealjuures tarbida tooteid ka mujal maailmas ja tänu sellele on inimeste soov saada ka samu tooteid osta oma kodukohas. Seega kaupade eksport on muutunud väga oluliseks majanduse osaks. Samuti enamik tooteid, mida ka siin Eestis tarbitakse ja ostetakse, on valmistatud hoopis kusagil mujal maailmas. Ettevõtete ülesanne on see klientidele võimalikuks teha. Tänu tehnoloogia arengule on ettevõtete, toodete, teenuste reklaamimine tehtud niivõrd kergeks, et patt oleks ettevõtetel mitte mõelda ekspordi peale. Eesti majandus sõltub väga palju ekspordist.

Käesolevas töös keskendub kirjutaja Saare maakonna töötleva tööstuse sektorile ning selle ekspordile. Eesti on maailma kontekstis väga väike osa, seega on vaja kogu riigil ja selle ettevõtetel teha palju tööd, et eksporditurul silma paista. Saare maakond on küll väike osa kogu Eestist ja selle piirkonna eksport ei mõjuta niivõrd palju kogu riigi ekspordi, siis antud piirkond on ikkagi võrreldes mandriga erinevate tingimustega. Seega on töö autor keskendunud ainult valitud piirkonnale ning ei võrdle Saare maakonda suuremate riikidega. Sellest lähtuvalt on töö autor oma magistritöö probleemi sõnastanud järgmiselt: **Saare maakonna töötleva tööstuse sektori ettevõtted ei paku piisavalt konkurentsi teistele ettevõtetele globaalses võrgustikus ja neil on raskem laieneda välisturgudele.**

Probleemist tulenevalt on käesoleva töö uurimiseesmärgiks välja selgitada, kuidas on viimaste aastate jooksul muutunud töötleva tööstuse eksporditurg Saare maakonnas ja kuidas on võimalik seal tegutsevatel ettevõtetel oma konkurentsivõimet tõsta, et välisturgudel oma olemasolevat positsiooni suurendada ja uutel ettevõtetel välisturgudele edukamalt siseneda. Autor keskendub peamiselt 2010. – 2020. aastatele.

Eesmärgist lähtuvalt on töö autor püstitanud kolm uurimisküsimust, millele soovib töö käigus vastused leida. Need on järgmised:



1. kuidas on aastate jooksul töötleva tööstuse sektori eksport Saare maakonnas muutunud?
2. millised on selle sektori kitsaskohad ekspordil Saare maakonnast?
3. kuidas on võimalik tõsta töötleva tööstuse ekspordituru konkurentsivõimet Saare maakonnas, et ettevõtete positsiooni välisturgudel suurendada?

Töö eesmärgi saavutamiseks ja uurimisküsimustele vastuste saamiseks kasutati uurimisstrateegiana kombineeritud juhtumiuurimust, kus andmeid koguti nii kvantitatiivseid kui kvalitatiivseid meetodeid kasutades. Töö käigus viidi Saare maakonna töötleva tööstuse ettevõtete seas läbi küsitlus ning 2 intervjuud ettevõtete esindajatega, kes tegelevad igapäevaselt ekspordiga. Töö lõpus valideeriti tulemusi ekspordi eksperdiga, kes hindas töö tulemusi ning vastas lisaküsimustele.

Käesolev magistritöö on jaotatud neljaks peatükiks. Esimene peatükk on teoreetiline, kus kirjeldatakse töötleva tööstuse olemust üldiselt, antakse statistiline ülevaade nii Euroopa kui Eesti töötleva tööstuse sektori ja ekspordi kohta. Viimases alapeatükis tuuakse välja ka varasemate uuringute tulemused. Teine peatükk on lähteülesande peatükk ehk keskendub Saare maakonna majanduskeskkonnale. Töötleva tööstuse sektori tähtsusele selles piirkonnas, ekspordile ja kitsaskohtadele. Peatüki lõpus jõuab autor töö uurimisprobleemi sõnastamiseni. Kolmandas peatükis kirjeldatakse valitud meetodikat. Kirjeldatakse küsimustiku ning intervjuu ülesehitust ja tuuakse välja, kuidas on moodustatud valim mõlema meetodi puhul. Samuti kirjeldatakse andmete töötlemise viise korrelatsioon- ning SWOT-analüüsiga. Viimases peatükis on välja toodud töö tulemused ning küsitluse ning intervjuude vastuste kirjeldused. Töö lõpus jõuab autor järelduste ning ettepanekuteni, kuidas oleks võimalik ettevõtetel oma ekspordiedukust tõsta ja ettevõtetel eksporditurule suunduda.

Tõhus logistika ja tarneahela juhtimine mängib olulist rolli ekspordiedukuse juures. Ülemaailmne tarneahel muutub iga aastaga keerulisemaks, millega ettevõtted peavad kohanema ning oma olemasolevaid strateegiaid ümber tegema. Kui logistika on planeeritud efektiivselt, siis tõstab see kindlasti eksporditulu. Lähtekohast sihtkohta ekspordikauba logistika ja kogu tarneahela planeerimine on kõige alus. Enne eksportimisega alustamist on vaja ettevõtetel kõigepealt eksportimisele minev toode valmis teha. Juba selle kõige taga on väga lai tarneahel, millega tuleb igapäevaselt tegeleda ja planeerida.

Autori arvates võib antud töö tulemused olla abiks kõikidele töötleva tööstuse ettevõtetele üle Eesti, kes tegelevad või planeerivad alustada eksportimisega välisriikidesse. See töö annab kasu nii Saare maakonnale kui kogu Eestile. Saare maakonna ettevõtted saavad oma tuntust maailmaturul tõsta, kui järgida töö lõpus välja toodud ettepanekuid. Antud töö tulemustest ja uurimusest saavad ettevõtted teada, milliseid analüüse ja tegevusi tuleks eelnevalt teha ja milliseid muid nõuandeid kasutusele võtta ja kus kohast vajadusel abi saada.

# 1. TEOREETILINE OSA

Antud magistritöö esimeses peatükis kirjeldab töö autor lähemalt töötleva tööstuse olemust ja tähendust. Annab tööstusharu kohta ülevaate kõigepealt laiemalt pildi saamiseks Euroopa Liidus ning seejärel juba lähemalt Eesti majanduse kontekstis ja kirjeldab eksporditurgu antud tööstusharus. Viimases alapeatükis toob autor välja varasemate uuringute tulemused nii Eesti kui Saare maakonna kohta.

## 1.1. Töötleva tööstuse olemus ja ülevaade Euroopa Liidus

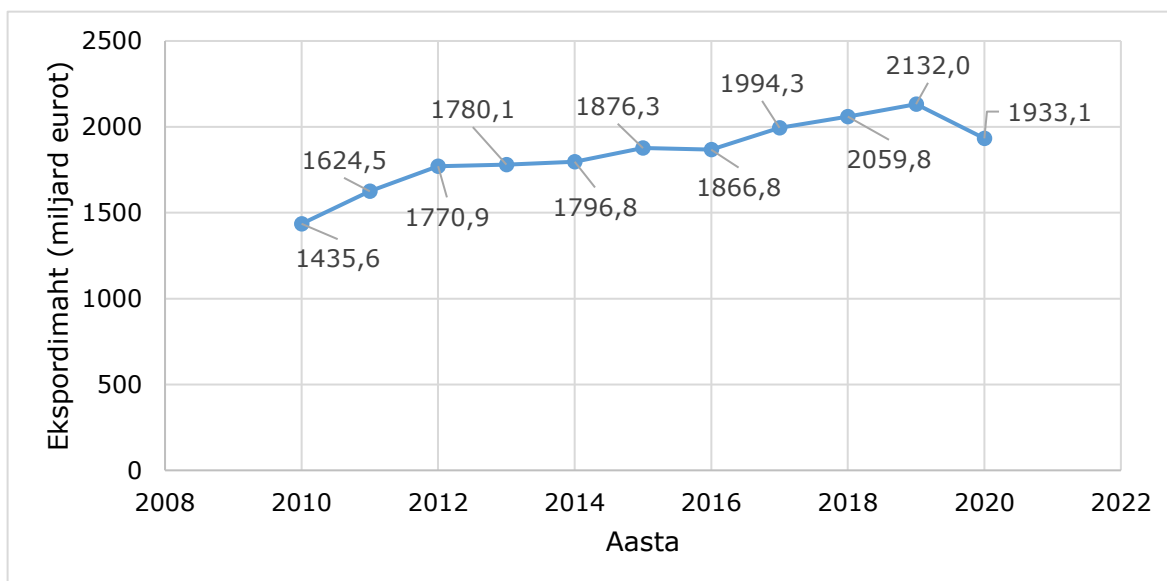
Töötlev tööstus on tööstusharu, mis on riikide majanduses üheks olulisemaks sektoriks, mis pakub tööd paljudele inimestele ja on suurima osakaaluga kogueksportist. Töötlevas tööstuses töödeldakse materjale, aineid ja muid koostisosi uuteks toodeteks, mis võivad olla nii valmis- kui ka pooltooted, mida kasutatakse mõnes järgmises tootmisetapis (Statistikaameti koduleheküljel).

Statistikaameti andmete järgi jaguneb töötleva tööstuse sektor veel omakorda 20 allharuks. Need on järgnevad (Statistikaameti koduleheküljel):

1. toiduainete tootmine;
2. joogitootmine;
3. tekstiilitootmine;
4. rõivatootmine;
5. nahatöötlemine ja nahktoodete tootmine;
6. puidutöötlemine ning puit- ja korktoodete tootmine, v.a mööbel; õlest ja punumismaterjalist toodete tootmine;
7. paberi ja pabertoodete tootmine;
8. trükindus ja salvestiste paljundus;
9. koksi ja puhastatud naftatoodete tootmine;
10. kemikaalide ja keemiatoodete tootmine;
11. põhifarmaatsiatoodete tootmine;
12. muude mittemetallsetest mineraalidest toodete tootmine;
13. metallitootmine;
14. metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed;
15. arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine;

16. elektriseadmete tootmine;
17. mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine;
18. mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine;
19. muude transpordivahendite tootmine;
20. mööblitootmine.

Euroopa Liidu jaoks on tööstus väga tähtsal kohal kuna selle osakaal majanduses ulatub üle 20% (Euroopa uus tööstusstrateegia). Ekspordimahud Euroopas 2010.-2020. aastatel miljardites eurodes on välja toodud joonisel 1.1. Euroopa Liidu jaoks on tööstuse arendamine äärmiselt oluline just selleks, et luua uusi töökohti ning tagada jätkuv majanduskasv ja lahendada sotsiaalseid probleeme ühiskonnas. 2016. aastal andis see sektor Euroopas tööd 32 miljonile inimesele, tekitades lisaks sellele ka uusi töökohti juurde teenindussektoris - 21 mln. 2020. aastal andis see sektor tööd juba umbes 35 miljonile eurooplasele. Ligi 80% kogu Euroopa kaupade ekspordist moodustab tööstussektori kaubad (Tööstuspoliitika roheline raamat).

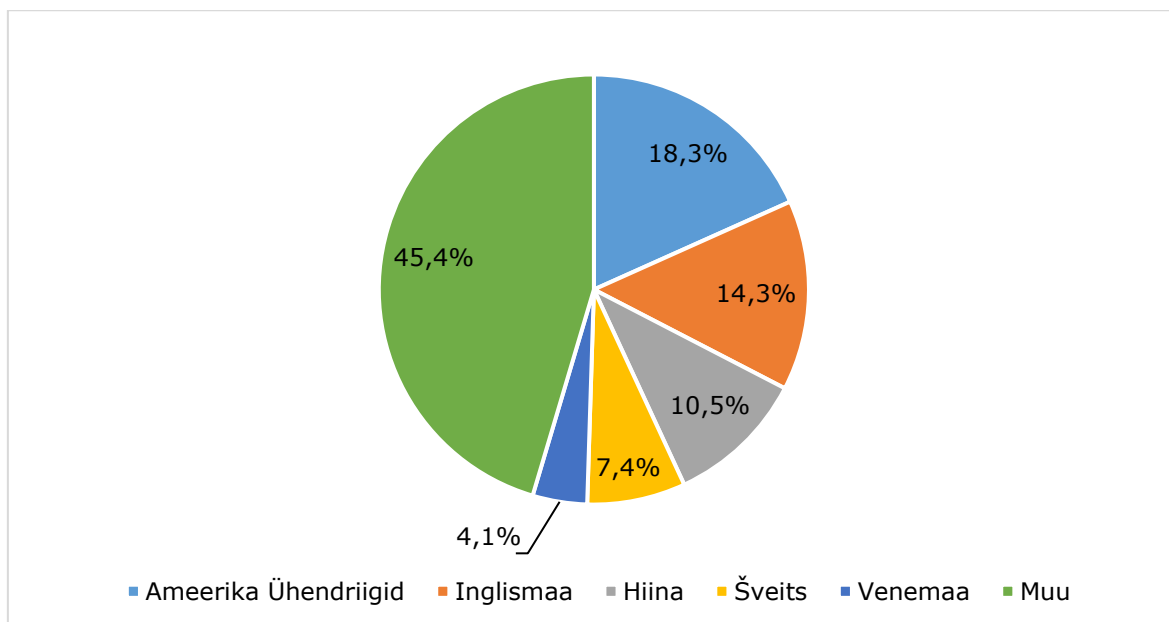


Joonis 1.1. Kaupade ekspordimaht 2010.-2020. aastatel Euroopa Liidust välja (miljardites eurodes)

Allikas: Eurostat

Euroopa tööstusel on kõrge konkurentsieelis maailmaturul tänu kõrgele lisandväärtusega toodetele ja teenustele. Euroopas kehtivad rangemad sotsiaal-, töö- ja keskkonnanõuded, mis tekitavad rohkem usaldust ning tõstavad tänu sellele ka konkurentsivõimet (Euroopa uus tööstusstrateegia). Peamised sihtriigid, kuhu Euroopa Liidu riigid aastal 2020 ekspordisid on välja toodud joonisel 1.2. (protsentuaalselt koguekspordist). Kõige rohkem eksporditi Ameerika Ühendriikidesse (18,3%), Inglismaale (14,3%) ja Hiina (10,5%). 2010. aastal olid peamised ekspordiartiklid

naftaõlid, autod, ravimid ja õhusõidukid. 2019. aastal eksporditi endiselt suures mahus naftaõlisid ja ravimeid, aga lisaks on mahud tõusnud ka elektroonikatööstuses. Eksporditakse erinevaid digitaalseid masinaid, arvuteid ja sidevahendeid (World Trade Summary 2019).



Joonis 1.2. Euroopa Liidu peamised ekspordi sihtriigid 2020.aastal (protsentuaalne osakaal koguekspordist)  
Allikas: Eurostat

Integreeritus maailmamajanduses on viimaste aastakümnete jooksul oluliselt tõusnud ja see mõjutab majandust niivõrd palju, et majandustegevus on hakanud toimuma globaalsetes väärtusahelates. Selle eelduseks on olnud tehnoloogia, telekommunikatsiooni ja transpordi infrastruktuuri areng (Riives, 2011). Euroopa tööstus on muutumas aina rohelisemaks ja digitaalsemaks, samal ajal tuleb aga ettevõtteid ja kogu sektorit hoida maailmaturul konkurentsivõimelisena (Euroopa uus tööstusstrateegia). Logistika roll ekspordimisel on olnud alati väga tähtis. Tehnoloogia areng transpordis on tugevasti mõjutanud ekspordimise kiirust ning kvaliteeti.

Euroopa jaoks on väga tähtis suurt lisandväärtust pakkuv masina-, metalli- ja aparaaditööstus, mis varustab paljusid teisi tööstusharusid ja valdkondi erinevate seadmete, masinate, tootmissüsteemide, vajalike tehnoloogiate ja eriteadmistega. Masinaehitus annab ka olulise panuse jätkusuutlikku arengusse, seda tänu uutele tehnoloogiatele ja kaasaegsetele seadmetele ja nende arendamisele (Riives, 2011).

Silmapaistvalt on aastatega kasvanud infomaht ja tõusnud inimeste elutempo, rääkimata veel konkurentsist. Toodete eluiga on muutunud järjest lühemaks, samal ajal

on aga pidev surve tellimuse käsitlemise aja lühenemisel. Sellele vastandlikult aga kasvavad hoogsalt tootmismahud ja toodete nimekirja pikkus ja loomulikult ka klientide ootused kvaliteedile. Konkurentsi nii maailmas kui ka Euroopa Liidus pingestab majanduse globaliseerumine ja süvenev tööjaotus. Tarbimine kasvab kogu aeg, see on aga vastuolus piiratud looduskeskkonnaga, millest rääkimine on viimasel ajal äärmiselt populaarseks saanud. Esile kerkivad mitmed demograafilised probleemid, on tekkinud julgeolekuriskid jms. Selle kõigega toimetulekuks on vaja haritud inimesi, kes on suutelised looma uusi protsesse ja välja mõtlema uusi tehnoloogiaid. Just inimressursi osa on see, mis tugevdab riikidevahelist konkurentsi. Kõik sellised väljakutsed nõuavad ettevõtetelt mitmekülgseid ressursse, oskust neid hästi ära kasutada, kompetentseid teadlasi ja insenere, paindlikkust ja pidevat protsesside uuendamist, parandamist ning juhtimissüsteemide täiendamist (Riives, 2011).

Euroopa peab oma konkurentsivõime tõstmiseks tegema olulisi samme. Ameerika Ühendriigid on traditsioonilise tehnoloogia poolest väga tugevad, Jaapan on tuntud oma uute ärimudelite ja tootmisstrateegiate loomise poolest. Tootmine Hiinas kasvab päev päevalt. Et olla konkurentsivõimeline, peab olema konkurentsi nii koduturul Euroopas kui ka välisturgudel üle maailma. Selle jaoks, et tööstusettevõtetel Euroopas oleks võimalik oma ideed ellu viia ja oma äriühinguid arendada ja kasvatada, on vaja õiged tingimusi (Euroopa uus tööstusstrateegia). Seega vajab Euroopa uut lähenemist ja strateegiat, et ülemaailmselt konkurentsivõimeline olla – see on võimalik aga vaid kõikide liikmesriikide ühise eduka töö tagajärjel. Maailma Kaubandusorganisatsiooni tegevused ja reegleid järgiv kaubandussüsteem on väga vajalikud, et tagada avatud turud ja võrdsed võimalused kõikidele ettevõtjatele (Euroopa uus tööstusstrateegia).

## **1.2. Töötleva tööstuse tähtsus Eesti majanduses**

Tööstus on suure tähtsusega osa kogu Eesti majandusest. See on üks peamisi sektoreid, mis annab lisandväärtust, loob väga palju töökohti ja on eksporti edasiviiv sektor (Rahandusministeerium, 2018). Tööstussektor Eestis sõltub tänasel päeval juba palju erinevatest regionaalsetest ja globaalsetest muutustest, mistõttu tuleb hoolega olla kursis tegevustega Euroopa Liidus ja mujal maailmas ja oma tegevused nendega ühildada (Tööstuspoliitika roheline raamat).

Eestis on töötleva tööstuse ettevõtteid iga aastaga juurde tulnud (tabel 1.1). Mõnel aastal võib küll täheldada mõningast seisakut või ettevõtete arvu vähenemist, aga üldpildis on ettevõtete arv jõudsalt kasvanud viimase 10 aasta jooksul. 2019. aastal

Statistikaameti poolt läbi viidud Eesti tööjõu-uuringu järgi töötas töötleva tööstuse sektoris sel aastal 121 000 inimest, mis moodustas 18% kõigist hõivatutest. Uuritava sektori palgatase on veidi alla Eesti keskmise (2019. aastal 1300 eurot). 2008. - 2020. aastatel on tööjõupuudus selles sektoris olnud toodangu kasvu pidurdav oluline tegur. Palgad antud sektoris kasvavad teiste sektoritega võrreldes aeglasemalt, mis võib viidata ka konkurentsipositsiooni halvenemisele. Oluliselt on viimastel aastatel töötleva tööstuse sektoris kasvanud võõrtööjõu kasutamine (Tulevikuvaade töötleva tööstuse ...).

Tööstusharu	Aasta	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Toiduainete tootmine		721	754	827	866	1008	1107	1188	1205	1223	1302
Tekstiili- ja rõivatootmine		1127	1193	1359	1429	1555	1561	1639	1593	1623	1571
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine		1705	1745	1844	1884	1925	1901	1928	1869	1972	2018
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine		134	160	184	194	222	220	252	254	244	238
Kummi- ja plastitoodete tootmine		288	338	404	388	426	446	420	404	420	418
Metallitootmine		1643	1819	1917	2008	2046	2109	2181	2199	2335	2383
Elektroonika- ja optikaseadmete tootmine		367	376	410	438	448	452	468	464	489	489
Masinate ja seadmete tootmine (sh mootorsõidukid ja paadiehitus)		525	566	588	586	690	722	722	752	777	829
<b>KOKKU</b>		<b>6510</b>	<b>6951</b>	<b>7533</b>	<b>7793</b>	<b>8320</b>	<b>8518</b>	<b>8798</b>	<b>8740</b>	<b>9083</b>	<b>9248</b>

Tabel 1.1 Eestis tegutsevate ettevõtete arv (tk) töötleva tööstuse sektoris aastate lõikes  
Allikas: Statistikaamet (2022)

Suurimad Eestis tegutsevad antud tööstusharu ettevõtted on näiteks Ericsson Eesti AS (võrguseadmed), ABB AS (elektriseadmed), BLRT Grupp AS (laevaehitus ja metallitööd), Stora Enso Eesti AS (puit), AS HKScan Estonia (toiduainetööstus) jne. Antud sektor on tööandjaks paljudele Eesti inimestele (peaaegu iga viies tööealine inimene töötab selles harus). Töötleva tööstuse sektor on tugevalt seotud ja sõltuv välisturgudest, kuhu enamus ettevõtteid müüvad oma kaubast (üle 60% toodangust). Praegusel hetkel on peamisteks ekspordi sihtriikideks Soome ja Rootsi, mis tegelikult on seda juba olnud ka viimased aastakümned (2020. aasta majandusülevaade).

Eesti jaoks kõige olulisemad töötleva tööstuse harud on järgmised (Riives, 2011):

- elektroonika- ja optikaseadmete tootmine;
- kemikaalide ja keemiatoodete tootmine;
- kummi- ja plastitoodete tootmine;
- masinate ja seadmete tootmine (sh mootorsõidukid ja paadiehitus);

- metalli ja metalltoodete tootmine;
- puidutööstus;
- toiduainete ja jookide tootmine;
- tekstiili- ja rõivatootmine.

Maailmas toimuvad erinevad nii tehnoloogilised kui ka mittetehnoloogilised muudatused mõjutavad ka Eesti tööstussektorit. Cambridge'i ülikooli poolt läbiviidud uuringus ÜRO jaoks on välja toodud peamised tööstussektorit mõjutavad aspektid, mis on järgmised (*Emerging trends in global...*):

- vananev elanikkond arenenud riikides - mõjutab kasutatava tööjõu hulka;
- muutuvad tootmisoskuste vajadused - nõudmised tööjõu oskustele muutuvad, mis muudab kvalifitseeritud tööjõu leidmise raskemaks;
- kasvav nõudlus kohandatud toodete järele - klientide soov saada rätseplahendusena valminud tooteid paneb ettevõtete võimekuse proovile;
- suurenev nõudlus tööstuskaupade järele linnades - jätkuv tarvidus energia, elamu, transpordi ja telekommunikatsioonilahenduste järele seab nõudmisi tööstussektorile;
- kasvav huvi tööstuslike ja tehnoloogiliste strateegiate vastu - töötlevas tööstuses loodava kasu maksimeerimiseks pööravad ettevõtted märkimisväärselt palju tähelepanu tööstuse- ja tehnoloogiaprogrammidele;
- suuremad jõupingutused arenenud riikidesse ümberasumise toetamiseks - tööstuse tagasitoomine, et tugevdada sellega kodumaist toodangut, innovatsiooni ja eksporti ning lisaks luues uusi töökohti;
- tööstuse digitaliseerimine - võimaldab tootearendust, efektiivsemat logistikat ja suuremat individualiseerimist;
- uute tehnoloogiate kasutuselevõtt - innovatiivsete lahenduste väljatöötamine ja kasutuselevõtt on muutumas üha konkurentsivõimelisemaks võtmeteguriks.

Eesti töötleva tööstuse sektorit ja kogu tööstussektorit tervikuna mõjutavad kogu majandust hõlmavad globaalsed trendid, arengusuundumused ja kriisid. Lisaks sellele ka muutused Euroopa Liidu majanduspoliitikas (nt *Brexit*, erinevad keskkonnadirektiivid ning majanduslangused). Tööstussektori ettevõtetel puuduvad alati võimalused neid muutusi mõjutada, kuid piisav riskide ja võimaluste kaardistamine ning valmisolek muutustele reageerida, võivad olukorda pehmenada (Tulevikuvaade töötleva tööstuse ...).

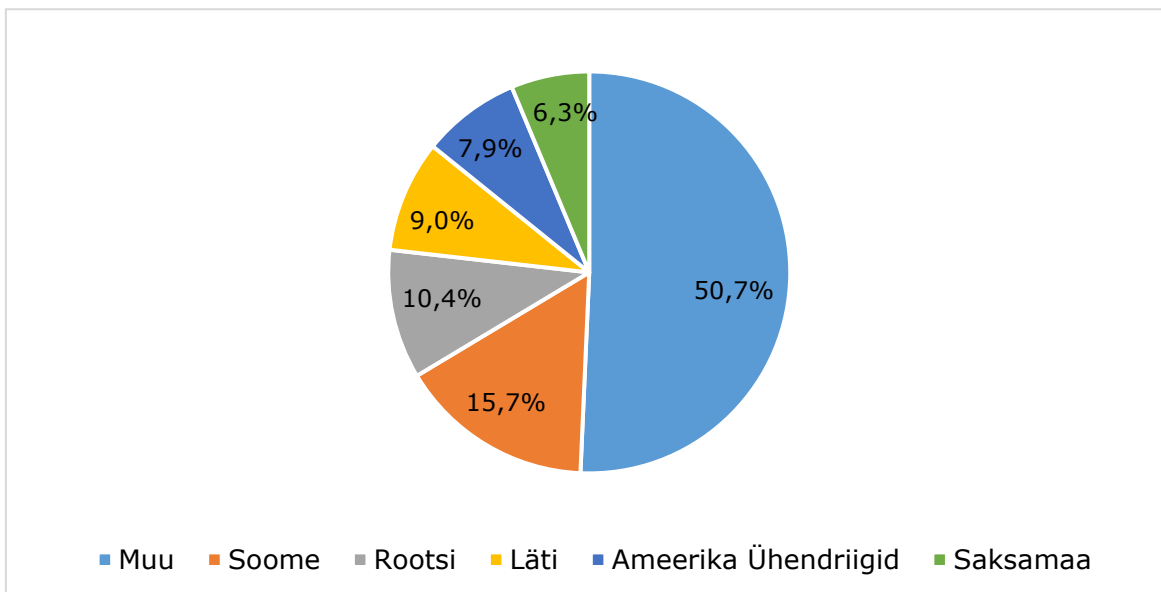


Tootmise digitaliseerimine ja automatiseerimine on väga aktuaalsed teemad tänasel päeval. See toob kaasa automaatsete tootmisprotsesside ja logistikaahelate tekke. Tänu uutele tehnoloogiatele on võimalik kliendile masstoodangu kõrval hakata pakkuma ka rätseplahendusega kaupa. See tähendab seda, et kaup valmib täpselt kliendi soove arvestades (Eamets, 2018). Digitaliseerimine ja rahvusvahelistumine annavad majandusele tohutu tõuke. Näiteks on India e-kaubanduse turg üks kiiremini kasvavaid maailmas ja kasvab hinnanguliselt 2026. aastaks 200 miljardi USA dollarini. Väikeettevõtted, kes kasutavad erinevaid veebiplatvorme, pääsevad lähemale tarbijatele. Tänu sellele on võimalik suurendada tootmist ja kiirendada digitaalset ümberkujundamist. Indias 2016. aastal korraldatud väikeettevõtete konverentsil esinenud India konkurentsikomisjoni esimees ütles, et digitaliseerimine on ainus viis ekspordi suurendamiseks ja riigi sisemajanduse kasvu kiirendamiseks. Väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted peaksid looma e-kaubanduse profiile, aktsepteerima digitaalseid makseid, kasutama täiustatud analüütilisi tööriistu, täiustama logistikateenuseid, integreerima transporditeenuseid ja kasutama tõhusalt sotsiaalmeedia platvorme, et oma kasvu võimendada (*Digitalization is the only...*).

### **1.3. Töötleva tööstuse ekspordi ülevaade Eestis**

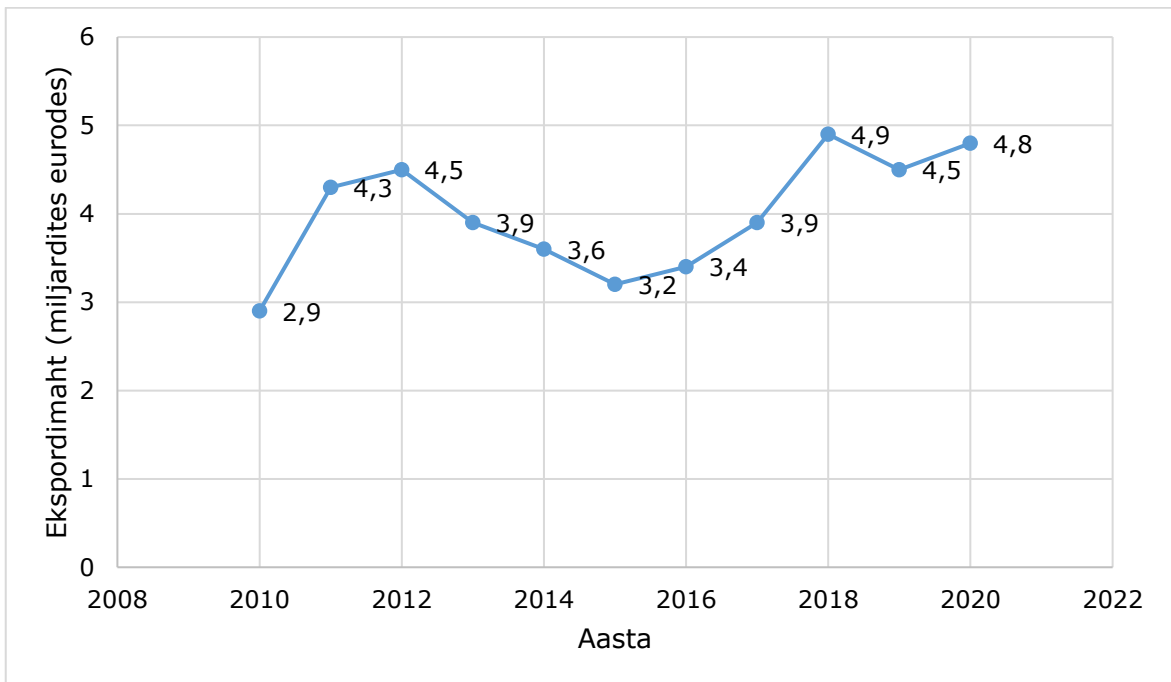
Globaliseerumine ning välisurgudele pürgimine on paljude ettevõtete peamine eesmärk. Teadlased osutavad globaliseerumise arvukatele positiivsetele külgedele, mis on eelkõige seotud majanduskasvu, vaesuse vähendamise ja majandusliku võrdusega. Laias laastus räägivad need positiivsed küljed kõrgemast elatusasemest ja elukvaliteedi paranemisest ning hõlmavad paremaid töökohti, juurdepääsu suurematele turgudele ja suuremale hulgale kvaliteetsetele kaupadele ja teenustele. Lisaks võib esile tulla ka konkurentsi tõttu madalamad hinnad (Wilson, 2018).

2018. aastal tehtud Tartu Ülikooli lõputöö autorid on oma arvutuste põhjal välja toonud, et näiteks 2014. aastal ainult 12% kogu Eesti ettevõtetest eksportis oma kaupu välisurgudele. Selle alla kuuluvad nii teenused kui kaubad, aga ainult kaupu eksporditi 6,6% (Benkovskis *et al.*, 2018). 2020. aastal eksporditi Eestist kaupu ja teenuseid kokku 184 erinevasse riiki. Pääaegu 2/3 ekspordist toimus Soome, Saksamaale ja Rootsi (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020). Järgnevalt toob autor välja sektordiagrammi, kuhu on Eurostati 2020. aasta statistika põhjal enim Eestist eksporditud (joonis 1.3).



Joonis 1.3. Eesti peamised ekspordi sihtriigid aastal 2020 (välja toodud protsentuaalselt, mis riikidesse kõige suuremad mahud eksporditi – % kogu ekspordist)  
Allikas: Eurostat

Peamiselt eksporditakse ikka Eesti lähiriikidesse Soome, Rootsi, Läti. Lisaks on protsentuaalselt kõrgemad ka Ameerika Ühendriigid ja Saksamaa. Samas ekspordi sihtriike on väga palju ja üle 50% nendest ongi muud riigid, kuhu protsentuaalselt eksporditakse väike osa ja mida ei ole otstarbekas diagrammil välja tuua. 2020. aastal ekspordis Eesti kokku 16,8 miljardi dollari eest, olles sellega maailmas 73. eksportija (OEC, 2022). Ekspordimahud on viimase 10 aasta jooksul kõikunud 2,9 biljonist eurost kuni 4,9 biljoni euroni (joonis 1.4). Alates 2012. aastast on ekspordimahud langenud kuni 2014. aastani, misjärel on see taas tõusma hakanud. 2018. aastal oli viimase 10 aasta ekspordimahu kõrgeim tulemus. Peale seda on see taas langenud, mille põhjuseks võib välja tuua COVID-viirusest tingitud ülemaailmsed piirangud.



Joonis 1.4. Ekspordimahud Eestis 2010. – 2020. aastatel (miljardites eurodes)  
Allikas: Eurostat

Eesti jaoks on üheks traditsioonilisemaks töötleva tööstuse haruks 150-aastase ajalooga masina- ja metallitööstus, mis on antud sektori seas olnud üks edukamaid (Riives, 2011). Eestis on ekspordikeskne majandus. Eesti siseturg on väike ja seetõttu on peamiseks majanduskasvu turgutavaks allikaks eksport (Kilvits, 2019). Tabelis 1.2 on välja toodud Eesti töötleva tööstuse allharude ekspordi osakaal kogu ekspordist.

Tööstusharu	Aasta										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Toiduainete tootmine	8,4	9,5	10,1	10,1	9,8	9,1	9,2	8	9,9	10	
Tekstiili- ja rõivatootmine	3,8	4	4,6	4	3,8	4	3,6	3,3	3,2	2,6	
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	10,3	9,9	11,1	12	12,7	13	12,8	13,1	12,5	13,1	
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	4,7	5,2	5,7	5	4,7	4,8	5,3	5,1	5,4	2,9	
Kummi- ja plastitoodete tootmine	3	3,1	3,2	3,3	3,3	3,3	3,3	3	3,2	3	
Metallitootmine	8,6	8,2	7,2	7,3	7,3	7	8,2	7,9	7,8	8,3	
Elektronika ja optikaseadmete tootmine	21,9	21,8	22,6	24,6	24,4	24,9	20,1	18,8	20,2	17,6	
Masinate ja seadmete tootmine (sh mootorsõidukid ja paadiehitus)	13,5	13,6	14,5	12,8	13,2	14,1	15,4	14,7	15	14,4	
Mineraalsed tooted	15	15	10,5	10,7	9,3	7,8	9,8	15	11,1	17	
Muu tootmine	10,8	9,7	10,5	10,2	11,5	12	12,3	11,1	11,7	11,1	

Tabel 1.2 Ekspordi osakaal kogu ekspordist töötleva tööstuse allharude lõikes (%)  
Allikas: Majandusülevaated 2011. -2020. aastatel

**Elektronika- ja elektriseadmete tootmine.** Eesti elektronika- ja elektriseadmete tootmise sektoris on ettevõtteid hetkel üle 250, millest enamik suuremaid on rahvusvahelisele kapitalile kuuluv tootmisüksus. Enamus selle sektori suurimaid ettevõtteid tegutseb Tallinnas, aga ka Saaremaal, Pärnus, Elvas ja Ida-Virumaal

tegutseb mitmeid selle sektori suuri ettevõtteid. Selle haru tootmine jaguneb veel omakorda kaheks allharuks – arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine ja elektriseadmete tootmine (2020. aasta majandusülevaade).

Peamised sihtriigid aastatel 2011-2020 on olnud Rootsi, Soome, Venemaa, USA, aga erinevatel aastatel on sihtriikide hulka kuulunud ka muid huvitavaid sihtkohti ning peamised kaubad, mida Eestist välja saadetakse, on erinevad kommunikatsiooniseadmed (mobiilseadmed), elektrijuhtmed, optikaseadmed jms (lisa 1).

**Kemikaalide- ja keemiatoodete tootmine.** Eesti keemiatööstuse jaoks on väga tähtsal kohal põlevkivi, aga suurema osa sellest sektorist hõivavad muud allharud, näiteks ehitus- või tarbekeemiatööstus. Eestis tegutseb hetkel umbes 150 ettevõtet, kes on seotud keemiatööstusega. Pooled nendest ettevõtetest on Ida-Virumaal. See sektor sõltub väga palju nafta maailmaturuhindadest ja kliimapoliitikast (2020. aasta majandusülevaade).

Peamised sihtriigid aastatel 2011-2020 on olnud Venemaa, Holland, Rootsi, Soome, Läti ja Leedu, aga on ka eksporditud kaugematesse piirkondadesse nagu Nigeeria, USA, Singapur (lisa 2). Peamised kaubad, mida eksporditakse on mineraalkütused ja -õlid, erinevad värvid, lakid ja mastiksid ning anorgaanilised- ja orgaanilised kemikaalid (lisa 2).

**Kummi- ja plasttoodete tootmine.** Kummi- ja plasttooteid kasutatakse väga paljudes erinevates valdkondades (nt toiduainetööstuses, autotööstuses, ehituses jne). Suurimad antud haru ettevõtete tööstused paiknevad Harjumaal, Saaremaal ja Tartumaal. Seda haru on väga palju muutnud tehnoloogia areng, sh automatiseerimine, millega on raskemad tööd asendatud masinatöoga, mis on muutnud tööstuses keerukamad protsessid mõnevõrra lihtsamaks, mis annab omakorda võimaluse keskenduda ettevõtetele tootearendusele (2020. aasta majandusülevaade).

Peamised sihtriigid aastatel 2011-2020 on olnud Rootsi, Soome, Läti, Saksamaa, Leedu, Norra ja Venemaa ning peamised ekspordi kaubagrupid on olnud mööbli ja sõidukite lisad, karbid, kastid ja pudelid, erinevad torud ja voolikud (lisa 3).

**Masinate – ja seadmete tootmine.** Ettevõtteid, kes antud tööstusharus tegutsevad on enamasti väiksemad ettevõtted. Peamiselt asuvad need ettevõtted Harjumaal, aga neid võib leida pea üle Eesti (2020. aasta majandusülevaade).

Peamised sihtriigid, kuhu masinaid ja seadmeid eksporditi aastatel 2011-2020 olid Soome, Rootsi, Venemaa, Saksamaa. Alates 2016. aastast on rohkem hakatud eksportima ka USA-sse ja ka viimastel aastatel Hiinasse (lisa 4). Peamised kaubagrupid mida Eestist välja veetakse on erinevad tõste- ja teisaldusseadmed, muud seadmed ja masinad. 2018. aastast on eksporditud kiiresti arenenud ja turule tulnud pakiautomaate ning 2020. aastal ka tuulegeneraatoreid (lisa 4).

**Metalli ja metalltoodete tootmine.** Selles harus töötab 2020. aasta majandusülevaate järgi üle 14 000 inimese, mis on puiduainetööstuse ja toiduainetööstuse järel üks suurimaid töötleva tööstuse harusid. Selle haru ettevõtted on enamasti koondunud Harjumaa lähedale, Ida-Virumaale, Pärnumaale ja Tartumaale (2020. aasta majandusülevaade).

Peamised sihtriigid kuhu 2011.-2020. aastatel eksporditi olid Soome, Rootsi, Saksamaa, Norra ja peamised kaubad, mida välja veeti olid erinevad raud- ja terastooted, alumiinium- ja alumiiniumtooted (lisa 5).

**Puidutööstus.** Puit on üks Eesti olulisemaid ressursse ja see tööstusharu annab Eestis väga paljudele inimestele tööd, ligi 18 000 inimest 1100 erinevas ettevõttes (2020. aasta majandusülevaade).

Peamised ekspordi sihtriigid aastatel 2011-2020 on olnud Rootsi, Soome, Saksamaa, kuhu eksporditakse peamiselt ehitusdetalle (sh aknad, ukSED, liimpuit), puitmaju ja saematerjale (lisa 6). Kuni 2018. aastani tõusis puitmajade väljavedu Eestist jõudsalt, seda peamiselt siis Soome ja Rootsi.

**Toiduainete ja jookide tootmine.** See töötleva tööstuse haru on üks suurimaid Eestis oma tootmismahu poolest. Antud sektoris toimetab ligi 700 ettevõtet, mis annab tööd enam kui 15 000 inimesele (2020. aasta majandusülevaade).

Toiduainete ja jookide ekspordi puhul määrab väga suurt rolli säilivusaeg ja seetõttu on peamisteks sihtriikideks antud kategooria puhul lähiriigid. Peamised sihtriigid aastatel 2011-2020 on olnud Soome, Läti, Leedu, Venemaa, Rootsi, Saksamaa. Peamiselt saadetakse riigist välja erinevaid piimatooteid, aga ka kala-, liha-, pagaritooteid ning erinevaid jooke (lisa 7).

## 1.4. Varasemad uuringud

2021. aastal viidi Eestis tegutsevate ettevõtete hulgas (k.a töötleva tööstuse sektori ettevõtted) läbi ekspordiuuring, milles selgitati välja ekspordi toetavad ja piiravad tegurid ja kuidas need on aastate jooksul muutunud. Ettevõtete hulgas viidi läbi veebiküsitlus ja fookusintervjuud, milles keskenduti teiste teemade hulgas ka ettevõtete ekspordi kogemusele ja takistustele erinevates sihtriikides ja ka konkurentsile ning konkurentsieelistele. Töötleva tööstuse sektori ettevõtetest täitis küsitluse 335 ettevõtet üle Eesti, mis on ligi 33% kogu vastanutest, keda kokku oli 1021 (Parts *et al.*, 2021).

Ettevõtete ekspordi takistavad tegurid uuringust tulenevalt saab jagada kaheks (Parts *et al.*, 2021):

1. välised takistused - kodu- ja välisurul majanduslikust keskkonnast tulenevad piirangud;
2. sisemised takistused - ettevõtte enda piirangud (ressursid, turundus, ekspordistrateegia).

Nende takistuste kindlaks tegemine ja mõistmine on väga tähtis osa ettevõtte edukuse juures, k.a rahvusvahelistumisel, et välja töötada toimiv ekspordistrateegia ja üle saada erinevatest ekspordi takistustest. Ekspordiuuringust tuli välja, et ettevõtted, kes ekspordiga tegelemise vastu huvi üles ei ole näidanud, peavad suurimaks takistuseks ressursipuudust ning ettevõtted, kes on huvitatud ekspordiga alustamisest, peavad suurimaks takistuseks teadmiste ja kogemuste puudumist (Parts *et al.*, 2021).

Ekspordiuuringus osalenud töötleva tööstuse ettevõtetest 74,8% on kogenud varasemalt takistusi ekspordi sihtturgudel, ülejäänud ei ole. Uuringus osalenud ettevõtetest ainult 6% koges takistusi ekspordimisel Soome, samas enam kui 2/3 ehk ligi 64% eksporditöördest koges probleeme Jaapani turul ja 83% Hiina turul. Samuti on USA ja Venemaa turul esinenud ettevõtetel takistusi, vastavalt 39% ja 30%. Lähiriikidesse ekspordimine ei ole nii keeruline, sest ärikultuur ja põhimõtted on sarnased. Seda aga ei saa öelda kaugemate piirkondade riikide kohta, kus võivad esineda keerulised regulatiivsed takistused (Parts *et al.*, 2021).

Peamised ekspordi takistavad tegurid, mis ettevõtted uuringus välja töid olid järgmised (Parts *et al.*, 2021):

- bürokraatia;
- tehnilised nõuded;
- sihtriigi ärikultuuri ebapiisav tundmine;

- ebapiisav teadmine turu võimalustest;
- raskused agendi/edasimüüja leidmisel;
- ebapiisav teadmine toote/teenuse ärimudeli sobivusest sihtturule;
- Eesti vähene tuntus;
- logistilised raskused;
- korruptsioon sihtriigis;
- ebasoodne maksusüsteem;
- kõrged tollimaksud jne.

Üheks suurimaks probleemiks, mis tuli välja ka läbitöötatud ekspordiuuringust, on kvalifitseeritud tööjõu leidmine. Ettevõtete vastustest tuli välja, et neil on lihtsam leida lihttöölisi, logistikatöötajaid ning finantspersonali kui tipp- ja keskastmejuhte, insener-tehnilist personali ja oma ala spetsialiste. Raskused kvaliteetse tööjõu leidmisel on tihti takistuseks, et siseneda uutesse ja senisest keerukamatesse tootegruppidesse, investeerida uutesse tehnoloogiatesse ja automatiseerimisse. Samuti pidurdab see ekspordimahtude suurendamist, uutele turgudele sisenemist ja tootearendust tegemist (Parts *et al.*, 2021). Samuti 2019. aastal läbiviidud ettevõtjate rahulolu uuringus Saare maakonna ettevõtete hulgas toodi välja, et vajaliku tööjõu olemasolu ja selle leidmine on Saare maakonnas üsna keeruline. Lähiaastatel see probleem ilmselt ka süveneb, sest tööealise elanikkonna arv on järsus languses - tööjõuturule siseneb igal aastal 30% vähem tööealiseks saavaid inimesi. Saare maakonnas on probleemiks ka see, et sealt piirkonnast läheb väga palju noori minema kuna mandril ja välismaal on kõrgemad palgad (Saare Arenduskeskus SA, 2019).

Uuringust selgusid ka tegevused, mida ettevõtted on teinud või teevad, et oma konkurentsivõimet globaalsel tasandil hoida ja tugevamaks muuta. Ettevõtted, kellel oli vähemalt 1-aastane ekspordikogemus, on teinud selleks erinevaid investeeringuid infotehnoloogiasse ja oma tegevusi automatiseerinud, et tänu sellele säilitada ja tugevdada oma konkurentsivõimet välisturgudel. Eksporti alustavate ettevõtete jaoks on alguses kindlasti väga suure tähtsusega turustamine ja müük, et teiste ettevõtete hulgast silma paista ja tänu sellele ka oma konkurentsivõimet tõsta. Pikemaajalise ekspordikogemusega ettevõtete jaoks on oluline keskenduda põhitegevusele ning võib-olla sealjuures ka kõrvaltegevusi ümber korraldada või nendest sootuks loobuda. Ettevõtted, kellel puudub või ei ole veel välja kujunenud kindlat kliendibaasi ja tooteid ning omavad vähest ekspordikogemust, peavad rohkem oma tegevusi optimeerima, et leida enda ettevõtte jaoks parim turupositsioon. Kõik ettevõtted, olenemata ekspordikogemusest, panustavad soodsamate tootmissisendite leidmisesse, mis aitab ettevõtetel toodete omahinda madalamana hoida ja vajadusel ka kulusid vähendada.

See on tähtis ka töötleva tööstuse ettevõtete jaoks, sest nad sõltuvad palju ka üle maailma hangitavatest tootmissisenditest enam kui muud ettevõtted (Parts *et al.*, 2021).

Ettevõtetelt uuriti ka, millised on nende tulevikuplaanid, mis otseselt ka eksporti puudutavad. Peamiselt toodi välja toodete arendus, tootmistehnoloogia ja tootmisvõimsuse suurendamine ning ka uute toodete turule toomist. Samuti peeti tõenäoliseks ettevõtte strateegia ja ärimudeli uuendamist, mis on peamiselt tingitud viimaste aastate muutustest globaalses majanduskeskkonnas. Koroonast tingitud kriis on pannud ettevõtteid oma strateegiale rohkem mõtlema, et vajadusel pakkuda uusi tooteid või proovida siseneda suurema lisandväärtusega toodete pakkumisse, et saada osa globaalsest väärtusahelast (Parts *et al.*, 2021).

Swedbanki poolt läbiviidud 2020. aasta uuringus töötleva tööstuse sektori kohta küsiti ettevõtetelt muuhulgas ka automatiseerimise ja digitaliseerimise kohta. Sealt tuli välja, et antud hetkel oli automatiseerituse tase tööstuses keskmiselt 36%, kusjuures kõige suurem osakaal sellest on puidutööstusel. Digitaliseerituse tase vastavalt 34,7%. Kui ettevõtetelt küsiti, miks nad seda teevad, siis peamise põhjusena toodi välja tootlikkuse ja produktiivsuse tõstmine ning tööjõu vajaduse vähendamine (Swedbank, 2020).

Ekspordiuuringus osalenud mitteeksportivad ettevõtted plaanivad järgnevatel aastatel eksportimisega alustada ja uutele turgudele siseneda. Enim panustatakse Eesti lähiriikidesse eksportimisse, eelkõige Soome, Rootsi ja Lätti, kuid nende kõrval on ettevõtted välja toonud ka Saksamaa turu. Geograafiliselt veidi kaugemal asuvad riigid nagu Jaapan, Hiina ja USA on uuringus välja toodud vähe, aga nende osa on sellegipoolest märkimisväärne ja tõuseb iga aastaga. Nende riikide puhul on aga lisaks geograafilisele aspektile ka keerukamad regulatiivsed ja mitteregulatiivsed takistused. Eesti ettevõtetel on lihtsam laieneda sarnasesse äri- ja majanduskeskkonda, nagu seda on naaberriikidel Läänemere regioonis. Seal on võimalik kasutada olemasolevaid kontakte ja äriühingustikke. Ettevõtetel, kes kuuluvad rahvusvahelisse kontserni või teevad mõne sellisega koostööd, on kindlasti lihtsam ja paremad võimalused ka Saksamaale laieneda (Parts *et al.*, 2021).

Töötleva tööstuse ettevõtete jaoks on Saksamaa ekspordi sihtriigina väga olulisel positsioonil, kuhu ettevõtted soovivad oma tooteid ja teenuseid eksportida. Ettevõtted, kes hetkel ekspordivad Soome või Rootsi, soovivad lähitulevikus alustada eksportimisega ka Saksamaale. Saksamaa töötlev tööstus andis 2020. aastal 28% kogu Euroopa Liidu 27 majanduses loodavast lisandväärtusest. Ostujõu poolest on nii



Skandinaavia kui Saksamaa ühed Euroopa Liidu kõrgemad, mis võimaldab ettevõtetel eksportida oma kaupu ka kõrgema lisandväärtusega, mille hind on lõpptarbija jaoks kõrgem (Parts *et al.*, 2021).

Töötlev tööstus on nii Euroopa kui Eesti majanduses üks suurimaid tööstusharusid, mille tähtsus majanduses on väga suure kaaluga. Eksport on väga oluline majandust edasiviiv tegevus, millele ettevõtted on hakanud nii Eestis kui kogu maailmas rohkem tähelepanu pöörama. Inimeste võimalused reisida ja kogeda teiste kultuuride kaupu ja teenuseid on suuresti mõjutanud ka toodete eksporti. Tarbijad soovivad saada kodumaal kasutada ka tooteid, mille päritolumaa on teises maailma otsas. Ettevõtte eesmärk on seda võimalust neile pakkuda, tuues need kaubad inimesele kätte. Eksportimisega alustamine eeldab palju eeltööd ja ettevõtte pidevat arendamist, et eksportimine ka edukas oleks ning sageli esineb sellel teel ka mitmeid takistusi.

## **2. LÄHTEÜLESANNE**

Käesolevas peatükis annab autor juba täpsemalt ülevaate Saare maakonna majanduskeskkonna kohta, sh töötleva tööstuse tähtsusest antud piirkonnas ja eksportimisest. Antud peatüki lõpus jõuab autor uurimisprobleemi sõnastamiseni.

### **2.1. Saare maakonna majanduskeskkond**

Saare maakonna alla kuulub Saaremaa ja Muhu saar koos sinna alla kuuluvate väikesaartega ja Ruhnu saar. Elanikkond Saare maakonnas on väga hõre ja selle piirkonna üheks eelduseks on parem juurdepääsetavus. Väga tähtis aspekt sealjuures on praamiliiklus, millest aga ainult ei piisa. Ettevõtluse arendamiseks Saare maakonnas on kohalike ettevõtjate ja tööliste harimine, väliskaubanduse võrgustiku laiendamine ning innovatsioonisüsteemide tugevdamine väga olulisel kohal (Saaremaa Vallavalitsus, 2019).

Saare maakond on peamiselt tuntud suurepärase turismihtkohana, aga see sektor ei ole antud piirkonna majanduse edasiviijaks. Saare maakonda edasiviiv sektor on hoopis töötlev tööstus. Saare maakonna suurimate ettevõtete hulka, kes kohalikele elanikele tööd annab, kuulub mitmeid antud sektori ettevõtteid. Sealjuures näiteks kummidetalile tootev Freudenberg Sealing Technologies (246 töötajat), Saaremaa Lihetööstus OÜ (184 töötajat) ning Baltic Workboats AS (157 töötajat) (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020). Paljud Saare maakonnas tegutsevad töötleva tööstuse ettevõtted on oma sektoris rahvusvaheliselt tuntud ja panustavad olulisel määral kogu Eesti majanduse konkurentsivõimelisusse. Saare maakonna töötleva tööstuse ettevõtetes hõivatud inimeste arv on aastate jooksul jätkuvalt tõusnud. Ettevõtteid tuleb aastatega aina juurde, mis tähendab ka seda, et ka töötajate arv on suurenenud. Näiteks 2015. aastal oli see arv 2504 ja 2020. aastal juba 2830. See sektor annab Saare maakonnas iga aastaga aina rohkem töökohti juurde (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020).

Suurima käibega töötleva tööstuse allharu Saare maakonnas on toiduainete- ja joogitootmine. Neid ettevõtteid, kes selle alaga tegelevad, on Saare maakonnas väga palju. Nii suuremaid kui väiksemaid ettevõtteid. Sealt piirkonnast on väga tuntud Saaremaa kohukesed, juust, lihatooteid, õlu jne. 2020. aasta oli nii antud sektorile kui

ka teistele allharudele keeruline, sest aasta tõi kaasa probleemid tarneahelates ja COVID-viirusest tingitud ettevõtetesisesed koroonakolDED (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020).

Saare maakond on ilmselt kõige rohkem tuntud metalltoodete ja transpordivahendite, sh eelkõige laevade ja paatide tootmise poolest. Viimastel aastatel majandust kõigutanud koroonapandeemia on aga väikelaevade nõudlust üle maailma pigem tõstnud. Antud sektori toodangust läheb enamus ekspordiks, mispärast on see tugevas sõltuvuses välisnõudlusest. Kindlasti annab sellele sektorile Saare maakonnas juurde Kuressaares paiknev Väikelaevaehituse kompetentsikeskus. Suurimad metalli- ja transpordivahendite tootjad Saare maakonnas on Baltic Workboats AS, AS Luksusjaht, OÜ Sporrong Eesti, OÜ Kingli Grupp, Ionix Systems OÜ (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020).

Viimastel aastatel ettevõtteid mõjutanud COVID-kriis on puudutanud ka arvutite ja elektroonikaseadmete tootmist. Peamiselt on probleemid tingitud tarneraskustest, mille tõttu langes Eestis elektroonikatööstuse müügitulu 2020. aastal 2%. Nõudlus on aga pidevalt kõrge, seda eriti ka koroonapandeemia ajal, mil kodukontori kasutamine on olnud väga aktuaalne teema. Saare maakonnas on antud sektoris kaks domineerivat ettevõtet - Ouman Eesti OÜ ja Incap Electronics Estonia OÜ. Mõlemad ettevõtted on orienteeritud ekspordile (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020).

Puidutöötlemise ja mööblitööstuse sektoris tegutsevad ettevõtted Saare maakonnas tegelevad peamiselt puit-, aia- ja suvemajade ja muude taoliste hoonete tootmisega. Peamised ettevõtted on Novara OÜ, Sandla Puit OÜ, Saare Ere AS, Insel Woodhouse OÜ, Kalla Mööbel OÜ (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020). Antud sektor on Saare maakonnas pikkade traditsioonidega ja ettevõtete arvu järgi on see sektor üks maakonna suurimaid. Antud sektorit on suuresti mõjutanud automatiseerimine, mis on ettevõtete tuntust kogu Eestis tõstnud. Samas on väga paljudel väikeettevõtetel see veel tegemata ja kui puuduvad piisavad vahendid sellega tegeleda, võib see saada nii mitmegi ettevõtte jaoks saatuslikuks kuna konkurentsipüsimine võib olla edaspidi väga raske (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2018).

Keemia-, kummi-, plastitoodete ja mineraalide tootmine Saare maakonnas on pea täielikult suunatud ekspordile. Ekspordiks läheb lausa 93% toodangust, mis on töötleva tööstuse sektori kõrgeim näitaja (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna

kaardistamine ning ülevaade 2018). Peamised ettevõtted antud sektoris Saare maakonnas on Freudenberg Sealing Technologies OÜ, Sigma Polymer Group OÜ ja Duschy OÜ. Neist esimese kahe ettevõtte peamine tegevusala on kummidetailide tootmine peamiselt masina- ja autotööstusele.

Tekstiilitööstuse tähtsust Saare maakonnas hoiab peamiselt üks ettevõtte, mille mahud võrreldes teiste antud sektori ettevõtetega on kasvanud. Selleks ettevõtteks on Saare Frydendahl OÜ, kus valmistatakse kalapüüniseid. Lisaks on ettevõtted Moonstar OÜ (tekstiilitootmine) ja kalavõrkude valmistaja Saarevõrk OÜ (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020).

Saare maakond on väga väike võrreldes muu maailmaga. Seega on ettevõtetel seal keeruline ka maailma mastaabis välja paista. Neid ei ole võimalik võrrelda mõne suurema riigi ettevõttega. Suure rahvaarvuga riikide puhul saab asutada suuremaid tootmisettevõtteid, aga Saare maakonnas ja ka näiteks Ahvenamaal, kus rahvaarv on väike, peavad ettevõtted ellujäämiseks tihtipeale mõtlema just ekspordi peale. Väiksemad ettevõtted on seega tugevalt „ekspordi või huku“ orientatsiooni küüsis, mis surub peale tinglikult konkurentsivõimelisi vorme. Seos väikese rahvastikuga ja töötleva tööstuse väikeste ettevõtete eksporditiheduse vahel on oluline (Baldacchino, 2005).

Ahvenamaal nagu ka Saare maakonna majanduses domineerivad laevandus ja turism. Ahvenamaal on põllumajandus ning kalandus samuti tähtsal kohal ja muidugi ka toiduainetööstus. Lisaks aitab majanduse õitsemisele kaasa ka mõni edukam tehnoloogiaettevõtte. Ajalooliselt on rahvusvaheline laevandus olnud Ahvenamaa saarte majandusliku õitsengu kõige olulisem allikas. Laevandus ja turism moodustavad Ahvenamaa lisandväärtuse ja töökohtade asendamatu osa (Åland, 2004). Selle poolest on see võrreldav ka Saare maakonnaga.

## **2.2. Töötleva tööstuse ekspordivõime Saare maakonnas**

Saare maakonnas tegutsevad ettevõtted eksportisid 2020. aastal 44 erinevasse riiki. Peamiselt oli ekspordi sihtriikideks Soome, Saksamaa ja Rootsi, mis on väga sarnane ka ülejäänud Eestile. Teised riigid, kuhu kaupu saadetakse on aastast aastasse muutuvad, aga nende hulgas on tugevalt kanda kinnitanud ka sellised riigid nagu Jaapan ja Hiina ning aastal 2020, tänu ettevõttele Baltic Workboats AS, on nende riikide hulka tulnud ka esmakordselt Omaan. Norra ja Taani mahud on järk-järgult kahanenud, kuid tähtsale kohale ekspordis on tõusmas ka Belgia, Jaapan, Holland ja Suurbritannia (Saare

maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020). Peamised sihtriigid, kuhu eksporditakse on läbi aegade olnud ikkagi peamiselt naaberriikidesse. Seda on teinud ka näiteks Fääri saared, mille peamised ekspordi sihtriigid olid 2010. aastal Suurbritannia, Saksamaa ning Taani (Efimova *et al.*, 2013).

Eksportivate ettevõtete hulk Saare maakonnas on alates 2017. aastast pidevalt kasvanud. 2017. aastal oli neid ettevõtteid 216, 2020. aastal oli kokku juba 239 ettevõtet, kes müüsid oma kaupu väljaspool Eestit. Selle alla kuuluvad kõik ettevõtted, mitte ainult töötleva tööstuse sektori ettevõtted (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020).

Peamised ettevõtted, kes ekspordiga Saare maakonnas tegelevad kuuluvad töötleva tööstuse sektori alla - toiduainete- ja joogitootmine, metallitoodete ja transpordivahendite tootmine ning arvutite, elektrooniseadmete ja muu tootmine. Viimane allharu nendest on suunanud oma toodangu peamiselt Soome, Rootsi ja Norra turule (Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020).

Ettevõtetele pakub tuge EAS ja Kredex nii ekspordi- kui ka tootearenduses. Tootearendus ja keskkonna aspekt on praegusel ajal tähtis ja sellele pööratakse järjest rohkem tähelepanu, mis tähendab, et see on tulevikus kindlasti ka määrav ettevõtete konkurentsivõimele (Kalmus, 2021). EAS toetab ettevõtteid, kes soovivad laieneda välisurgudele. Ettevõtetal on võimalik küsida ekspertidelt nõu, kellel on teadmisi välisurgudest USA-st Aasiani. Võimalus on kaasata rahvusvahelisi eksperte ja professionaale, kes tunnevad töötleva tööstuse valdkondi ja sihtturge. Kredex-i käest on võimalik saada alustamiseks ja kiiremaks arenguks laene, riskikapitali, krediitidikindlustust ja riigi garantiiga tagatise (EAS, 2022). Selliste võimaluste kasutamine on kindlasti äärmiselt kasulik ja mõistlik, kui endal puuduvad teadmised või ettevõttes inimesed, kes on varem ekspordiga kokku puutunud. Kindlasti on ettevõtetal, kellel on töölisi, kes on varem eksportimisega tegelenud, lihtsam sellel alal läbi lüüa.

Konkurentsivõimeline tööstus sõltub kvalifitseeritud töötajate värbamisest ja hoidmisest. Tööstuses toimuvad pidevad tehnoloogilised ja digitaalsed muutused, mistõttu peavad ettevõtted oma töölisi koolitama ja õpetama. Elukestev õpe muutub aina olulisemaks. Järgneva viie aasta jooksul peab ligi 120 mln eurooplast oma teadmisi täiendama või lausa ümber õppima (Euroopa uus tööstusstrateegia).

## 2.3. Saare maakonna ekspordituru kitsaskohad

Edukas eksport välisturgudel eeldab sihikindlust ja pidevat nii ettevõtte enda kui ka selle töötajate arendamist. Saare maakonna ettevõtted, kes ekspordiga tegelevad, puutuvad kokku mitmete probleemidega. Mõned neist on seotud geograafilisest asukohast tulenevate probleemidega, mõni on aga ettevõttesisene probleem või on hoopis seotud vananeva rahvastikuga. Viimane neist on probleem kogu Eestis.

Põhiline viis, kuidas saarele pääseb on parvlaevaühendus. Ülesõit kestab umbes 27 minutit, mis ei tundugi tegelikult pikk aeg. Sinna juurde tuleb lisada eelnev ootamine kai alal, peale laadimine ja maha laadimine. See kõik võtab omajagu aega. Saare maakonna omavalitsuste arenguplaanides on tähtsal kohal põhimõte, et Saare ja mandri vahel oleks regulaarne laeva- ja lennuliiklus ja toimiv transpordiühendus ka väikesaartega. Samuti on pidevalt rõhutatud rahvusvaheliste laeva- ja lennuliinide avamist, sh laevaühendus Lätiga, mis avaks paremad võimalused ka ekspordiks Lõuna-Euroopasse, lühendades sellega tarneaega ja muutes Saare maakonna sõltumatuks ka parvlaevaühendusest Mandri-Eestiga (Saare maakonna arengustrateegia 2019-2030 Lisa 1). Tihti on räägitud ka püsiühenduse rajamisest saare ja mandri vahele. Saaremaa Lihatööstuse juht Ülo Kivine on öelnud, et sellega kaoks ära saaremaisus ehk see meretagune kuvand (Puusild, 2017). Arvamusi selle kohta on erinevaid. Tugevaks argumendiks kindlasti on ööpäevaringne ligipääs ja kiirus, mis sillaehitus saare ja mandri vahele tekitaks.

Parvlaevaühendus on aastatega Saare maakonna ja mandri vahel oluliselt paranenud ja muutunud kiiremaks, efektiivsemaks ja regulaarsemaks. Sama ei saa kahjuks öelda aga lennuliikluse kohta kuna jätkuvalt puuduvad lennuühendused välisriikidega. Rahvusvaheliste liinide avamiseks on võimalus veel ka Saaremaa süvasadama kasutamine, mis tänu sinna rajatavale logistikakeskusele võib kindlasti oluliselt suurendada ja parandada ekspordi ka välisriikidesse (Saare maakonna arengustrateegia 2019-2030 Lisa 1). Saaremaa Logistikapargi sadam asub geograafiliselt heas kohas - peamiste laevateede läheduses.

2021. aasta novembris Saare maakonna tööstusettevõtteid külastanud Eesti ettevõtlus- ja infotehnoloogiainister Andres Sutt tõdes, et ettevõtted töid välja, et suurimaks murekohaks antud piirkonnas on tööjõuprobleemid. Nii nagu ka üle maailma, on puudus ka Saare maakonnas tippspetsialistidest ja inseneridest. See mõjutab kindlasti ka ettevõtete ekspordivõimet, sest enamus töötajatel puuduvad teadmised ekspordist ja

võimalikest turgudest välismaal (Kalmus, 2021). Eksportivad ettevõtted on tootlikumad, suuremad, maksavad kõrgemat palka ja kasutavad töötaja kohta rohkem kapitali kui mitteeksportivad ettevõtted. Eksportijad palkavad pigem rohkem kogenud töötajaid ja juhte, kui mitteeksportijad. Ekspordikogemusega juhtide suurem osakaal on positiivselt seotud ekspordiga tegelema hakkamise tõenäosusega. Oluline järelendus on ka see, et ekspordikogemusest on suurem kasu, kui sellel on tugev tööstusspetsiifiline fookus (Konstantins *et al.*, 2018).

Ekspordi sihtriikide kaugus mängib olulist rolli. Kaugused rahvusvahelises protsessis saab aga liigitada kahte grupp, milleks esimene on füüsiline kaugus ehk geograafiline kaugus ja teine on tunnetuslik kaugus ehk majanduslik + poliitiline kaugus ja kultuuriline kaugus (Elenurm, 2015). Saare maakonnast eksportimise miinuseks peetakse tihti peale pikka tarneaega. Näiteks on Saare maakonnas toiduainetööstuse tippettevõtte Saaremaa Piimatööstus pidanud plaani ka kaugematele sihtriikidele oma toodangut eksportida, sh Jaapanisse. Selle puhul aga ei ole probleemiks ainult pikk tarneaeg, vaid ka muud tingimused, mis tuleb eelnevalt täita. Juustude või muude piimatoodete puhul näiteks toodete külmutamine või muul viisil pakendamine. See eeldab aga uusi investeeringuid seadmetesse, masinatesse ja töötajate koolitamisse (Rand, 2017). Tarneaega on võimalik lühendada kiirema transpordiliigi valikuga, kuid sellega võivad suurened ka veokulud. Logistikal on äärmiselt oluline tähtsus kiiresti riknevate kaupade (piim, liha, puuviljad) ja moraalselt vananevate toodete (elektroonikakaubad) puhul (Elenurm, 2015). Transpordikulud on Saare maakonnas tootes oluliselt suuremad kui seda on näiteks Põhja-Eestis, kus Eesti suurimad kaubasadamad on kohe läheduses.

Saare maakonnas on palju väikeettevõtteid, kellel puuduvad vajalikud vahendid (raha ja masinad), et tootmist suurendada, et alustada üldse eksportimisega. Investeeringute tegemine uutesse masinatesse ja tehnoloogiatesse on tänapäeval väga oluline osa ettevõtte edukuse juures. Muidugi mõjutab see tugevalt ka ekspordi. Näiteks 2021. aastal soetas Saaremaa Piimatööstus endale tootmiseks uued seadmed, mis tagavad neile edaspidi paremad võimalused välisurgudel edukas olla tänu vajalikule kvaliteedile, mida uued masinad tagavad. See omakorda tõstab ettevõtte ekspordikäivet (Lember, 2022).

Saare maakonnas tegutsevate ettevõtete jaoks on probleemiks napid turundusoskused, nõrk kontaktvõrgustik globaalsel turul, vähene arendustöö ja pikaajalise planeerimise puudulikkus. Samuti puuduvad ettevõtetel piisavad teadmised välisurgudest ja tehakse vähe koostööd rahvusvaheliste ettevõtetega (Saare Arenduskeskus SA, 2019). Saareline bränd on Saare maakonna ettevõtete jaoks äärmiselt oluline aspekt.

Ettevõtetal on võimalus oma tooteid läbi Saaremaa brändi müüa. Näiteks Saaremaa Piimatööstus on välja töötanud *Old Saare* juustu, mille eest nad on saanud ka palju auhindu. Nad ekspordivad peamiselt Soome, Läti, Itaaliasse ja mujale Euroopa riikidesse. Selleks, et oma tooteid hästi turustada, peab olema piisavalt nutikas ja tegema selliseid tooteid, mida saab brändida (Puusild, 2017).

Saare maakond on tuntud peamiselt laevaehituse ja turismi poolest. See tundus võiks tulla ka muudelt töötleva tööstuse harudest. Fääri saared on näiteks suures sõltuvuses kalapüügist, mis tähendab, et selle piirkonna majandus on üsna haavatav. Fääri saarlased loodavad oma majandusbaasi laiendada uute kalatöötlemise tehaste ehitamisega. Seega investeerimine juba olemasolevatesse harudesse on samuti äärmiselt oluline, et olemasolevat tööstust elavdada (Economy of the Faroe Islands, 2022).

## 2.4. Uurimisprobleemi põhistamine

Lähtudes eelnevates teoreetilise osa peatükkides välja toodud kitsaskohtadest ja kirjandust läbi töötades Saare maakonna töötleva tööstuse ekspordi kohta on autor püstitanud oma magistritöö uurimisprobleemiks järgneva:

**Saare maakonna töötleva tööstuse sektori ettevõtted ei paku piisavalt konkurentsi teistele ettevõtetele globaalses võrgustikus ja neil on raskem laiendada välisurgudele.**

Probleemist tulenevalt on käesoleva töö uurimiseesmärgiks välja selgitada, kuidas on viimaste aastate jooksul muutunud töötleva tööstuse eksporditurg Saare maakonnas ja kuidas on võimalik Saare maakonna ettevõtetal oma konkurentsivõimet tõsta, et välisurgudel oma olemasolevat positsiooni suurendada ja uutel ettevõtetal välisurgudele edukamalt siseneda.

Uurimiseesmärgi saavutamiseks on töö autor sõnastanud järgmised uurimisküsimused, millele soovib töös vastused leida:

- 1) Kuidas on aastate jooksul töötleva tööstuse eksport Saare maakonnas muutunud?
- 2) Millised on selle sektori kitsaskohad ekspordil Saare maakonnast?
- 3) Kuidas on võimalik tõsta töötleva tööstuse ekspordituru konkurentsivõimet Saare maakonnas, et ettevõtete positsiooni välisurgudel suurendada?



Töö tulemusena soovib autor jõuda järeldusteni ja ettepanekuteni, mis võiksid aidata Saare maakonna ettevõtteid, et edukalt oma toodangut välisturgudele suunata ja seda seal ka tulevikus edukalt teha. Samal ajal olla võrreldes ka teiste globaalsete ettevõtetega konkurentsisis.

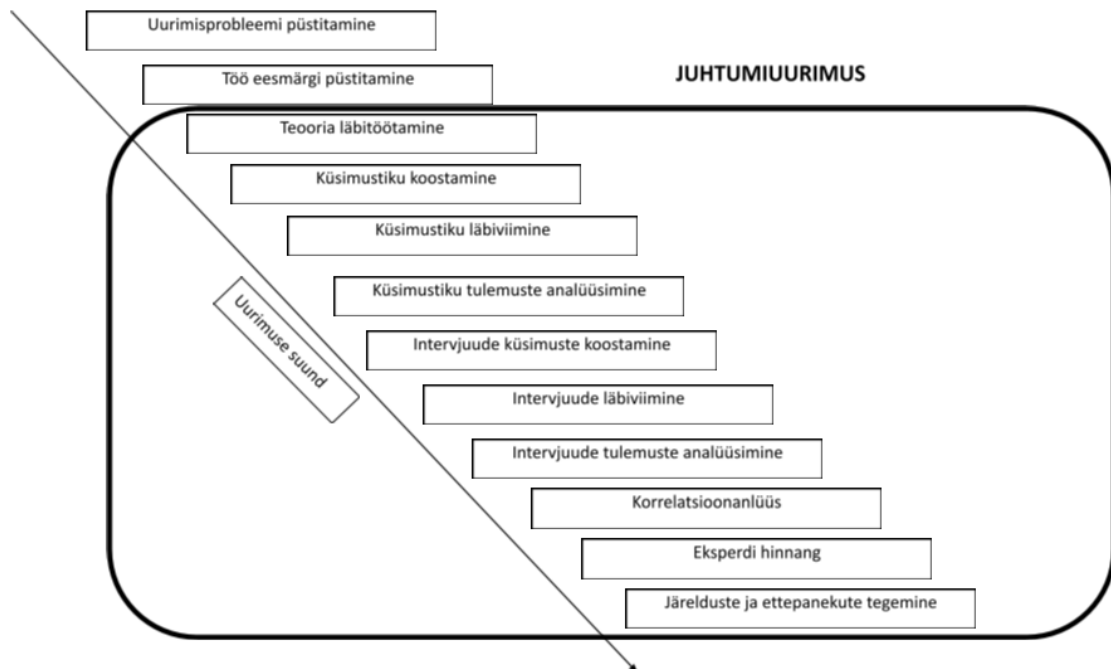
Teoreetilise osa lõpetuseks rõhutab töö autor veelkord, et eksport on iga riigi majanduse tähtsaks ja oluliseks edasivijaks. Töötlev tööstus pakub palju töökohti, sh tootmises, logistikas, klienditeeninduses jne. Saare maakond on võrreldes muu maailmaga üsna väike koht. Seega tuleb seal piirkonnas veel rohkem näha vaeva, et maailma pildis välja paista. Eksport annab selleks hea võimaluse. Kahjuks see aga ei ole alati nii lihtne, sest eksport sõltub mitmetest teguritest, mis seda mõjutab. Ettevõtted, kes soovivad olla ka välisturgudel konkurentsivõimelised, peavad tegema palju tööd ja arendama pidevalt enda ettevõtet ja muidugi ka selle töötajaid. Lisaks on äärmiselt oluline ka tõhusa logistika ja tarneahela planeerimine, et kaubad jõuaksid õigel ajal õigesse kohta.

### 3. METOODIKA

Käesolevas peatükis annab autor ülevaate uurimisstrateegiast. Kirjeldab täpsemalt lahti kuidas on andmeid kogutud ja kuidas kujunes valim. Viimases alapeatükis on kirjeldatud andmete analüüsi meetodit.

#### 3.1. Uurimisstrateegia

Käesolevas magistritöös rakendatakse uurimisstrateegiana juhtumiuurimust (joonis 3.1), kus andmeid kogutakse nii kvantitatiivseid kui ka kvalitatiivseid meetodeid kasutades. Antud töö juhtumiks on Saare maakonna majanduskeskkond. Täpsemalt töötleva tööstuse sektor ja selle eksport. Uurimisstrateegiad jagunevad traditsiooniliselt kolmeks. Nendeks on katseline uurimus, ülevaateuurimus ja juhtumiuurimus (Hirsjärvi *et al.*, 2004). Antud töö on kirjutatud juhtumiuurimuseks. Selle peamine eesmärk on uurida üksikjuhtumi eripära, mille juhtumiks on üldiselt keeruline ja konkreetne protsess (Simons, 2009). Enamasti valitakse juhtumiuuringu puhul uurimuseks väike geograafiline piirkond, ettevõtte, asutus või üksikisikud (Zainal, 2007).



Joonis 3.1. Uurimisstrateegia  
Allikas: Autori koostatud

Nagu eelpool juba välja toodi, siis andmeid kogutakse antud töö puhul nii kvantitatiivsel kui kvalitatiivsel viisil. Kvantitatiivse meetodi puhul on peamiseks küsimusteks miks ja

kui palju. Tulemused antud meetodi puhul üldistatakse üldkogumile ning see tugineb arvulisele argumendile. Kvantitatiivne meetod on eelnevalt struktureeritud ja seda ei ole võimalik töö käigus enam muuta, täiustada. Andmeid on võimalik koguda ankeetküsitlusega, mõõtmisega ja mahukate materjalide läbitöötamisega. Kvalitatiivse meetodi puhul on võimalik andmeid koguda intervjuude ja vaatlusega. Selle meetodi puhul ei argumenteerita arvudega, tulemuste üldistamine seostub tulemuste sisu ehk kvaliteediga. Uuritud üksuste hulk on väike ning üldistamine piiratud (Uus, 2007).

Esimeseks tegevuseks töö kirjutamisel on uurimisprobleemi sõnastamine ja töö eesmärgi püstitamine. Töö eesmärgiks on välja selgitada, kuidas on viimaste aastate jooksul muutunud töötleva tööstuse eksporditurg Saare maakonnas ja kuidas on võimalik Saare maakonna ettevõtetal oma konkurentsivõimet tõsta, et välisurgudel oma olemasolevat positsiooni suurendada ja uutel ettevõtetal välisurgudele edukamalt siseneda. Seejärel hakkas töö autor tutvuma teooriaga, töötades läbi mitmeid allikaid nii Saare maakonna, Eesti kui ka Euroopa töötleva tööstuse kohta. Saades esmase info töötleva tööstuse sektori ja selle ekspordi kohta, koostas töö autor küsitluse Saare maakonna töötleva tööstuse ettevõtetele. Kui küsitlusele oli tulnud piisavalt palju vastuseid, hakkas autor vastuseid analüüsima. Nendest vastustest lähtudes koostas töö kirjutaja intervjuu küsimused ja valis välja ettevõtted, kellega intervjuud läbi viia. Valiti välja 2 ettevõtet, kes tegelevad ekspordiga. Kirjeldav ülevaade intervjuu vastustest antakse peatükis 4.2. Küsitluse ja läbitöötatud materjalidest lähtuvalt viis käesoleva magistr töö autor läbi korrelatsioonanalüüsi, et teada saada, millised tegurid mõjutavad ekspordiedukust (eksporditulu) kõige rohkem. Saadud tulemusest lähtuvalt saab teha järeldusi ja ettepanekuid ettevõtetele, kes ekspordiga tegelevad ja kes soovivad sellega alustada, et teada saada, millele rohkem rõhku panna. Lõpetuseks enne lõplike järelduste ja ettepanekuteni jõudmist valideeris töö autor saadud tulemusi ka ekspordi eksperdiga, tutvustades talle saadud töö tulemusi ja esitades 3 lisaküsimust.

## **3.2. Andmete kogumine**

Käesolevas alapeatükis kirjeldatakse, kuidas on andmeid töö tulemuste saamiseks kogutud. Andmete kogumiseks on töö kirjutaja läbi viinud küsitluse Saare maakonna töötleva tööstuse ettevõtete hulgas ja süvaintervjuud kahe ettevõtte esindajaga.

### **3.2.1. Kombineeritud küsitlus**

Käesoleva magistr töö üheks uurimismeetodiks on autori poolt koostatud ja läbi viidud kombineeritud küsimustik. Küsitluse tegemine eeldab mahukat eeltööd, et küsimused

küsitluse jaoks välja mõelda. See on kõige sagedamini kasutatav infovajaduse uurimise viis, sest sellega on võimalik hõlmata suurt hulka vastajaid. Internetis koostatud e-küsitluste puhul on juba vastuste laekumisel veebiplatvormil näha analüüsi ja tulemusi (Küsitlus).

Küsimustiku koostamise aluseks oli eelnevalt läbi töötatud kirjanduslikud allikad, majandusülevaated ning varasemad uuringud. Küsitluse läbiviimiseks kasutas autor *Google Forms* platvormi kuna töö autoril on eelnev kogemus selle platvormiga ning see on ka vastajate jaoks kõige lihtsam ja mugavam viis vastamiseks. Küsitlus saadeti esmakordselt välja 23.02.2022. Hiljem saatis töö kirjutaja veel meeldetuletused 14.03.2022, 22.03.2022 ja 28.03.2022. Töö autori poolt koostatud küsimustik koosnes nii avatud kui suletud küsimustest (lisa 8). Autor jagas küsitluse kolme jaotisesse:

- **Esimene jaotis** koosnes kaheksast küsimusest. Tegemist oli sissejuhatavate küsimustega, kus autor küsis ettevõtte nime, tegevusvaldkonda, ettevõtte asutamise aastat, ettevõtte suurust ja see jaotis lõppes küsimusega „Kas ettevõtte ekspordib kaupa rahvusvaheliselt?“, kus vastajal oli võimalus valida „JAH/EI“. Kui vastaja pani „JAH“, siis sai Ta suunduda järgmisesse jaotisesse. Kui vastaja pani „EI“, siis oli vastajal palutud selgitada põhjust. Selle vastaja puhul sai seal ka küsitlus läbi.
- **Teine jaotis** oli juba keskendunud ekspordile, mille tulemusena saab magistritöö autor teada, kuhu ja mida on ettevõtte ekspordib, millised probleemid ja takistused on esinenud jms.
- **Kolmandas jaotises** lõpeb küsitlus, kus on võimalik vastajal veel lisada omapoolseid kommentaare antud teema kohta.

Küsimustiku vastused aitavad töö autoril vastata töö alguses püstitatud uurimisküsimustele. Töö autor on küsinud küsimustikus, kuhu ettevõtted ekspordisid ekspordimisega alustamisel ning kuhu nüüd, et näha, kui palju on ekspordi sihtriigid aastatega muutunud. See aitab leida vastuse esimesele uurimisküsimusele. Samuti saab töö autori küsimustiku vastuseid analüüsides osaliselt vastuse uurimisküsimusele 2, mis otsib vastuseid Saare maakonnast ekspordimise puudustele.

### 3.2.2. Süvaintervjuud

Lisaks küsimustikule on töö autor läbi viinud ka intervjuud Saare maakonna kahe ettevõtte esindajaga. Intervjuu on andmete kogumiseks välja töötatud vestluse vorm,

mis aitab jõuda uurimisprobleemi lahendamiseni. Seda meetodit kasutatakse kvalitatiivses uurimistöös üsna tihti kuna see võimaldab uurimisega veel rohkem infot kätte saada kui vaatluse või küsimustikuga. Intervjuuga on võimalik küsida lisaks olemasolevatele küsimustele ka täpsustavaid küsimusi. Seepärast ongi intervjuu eeliseks paindlikkus ja võimalus vastavalt olukorrale reageerida. Tihti võib aga intervjuud venida pikaks, mis hiljem nõuab ka suuremat andmete analüüsi. Intervjuusid on omakorda võimalik jagada veel erinevateks vormideks. Neist tuntuimad on struktureeritud, poolstruktureeritud, struktureerimata ja fookusgrupi intervjuu (Õunapuu, 2014).

Antud lõputöö raames läbiviidud intervjuud olid poolstruktureeritud vormis. Töö autor valmistas ette küsimused, millele soovis intervjuu käigus kindlasti vastused saada. Lisaks oli võimalik intervjueerijal küsida lisaküsimusi, mis saadud vastuste põhjal veel autori jaoks vajalikud tundusid ja lisainformatsiooni juurde võiksid anda. Intervjuud viidi läbi 2 ettevõtte esindajaga. Nendeks ettevõteteks olid Saaremaa Piimatööstus AS ja Ouman Eesti OÜ. Intervjuu küsimused koostas töö autor osaliselt lähtudes küsimustiku vastustest ning küsis juurde ka küsimusi, mis võiksid lisaks töö eesmärki täita.

Esimene intervjuu tehti AS Saaremaa Piimatööstuse ekspordi- ja impordijuhi Annika Kõivuga. See viidi läbi 29.04.2022 *Microsoft Teams* vahendusel. Intervjuu kestis kokku 25 minutit, mille jooksul küsis töö autor intervjueeritavalt kokku 12 küsimust (lisa 9). Küsimused saadeti eelnevalt intervjueeritavale tutvumiseks, et hoida mõlema osapoole aega kokku. Antud intervjuu eesmärk oli lähtuvalt küsimustiku vastustest küsida lisaküsimusi, et saada parem pilt ettevõtte ekspordist, selle muutustest läbi aegade ja tegevustest/plaanidest tänasel päeval ja tulevikus. Intervjuu küsimuste vastused peaksid andma töö autorile ainest ka püstitatud uurimisküsimustele vastamiseks.

Teine intervjuu viidi läbi elektroonikaseadmeid tootva ettevõtte Ouman Eesti OÜ tegevdirektori Erik Keerbergiga 04.05.2022 *Microsoft Teams* vahendusel. Intervjuu kestis kokku 20 minutit, mille jooksul küsis töö autor intervjueeritavalt kokku 8 küsimust (lisa 10). Küsimused saadeti eelnevalt Keerbergile tutvumiseks. Eesmärk oli saada ettevõtte esindajalt lisainfot ekspordi kohta ja täiendust küsitluse vastustele.

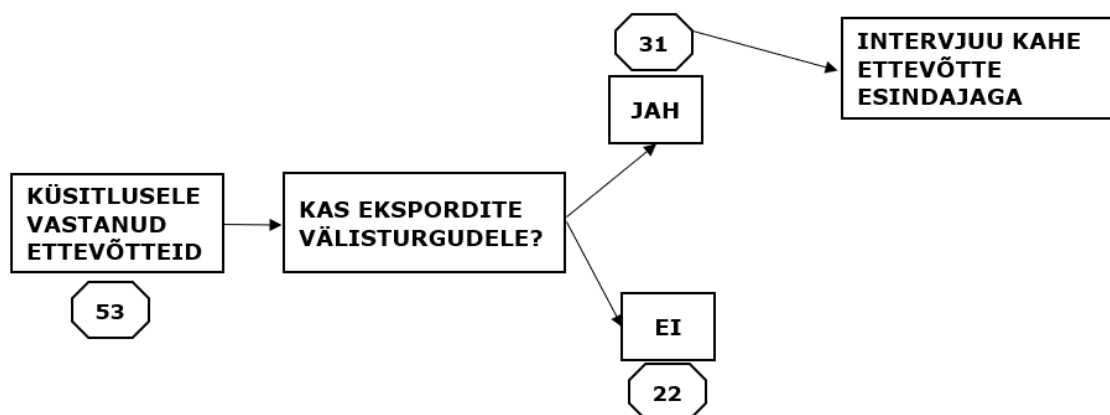
### **3.3. Valimi kujundamine**

Mahukate uurimistöode käigus tuleb langetada mitmeid valikuid. Näiteks tuleb kirjandust läbi töötades valida allikad, mis on uuritava teema jaoks vajalikud ja

usaldusväärsed. Nende valikute tegemine tuleb alati teha mingi suurema hulga andmete või allikate hulgast. Väga mahukas objektide hulk teeb uurimise keeruliseks ning kulukaks. Piiratud aja tõttu on vaja seda valikut kitsendada. Seda nimetatakse valimiks, kus uurimise eesmärgil eraldatakse mingi osa üldkogumist, mida täpsemalt uurima hakatakse (Õunapuu, 2014). Käesolevas magistritöös on kasutatud ettekavatsetud valimit. Seda saab kirjeldada kui eesmärgist lähtuvat valimit, eesmärgipärasest valimit. Uuringu läbiviija valib liikmed, keda hakkab uurima (Õunapuu, 2014).

**Küsimustiku valimi kujunemine.** Töö autor sai Äriregistri andmebaasist *Excel* faili koos Saare maakonnas tegutsevate töötleva tööstuse ettevõtete andmetega, kelle põhi- või kõrvaltegevuseks on registreeritud vähemalt üks eelpool peatükis 1.1 välja toodud töötleva tööstuse allharu. Nimekirjas oli kokku 479 ettevõtet. Nendest eemaldas töö autor koheselt ettevõtted, kes on likvideerimisel ning jättis alles vaid osaühingud ja aktsiaseltsid. Seejärel hakkas töö kirjutaja välja praakima ka ettevõtteid, kellel puudusid korralikult sisestatud andmed ja kellel olid 2020. aasta andmed deklareerimata. Lõpuks jäid alles ettevõtted, kes aktiivselt tegutsevad ja kelle 2020. aasta maksustatav käive oli vähemalt 10 000 eurot. Selline arv teiste suuremate Eesti linnade kontekstis võib tunduda olematu, kuid Saare maakonna väiksuse puhul on see juba märkimisväärne tulemus. Lõpp-kokkuvõttes jäi küsimustiku valimisse kokku 115 ettevõtet, kellele töö autor küsitluse saatis.

**Intervjuude valimi kujunemine.** Töö autor viis peale küsimustiku vastuste saamist ja esmast analüüsi läbi ka süvaintervjuud kahe Saare maakonnas tegutseva töötleva tööstuse ettevõttega. Intervjueeritavad ettevõtted valiti küsimustikule vastanud ettevõtete seast (joonis 3.2.).



Joonis 3.2. Seos küsitluse ja intervjuude läbiviimisega  
Allikas: Autori koostatud

Järgnevalt on välja toodud ettevõtted, kellega viidi läbi süvaintervjuud ja välja toodud põhjus, miks just need ettevõtted said välja valituks:

1. **AS Saaremaa Piimatööstus** – toiduainetööstus on Saare maakonnas üks suurima käibega töötleva tööstuse allharu ja AS Saaremaa Piimatööstus on üks paljudest toiduainetootjatest Saare maakonnas, kes on juba ettevõtte algusaegadest ka ekspordiga tegelenud;
2. **Ouman Eesti OÜ**– tuntud elektriseadmete tootja Saare maakonnas, kes pakub palju töökohti ning kuulub rahvusvahelisse kontserni. 99% kaubast läheb ekspordiks.

**Eksperti kaasamine.** Ekspert kaasati käesoleva töö jaoks tulemuste valideerimise pärast. Töö autor otsis internetist ekspordi eksperte, kes on igapäevaselt seotud ekspordiga või on sellega varasemalt tihedalt kokku puutunud. Valituks osutus Sven Aulik, kes on hetkel EAS-i Ekspordinõunike Meeskonna juht. Aulikul on 27-aastane töökogemus ekspordi- ja müügiarendusjuhina ning on tegutsenud ekspordiga 26 erineval turul. Ekspertidele edastati töö tulemused tutvumiseks 10.05.2022. Aulikult oodati tagasisidet ja hinnangut tulemustele ning talle esitati ka 3 küsimust antud teemal.

### 3.4. Andmete analüüs

Majanduses võrreldakse sageli erinevaid suurusi ja selle seoseid üksteise suhtes. Käesolevas magistritöös on peamise meetodina kasutatud korrelatsioonanalüüsi, et leida, millistel ettevõtte majandusnäitajatel on kõige tugevam seos ekspordituluga. Skeem majandusnäitajate kohta on välja toodud joonisel 3.2.

Korrelatsioonanalüüs on analüüs, mida kasutatakse kahe (või enama) kvantitatiivse muutuja vahelise seose leidmiseks. See analüüs põhineb põhimõtteliselt eeldusel, et kvantitatiivsete muutujate vahel on sirgjooneline (lineaarne) seos. Sarnaselt binaarsete muutujate seoste mõõtmisele mõõdab see muutujate vahelise seose tugevust või ulatust ja ka selle suunda. Korrelatsioonanalüüsi lõpptulemuseks on korrelatsioonikordaja, mille väärtused jäävad vahemikku -1 kuni +1. Korrelatsioonikoefitsient +1 näitab, et need kaks muutujat on omavahel positiivselt

seotud (Gogtay & Thatte, 2017). Korrelatsioonikordaja leidmiseks vajalik valem on järgmine (Sauga, 2017):

$$r = \frac{\sum(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n\sigma_x\sigma_y} \quad (3.1),$$

kus

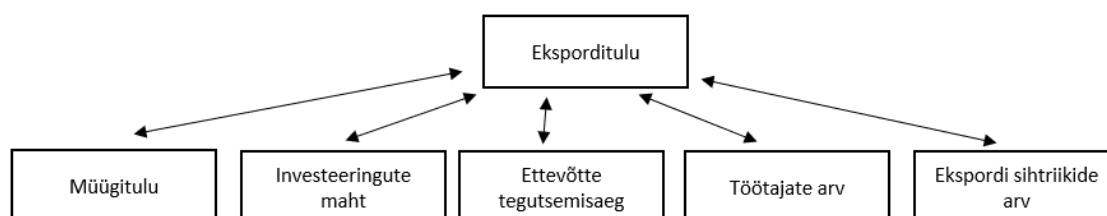
$n$  – korreleeruvate suuruste  $X$  ja  $Y$  väärtuste  $x_i$  ja  $y_i$  paaride arv,

$\bar{x}$  – aritmeetiline keskmine,

$\bar{y}$  – aritmeetiline keskmine,

$\sigma_x, \sigma_y$  – vastav standardhälve.

Töö autor on kasutanud arvutuste tegemiseks *Excel*'i abi, kasutades funktsiooni *Data Analyse „CORREL“*. Seose tugevuse määramisel on kasutatud töös järgnevaid vahemikke ( $r$ ): 0.0-0.2 olematu, väga nõrk, 0.2-0.4 nõrk seos, 0.4-0.7 keskmine seos, 0.7-0.9 tugev seos, 0.9-1.0 väga tugev seos. Töö autor on kogunud 31 eksportiva ettevõtte, kes küsitlusele vastas, majanduslikud näitajad kokku (lisa 11). Muutujad, mille seost ekspordituluga hakatakse analüüsima on järgmised (joonis 3.2): müügitulu, investeeringute maht, ettevõtte tegutsemisaeg, töötajate arv, ekspordi sihtriikide arv (aastates).



Joonis 3.2. Eksporditulu seoste skeem muude majandusnäitajatega  
Allikas: Autori koostatud

Lisaks on töö autor lähtuvalt küsitluse ja intervjuu vastustele koostanud ka SWOT analüüsi Saare maakonnast eksportimise kohta. SWOT analüüs on tehnika, mille abil on võimalik hinnata toote, teenuse või mistahes muu tegevuse tugevusi, nõrkusi, võimalusi ning ohte (joonis 3.3). Analüüsi tulemusel saadakse ülevaade, kuidas positsioneerida ennast konkurentide suhtes, millised on tulevikuvõimalused ja kuidas on võimalik ohtude eest kaitsta. Kuna SWOT analüüs võib olla subjektiivne, siis ei tasu seda võtta kui ettekirjutusena vaid suuna näitajana (Leanway, 2022).



<b>TUGEVUSED</b>	<b>NÕRKUSED</b>
<b>VÕIMALUSED</b>	<b>OHUD</b>

Joonis 3.3. SWOT analüüsi raamistik  
Allikas: Autori koostatud

Tugevused on need aspektid, mis lisavad ettevõttele/tegevusele väärtust ning on konkurentsieeliseks. Nõrkusteks on omadused, mis on eesmärgi täitmiseks takistava iseloomuga. Need aspektid võivad vähendada pakutavat väärtust ning asetada konkurentidega võrreldes nõrgemalt positsioonile. Võimalused võivad tuleneda erinevatest põhjustest – tehnoloogia, uued toomisviisid, muutused turul jne. Ohtude alla pannakse kõik välised riskid, mis võib tegevusi või ettevõtteid ohustada ja mida ei ole võimalik suuresti kontrollida (Leanway, 2022).

Nagu eelpool mainitud, siis probleemist lähtuvalt soovib autor leida vastused kolmele uurimisküsimusele, mis aitavad jõuda töö eesmärgini. Korrelatsioonanalüüsi ning SWOT-analüüsi tulemuste järgi on võimalik töö autoril teha järeldused ja välja tuua omapoolsed ettepanekud.

## 4. ANALÜÜS JA SÜNTEES

Käesolevas peatükis on toodud uuringu tulemused ja analüüs. Töö autor on analüüsinud küsitluse ja intervjuude vastuseid. Peatüki lõpus jõuab autor järelduste ja ettepanekuteni.

### 4.1. Küsitluse vastuste töötlemine

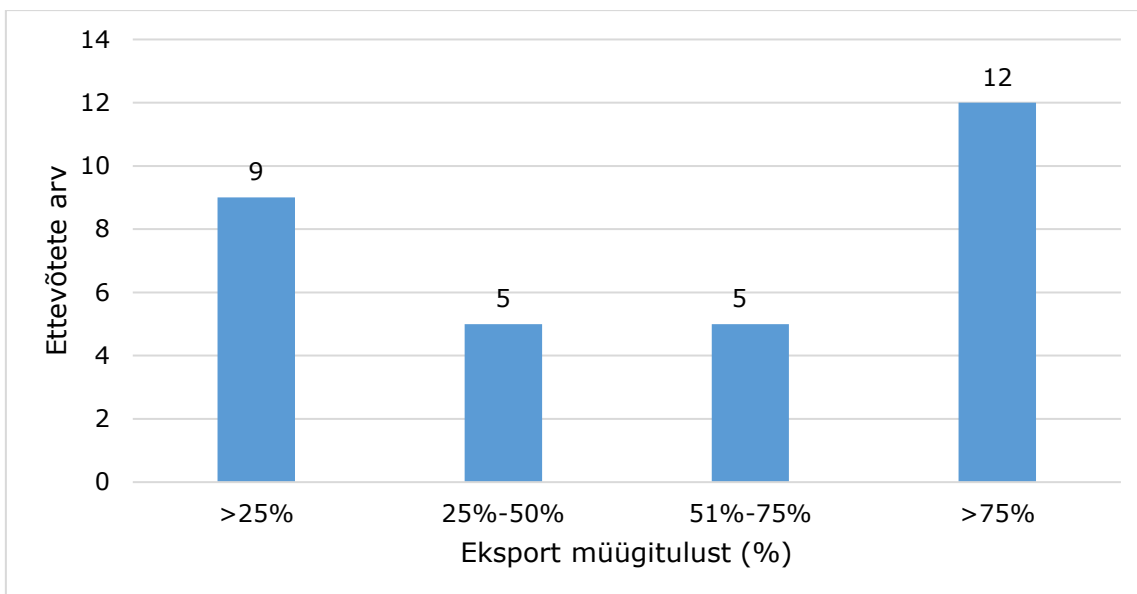
Nagu eelnevalt peatükis 3.3 autor välja tõi, siis küsimustik saadeti välja 115 ettevõttele, kes tegutsevad töötleva tööstuse sektoris. Nendest vastas 53, mis on 46% kogu ettevõtete arvust, kellele küsimustik saadeti. See on Saare maakonna kontekstis täiesti piisav arv, et hakata tegema järeldusi üldistaval kujul.

Kuna antud töö keskendub ekspordile ja olemasolevat infot ei ole kuskilt leida, et teada saada, millised ettevõtted Saare maakonnas töötleva tööstuse sektoris ekspordivad, siis tegi autor selle kohe küsimustiku alguses selgeks. Küsimustikule vastanud ettevõtetest (53) tegeleb ekspordiga välisturgudele neist 31, mis on umbes 60% kogu vastanutest.

Kõik ettevõtted, kes vastasid, et ei tegele ekspordiga rahvusvaheliselt, on mikroettevõtted, kelle aastakäive on alla 2 miljoni euro. 22-st ettevõttest 21 on töötajate arv alla 10 inimese, ainult ühes ettevõttes töötab 10-50 inimest. Antud tulemuste järgi ei saa veel põhjapanevaid järeldusi teha, et käive ning töötajate arv mõjutab oluliselt ettevõtte võimekust tegeleda ekspordiga. Ettevõtetest, kes ekspordiga rahvusvaheliselt ei tegele, küsiti lõpetuseks, miks seda ei tehta. Peamised vastused, mis tulid, on järgmised:

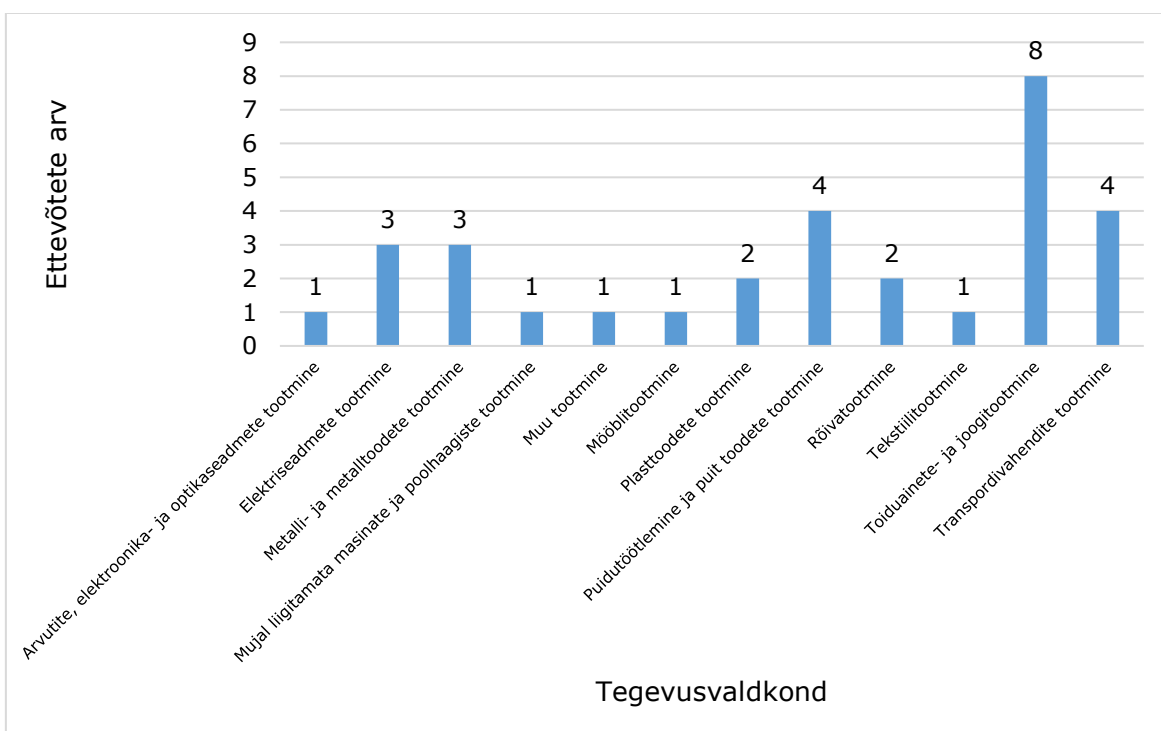
1. ettevõtte eesmärk ei ole kasvada ning ekspordiga tegeleda;
2. väike tootmismahut;
3. kontaktide puudumine;
4. alles alustav ettevõtte ning ei ole veel jõutud ekspordiga tegelema hakata.

Töö autor küsis eksportivatelt ettevõtetest, kui suur on nende ekspordi osakaal müügitulust. See on välja toodud joonisel 4.1. Üle 75% müügitulust tuleb ekspordist lausa 12 ettevõttel. Kusjuures 5 nendest on pannud ekspordi osatähtsuse müügitulust lausa 99%-100% ehk kogu nende toodang läheb ekspordiks ning koduturule üldse ei toodetagi. Nende seas on näiteks üks elektroonikaseadmeid tootev ettevõtte, kes toodab vask- ja kiudoptilisi kaablikooste, millel Eestis turgu pole.



Joonis 4.1. Eksporti osatähtsus müügitulust  
Allikas: Autori koostatud

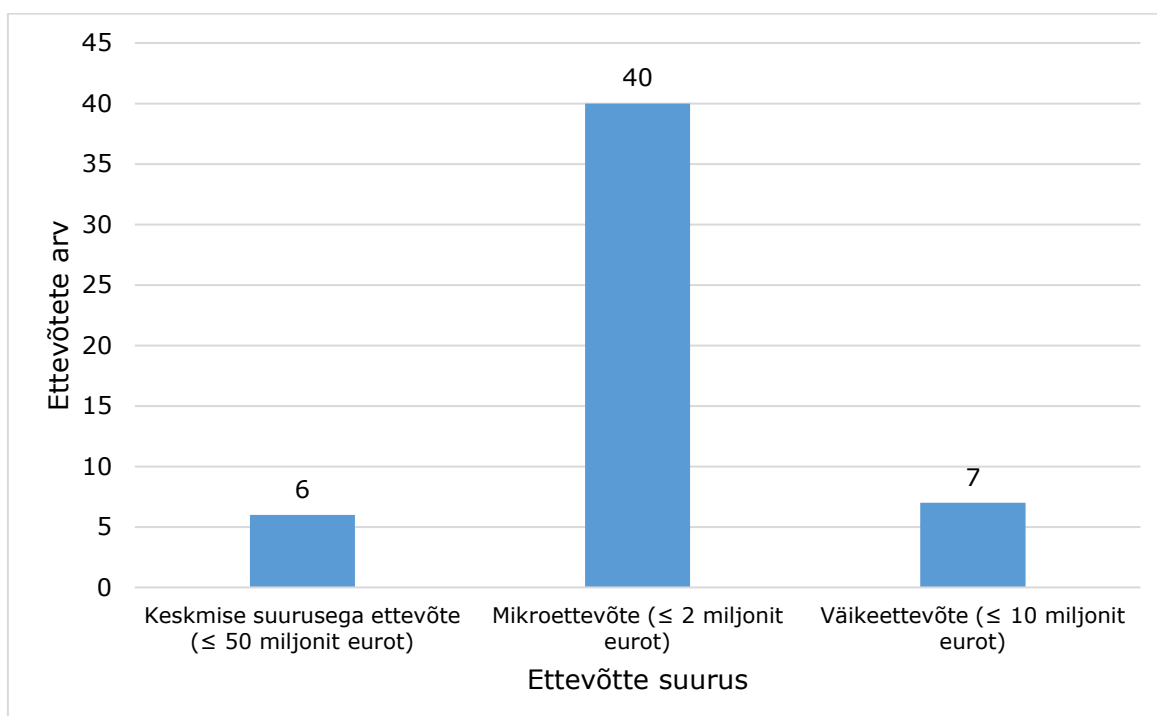
Saare maakonnas on töötleva tööstuse sektoris kõige rohkem ettevõtteid toiduaine- ja joogitööstuses. See joonistus välja ka küsimustiku vastustest. Kõikidest küsimustikule vastanutest 21 ettevõtet tegeleb peamiselt antud sektoris. Nendest ettevõtetest 8 tegeleb ka ekspordiga (joonis 4.2). Suurimad ettevõtted nendest on Saaremaa Piimatööstus AS, Saaremaa Lihatööstus OÜ, Saaremaa Delifood OÜ ning Öun Drinks OÜ.



Joonis 4.2. Ekspordiga tegelevate ettevõtete peamine tegevusvaldkond  
Allikas: Autori koostatud

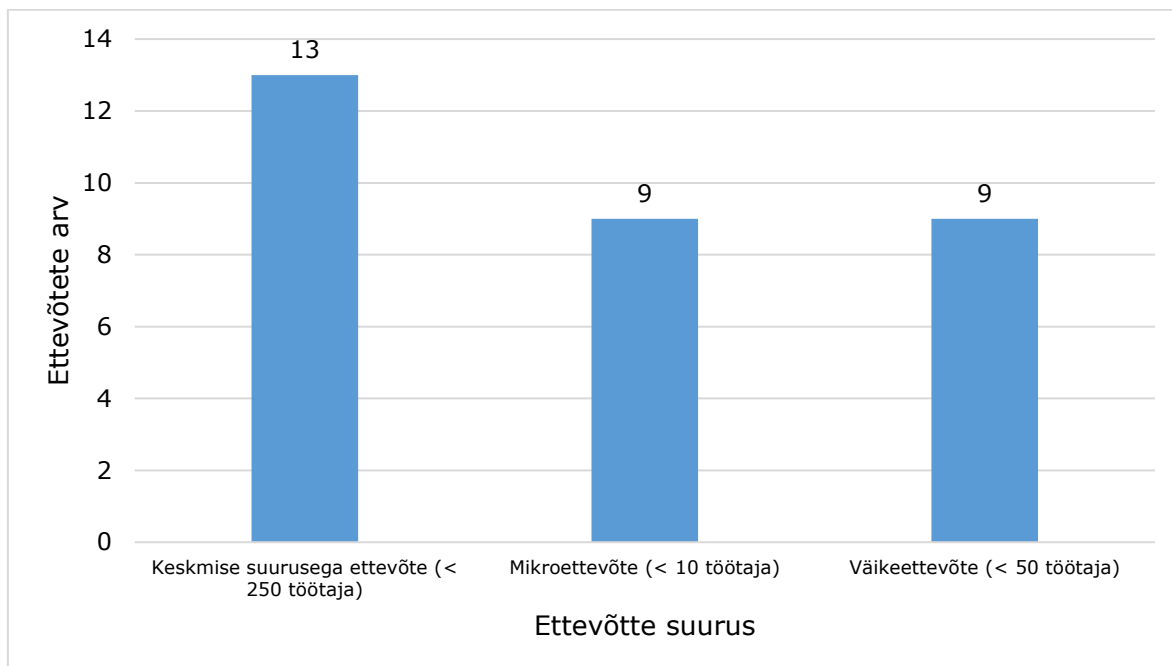
Eksportivatest ettevõtetest 71% on Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted, ülejäänud aga kuuluvad mõnda rahvusvahelisse kontserni. Need ettevõtted, kelle emaettevõtte on mõni välismaal loodud firma, on tegelenud ekspordiga juba tegevusaja algusest. Sellised ettevõtted on näiteks elektriseadmeid tootvad Ouman Eesti OÜ ning Ionix Systems OÜ, plasttoodete tootja Sigma Polymer Group OÜ ning metalli- ja metalltoodete tootja Sporrong Eesti OÜ.

Ettevõtted, kes tegelevad ekspordiga ka rahvusvaheliselt, on peamiselt mikroettevõtted, kelle aastakäibe on kuni 2 miljonit eurot (joonis 4.3). Suurettevõtteid selle jaotuse järgi Saare maakonnas ei ole. Keskmise suurusega ettevõtteid on 6 ning väikeettevõtteid on 7.



Joonis 4.3. Ettevõtte suurus aastakäibe põhjal  
Allikas: Autori koostatud

Sama on ka ettevõtte suurus töötajate arvu poolest. Saare maakonnas ei ole suurettevõtteid, kus töötajate arv on üle 250. 2021. aasta statistika järgi on Saare maakonna rahvaarv 33 032 (Statistikaameti koduleheküljel). Küsimustiku tulemustest tulenevalt on peamiselt ettevõtted, kes ekspordiga tegelevad, keskmise suurusega. Neid oli 13 (joonis 4.4). Keskmise suurusega ettevõttes töötab kuni 250 töötajat. Mikro- ja väikeettevõtteid oli võrdselt 9, kes suunavad oma toodangut ka rahvusvahelisele turule.



Joonis 4.4. Ettevõtte suurus töötajate arvu põhjal  
Allikas: Autori koostatud

Töö autor küsis ettevõtetest, mis ajendas neid üldse laienema välisurgudele. Selle küsimuse vastus oli ettevõtete puhul üle 90% see, et Saare maakonna ja ka kogu Eesti turg on liiga väike. Paljudel ettevõtetel on mahud ja mahuvõimekus palju suurem, et toota ka välisurgude klientidele. Suurem turg väljaspool Eestit annab rohkem võimalusi ettevõtetel kasvada ja areneda. Samuti on välisurgudel palju rohkem kliente, kellele oma toodangut pakkuda. Ettevõtted, kes kuuluvad mõnda rahvusvahelisse kontserni, on oma kaupu tarninud algusaegadest peale välisurgudele. See on ka täiesti loogiline käik.

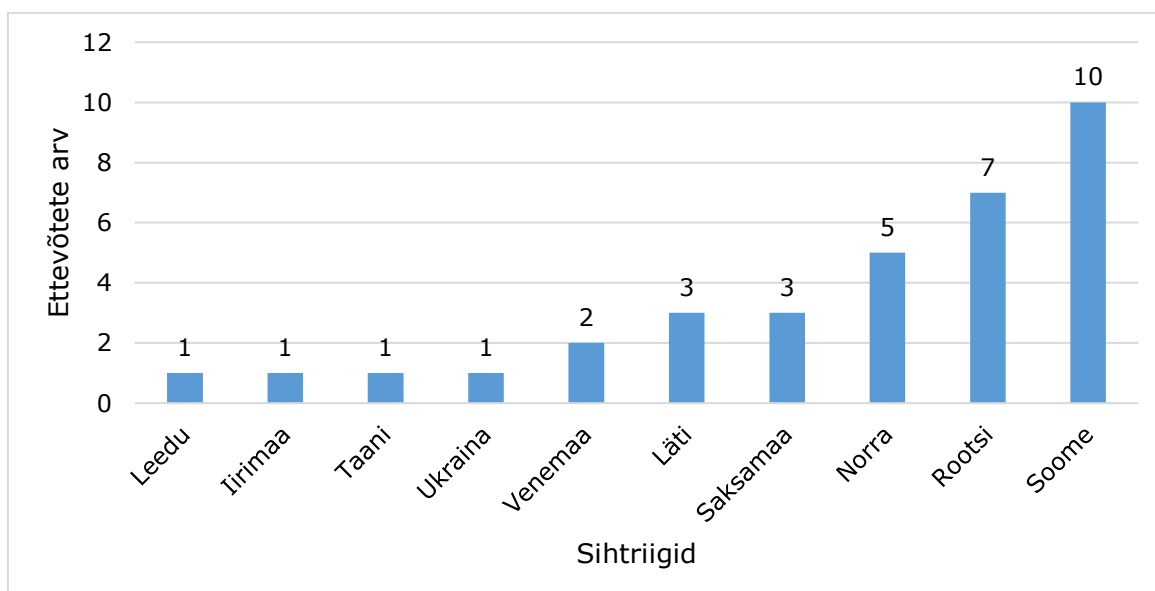
Eksporti toetavad mitmed erinevad tegurid. Nende hulgas kindlasti ka olemasolev ja väljatöötatud ekspordistrateegia. Küsimustiku tulemusena tuli välja, et Saare maakonna töötleva tööstuse ettevõtted, kes ekspordiga tegelevad, ei ole välja töötanud ekspordistrateegiat. Neid ettevõtteid on 18. Ettevõtted, kellel on välja kujunenud kindel ekspordistrateegia on 13. Kui ettevõtted olid vastanud „Jah“, siis palus töö autor ka seda natuke kirjeldada. Ekspordistrateegia kirjeldused on järgmised:

- eksportida kvaliteetset toodangut välisurgudele;
- eksportida värsket kaupa võimalikult lühikese tarneajaga;
- müüa toodangut vaid sinna piirkonnadesse, kus seda realselt ka vajatakse ja ostetakse;
- osalemine riigihangetel;

- leida täpselt oma toodetele kliente, mitte tooteid klientide järgi modifitseerida;
- EXW (saatmisleping, mille puhul müüja teeb toote konkreetses kohas kättesaadavaks, kuid ostja peab tasuma transpordikulud) strateegia.

Teadmised ekspordist annavad kindlasti palju rohkem võimalusi ettevõtetele. Kuna Saare maakonnas on kvalifitseeritud tööjõupuudus äärmiselt aktuaalne teema, siis on kindlasti seal kandis raskem leida töötajaid, kes on ekspordiga varasemalt kokku puutunud. Küsitluse tulemusest tuli aga välja, et lausa 21 ettevõtet on 31-st varasemalt kokku puutunud ekspordimisega. Peamiselt on kokkupuude olnud mõnes varasemas töökohas või kolleegidelt kuulnud kogemuslood. Paljudel ettevõtete juhtidel on lausa rahvusvahelise taustaga ettevõttes töötamise kogemus, mis kindlasti on boonuseks ka praegustes töökohtades. 87% ehk 27 vastanud ettevõttest märkisid, et nende ettevõtte juht/juhid hoiavad regulaarselt silma peal välisurgudel toimuva kohta, 4 ettevõtte juhti aga sellega ei tegele. 36% ettevõtetest ehk 11 ettevõtet koolitavad ja tõstavad oma töötajate teadmisi ekspordist, 20 ettevõtet sellega aga ei tegele, ning tavatöötajaid sellesse ei kaasata.

Ettevõtetelt küsiti, millised olid peamised sihtriigid, kui nad ekspordimisega välisurgudele alustasid. Kõige populaarsem vastus oli Soome, Rootsi ja Norra (joonis 4.5). See on täiesti loogiline samm, proovida kõigepealt ära lähiriikide turud. Ka Balti riigid Läti ja Leedu olid välja toodud, ning lisaks ka Iirimaa, Taani, Ukraina ja Venemaa.



Joonis 4.5. Kui alustasite välisurgudele ekspordimisega, siis millised olid peamised sihtriigid?  
Allikas: Autori koostatud

Järgmine küsimus oli juba sihtriikide kohta, kuhu hetkel eksporditakse. Seal juba läks pilt natuke kirjumaks ja sihtriike rohkem. Sellegipoolest peamine sihtriik kuhu endiselt eksporditakse kõige rohkem on Soome. Sellele järgneb Rootsi ja Läti, mis oli päris mitme ettevõtte puhul välja toodud. Lisaks eksporditakse Saare maakonnast veel Suurbritanniasse, USA-sse, Marokosse, Kreeka, Prantsusmaale, Venemaale, Tšehhi, Hispaaniasse, Belgiasse, Poola, Norra, Taani, Hollandisse, Leetu, Saksamaale jne.

Kõik 31 ettevõtet, kes hetkel juba ekspordiga tegelevad, plaanivad ka 10 aasta jooksul oma ekspordi laiendada (uued sihtturud, tootevaliku laiendamine, arendused jms). Ettevõtted, kes on siiani vaid lähiriikidesse eksportinud, soovivad ka kaugemale laieneda. 4 ettevõtet soovivad oma tooteid eksportima hakata ka Aasia turule, mida praegu Saare maakonnast vähemalt vastanud ettevõtete hulgas ei tehta. Lisaks on ettevõtetel plaan uusi tooteid turule tuua, investeerida uutesse masinatesse, tootearendusega tegeleda, digitaliseerimine, automatiseerimine, kvaliteedi tõstmine jne.

Töö eesmärk oli ka teada saada, milliseid tooteid eksporditakse välisriikidesse. Järgnevalt on välja toodud peamiste töötleva tööstuse allharude tooted, mis küsimustikule vastanud ettevõtted antud küsimusele vastasid:

- elektroonika- ja elektriseadmed – arvutiseadmed, mobiilseadmed, kommunikatsiooni- ja sidevahendid, generaatorid jms;
- toiduainete- ja jookide tootmine – alkoholivabad käsitööjoogid, juust, kohukesed, hot-dogi vorstid, maitseained, kastmed, linnuliha tooted, *furcellaraan*;
- metalli- ja metalltoodete tootmine – metallkonstruktsioonid, vannitoatarvikud (dušid, dušikabiinid, segistid);
- tekstiili- ja rõivatootmine – kalavõrgud, nõõrid, köied, laste turvatooli katted, kodutekstiil, rätikud, voodipesu jms;
- puidu- ja puittoodete tootmine – puitmaja komplektid, elementmajad puidust (saunad, suvilad, aiamaajad), paberipuit, erilahendusega palkmajad, toolid;
- plasttoodete tootmine – kumm, metallitooted kummiga, silikoontooted, plastist septikud, (spetsiaal)mahutid;
- transpordivahendite tootmine – paadid, laevad, väikelaeva komponendid (sh korpused).

Eksportivatelt ettevõtetelt küsiti, milliseid töö autori poolt välja toodud analüüsides on nad enne välisurgudele oma toodete suunamist teinud (tabel 4.1). Üllatuslikult ei ole

enamus ehk 16 ettevõtet üldse analüüse teinud. 3 ettevõtet on teinud enne välisurgudele pürgimist konkurentsianalüüsi, ärikeskkonna analüüsi, riskianalüüsi, sihtturu analüüsi ning analüüsinud ka kasvupotentsiaali. Kõikidel nendel ettevõtte juhtidel on varasem kogemus ka ekspordist mõnes varasemas ettevõttes, kus on töötatud. Analüüsida tegemine enne ekspordiga alustamist on kindlasti oluline tegevus. Ilma sihtturu analüüsita ei pruugi ettevõtte üldse teada ega kindel olla, et tema toodangut üldse sihtriigis tarbitaks. Konkurentsianalüüsi mittetegemine võib samuti ettevõtte edukust pärssida. Võimalik, et sihtriigis on juba olemas palju ettevõtteid, kes sama toodet toodavad - seega võib olla üsna raske oma toodet seal turustada ning tarbijate seas silma paista. Lisaks oli vastanutel võimalus ise juurde lisada, milliseid analüüse nad on teinud. Toodi välja näiteks EAS ekspordiprogramm, mille raames on üks küsimustikule vastanud ettevõttest välisurgudele laienemist analüüsinud. Üks rahvusvahelisse kontserni kuuluv ettevõtte aga tõi välja, et nemad otseselt ei ole analüüse teinud kuna emaettevõtte teeb erinevad analüüsid juba enne ära.

<b>ANALÜÜS</b>	<b>ETTEVÕTETE ARV</b>
Sihtturu analüüs ja kasvupotentsiaal	12
Konkurentsianalüüs	10
Ärikeskkonna analüüs	3
Riskianalüüs (rahvusvahelise turu ohud)	6
Ei ole analüüse teinud	16

Tabel 4.1. Kas teostasite enne välisurgudele laienemist mõne järgnevast analüüsist?

Allikas: Autori koostatud

Ekspordiga tegelevatelt ettevõtetelt küsiti, kas riik on piisavalt toetanud neid ekspordiga alustamisel ning eksportimisel. 31-st ettevõttest, kes ekspordiga tegelevad, 17 vastasid "EI", 14 vastasid "JAH". Mõlema variandi puhul paluti järgneva küsimuse juures täpsustada oma vastust. Ettevõtted, kes vastasid "JAH", pidid täpsustama, millised on olnud riigipoolsed meetmed ekspordi toetamisel. Seal toodi kõige rohkem välja EAS-i toetusi. Lisaks erinevad messid, infopäevad, välisvisiidid ja muud toetusmeetmed. Ettevõtted, kes vastasid "EI", pidid kirjeldama, mida riik peaks tegema paremini ja rohkem selle nimel. 12 ettevõtet tõi välja, et ei ole üldse vajanud toetust, pole seda küsinud või isegi ei oska küsida. Peale selle aga toodi välja näiteks mahetootmise mitte toetamine, Maaelu Edendamise Sihtasutuse liiga kõrged laenukäendused ja piiratud käenduste mahud. Ühest vastusest tuli välja, et väikeettevõtluse toetamisega riik üldse ei tegele.

Ettevõtetelt sooviti teada, millised võiksid olla nende konkurentsi eelised ning puudused võrreldes teiste ettevõtetega töötleva tööstuse sektoris. Välja toodi mitmed tegurid mõlemal juhul (tabel 4.2). Nagu ka varasemalt teoreetilises peatükis välja tuli, siis



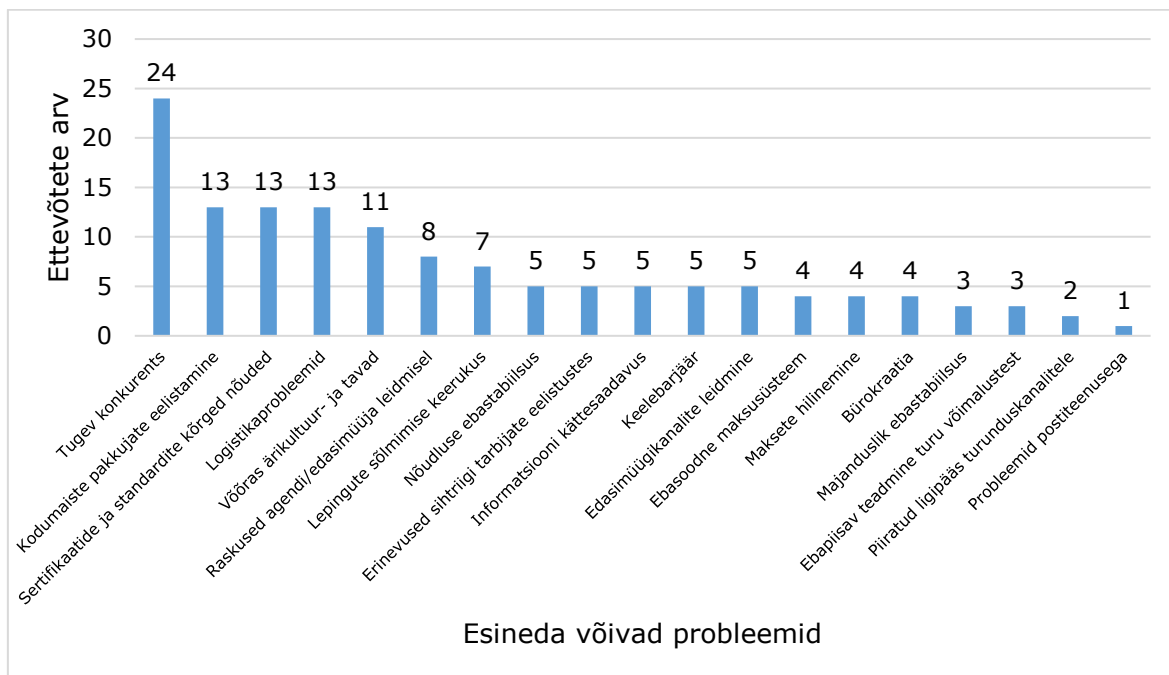
äretult suureks probleemiks Saare maakonnas on kvalifitseeritud tööjõu puudus. Lisaks sellele on ka välja toodud väikene tootmismahd, mille tõttu ka paljud väikeettevõtjad ilmselt ei mõtle üldse välisurgudele pürgimise peale. Samuti on välja toodud ka saareline asukoht, kus ligipääs on piiratud. Konkurentsieelistena on mitmete ettevõtete poolt välja toodud hea meeskond, mis antud olukorras tähendab usaldusväärseid, kokkuhoidvaid ning pika tööstaažiga ühes ettevõttes töötavaid töölisi. Paindlikkus ja kõrged kvaliteedinäitajad on ka mitmel korral välja toodud, millele tuleb ka edaspidi palju tähelepanu pöörata.

<b>EELISED</b>	<b>PUUDUSED</b>
Hea meeskond (9)	Kvalifitseeritud tööjõupuudus (6)
Paindlikkus (7)	Väike maht (4)
Kõrged kvaliteedinäitajad (7)	Vähene kogemus (4)
Kiirus (5)	Lühike säilivusaeg (3)
Saareline kaubamärk (4)	Madal töötasu (2)
Kontaktid (3)	Vähene tuntus (2)
Pikaaegne kogemus (3)	Käibevahendite piiratus (1)
Tooted idees tootmispartiideni (2)	
Kohalik tooraine (2)	
Professionaalne juhtimine (2)	
Tugev emaettevõtte (1)	
Tasakaalus hind (1)	
Hea klienditeenindus (1)	

Tabel 4.2. Ettevõtete konkurensi eelised ja puudused (sulgudes ettevõtete arv, kes need eelised/puudused välja tõid)

Allikas: Autori koostatud

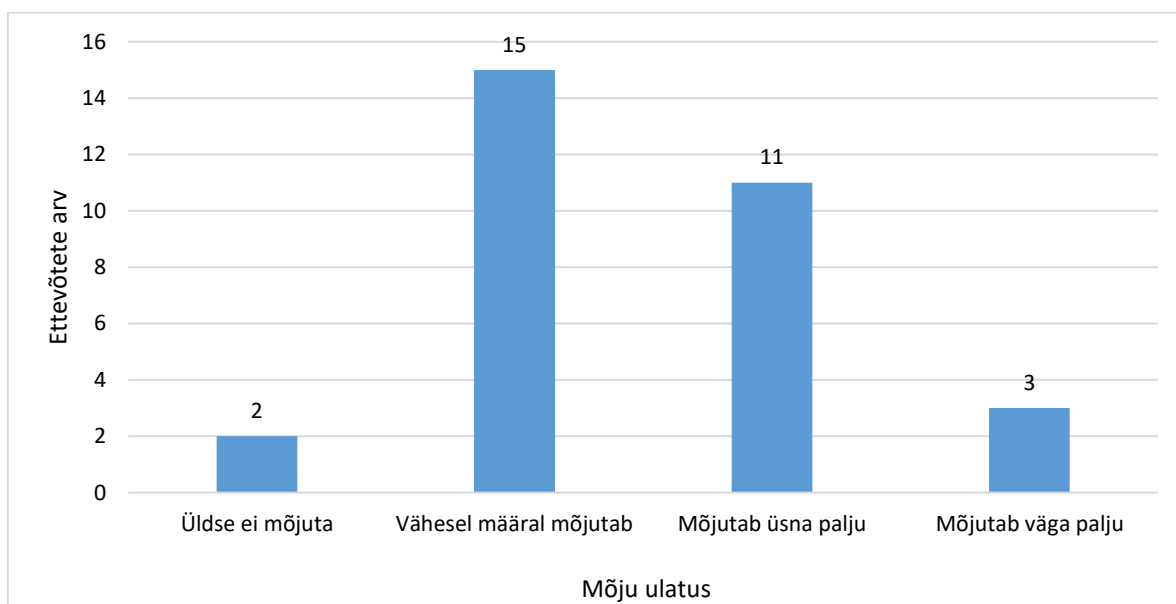
Ettevõtetelt küsiti, milliseid probleeme neil on esinenud välisurgudel. Valikus oli 22 erinevat probleemi (lisa 8), mis võivad esineda. Ettevõtetel paluti valida 5 kõige kriitilisemat, mis neil on ekspordil ette tulnud. Kõige suuremaks probleemiks võib lugeda selle küsimuse vastuse põhjal tugev konkurents, mille tõi välja lausa 24 ettevõtet (joonis 4.6). Sellele järgnesid kodumaiste pakkujate eelistamine, sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded ning logistikaprobleemid. Üks ettevõtte on aga välja toonud, et ei ole ühtegi 22 probleemist esinenud.



Joonis 4.6. Milliste probleemidega olete välisurgudel kokku puutunud?  
Allikas: Autori koostatud

Nagu eelnevatest küsimustest välja on tulnud, siis paljud ettevõtted on silmitsi seisnud erinevate logistiliste probleemidega ja sellest on palju räägitud ka meedias. Eelkõige tuuakse välja ligipääsetavuse küsimus, mis on enamasti seotud praamiliiklusega. Küsimustikus paluti ettevõtetel kirjeldada, mis teeb Saare maakonnast eksportimise keerukaks. Kõige rohkem toodigi välja seda, et praamiliikluse ja selle graafikuga on piiratud võimalused toodangut välja saata Saare maakonnast. Kuna praamiliiklus öösel ei toimi, siis pikenevad tarneahelad. Selline pikk öine paus häirib logistikat Kesk-Euroopa suunal. Logistikale tuleb lisada 1-2 lisapäeva, transpordikulud on sageli suuremad, kui mandrilt välismaale vedades. Kuna kütusekulule tuleb lisaks arvestada ka praamipiletid. Toiduainetööstuse ettevõtete puhul võib juba 1-2 lisapäeva ja lisaks veel ootamatustest tulenevad hiline mised, mõjutada toodangut ja selle kvaliteeti muuta väga suurel määral. Suuremõõtmeliste palkmajade transpordi puhul oleks ööpäevaringne praamiliiklus palju kasulik, sest öösel tavareisijaid oleks ilmselt palju vähem ja ülegabariidiline veok palkmajadega ei võtaks nii palju vajalike praamikohti ära. Lisaks sellele tuuakse välja, et ka Läänemere suunaline laevaühendus võiks olla pidev, mis aitaks vedada kaupu otse Rootsi, Norra, Soome jne. Välja toodi ka lennuliiklus, kust väljuvad ainult riigisisised lennud. Võiks olla ka lende lähiregionidesse, kuhu oleks võimalik ka lennuliini pidi väiksemat kaupa saata. Samas on ka ettevõtteid, kes ei pea Saare maakonnast eksportimist keerukaks. Selleks, et kõik korrapäraselt ja korrektselt toimiks, tuleb lihtsalt pidevalt planeerida ja tegevusi jälgida. Väikesed ootamatusi tuleb ikka ette.

Küsimustiku lõpus paluti ettevõtetel anda hinnang, kui palju mõjutab Saare maakonnast eksportimist saare geograafiline asukoht (joonis 4.7). 2 ettevõtet on valinud, et asukoht ei mängi mingit rolli ekspordi juures. Samas 3 ettevõtet on välja toonud, et mõjutab väga palju ning 11, et mõjutab üsna palju. Need olid ka need ettevõtted, kes eelnevas küsimuses tõstatasid põhiprobleemina välja praamiliiklusega seotud probleemid.



Joonis 4.7. Kui palju mõjutab Saare maakonnast eksportimist saare geograafiline asukoht?  
Allikas: Autori koostatud

Teiste vigadest ja kogemustest õppimine aitab kindlasti ettevõtetel edasi pürgida. Seepärast küsiti vastanud ettevõtetelt, mida nad soovitaksid teistele ettevõtetele, kes hakkavad mõtlema, et peaks oma toodangut ka välismaale eksportima. Soovitati kindlasti ära teha enne korralik eeltöö - turgude analüüs, konkurentide analüüs, tutvuda sihtriigi ja klientidega. Samuti peaks olema ettevõttel piisav maht, et toodangut üldse välja saata Eestist ja olla kindel, et välismaal üldse seda kaupa vajatakse ja soovitakse. Planeerimine ja ettevalmistus on välisturgudele pürgimise juures äärmiselt tähtsad ja vajalikud tegevused.

Tänu küsimustiku vastustele on autor saanud osaliselt vastatud uurimisküsimustele 1 ja 2 järgnevalt:

- **uurimisküsimus 1** - *Kuidas on aastate jooksul töötleva tööstuse eksport Saare maakonnas muutunud?* - 10-20 aastata tagasi olid peamised ekspordi sihtriigid lähiriigid Soome, Rootsi, Läti, siis tänasel päeval on ekspordi sihtriikide arv ja piirkonnad oluliselt laienenud. Eksportitakse

USA-sse, Euroopa erinevatesse piirkondadesse ja soovitakse laiendada tulevikus ka Aasia turgudele. Tänu automatiseerimisele ja digitaliseerimisele on ettevõtete tootmismahud suurenenud, mis võimaldavad neil suuremaid koguseid ka välisurgudele suunata. Lisaks on erinevad toetusprogrammid ja -meetmed aidanud ettevõtetel ennast harida välisurgude võimaluste kohta;

- **uurimisküsimus 2** - *Millised on selle sektori kitsaskohad ekspordil Saare maakonnast?* - aastast aastasse on peamiseks probleemiks ikkagi välja toodud piiratud ligipääsetavus, mis on tingitud praamiliiklusest, mis ei toimi ööpäevaringselt. Selle tõttu on vaja ettevõtetel pidevalt oma tegevusi planeerida, et kaubad jõuaksid õigel ajal sihtkohta. Teiseks ja sama suureks probleemiks Saare maakonnas on kvalifitseeritud tööjõu puudus. Väga raske on leida kvaliteetseid töötajaid, kes on valmis ja võimelised ettevõtet ka ekspordi suunas kasvatada. Lisaks sellele on muidugi probleemiks tugev konkurents välisurgudel, mis ei mõjuta ainult Saare maakonna ettevõtteid vaid kogu Eesti ettevõtteid, kes oma toodangut välisurgudele suunavad.

## 4.2. Intervjuude kirjeldav ülevaade

Käesolevas peatükis on töö autor teinud ülevaate intervjuu vastustest ja peatüki lõpus toonud välja peamised tähelepanekud, mis jäid intervjuusid tehes kõlama. Intervjuusid oli kokku kaks – AS Saaremaa Piimatööstusega ja Ouman Eesti OÜ-ga. Intervjuude vastused aitavad töö autoril vastata ka töö alguses püstitatud uurimisküsimustele.

**Intervjuu AS Saaremaa Piimatööstuse ekspordi- ja impordijuhi Annika Kõivuga.** Ekspordimahtu on viimase aasta jooksul aidanud tõsta suvel 2021 paigaldatud kolmas juustukatel, mis on andnud neile juurde  $\frac{1}{3}$  tootmismahtu. Alates jaanuarist 2022 töötab Saaremaa Piimatööstus juba uue peenhäälestatud masinaga, mis annab piisavalt palju mahtu juurde, et ekspordimahtu välisurgudele suurendada. Vanade seadmetega ei olnud võimalust nii palju toota. Tänu kolmandale automatiseeritud juustukatlale on nii mõnedki protsessid inimesevabad. Teatud lõikudest vabaneb inimesi, kes suunatakse teisele alale. Ettevõtte jaoks on automatiseerimine ning digitaliseerimine kaasa toonud kuluefektiivsema tegutsemise ning annab tõenäoliselt ekspordiks ka natuke eelist, sest omahind tuleb veidike soodsam. Lisaks teeb ettevõtte koostööd EAS-iga, kellega on hetkel käsil

arenguprogrammi 2. etapp. Tänu sellele valmistab piimatööstus ette lisasertifitseerimist, mis annab kindlasti juurde ka eksporditurgudele müümisel.

Kõiv märkis ära, et tõusnud kütuse- ja konteinerite hinnad ning autojuhtide põud on logistika viimasel ajal pea peale pööranud. Lisaks tänasel päeval ei soovi keegi enam müüa tarnituna kohapeale, mis varasemalt oli klientide jaoks väga mugav tarneklausel. Põhjuseks on see, et kunagi ei tea, mis hinnaga saadakse vedamiseks auto, sest hinnatõusud mõjutavad seda pidevalt. Konteineritega vedu on Saaremaa Piimatööstus teadlikult madalal hoidnud, just see pärast, et hinnad on meeletult kõrged.

Küsid esport- ja impordijuhilt kommentaari aina rohkem aktuaalsemaks muutuva teema kohta nagu kvalifitseeritud tööjõu leidmise probleem, ütles intervjuueeritav, et ega ei ole lihtne ka seda lihttöölisi leida. AS Saaremaa Piimatööstuses on sellega õnneks üsna hästi läinud. Igale töökohale on leitud kvaliteetsed ja kvalifitseeritud töötajad. Tööle on tulnud inimesi, kes on mandrilt Saare maakonda tagasi kolinud või on lihtsalt töökohti vahetatud. Siiski on tihti võtnud töötajate leidmine kauem aega, on tehtud mitmeid ringe ja töökuulutusi pikemalt üleval hoitud.

AS Saaremaa Piimatööstuse peamine tooraine - piim - tuleb 99% Saare maakonnast, sest ettevõtte juhid on farmerid ja piim tuleb kohaliku toorainena otse saare pealt. Kuna nüüdsest on tootmismahud suurenenud, aga Saare maakonnas farme ega lehmasid ei ole juurde tulnud, siis sellest tulenevalt on ettevõtte pidanud ka mandri pealt piima juurde ostma. Lähedalt saadud tooraine on Saaremaa Piimatööstuse jaoks äärmiselt oluline, sest juustu, kohupiima ja muu tootmise juures on väga tähtis, kui vähe on seda piima loksutatud. Samuti on lähedusest toodud piima transportimine vähem keskkonda kahjustav - vähem heitgaase, kütust jne. Tänu sellele on ettevõttel võimalik ka keskkonna jalajälge vähendada. Lisaks on nende kasutatavad autod gaasi peal sõitvad, samuti müügiesindajad sõidavad gaasiautodega. Pakendamisel kasutatakse monopakendeid, mida on lihtne hiljem taaskasutusse suunata. Sellised jätkusuutlikud tegevused aitavad ettevõtetel tulevikus paremini konkurentsipüsida.

Intervjuueeritaval paluti välja tuua, millised eelised on mandri Eesti ettevõtetel Saare maakonna ettevõtete ees eksportimisel. Kõiv tõi välja, et logistikat on mandrilt lihtsam organiseerida ja planeerida. Saare maakonna puhul on peamine takistus praamiliiklus, mis teeb vedamise kulukamaks ja selleks kulub rohkem aega. Tuleb ette olukordi, kus auto hilineb, mis oli planeeritud viimasele praamile minema ja hommikusele laadimisele, aga sellised ootamatused ajakavas, on nii mõnigi kord tarneaega pikendanud. Töö autor palus ka intervjuueeritaval välja tuua Saare maakonna eelised mandri Eesti ees.

Eraldiseisva saarena tundub Saare maakond klientidele puhtama ja rohelisema kohana. Piim, mida kasutatakse, on pärit Saare maakonnast, kus räägitakse, et taimed on natuke teistmoodi, kui mandri omad, mida lehmad söövad. Seega mõjutab see ka piima maitset, mis omakorda annab parema maitse ka kohupiimale ja muudele toodetele. See on selline niši asi, mis annab Saaremaa Piimatööstusele mingi eelise võrreldes mandri Eesti ettevõtetega.

Viimasel paaril aastal kogu majandust mõjutanud COVID kriisist tingitud probleemid ei ole mööda läinud ka Saaremaa Piimatööstusest. Varasemalt, kui ettevõtteid töötasid JIT meetodil, siis laos oli võimalikult vähe kaupa ja kui oli vaja, siis telliti juurde ja kõik toimis hästi. Nüüd on see aga teistmoodi. Materjale tuleb ette tellida ka lattu, et ootamatustest tulenevalt oleks võimalik toodangut ikka kuskile pakendada ja üldse toota. Ettevõtte on kahe aasta jooksul ka tarnijaid vahetatud. Peamised tarnijad on Euroopast ja lähipiirkondadest.

Saaremaa Piimatööstusel on väga lai sortiment, sellest hoolimata eksporditakse välisurgudele enamjaolt ainult plokkjuustu. Viilujuustu ei ole mõtet ekspordida, sest selles on rohkem õhku kui juustu ennast. Nad ekspordivad suurtesse tehastesse plokkjuustu, kus see siis ära viilutatakse ja sealt juba laiali veetakse. Logistika mängib äärmiselt olulist rolli ning järjest vähem tahetakse valmis viilutatud juustu. Näiteks kui saadetakse aluse peal plokkjuuste, siis kogus on umbes 1 tonn. Kui vedada ühel alusel viilujuustu, siis on kogus ainult 300kg. AS Saaremaa Piimatööstus ekspordib erinevatesse Euroopa linnadesse, kus inimeste eelistused ka mingil määral erinevad. Näiteks eelistavad Ungari elanikud tilsitari juustu, Lõuna-Euroopa inimesed aga edam juustu ning goudat.

Lõpetuseks palus töö autor intervjuueeritaval kirjeldada, kuidas on viimase 20 aasta jooksul eksport muutunud. Kõiv märkis ära, et 2000. aastate alguses oli palju kergem see kuidagi. Esiteks oli Venemaa turg avatud - sealt osteti ikka märkimisväärselt palju. Lisaks ei olnud nii palju takistavaid nõuded. Mitmeid erienvaid piirmääre on kasutusele võetud, kui palju võib suhkrut kasutada jne. See aga avaldab mõju toidu säilivusajale. Säilitusaineid ka ei taheta kasutada, sest klientidele see ei meeldi. Juustu puhul tõi Kõiv välja, et tänapäeval eeldatakse, et tootmissüsteemid on kinnisemad ja säilivusajad on pikemad, varasemalt seda nii täpselt ei vaadatud. Toodete tehniline ja kvaliteedikontroll on läinud rangemaks, mis on muidugi väga oluline.

**Intervjuu Ouman Eesti OÜ tegevdirektori Erik Keerbergiga.**  
Elektronikaseadmeid tootev ettevõtte kuulub rahvusvahelisse kontserni. Intervjuul

küsimisele Keerbergilt, millised eelised võiks see ettevõttele ekspordil anda. Tema meelest rahvusvahelisse kontserni kuulumine iseenesest ei loo mingeid eeliseid. Oluline on hoopis toimiv müügiorganisatsioon. Mõnel väiksemal Eesti ettevõttel võib see olla palju parem kui mõnel kontserniettevõttel. Siiski võivad kontserniettevõttel olla mõned järgmised eelised: esindused sihtturgudel, kohaliku ärikultuuri tundmine, brändi ja toodete/teenuste turundus. Eesti kapitalil põhineva ettevõtte eelised on peamiselt kohaliku turu eelised – kohalik tunnus, klientide patriotism, turu tunnetus. Küsimusele, kas Eesti ettevõtted saavad riigilt rohkem toetusi, vastas Keerberg, et toetuste najale ettevõtlus üldjuhul ennast ei ehita. Toetustest on abi tootearenduse projektide finantseerimisel ning välisurgudele sisenemisel.

Intervjueeritaval paluti selgitada, miks on nende ettevõtte tootmine just Saare maakonda toodud. See on tegelikult paljuski seotud juhusel. 90-ndate lõpus soovis toonane omanik tootmisettevõtte asutada ja eelnevalt oli Ouman Eesti OÜ'ga koostöö Saare maakonnas asuva elektroonikaettevõttega. Sellest järeldati, et antud piirkonnas on olemas vajalike oskustega inimesed. Tööjõuga neil suuremaid probleeme ei ole olnud. Kui välja arvata inseneride puudus, mida Saare maakonnas on sageli üpris raske leida. Lihttöölisi on neil lihtsam leida, sellega probleeme pole. Samas on ka lihttöölisi nende jaoks kvalifitseeritud töötajaid, kes omandavad oma kvalifikatsiooni nende tehases töötades. Kuna Ouman Eesti OÜ ettevõttes tipp- ja keskastmejuhte nii palju ei ole, siis sellega probleeme olnud ei ole.

Ouman Eesti OÜ tegutseb peamiselt *OEM* (ingl . k *Original Equipment Manufacturer*) klientidega, mis tähendab seda, et projekteeritakse kliendispetsiifiline toode. Toodetakse kindlad tooted kindlale kliendile. Osa nende toodetud kaubast, mis välismaale eksporditakse, võib jõuda ka Eesti turule tagasi. Näiteks saunakeriste juhtimispuulid. Tootmise korraldamiseks on vaja aga väga palju erinevaid komponente. Neid erikomponente on Ouman Eesti OÜ üle 1000 ja kogused on sadades miljonites. Tarnijad on globaalsed ettevõtted, kes asuvad eri kontinentidel. Igapäevaselt lahendab neid küsimusi Ouman Eesti OÜ's logistik ja ostuosakond. Logistik Saare maakonna asukoht ei mõjuta. Kui kaup tuleb näiteks Kesk-Hiinast, siis ei ole Tallinn-Kuressaare vahemaa enam üldse mingi küsimus.

Intervjueeritaval paluti kirjeldada, kuidas on *COVID* kriis mõjutanud nende tarneahelat. Keerberg vastas, et on väga palju mõjutanud ja mõjutab ilmselt edasi ka 2023. aastal. Komponentide tootjad ei suuda enam vastata suurenenud nõudlusele. Kõikides seadmetes on kasutusel kiibid, mis muudavad seadme justkui targaks. Näiteks erinevad koduseadmed vajavad elektroonikat ning mikroprotsessoreid. Tagajärjeks on see, et

komponentide tootjad on ressursi ammendanud ja uusi tootmisvõimsusi kiiresti juurde ei tule.

Ouman Eesti OÜ's tegeletakse ka jätkusuutlike tegevustega, et keskkonna jalajälge võimalusel vähendada. Sellega on ettevõttes tegeletud juba 10 aastat. Kui kasutada Ouman Eesti OÜ automaatikat, siis on võimalik päris olulisel määral kokku hoida energiakuludes. Ettevõttes toodetakse aastas keskmiselt 1,4 miljonit toodet ja nendega kokku hoitud energiahulk on väga suur. Pööratakse tähelepanu ka muudele asjadele nagu tehase päikesepargi paigaldus, kogu valgustuse asendamine LED valgustitega, jääenergia suunamine kasutusse jne. See kõik on aga väga väike osa võrreldes toodete abil kokku hoitud energiaga.

Elektronikatööstuses on kohati isegi raske rääkida automatiseerimisest. Ouman Eesti OÜ's oli esimene robot olemas juba esimesel päeval 1998. aastal. Paljud tootmisliinid on automatiseeritud ja teisiti see olla ei saakski, sest tänapäeval enam muud moodi elektronikat ei toodeta. Ettevõttes on hetkel olemas kümneid roboteid, mis eri protsesse teenindavad. Kui neid ei oleks, poleks ka Ouman Eesti OÜ elektronikatehast ja siis poleks ka mingit eksporti. Keerberg märkis ära, et Ouman'is vaadatakse pidevalt tulevikku ja investeeritakse uutesse tehnoloogiatesse, käsitöö osakaal väheneb kogu aeg. Ettevõtte konkurentsivõime ja tootlikkus paranevad. See omakorda võimaldab teenida paremat kasumit, mida saab taas investeerida juba järgmistesse tehnoloogiatesse. See on pidev protsess.

Järgnevalt on töö autor välja toonud peamised tähelepanekud, mis intervjuudes kõlama jäid:

- kvalifitseeritud tööjõu leidmine on Saare maakonnas tihti problemaatiline;
- väga oluline on tegevusi ja logistikat planeerida ja probleeme ennetada;
- ei ole oluline, kas ettevõtte on Eesti kapitalil põhinev või rahvusvahelisse kontserni kuuluv – mõlemal võivad olla omad eelised, aga eksport saab olla edukas mõlemal puhul;
- COVID kriis on mõlemat ettevõtet tugevasti mõjutanud – protsesse on ümber mängitud ja kohanatud vastavalt olukorrale;
- jätkusuutlikkus ja keskkonnasäästlikkus on mõlema ettevõtte puhul tähtis osa – sellega tegeletakse pidevalt ja see annab samuti ka konkurentsieelist eksporditurgudel;



- uutesse tehnoloogiatesse investeerimine ja arenduste tegemine aitab tootmismahu suurendada, mis omakorda suurendab eksporti, tootlikkust ning konkurentsivõimet.

Ettevõtted peavad keskenduma paljudele erinevatele aspektidele, et tulevikus eksporditurgudel edukas olla.

### 4.3. Andmete analüüsi tulemused

Töö autor viis andmete analüüsimiseks läbi korrelatsioonanalüüsi. Andmed pärinevad ettevõtete majandusaruannetest, küsimustiku vastustest ning teoreetilises osas läbi töötatud materjalidest. Analüüsi eesmärk on leida ettevõtte majandusnäitajad, millel on kõige suurem seos ekspordituluga (tabel 4.3.).

	Müügitulu	Investeeringute maht	Tegutsemisaeg (aastates)	Töötajate arv	Ekspordi sihtriikide arv
Eksporditulu	0.9	0.8	0.2	0.7	0.3

Tabel 4.3. Eksporditulu seos teiste majandusnäitajatega (korrelatsioonanalüüsi tulemus)

Korrelatsioonanalüüsi tulemused on lahti seletatud järgnevas loetelus:

- eksporditulu seos müügituluga – tugev positiivne seos (eksporditulu on osa müügitulust, seepärast on tugev seos);
- eksporditulu seos investeeringute mahuga – keskmine positiivne seos (uute masinate soetamine ning investeeringute suurendamine võib tõsta tootmismahute, mis omakorda suurendab ka eksportimist ja eksporditulu);
- eksporditulu seos ettevõtte tegutsemisajaga (aastates) – seos puudub (ei oma tähtsust, kui kaua ettevõtte on tegutsenud, eksporditulu on võimalik hakata kasvatama koheselt kui ettevõtte loodud);
- eksporditulu seos töötajate arvuga – keskmine positiivne seos (seos töötajate arvuga on olemas – see võib olla tingitud kvalifitseeritud tööjõu olemasolust);
- eksporditulu seos ekspordi sihtriikide arvuga – nõrk positiivne seos (võib piisata ka vaid 1 ekspordi sihtriigist, ei oma suurt tähtsust, kas sihtriike on vähe või palju – kõik oleneb õigesti valitud turust).

Kõige tugevam seos on eksporditulul müügituluga, sest müügitulu otseselt koosneb eksporditulust. Seos investeeringutega on ka keskmiselt kõrge. Seega on ettevõtetel

vajalik teha investeringuid erinevatesse seadmetesse ning süsteemidesse. Tänu sellele on võimalik kasvatada ka ettevõtte tootmiskahtu, mis omakorda tõstab ka ekspordimahte. Samuti on seos olemas töötajate arvu ja eksporditulu vahel. Siin kohal võib välja tuua, et kui ettevõttes töötavad kvalifitseeritud oma ala spetsialistid, siis mõjutab see kindlasti ettevõtte edukust. Inimesed ongi kõige alus, mis viib ettevõtet soovitav eesmärgi suunas. Eksporditulu ja ekspordi sihtriikide arvu vahel on nõrk, aga sellegipoolest positiivne seos. Siinkohal ei mängi rolli, kas eksporditakse oma kaupa ainult ühte või 10 erinevasse riiki. Piisab ainult ühest, kui on tehtud piisav eeltöö, et selles riigis nende kaupu tarbitakse ja vajatakse, et olla ekspordil edukas. Samas võib ekspordiedukus väga kõvasti langeda, kui seda tehakse ainult ühte sihtkohta ning antud riigis nõudlus ootamatult langeb, siis võivad sellised tagasilöögid olla väga tugevad. Eksporditulul puudub täielikult seos ettevõtte tegutsemisajaga. Ettevõtte saab olla ekspordil edukas ja selle tulu kasvatada juba kohe algusest peale. Aastakümneid turul olnud ettevõtte ei pruugi olla aga üldse edukas selles. Ekspordi edukus sõltub seega mitmest erinevast tegurist.

Lisaks sellele tegi töö autor kokkuvõtva SWOT analüüsi (tabel 4.4) Saare maakonnast eksportimise tugevuste, nõrkuste, võimaluste ja ohtude kohta. Paljusid välja toodud tegureid saab üldistavalt tuua välja ka kogu Eesti kohta.

<b>TUGEVUSED</b>	<b>NÕRKUSED</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saare maakonna bränd</li> <li>• Ülemaailmselt tuntud tööstusettevõtted</li> <li>• Puhas keskkond (puhas tooraine)</li> <li>• Piirkonna hea kuvand ja tugev identiteet</li> <li>• Loodussõbralik põllumajandus ja väiketootmine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geograafiline asukoht</li> <li>• Vananev rahvastik</li> <li>• Piiratud ligipääs</li> <li>• Kvalifitseeritud tööjõu puudus</li> <li>• Pikk tarneaeg</li> <li>• Kõrgemad transpordikulud</li> <li>• Ettevõtete vähene võimalus investeerida vajalikesse vahenditesse</li> <li>• Napid turundusoskused</li> <li>• Nõrk kontaktvõrgustik globaalsel turul</li> <li>• Vähene arendustöö</li> <li>• Pikaajalise planeerimise puudulikkus</li> </ul>
<b>VÕIMALUSED</b>	<b>OHUD</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infotehnoloogia areng annab võimaluse olla rohkem kursis väliskaubanduse võimalustega</li> <li>• Mahekauba, looduslike toodete kasvutrend</li> <li>• Investeeringute tegemine seadmetesse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mandri-Eesti ettevõtete paremad eelised ekspordil</li> <li>• Ettevõtete ümber kolimine mandrile</li> <li>• Kohalike ettevõtjate konkurentsivõime nõrgenemine</li> <li>• Rahvusvahelised konfliktid</li> </ul>

Tabel 4.4. SWOT analüüs  
Allikas: Autori koostatud

Ülekaalus on siiski nõrkused. Kõige rohkem mõjutab Saare maakonnast eksportimist selle geograafiline asukoht, mis põhjustab sageli ka pikema tarneaaja ja transpordikulud on kõrgemad. Kvalifitseeritud tööjõuprobleem on tööstusettevõtetes suur probleem üle Eesti. Seda mõjutab Saare maakonnas ka kindlasti see, et paljud noored lähevad peale gümnaasiumi lõpetamist mandrile elama, sest seal on paremad võimalused ja kõrgemad palgad. Ettevõtted ja Saare maakond peavad muutma saarele tagasi kolimise atraktiivseks, et mandrilt saadud kogemustega inimesed tahaksid tulla ka Saare maakonna ettevõtetesse tööle. Vananev rahvastik on probleem üle Eesti ja mõjutab kõiki maakondi.

Tugevusteks võib pidada eelkõige Saare maakonna brändi, mis tuleneb peamiselt sellest, et Saare maakond on kui puhas mere tagune koht. Paljudel ettevõtetel on võimalik kasutada puhast toorainet, mis pärineb just Saare maakonna eri paikadest. Põllumajandus on loodussõbralik, autosid ei ole nii väga palju – õhk on puhas ja vähem saastunud. Piirkond on tuntud suurepärase turismipaigana, mis annab hea kuvandi ka ettevõtetele. Samuti leidub Saare maakonnas ülemaailmselt tuntud ettevõtteid, nagu näiteks AS Baltic Workboats, Ionix Systems OÜ ja AS Saaremaa Piimatööstus.

Ohuks Saare maakonnas võib olla näiteks see, et ettevõtted kolivad oma tootmise hoopis saarelt välja mandri peale. See võtaks ära ka paljud töökohad. Kohalike ettevõtjate konkurentsivõime nõrgenemine võib olla võimalik, kui ettevõtted oma tegevusi piisavalt ei planeeri ja selle nimel tööd ei tee. Samuti võivad ohuks olla ka erinevad rahvusvahelised konfliktid nagu näiteks sõda. See võib ohustada kogu riiki, mitte ainult Saare maakonda. Ettevõtetel on ka võimalusi, kuidas oma ekspordi suurendada. Üheks nendest on kindlasti investeringute tegemine seadmetesse ja süsteemidesse. Infotehnoloogia areng annab rohkem võimalusi oma ettevõtet ja tooteid reklaamida üle maailma. Lisaks on populaarsust kogumas ka mahekaubandus ja jätkusuutlik tootmine. See on kindlasti tuleviku suund, mida konkurentsivõimeline ettevõtte peaks järgima.

#### **4.4. Ekspordi hinnang tulemustele**

Töö tulemuste valideerimiseks võttis töö autor ühendust ekspordi eksperdi Sven Aulikuga. Töö kirjutaja palus eksperdil kommenteerida ja hinnata saadud tulemusi. Tema sõnul võiks ettevõtetel olemas olla ekspordistrateegia, enne kui suundutakse välisurgusid vallutama. Strateegia ei pea olema 50-leheküljeline dokument, aga võiks olla kokku lepitud kindlates põhimõtetes, kuhu, millistele sihtgruppidele suunatud ja

milliseid turustuskanaleid ning partnereid ettevõtte kasutab. See aitab hoida ettevõtte fookuses. Lisaks oleks soovituslik enne eksportimisega alustamist ära teha analüüsid (sihtturu analüüs ja kasvupotentsiaal, konkurentsianalüüs, ärikeskkonna analüüs ning riskianalüüs). Auliku meelest ilma nendeta eksportimine on kui tundmatus kohas vette hüppamine. EAS-i ekspordi eksperdina on Auliku soovitusel ka kasutada ekspertide abi kuna konkurents on kõikjal kõrge. Näiteks saab EAS-ist 16 riigi osas tasuta konsultatsioone ja muud ekspordiabi läbi nendes riikides asuvate ekspordinõunike.

Alustava eksportija puhul tuleks alguses keskenduda 1-2 turule korraga ning arvestada sellega, et see võib olla mitmeaastane protsess, et kuskile turule jõuda ja seal ka püsima jääda. Sageli nendest üksikutest sihtturgudest ka piisab, et olla konkurentsivõimeline. Edu aluseks on kindlasti ka efektiivne/automatiseeritud ning hästi planeeritud tootmisprotsess. Selle kõrval ei tohi kindlasti ka unustada jätkusuutlikkuse ja keskkonnasäästlikkuse aspekti kuna teatud turgudel ei ole võimalik enam nende näitajateta üldse jutule saada.

Lisaks küsiti Aulikult mõned lisaküsimused, mis aitaksid ka töö alguses püstitatud uurimisküsimustele vastata. Küsimused koos vastustega on toodud välja siin:

1. Saare maakonna ettevõtete jaoks on kõige suuremad takistused seotud kvalifitseeritud tööjõu leidmisel ning piiratud ligipääs. Mis on Teie arvamus, kui palju need tegurid mängivad rolli ekspordi edukusel? – *Tasub mõelda, kas tootmise automatiseerimisele (kui on suuremad kogused tooteid) või toote unikaalsusele/eksklusiivsusele, et eristuda konkurentidest (kui on väikesed kogused).*
2. millele peaksid ettevõtte rohkem keskenduma, et eksporditulu ja -võimekust tõsta? – *Leida õiged partnerid, turustuskanalid ja eristuv toode. Konkurents ei kao iial.*
3. millele peaksid ettevõtte kõige rohkem keskenduma, kui soovivad välisurgudele pürgida, et seal ka edukas olla? – *Kindlasti 100% ekspordile keskendunud ekspordijuht, kes oskab keeli, on hea suhtleja ja võimalusel omab mingit ekspordikogemust. Kasutada kindlasti erinevate ekspertide abi ja käia huvipakkuvates riikides koha peal (sh erialamessidel) ja näiteks EAS-i poolt korraldatavatel sihtturuseminaridel Eestis. Ise saare peal istudes partnereid ei leia ega turgu tundma ei õpi.*

Kokkuvõttes võib ekspordi eksperdi Sven Auliku arvamus kokku võtta sellega, et ettevõtetel, kes soovivad välisurgudel läbi lüüa, tuleb teha kindlasti eeltööd. Ettevõtetel

tuleks selgeks teha ekspordistrateegia, teha uurimus sihtturgude kohta, leida õiged partnerid ja kindlasti hea toode.

## **4.5. Järeldused ja ettepanekud**

Käesolevas alapeatükis toob autor välja teostatud uurimuse ja analüüside alusel töö järeldused ning ettepanekud. Järgnevalt vastatakse ka kokkuvõtvalt töö alguses püsitatud uurimisküsimustele.

### **1. Kuidas on aastate jooksul töötleva tööstuse eksport Saare maakonnas muutunud?**

Eksporditurg on Saare maakonnas viimase kümne aasta jooksul muutunud mitme erineva aspekti puhul. Esiteks on sihtriikide arv laienenud – ei ekspordita ainult lähiriikidesse nagu Soome, Läti, Leedu, vaid on hakatud seda tegema ka kaugematesse piirkondadesse nagu Ameerika Ühendriigid. Lähiaastatel on ettevõtetal plaan laieneda ka Aasia ning Aafrika turgudele. Väikeettevõtted, kelle võimekus on väiksem, keskenduvad ka tulevikus peamiselt ikkagi lähimatesse naaberriikidesse kuna neid turge teatakse paremini ja ka logistika on lihtsam.

Lisaks on muutunud ka kaubagrupid ja tooted, mida eksporditakse. Viimase kümne aasta jooksul on tehnoloogia üle maailma niivõrd palju arenenud, et toodetel on väga palju eridetaile ja arendusi juurde tulnud, mida nüüd üle maailma eksporditakse ja laiali saadetakse.

Eksportimise tingimused on samuti aastatega muutunud. Veel aastaid tagasi oli eksportimine palju lihtsam, ei olnud nii palju takistavaid nõudeid, millele nüüd peab mõtlema. Kehtestatud on väga ranged piirmäärad, eriti toiduainetööstuses. Toodete tehniline kontroll ja kvaliteedi kontroll on läinud palju rangemaks, kui see oli 20 aastat tagasi.

### **2. Millised on selle sektori kitsaskohad ekspordil Saare maakonnast?**

- ligipääsetavuse problem – praamiliiklus pole ööpäevaringne, lennuliiklus välismaale puudub;
- väikesed mahud;
- kvalifitseeritud tööjõupuudus;
- vananev rahvastik – noored lähevad saarelt minema;

- kõrgemad transpordikulud;
- nõrk kontaktvõrgustik välisurgudel;
- väikesed palgad;
- ebapiisavad turundusoskused.

### **3. Kuidas on võimalik tõsta töötleva tööstuse ekspordituru konkurentsivõimet Saare maakonnas, et ettevõtete positsiooni välisurgudel suurendada?**

- ekspordistrateegia väljatöötamine;
- ekspertidega konsulteerimine;
- investeeringute tegemine masinatesse ja seadmetesse;
- teadlikkuse tõstmine välisurgudel toimuva kohta;
- põhjaliku analüüsi tegemine – mida ja kuhu turule eksportida;
- digitaliseerimine;
- toimiva tarneahela loomine.

Korrelatsioonanalüüsi tulemustest saab järeldada, et eksporditulu mõjutab kõige enam müügitulu. Põhjuse seisneb selles, et müügitulu koosneb otseselt ka eksporditulust. Samuti on kõrge seos eksporditulu ning investeeringute mahu vahel. Seega investeeringuid nii seadmetesse kui inimestesse peaksid tegema võimalusel kõik ettevõtted, kes ekspordiga tegelevad või plaanivad seda teha. See aitab tõsta tootmismahete, mis omakord suurendab ekspordivõimekust. SWOT-analüüsi tulemustest võib järeldada, et ettevõtted peaksid ekspordil kasutama ära Saare maakonnast tulenevaid tugevusi ehk puhast keskkonda (puhas tooraine), piirkonna head kuvandit, saarelist brändi jms. Ka antud analüüsist tuleb välja võimalusena investeeringute tegemine seadmetesse, lisaks ka infotehnoloogia arenguga seotud võimalused olla paremini kursis maailmas toimuvaga, et luua uusi kontakte välisurgudel.

Lõpetuseks on töö autor välja toonud ka enda poolsed ettepanekud, kuidas ja milliste tegevustega on võimalik ettevõtetel oma konkurentsivõimet tõsta, et välisurgudel oma olemasolevat positsiooni suurendada ning uutel ettevõtetel välisurgudele edukamalt siseneda. Ettevõtluse ja Saare maakonna majanduse arengus on väga oluline regulaarsete rahvusvaheliste transpordiühenduste loomine, mis on lisaks turismi poolele tähtis ka töötleva tööstuse sektori ettevõtetele. Võimalusel tuleks ettevõtetel luua otsekontakte sihtturul tegutsevate ettevõtetega. Selle jaoks on võimalik abi saada ka erinevatest organisatsioonidest, näiteks EAS. Sealjuures tuleks tegevustesse kaasata ka oma ala eksperdid, kes annavad nõu ning toetavad ekspordil jagades oma teadmisi ning kogemusi. Lisaks aitab töötajate koolitamine kvalifitseeritud tööjõudu ettevõttele ise juurde luua. Jätksuutlikkus ning keskkonna teemad on tänapäeval äärmiselt tähtis

äri tegemise osa, seega tuleb ka sellele kindlasti edaspidi palju tähelepanu pöörata, sest paljudes sihtriikides ja turgudel enam ilma hakkama ei saa. Toodete edasiarendamine ja täiustamine vastavalt uutele sihtturgude vajadustele (sh uutesse, suurema keerukusega tootegruppidesse sisenemine). Oluline aspekt eduka eksportimise juures on ka tõhusa logistika ning tarneahela planeerimine, sh jälgides keskkonna aspekte.

## KOKKUVÕTE

Tööstussektor on riikide majanduses väga oluline, sest see haru annab kõige rohkem töökohti ning selle eksport annab väga olulise panuse majandusele. Käesoleva magistritöö eesmärgiks oli välja selgitada, kuidas on Saare maakonna töötleva tööstuse eksporditurg muutunud ja kuidas oleks võimalik ettevõtetel oma positsiooni välisurgudel suurendada ja uutel ettevõtetel välisurgudele siseneda. Probleem seisneb selles, et Saare maakonna töötleva tööstuse sektori ettevõtted ei paku piisavalt konkurentsi teistele ettevõtetele globaalses võrgustikus ja neil on raskem laieneda välisurgudele. Sellest lähtuvalt püstitas töö autor uurimisküsimused, millele leidis töö lõpuks vastused:

1. kuidas on aastate jooksul töötleva tööstuse eksport Saare maakonnas muutunud?
2. millised on selle sektori kitsaskohad ekspordil Saare maakonnast?
3. kuidas on võimalik tõsta töötleva tööstuse ekspordituru konkurentsivõimet Saare maakonnas, et ettevõtete positsiooni välisurgudel suurendada?

Töö käigus viidi läbi küsitlus Saare maakonna töötleva tööstuse ettevõtete hulgas. Küsimustik saadeti laiali 115 ettevõttele, vastuseid tuli kokku 53. Nendest 31 ettevõtet tegelevad igapäevasel ekspordiga. Ekspordivate ettevõtete hulgast valiti 2 ettevõtet, kellega tehti veel lisaks intervjuu, mille eesmärk oli saada lisainfot küsitluse vastustele.

Küsimustiku vastustest tuli välja, et 58% ettevõtetest ei ole välja kujunenud kindlat ekspordistrateegiat. Lisaks ei ole 52% ettevõtetest teinud ühtegi analüüs enne välisurgudele suundumist. Ettevõtted, kes analüüse tegid, tõid välja peamiselt järgmised analüüsid: sihtturu analüüs ja kasvupotentsiaal, konkurentsianalüüs, ärikeskkonna analüüs ning riskianalüüs. Küsitluse tulemustest tulenevalt on peamised puudused Saare maakonnast ekspordimisel järgmised:

- kvalifitseeritud tööjõupuudus;
- väike maht;
- vähene kogemus;
- madal töötasu;
- vähene tundus;
- käibevahendite piiratus.

Korrelatsioonanalüüsi tulemustest selgus, et kõige suurem seos ekspordituluga on müügitulul. Peamine põhjus on see, et müügitulu otseselt koosneb eksporditulust.



Seega kui eksport läheb hästi, on ka müügitulu kõrge. Lisaks mõjutab eksporditulu ka investeringute maht ning töötajate arv. Seos puudub ettevõtte tegutsemisajaga. Ka SWOT-analüüsist tuli välja, et investeringute tegemine seadmetesse on ettevõtete võimalus, et eksporditulu suurendada. Samuti peaksid ettevõtted Saare maakonnas oma tugevustele rõhutama, milleks antud piirkonnas on kohalik puhas tooraine, saareline bränd ja hea maine.

Ekspordi arendamine tagab kogu Eesti riigi, Saare maakonna ning selle ettevõtete arengu – tõstab piirkonna arengutaset ja ettevõtete efektiivsust. Ettevõtted peaksid keskenduma sellistele tootegruppidele ning sihtturgudele, kus on võimalik lisandväärtust ning ekspordimahtusid suurendada. Tuleks seada eesmärgiks laiendada kaugematele turgudele. Hetkel on lisaks Aasia turule sisenemise kõrval ka hea võimalus oma kaupu eksportida Aafrikasse. Samas tuleb hoolega jälgida ka uute sihtturgudega seotud takistusi, näiteks regulatiivseid nõudeid, ärikultuuri ning logistilisi probleeme, mis tulenevad kaugematesse piirkondadesse transportimisel. Uutele turgudele sisenemisel on võimalus ettevõtetel saada tuge nii Välisministeeriumist kui ka EAS-ist. Samuti tuleb rohkem tähelepanu pöörata ka keskkonna jalajälje vähendamisele ettevõtetes, mis on võimalik näiteks efektiivse ja keskkonnasõbraliku logistika korraldamisel (transport). Seega, et ekspordil edukas olla, tuleb keskenduda korruga mitmele eri aspektile.

## SUMMARY

Manufacturing industry is very important part of national economies, as it provides the jobs and it's exports make a important contribution to the economy. The aim of this master's thesis was to find out how the export market of the manufacturing industry of Saare county has changed and how it would be possible for companies to increase their position in foreign markets and for new companies to enter foreign markets. The problem is that companies in the manufacturing sector of Saare county don't offer enough competition to other companies in the global network and find it more difficult to expand into foreign markets. Based on this, the author raised research questions, which were answered at the end of the work:

1. how has the export of the manufacturing industry in Saare county changed over the years?
1. what are the bottlenecks in this sector for exports from Saare county?
2. how is it possible to increase the competitiveness of the manufacturing export market in Saare county in order to increase the position of companies in foreign markets?

Author of this master thesis conducted a survey among the manufacturing companies of Saare county. The questionnaire was distributed to 115 companies, with a total of 53 responses. 31 of these companies are engaged in day-to-day exports. Among the exporting companies, 2 companies leaders were selected, and an additional interview was conducted in order to obtain additional information from the survey responses.

The results of the survey revealed that 58% of companies have not developed a definite export strategy. In addition, 52% of companies haven't performed any analysis before entering foreign markets. The companies that carried out the analyzes mainly identified the following analysis: target market analysis and growth potential, competition analysis, business environment and risk analysis. Based on the results of the survey, the main shortcomings in exporting from Saare county are the following:

- lack of qualified labor;
- small volume;
- lack of experience;
- low wages;
- lack of awareness;
- limited working capital.

Interviews were conducted with two representatives of the company. The export manager of AS Saaremaa Piimatööstus and the Managing Director of OÜ Ouman Eesti were elected as them. Their answers also showed that this is more difficult to find labor in Saare county. It is also important to plan logistics and prevent problems. Sustainability and environmental sustainability are certainly a competitive advantage in export markets. In addition, companies benefit from the opportunity to invest in new technologies and improve existing processes.

The results of the correlation analysis showed that sales revenue has the largest correlation with export earnings. The main reason is that sales revenue directly consists of export revenue. So if exports go well, sales revenue will be high. In addition, export earnings are also affected by the volume of investments and the number of employees. There is no connection between companies operating time and export earnings.

The development of exports ensures the development of the entire Estonian state, Saare county and its enterprises – increases the level of development of the region and the efficiency of enterprises. Companies should focus on product groups and target markets where added value and export volumes can be increased. The aim should be to expand to more distant markets. At the moment, in addition to entering the Asian market, there is also a good opportunity to export our goods to Africa. At the same time, barriers related to new target markets, such as regulatory requirements, business culture and logistical challenges for transport to more remote areas, need to be carefully monitored. When entering new markets, companies have the opportunity to receive support from both the Ministry of Foreign Affairs and EAS. More attention must also be paid to reducing the environmental footprint of companies, which is possible, for example, in organizing efficient and environmentally friendly logistics. Therefore, in order for exports to be successful, it is necessary to focus on several different aspects at the same time.

## KASUTATUD KIRJANDUSE LOETELU

2010. aasta majandusülevaade. *Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium*.  
[https://www.mkm.ee/public/Majandusylevaade\\_2010\\_veebi.pdf](https://www.mkm.ee/public/Majandusylevaade_2010_veebi.pdf)

2011. aasta majandusülevaade. *Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium*.  
<https://www.mkm.ee/sites/default/files/2011majandussektoriteylevaade.pdf>

2012. aasta majandusülevaade. *Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium*.  
[https://www.mkm.ee/sites/default/files/majandusylevaade\\_2012.pdf](https://www.mkm.ee/sites/default/files/majandusylevaade_2012.pdf)

2013. aasta majandusülevaade. *Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium*.  
[https://www.mkm.ee/sites/default/files/majandusulevaade\\_2013\\_loplik\\_v2.pdf](https://www.mkm.ee/sites/default/files/majandusulevaade_2013_loplik_v2.pdf)

2015. aasta majandusülevaade. *Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium*.  
<https://cupdf.com/document/2015-aasta-majandusoelevaade-avaleht-majandus-ja-majandus-ja-kommunikatsiooniministeerium.html?page=1>

2020. aasta majandusülevaade. *Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium*.  
[https://mkm.ee/sites/default/files/majandusulevaade\\_2020.pdf](https://mkm.ee/sites/default/files/majandusulevaade_2020.pdf)

Baldacchino, G. (2005). *Successful small-scale manufacturing: a comparative assessment across five European island regions*. Bank of Valletta.

Digitalization is the only way to increase exports and accelerate domestic growth. *Express Computer*. <https://www.expresscomputer.in/news/digitalization-is-the-only-way-to-increase-exports-and-accelerate-domestic-growth/80465/>

Eamets, R. (2018). Mis suunas areneb tulevikumajandus ja mis oskusi siis vajatakse? *Riigikogu Toimetised*.

Economy of the Faroe Islands. (2022). *Vikipeedia*.  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Economy\\_of\\_the\\_Faroe\\_Islands](https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_the_Faroe_Islands)

Efimova, E., Kuznetsova, N., Stašys, R. (2013). Development of Faeroes and Aland Island's within the world trade system. *St. Petersburg State University, Klaipeda University*, (lk 14-27). <https://doi.org/10.15181/rfds.v9i1.591>

Emerging trends in global advanced manufacturing: challenges, opportunities and policy responses. *Unido, University of Cambridge*.  
<https://www.ciip.group.cam.ac.uk/reports-and-articles/emerging-trends-global-advanced-manufacturing-chal/>

Euroopa uus tööstusstrateegia. *Euroopa Komisjon*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0102&from=ET>

Eurostat. <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/digpub/keyfigures/>

Gogtay, N.J., Thatte, U.M. (2017) Principles of Correlation Analysis. *Statistics for Researchers*, 78-79.

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. (2004). *Uuri ja kirjuta*. Medicina.

Kalmus, K. (2021). Minister Sutt: Saaremaal tehakse maailmatasemel innovatsiooni. *Saarte Hääl*.

Kilvits, K. (2019). Töötleva tööstuse struktuur on aegunud. *Tallinna Tehnikaülikool*.

Konstantins, B., Masso, J., Tkacevs, O., Vahter, P., Yashiro, N. (2018) *Export and Productivity in Global Value Chains: Comparative Evidence from Latvia and Estonia*. Tartu Ülikool.

Korrelatsioonanalüüs. *Tallinna Ülikool*.  
<http://www.tlu.ee/~kairio/6081/Seose%20slaidid%2010mai.pdf>

Lember, A. (2022). Saaremaa Piimatööstus uuendas kahe miljoni euro eest juustutootmist. *Saarte Hääl*.

Paas, T. (1995). *Sissejuhatus ökonomeetriasse*. Tartu Ülikooli kirjastus

Parts, R., Tiits, M., Kalvet, T., Toomsalu, H., Aben, S., Leemet, R. (2021). *Eesti ekspordiuuring*. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, Välisministeerium.

Rand, O. (2017). Saaremaa Piimatööstus sihib Lõuna-Euroopa juustuturge. Miks aga Aiasse ei usuta?. *Ärileht*.

Riives, J. (2011). *Uuenduslik tootmine*. TTÜ Kirjastus.

Saare maakonna arengustrateegia 2019-2030 Lisa 1. *Riigiteataja*.  
<https://www.riigiteataja.ee/aktiivisa/4201/2201/8062/Saare%20mk%20arengustrateegia%20Lisa%201%202018.pdf>

Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2018.  
SA Saare Arenduskeskus SA.  
[https://sasak.ee/application/files/6515/6258/9125/2019\\_06\\_03\\_Saare\\_maakonna\\_ett-evotluse\\_ja\\_ettevotluskeskkonna\\_kaardistamine\\_ja\\_ulevaade\\_.pdf](https://sasak.ee/application/files/6515/6258/9125/2019_06_03_Saare_maakonna_ett-evotluse_ja_ettevotluskeskkonna_kaardistamine_ja_ulevaade_.pdf)

Saare Arenduskeskus SA. (2019). *Saare maakonna ettevõtluskeskkonna ja selle arendamisvõimaluste analüüs*. Saaremaa Vallavalitsus.

Saare maakonna ettevõtluse ja ettevõtluskeskkonna kaardistamine ning ülevaade 2020. SA Saare Arenduskeskus.

[https://www.sasak.ee/application/files/8116/4145/1054/Saare\\_maakonna\\_ulevaade\\_SAK.pdf](https://www.sasak.ee/application/files/8116/4145/1054/Saare_maakonna_ulevaade_SAK.pdf)

Saare maakonna ettevõtluskeskkond ja selle arendamisvõimaluste analüüs. *Saaremaa Vallavalitsus*.  
<https://www.saaremaavald.ee/documents/17113760/31485073/Saare+maakonna+ettev%C3%B5tluskeskkond+ja+selle+arendamisv%C3%B5imaluste+anal%C3%BC%C3%BCs+%282019%29.pdf/67dbdd8a-5f85-463d-a97f-c2317eb81fb4>

Sauga, A. (2017). *Statistika õpik majanduseriala üliõpilastele*. Tallinn: TTÜ.

Simons, H. (2009). *Case Study Research in Practice*. London: SAGE.

Statistikaamet (2022). EM001: Ettevõtete majandusnäitajad tegevusala ja tööga hõivatud isikute arvu järgi [statistika andmebaas]. Vaadatud 12.02.2022  
[https://andmed.stat.ee/et/stat/majandus\\_\\_ettevetete-majandusnaitajad\\_\\_ettevetete-tulud-kulud-kasum\\_\\_aastastatistika/EM001](https://andmed.stat.ee/et/stat/majandus__ettevetete-majandusnaitajad__ettevetete-tulud-kulud-kasum__aastastatistika/EM001)

Statistikaameti kodulehekülg (2022). Vaadatud 10.02.2022  
<https://www.stat.ee/et/avasta-statistikat/valdkonnad/majandus/toostus>

Tulevikuvaade töötleva tööstuse ametialagruppide tööjõu- ja oskuste vajadusele. SA Kutsekoda.  
[https://oska.kutsekoda.ee/wp-content/uploads/2018/10/TTM\\_toostus\\_tervik\\_loplik.pdf](https://oska.kutsekoda.ee/wp-content/uploads/2018/10/TTM_toostus_tervik_loplik.pdf)

Tööstusettevõtete uuring 2020. Swedbank.  
<https://www.tartu.ee/sites/default/files/uploads/Ettevotlus/Koolitused/T%C3%B6stusettev%C3%B6stusuuring%202020%20-%20webinar.pdf>

Tööstuspoliitika roheline raamat. *Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium*.  
[https://www.koda.ee/sites/default/files/content-type/content/2018-02/toostuspoliitika\\_roheline\\_raamat.pdf](https://www.koda.ee/sites/default/files/content-type/content/2018-02/toostuspoliitika_roheline_raamat.pdf)

Uus, M. (2007). *Kvantitatiivsed ja kvalitatiivsed meetodid probleemi kirjeldamiseks ning põhjuste tuvastamiseks*. Praxis.

Zainal, Z. (2007). *Case Study as a Research Study*. Kättesaadav:  
[http://psyking.net/htmlobj-3837/case\\_study\\_as\\_a\\_research\\_method.pdf](http://psyking.net/htmlobj-3837/case_study_as_a_research_method.pdf),  
10.04.2022.

Wilson, S. (2018). Assessing export competitiveness of food manufacturers in SIDS. *Competitiveness Review*. Vol 28 No 4, lk 408-432. <https://doi.org/10.1108/CR-07-2016-0038>

World Trade Summary 2019. *WITS*.  
<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/WLD/Year/2019/SummaryText>

# LISAD

## Lisa 1. Elektroonika- ja elektriseadmete ekspordi peamised sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020

<b>AASTA</b>	<b>PEAMISED SIHTRIIGID</b>	<b>PEAMISED EKSPORDI KAUBAGRUPID</b>
<b>2011</b>	Rootsi, Soome, USA, Hispaania, Saksamaa, Hiina, Itaalia	Kommunikatsiooni ja sideseadmed, isoleeritud elektrijuhtmed
<b>2012</b>	Rootsi, Soome, USA, Mehhiko, Itaalia, Saksamaa, Hispaania	Kommunikatsiooni ja sideseadmed, isoleeritud elektrijuhtmed
<b>2013</b>	Rootsi, Soome, USA, Saksamaa, UK, Mehhiko, Itaalia, Hispaania	Kommunikatsiooni ja sideseadmed, juhtmekomplektid autodele, telekommunikatsioonis kasutatavad isoleeritud elektrijuhtmed ja voolujaotusseadmed
<b>2014</b>	Rootsi, Soome, USA, Saksamaa, UK, Mehhiko, Itaalia, Hispaania	Mobiilseadmed, elektrijuhtmed ja voolujaotusseadmed, staatilised muundurid, elektrimootorite ja elektrigeneraatorite osad
<b>2015</b>	Rootsi, Soome, Venemaa, Läti, UK, Poola, Leedu, Hispaania	Arvutid, elektroonika- ja optikaseadmed, mobiilseadmed, isoleeritud elektrijuhtmed, voolujaotusseadmed
<b>2016</b>	Rootsi, Soome, Venemaa, Läti, UK, Poola, Leedu, Hispaania	Trafod ja staatilised muundurid, puldid, paneelid ja konsoolid, mootorite ja generaatorite osad, mobiilseadmed.
<b>2017</b>	Rootsi, Soome, Saksamaa, USA, Norra, Mehhiko, Hiina, Rumeenia	Mobiilsideseadmed, puldid, paneelid ja konsoolid, kaablid
<b>2018</b>	USA, Soome, Rootsi, Saksamaa, Venemaa, Läti, Hiina, Norra	Arvutid, elektroonika- ja optikaseadmed, mobiilsideseadmed
<b>2019</b>	USA, Rootsi, Soome	Mobiilsideseadmed, trafod, voolujaotusseadmed, elektrimootorite ja -generaatorite
<b>2020</b>	USA, Soome, Rootsi, Venemaa, Saksamaa, Hiina	Mobiilsideseadmed, 5G võrkude jaoks vajalik tehnika, trafod, voolujaotusseadmed

Allikas: kokku pandud autori poolt kasutades allikatena 2011.-2020. aasta majandusülevaateid



**Lisa 2. Kemikaalide ja keemiatoodete ekspordi peamised  
sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020**

<b>AASTA</b>	<b>PEAMISED SIHTRIIGID</b>	<b>PEAMISED EKSPORDI KAUBAGRUPID</b>
<b>2011</b>	Venemaa, Holland, USA, Rootsi, Saksamaa, Nigeeria, Ukraina, Leedu, Läti	Mineraalkütused, -õlid (36%), värvid, lakid, mastiksid (24%), anorgaanilised kemikaalid (10%), orgaanilised kemikaalid (8%)
<b>2012</b>	Venemaa, Holland, Belgia, Rootsi, Taani, Nigeeria, Leedu, Läti, Saksamaa	Mineraalkütused, -õlid (39%), värvid, lakid, mastiksid (26%), anorgaanilised kemikaalid (9%), orgaanilised kemikaalid (6%)
<b>2013</b>	Venemaa, Belgia, Holland, Rootsi, Saksamaa, Prantsusmaa, Taani, Leedu, Läti	Mineraalkütused, -õlid (39%), värvid, lakid, mastiksid (22%), anorgaanilised kemikaalid (11%), väetised (7%)
<b>2014</b>	Belgia, Venemaa, Holland, Rootsi, Soome, Taani, Leedu, USA	Mineraalkütused, -õlid (43%), värvid, lakid, mastiksid (29%), anorgaanilised kemikaalid (5%), orgaanilised kemikaalid (7%)
<b>2015</b>	Holland, Venemaa, Rootsi, Soome, Läti, Leedu, Belgia, Saksamaa, USA	Mineraalkütused, -õlid (45%), värvid, lakid, mastiksid (22%), orgaanilised kemikaalid (7%), farmaatsiatooted (7%)
<b>2016</b>	Holland, Togo, Venemaa, Belgia, Rootsi, Läti, Soome, Leedu, USA	Mineraalkütused, -õlid (55%), värvid, lakid, mastiksid (19%), farmaatsiatooted (6%), orgaanilised kemikaalid (5%)
<b>2017</b>	Holland, Venemaa, Läti, USA, Singapur, Rootsi, Soome, Šveits, Saudi Araabia	Mineraalkütused, -õlid (57%), värvid, lakid, mastiksid (16%), farmaatsiatooted (5%), orgaanilised kemikaalid (4%)
<b>2018</b>	Singapur, Holland, Saudi-Araabia, Läti, USA, Taani, Venemaa, Soome	Mineraalkütused, -õlid (72%), värvid, lakid, mastiksid (9%), farmaatsiatooted (3%)
<b>2019</b>	Holland, Taani, USA, Hispaania, Läti, Belgia, Singapur, Soome, Rootsi	Mineraalkütused, -õlid (70%), värvid, lakid, mastiksid (9%), anorgaanilised kemikaalid (4%)
<b>2020</b>	Holland, USA, Rootsi, Venemaa, Läti, Suurbritannia, Belgia, Soome	Mineraalkütused, -õlid (62%), värvid, lakid, mastiksid (10%), anorgaanilised kemikaalid (4%)

Allikas: kokku pandud autori poolt kasutades allikatena 2011.-2020. aasta majandusülevaateid

**Lisa 3. Kummi- ja plasttoodete ekspordi peamised  
sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020**

<b>AASTA</b>	<b>PEAMISED SIHTRIIGID</b>	<b>PEAMISED EKSPORDI KAUBAGRUPID</b>
<b>2011</b>	Rootsi, Soome, Saksamaa, Leedu, Läti, Norra, Taani, Venemaa, Belgia	Mööbli või sõidukite furnituur (33%), karbid, kastid, pudelid (24%), plastist lehed ja kiled (14%), torud, voolikud (10%)
<b>2012</b>	Soome, Rootsi, Leedu, Läti, Saksamaa, Norra, Taani, Venemaa, Belgia	Mööbli või sõidukite furnituur (30%), karbid, kastid, pudelid (27%), plastist lehed ja kiled (15%), torud, voolikud (12%)
<b>2013</b>	Soome, Rootsi, Läti, Saksamaa, Leedu, Venemaa, Norra, Belgia, Poola	Mööbli või sõidukite furnituur (32%), karbid, kastid, pudelid (26%), plastist lehed ja kiled (12%), torud, voolikud (12%)
<b>2014</b>	Soome, Rootsi, Läti, Saksamaa, Leedu, Venemaa, Norra, Belgia, Poola	Mööbli või sõidukite furnituur (32%), karbid, kastid, pudelid (26%), plastist lehed ja kiled (12%), torud, voolikud (12%)
<b>2015</b>	Soome, Rootsi, Läti, Leedu, Venemaa, Saksamaa, Norra, Poola, Belgia	Mööbli või sõidukite furnituur (27%), karbid, kastid, pudelid (17%), plastist lehed ja kiled (12%), torud, voolikud (12%), õhkrehvid (12%)
<b>2016</b>	Soome, Rootsi, Läti, Saksamaa, Leedu, Norra, Poola, Venemaa, Belgia	Mööbli või sõidukite furnituur (24%), karbid, kastid, pudelid (21%), plastist lehed ja kiled (11%), torud, voolikud (7%)
<b>2017</b>	Soome, Rootsi, Läti, Saksamaa, Leedu, Norra, Belgia, Taani, Poola	Mööbli või sõidukite furnituur (31%), karbid, kastid, pudelid (22%), plastist lehed ja kiled (14%), tihendid (10%)
<b>2018</b>	Soome, Rootsi, Läti, Saksamaa, Leedu, Norra, Taani, Belgia, Holland	Mööbli või sõidukite furnituur (30%), karbid, kastid, pudelid (21%), plastist lehed ja kiled (15%), torud ja voolikud (12%)
<b>2019</b>	Soome, Rootsi, Läti, Saksamaa, Leedu, Norra, Taani, Holland, Poola	Mööbli või sõidukite furnituur (32%), karbid, kastid, pudelid (22%), plastist lehed ja kiled (16%), torud ja voolikud (11%)
<b>2020</b>	Soome, Rootsi, Läti, Saksamaa, Leedu, Norra, Taani, Holland, Poola	Mööbli või sõidukite furnituur (30%), karbid, kastid, pudelid (22%), plastist lehed ja kiled (16%), tihendid (7%)

Allikas: kokku pandud autori poolt kasutades allikatena 2011.-2020. aasta majandusülevaateid

**Lisa 4. Masinate ja seadmete ekspordi peamised sihtriigid  
ja kaubagrupid aastatel 2011-2020**

<b>AASTA</b>	<b>PEAMISED SIHTRIIGID</b>	<b>PEAMISED EKSPORDI KAUBAGRUPID</b>
<b>2011</b>	Soome, Rootsi, Saksamaa, Norra, Itaalia, Venemaa, Poola	Töste- ja teiselaldusseadmed ning nende osad
<b>2012</b>	Soome, Rootsi, Saksamaa, Mauritaania, Norra, Korea, Läti	Töste- ja teiselaldusseadmed ning nende osad
<b>2013</b>	Soome, Rootsi, Saksamaa, Norra, Korea, Itaalia, Venemaa	Masinad, seadmed, ehitus- ja rekonstrueerimisvahendid, transpordivahendid
<b>2014</b>	Soome, Rootsi, Venemaa, Saksamaa, Norra, Läti, Korea	Töste- ja teiselaldusseadmed
<b>2015</b>	Soome, Rootsi, Venemaa, Norra, Saksamaa, Poola, USA	Töste- ja teiselaldusseadmed
<b>2016</b>	Rootsi, Venemaa, Saksamaa, Poola, USA, Läti, Norra	Töste- ja teiselaldusseadmed, puidutötlusseadmed
<b>2017</b>	Venemaa, Rootsi, Saksamaa, Poola, USA, Norra, Hispaania	Töste- ja laadimisseadmed ning nende osad, kuivatid, termiliste töötlemise seadmed ja osad, puidutöötlemisseadmed, tuulegeneraatorid
<b>2018</b>	Soome, USA, Venemaa, Rootsi, Saksamaa, Poola, Norra, Itaalia	Pakiautomaadid, töste- ja laadimisseadmed ja nende osad, puhastus- või filtreerimisseadmed ja nende osad
<b>2019</b>	Soome, Venemaa, USA, Rootsi, Saksamaa, Poola, Norra, Hiina	Erinevate seadmete osad, töste- ja teiselaldusseadmed, konveierid, pakiautomaadid, puidutöötlemisseadmed
<b>2020</b>	Soome, Venemaa, Saksamaa, Rootsi, USA, Poola, India, Hiina	Tuulegeneraatorid, kraanad, töste- ja teiselaldusmehhanismid, pakendamisseadmed, liftide osad

Allikas: kokku pandud autori poolt kasutades allikatena 2011.-2020. aasta majandusülevaateid

**Lisa 5. Metalli ja metalltoodete ekspordi peamised  
sihtriigid ja kaubagrupid aastatel 2011-2020**

<b>AASTA</b>	<b>PEAMISED SIHTRIIGID</b>	<b>PEAMISED EKSPORDI KAUBAGRUPID</b>
<b>2011</b>	Soome, Rootsi, Poola, Saksamaa, Norra, Venemaa, USA, Norra, Läti	Raud- ja terastooted (37%), raud ja teras (30%), alumiinium- ja alumiiniumtooted (9%)
<b>2012</b>	Soome, Rootsi, Norra, Venemaa, Saksamaa, USA, Läti, Poola	Raud- ja terastooted (48%), raud ja teras (15%), alumiinium- ja alumiiniumtooted (9%)
<b>2013</b>	Soome, Rootsi, Norra, Saksamaa, Läti, Leedu, USA, Suurbritannia	Raud- ja terastooted (49%), alumiinium- ja alumiiniumtooted (15%), raud ja teras (9%)
<b>2014</b>	Soome, Rootsi, Holland, Saksamaa, Norra, Läti, USA, Suurbritannia	Raud- ja terastooted (54%), raud ja teras (13%), alumiinium- ja alumiiniumtooted (9%)
<b>2015</b>	Soome, Rootsi, Türgi, Läti, Saksamaa, Norra, Taani, Poola	Raud- ja terastooted (47%), raud ja teras (16%), alumiinium- ja alumiiniumtooted (9%)
<b>2016</b>	Soome, Rootsi, Türgi, Saksamaa, Läti, Norra, Poola, Taani	Raud- ja terastooted (53%), raud ja teras (19%), alumiinium- ja alumiiniumtooted (9%)
<b>2017</b>	Soome, Rootsi, Saksamaa, Poola, Norra, Venemaa, Taani, Läti	Raud- ja terastooted (61%), alumiinium- ja alumiiniumtooted (10%), raud ja teras (7%)
<b>2018</b>	Soome, Rootsi, Saksamaa, Norra, Poola, Taani, Venemaa, USA	Raud- ja terastooted (60%), alumiinium- ja alumiiniumtooted (9%), raud ja teras (8%)
<b>2019</b>	Soome, Rootsi, Saksamaa, Norra, Poola, Venemaa, USA, Holland	Raud- ja terastooted (59%), raud ja teras (8%), mitmesugused mitteväärismetallist tooted (8%), alumiinium ja alumiiniumtooted (7%)
<b>2020</b>	Soome, Rootsi, Saksamaa, Norra, Venemaa, Poola, Holland, Taani	Raud- ja terastooted (60%), mitmesugused mitteväärismetallist tooted (8%), raud ja teras (8%), alumiinium ja alumiiniumtooted (8%)

Allikas: kokku pandud autori poolt kasutades allikatena 2011.-2020. aasta majandusülevaateid

**Lisa 6. Puidu ja puidutoodete ekspordi peamised sihtriigid  
ja kaubagrupid aastatel 2011-2020**

<b>AASTA</b>	<b>PEAMISED SIHTRIIGID</b>	<b>PEAMISED EKSPORDI KAUBAGRUPID</b>
<b>2011</b>	Rootsi, Soome, Saksamaa, Norra, Suurbritannia, Taani	Ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (22%), puitmajad (20%), saematerjalid (15%)
<b>2012</b>	Soome, Rootsi, Norra, Saksamaa, Suurbritannia, Jaapan	Ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (21%), puitmajad (21%), saematerjalid (13%)
<b>2013</b>	Rootsi, Norra, Soome, Saksamaa, Suurbritannia, Jaapan	Ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (20%), puitmajad (21%), saematerjalid (14%)
<b>2014</b>	Rootsi, Norra, Soome, Saksamaa, Suurbritannia, Läti	Puitmajad (22%), ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (21%), profileeritud puit (18%)
<b>2015</b>	Rootsi, Norra, Soome, Saksamaa, Suurbritannia, Läti	Puitmajad (22%), ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (21%), profileeritud puit (18%)
<b>2016</b>	Rootsi, Norra, Saksamaa, Soome, Läti, Suurbritannia	Puitmajad (25%), ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (22%), profileeritud puit (19%)
<b>2017</b>	Rootsi, Norra, Soome, Saksamaa, Suurbritannia, Taani	Puitmajad (25%), ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (23%), profileeritud puit (22%)
<b>2018</b>	Rootsi, Norra, Soome, Saksamaa, Suurbritannia, Läti	Puitmajad (28%), ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (22%), profileeritud puit (22%)
<b>2019</b>	Rootsi, Norra, Soome, Taani, Saksamaa, Holland	Puitmajad (25%), ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (19%), saematerjalid (17%)
<b>2020</b>	Rootsi, Taani, Saksamaa, Soome, Norra, Holland	Puitmajad (22%), ehitusdetailid sh aknad, ukсед, liimpuit (21%), saematerjalid (17%)

Allikas: kokku pandud autori poolt kasutades allikatena 2011.-2020. aasta majandusülevaateid

**Lisa 7. Toiduainete ja jookide ekspordi peamised sihtriigid  
ja kaubagrupid aastatel 2011-2020**

<b>AASTA</b>	<b>PEAMISED SIHTRIIGID</b>	<b>PEAMISED EKSPORDI KAUBAGRUPID</b>
<b>2011</b>	Soome, Läti, Leedu, Venemaa, Saksamaa, Rootsi	Piimatooted (33%), kalatooted (24%), lihatooted (13%), joogid (6%)
<b>2012</b>	Soome, Läti, Leedu, Venemaa, Rootsi, Saksamaa	Piimatooted (27%), kalatooted (22%), lihatooted (12%), joogid (6%)
<b>2013</b>	Soome, Läti, Leedu, Venemaa, Saksamaa, Rootsi	Piimatooted (32%), kalatooted (20%), lihatooted (11%), joogid (9%)
<b>2014</b>	Soome, Leedu, Läti, Venemaa, Rootsi, Saksamaa	Piimatooted (29%), kalatooted (19%), lihatooted (19%), pagari- ja makarontooted (10%), joogid (9%)
<b>2015</b>	Soome, Leedu, Läti, Venemaa, Rootsi, Saksamaa	Piimatooted (15%), kalatooted (24%), lihatooted (13%), pagari- ja makarontooted (7%), joogid (8%)
<b>2016</b>	Soome, Läti, Leedu, Rootsi, Taani, Saksamaa	Piimatooted (15%), kalatooted (24%), lihatooted (13%), pagari- ja makarontooted (7%), joogid (8%)
<b>2017</b>	Soome, Läti, Leedu, Rootsi, Taani, Itaalia	Piimatooted (18%), kalatooted (15%), lihatooted (10%), joogid (10%), pagari- ja makarontooted (7%)
<b>2018</b>	Soome, Läti, Leedu, Rootsi, Taani, Itaalia	Piimatooted (22%), lihatooted (19%), joogid (12%), pagari- ja makarontooted (10%)
<b>2019</b>	Soome, Läti, Leedu, Rootsi, Taani, Itaalia	Piimatooted (20%), kalatooted (12%), lihatooted (11%), joogid (10%), pagari- ja makarontooted (8%)
<b>2020</b>	Läti, Soome, Leedu, Rootsi, Taani, Ukraina	Piimatooted (20%), kalatooted (11%), lihatooted (10%), joogid (19%), pagari- ja makarontooted (7%)

Allikas: kokku pandud autori poolt kasutades allikatena 2011.-2020. aasta majandusülevaateid

## Lisa 8. Küsimustiku vorm

<p>1. Ettevõtte nimi</p> <p>Your answer _____</p>
<p>2. Ettevõtte peamine tegevusvaldkond *</p> <p>Choose _____</p>
<p>3. Ettevõtte asutamise aasta *</p> <p>Your answer _____</p>
<p>4. Kui suur on Teie ettevõtte aastakäibe põhjal? *</p> <p><input type="radio"/> Mikroettevõtte (≤ 2 miljonit eurot)</p> <p><input type="radio"/> Väikeettevõtte (≤ 10 miljonit eurot)</p> <p><input type="radio"/> Keskmise suurusega ettevõtte (≤ 50 miljonit eurot)</p> <p><input type="radio"/> Suureettevõtte (≥ 50 miljonit eurot)</p>
<p>5. Kui suur on Teie ettevõtte töötajate arvu põhjal? *</p> <p><input type="radio"/> Mikroettevõtte (&lt; 10 töötaja)</p> <p><input type="radio"/> Väikeettevõtte (&lt; 50 töötaja)</p> <p><input type="radio"/> Keskmise suurusega ettevõtte (&lt; 250 töötaja)</p> <p><input type="radio"/> Suureettevõtte (≥ 250 töötaja)</p>
<p>6. Teie ettevõtte kapitali päritolu? *</p> <p><input type="radio"/> Ettevõtte on Eesti kapitalil põhinev</p> <p><input type="radio"/> Ettevõtte kuulub rahvusvahelisse kontserni</p>
<p>7. Kas ettevõtte ekspordib kaupa rahvusvaheliselt? *</p> <p><input type="radio"/> JAH</p> <p><input type="radio"/> Ei</p>
<p>8. Kui vastasite eelmisele küsimusele "Ei", siis selgitage miks? (Millised on olnud takistused, et välisriikidele enda tooteid suunata?)</p> <p>Your answer _____</p>

9. Kui Teie ettevõtte tegevust alustas, kas siis oli koheselt plaan laieneda globaalsele turule? \*

Pikk vastuse tekst

10. Millal Teie ettevõtte alustas välisriikidele ekspordimisega? \*

Pikk vastuse tekst

11. Mis ajendas Teie ettevõtet laienema välisriikidele? \*

Pikk vastuse tekst

12. Kas Teil on välja kujunenud ekspordistrateegia? Kui jah, siis palun täpsustage. \*

Pikk vastuse tekst

:::

13. Kas ettevõtte juht/juhid on varasemalt kokku puutunud välisriikidega? \*

JAH

EI

14. Kui vastasite eelmisele küsimusele "JAH", palun täpsustage, millised on olnud varasemad kokkupuuted

Pikk vastuse tekst

15. Kui alustasite välisriikidele ekspordimisega, siis millised olid peamised sihtriigid? \*

Pikk vastuse tekst

16. Millistesse välisriikidesse Teie ettevõtte nüüd ekspordib? \*

Pikk vastuse tekst



17. Mis tooteid ekspordite välisriikidesse? \*

Pikk vastuse tekst

18. Kui suur on Teie ettevõtte ekspordi osatähtsus müügitulust (%)? \*

Lühike vastuse tekst

19. Kas teostasite enne välisriikidele laienemist mõne järgnevat analüüsi? \*

- Sihturu analüüs ja kasvupotentsiaal
- Konkurentsianalüüs
- Ärikeskkonna analüüs
- Riskianalüüs (rahvusvahelise turu ohud)
- Ei ole analüüsi teinud
- Muu...

20. Kas riigi poolt on tulnud piisavalt toetust, et ekspordiga alustada/tegeleda? \*

- JAH
- EI

21. Kui vastasite eelmisele küsimusele "JAH", siis palun täpsustage, millised on olnud riigi meetmed ekspordi toetada. Kui vastasite "EI", siis palun täpsustage, mida võiks riik paremini/rohkem teha. \*

Pikk vastuse tekst

22. Mis on Teie ettevõtte konkurentsieelised võrreldes teiste töötleva tööstuse ettevõtetega? \*

Pikk vastuse tekst

23. Mis on Teie ettevõtte konkurentsipuudused võrreldes teiste töötleva tööstuse ettevõtetega? \*

Pikk vastuse tekst

24. Kas ettevõtte juht/juhid hoiavad regulaarselt silma peal välisurgudel toimuva kohta, et seeläbi oma tegevust korrigeerida/ümber suunata jne? \*

- JAH  
 EI

25. Kas koolitate regulaarselt oma töötajad või tõstate nende teadlikkust välisurgudel toimuva kohta? \*

- JAH  
 EI

26. Kas Teil on plaanis järgmise 10 aasta jooksul ettevõtte eksporditegevust laiendada? \*

- JAH  
 EI

27. Millised on Teie ettevõtte täpsemad plaanid järgmise 10 aasta jooksul? (sh ekspordi laiendamise suhtes - sihtturud, toote valiku laiendamine vms) \*

Pikk vastuse tekst

28. Millele soovitaksite välisurgudele pürgival ettevõttel enne eksporditegevusega alustamist tähelepanu pöörata? \*

Pikk vastuse tekst

29. Märkige ära, missuguste probleemidega olete välisurgudel kokku puutunud? \*

Palun valige 5 kõige kriitilisemat probleemi, mis on esinenud.

- Kodumaiste pakkujate eelistamine  
 Tugev konkurents  
 Nõudluse ebastabiilsus  
 Piiratud ligipääs turunduskanalitele  
 Erinevused sihtriigi tarbijate eelistustes  
 Võõras ärikultuur- ja tavad  
 Sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded  
 Informatsiooni kättesaadavus  
 Lepingute sõlmimise keerukus

- Ebasoodne maksusüsteem
- Probleemid postiteenusega
- Keelebarjäär
- Edasimüügikanalite leidmine
- Maksete hiline mine
- Logistikaprobleemid
- Majanduslik ebastabiilsus
- Madal ostujõud
- Bürokratia
- Ebapiisav teadmine turu võimalustest
- Raskused agendi/edasimüüja leidmisel
- Muud probleemid
- Ei ole probleeme esinenud

30. Palun kirjeldage, mis teeb Saaremaalt ekspordimise keerukaks. \*

Pikk vastuse tekst

32. Kui palju mõjutab Saaremaalt ekspordimist Saaremaa geograafiline asukoht? \*

- Üldse ei mõjuta
- Vähesel määral mõjutab
- Mõjutab üsna palju
- Mõjutab väga palju

## **Lisa 9. Intervjuu küsimused AS Saaremaa Piimatööstuse ekspordi- ja impordijuhiga**

1. Millised tegevused on Teil plaanis, et tootmiskahtu suurendada?
2. Alustasite koostöös EAS-iga arenguprogrammi 2. etappi, mille eesmärk on tootmise kohandamine välisurgudele eksportimiseks. Millised on Teie ootused sellega seoses? Kui palju võiks see Teil aidata eksporti kasvatada?
3. Millised logistilised probleemid on Teil ekspordil esinenud?
4. Kvaliteetse ja kvalifitseeritud tööjõu leidmine on viimasel ajal väga aktuaalne teema olnud. Kuidas on sellega olnud Saaremaa Piimatööstuses? Kas lihttöölisi on lihtsam leida kui tipp- ja keskastme juhte?
5. Kui palju olete ettevõttes tegelenud protsesside automatiseerimise ja digitaliseerimisega? Kuidas võiks sellised tegevused mõjutada ettevõtte edukust (sh eksporti)?
6. Kus kohast tuleb Teie tooraine?
7. Millised eelised on mandri-Eesti ettevõtetel ekspordil võrreldes Saare maakonna ettevõtetega?
8. Kas võiksid olla ka mingid eelised Saare maakonna ettevõtetel mandri-Eesti ettevõtetega võrreldes?
9. Kui palju on mõjutanud Saaremaa Piimatööstuse eksporti *COVID* kriisist tingitud tarneahelate probleemid? Millised probleemid on selle aja jooksul ettevõttele ette tulnud?
10. Saaremaa Piimatööstusel on väga lai sortiment. Kui palju Te mõtlete selle peale, mida üldse eksportida nt Lõuna-Euroopasse? Kui palju erinevad inimeste eelistused mujal riikides, kuhu ekspordite?
11. Viimasel ajal räägitakse väga palju ka keskkonna jalajälje vähendamisest ja tootearendusest, mis määrab tulevikus ettevõtete konkurentsivõime. Kui palju olete sellele Saaremaa Piimatööstuses mõelnud ja milliseid samme olete selles suunas teinud?
12. Ekspordiga olete tegelenud juba aastast 1995, mis on väga pikk periood. Kuidas eksport on erinenud siin 10, 20 aastat tagasi? Küsitluses teil oli üks kommentaar, et algusaastatel olid turgudel head ajad.

## **Lisa 10. Intervjuu küsimused Ouman Eesti OÜ tegevdirektoriga**

1. Teie ettevõtte kuulub rahvusvahelisse kontserni. Kas arvate, et see annab paremad eelised välisurgudel kui ettevõttel, kes on Eesti kapitalil põhinev? Millised võiksid need eelised olla? Millised eelised on Eesti kapitalil põhineval ettevõttel Teie meelest? Kas rohkem toetusi riigilt?
2. Miks on Ouman Eesti OÜ tootmine toodud Saare maakonda?
3. Lähtuvalt küsimustiku vastusest - Teie toodang läheb 99% ekspordiks. Miks Te ei müü kohalikul turul? Kas välisurud on suurema potentsiaaliga või Eesti turul Teie toodetud kaup ei müü?
4. Kvaliteetse ja kvalifitseeritud tööjõu leidmine on viimasel ajal väga aktuaalne teema olnud. Kuidas on sellega olnud Ouman Eesti OÜ's? Kas lihttöölisi on lihtsam leida kui tipp- ja keskastme juhte?
5. Kuidas planeerite oma ettevõttes logistika, et kõik õigel ajal, õiges koguses, õigesse kohta jõuaks? Millised probleemid on Saare maakonnast eksportimisel ette tulnud?
6. Kui palju on mõjutanud Ouman Eesti OÜ ekspordi *COVID* kriisist tingitud tarneahelate probleemid? Millised probleemid on selle aja jooksul ettevõttel ette tulnud?
7. Viimasel ajal räägitakse väga palju ka keskkonna jalajälje vähendamisest ja tootearendusest, mis määrab tulevikus ettevõtete konkurentsivõime. Kui palju olete Ouman Eesti OÜ-s sellele mõelnud ja milliseid samme olete selles suunas teinud?
8. Kui palju olete ettevõttes tegelenud protsesside automatiseerimise ja digitaliseerimisega? Kuidas võiks sellised tegevused mõjutada ettevõtte edukust (sh ekspordi)?

### Lisa 11. Korrelatsioonanalüüsi algandmed

<b>Ettevõtte</b>	<b>Müügitulu (eurodes)</b>	<b>Eksporditulu (eurodes)</b>	<b>Investeeringute maht (eurodes)</b>	<b>Ettevõtte tegutsemisaeg (aastates)</b>	<b>Töötajate arv (tk)</b>	<b>Ekspordi sihtriikide arv (tk)</b>
Ettevõtte 1	22700000	7491000	700000	27	91	8
Ettevõtte 2	18634700	186347	100000	15	194	1
Ettevõtte 3	21666872	21450203	223279	24	169	5
Ettevõtte 4	2816233	2816233	185000	23	92	7
Ettevõtte 5	3958812	3364990,2	98623	30	82	4
Ettevõtte 6	826450	818185,5	100890	9	18	1
Ettevõtte 7	17187104	13749683,2	890000	22	100	4
Ettevõtte 8	619798	185939,4	23000	3	12	1
Ettevõtte 9	1482899	1408754,1	65999	17	24	3
Ettevõtte 10	749442	562081,5	53124	56	25	15
Ettevõtte 11	36739161	27554370,8	2897562	22	172	27
Ettevõtte 12	2082483	1936709,2	521444	28	70	4
Ettevõtte 13	356895	103499,6	25102	18	6	1
Ettevõtte 14	910953	819857,7	5600	8	4	2
Ettevõtte 15	13878	138,8	0	14	1	1
Ettevõtte 16	251470	6789,7	1300	5	3	1
Ettevõtte 17	872363	654272,3	63120	29	19	6
Ettevõtte 18	910280	819252	25000	14	21	6
Ettevõtte 19	1302640	1302640	69870	9	69	1
Ettevõtte 20	141876	141876	5999	30	11	1
Ettevõtte 21	1182648	816027,1	256	4	34	3
Ettevõtte 22	7398415	7398415	845111	2	119	38
Ettevõtte 23	5362	1072,4	2000	6	5	4
Ettevõtte 24	13621547	4358895,0	1560897	30	53	4
Ettevõtte 25	149434	14943,4	2500	26	1	8
Ettevõtte 26	108936	8714,9	18759	15	3	2
Ettevõtte 27	1981665	198166,5	47800	8	47	1
Ettevõtte 28	11493740	6781306,6	160500	19	138	5
Ettevõtte 29	468953	46895,3	61000	8	13	2
Ettevõtte 30	248369	34771,7	41000	15	7	3
Ettevõtte 31	5773436	2309374,4	32785	21	46	5