

PÄRNUMAA ETTEVÕTLUSUURING



Pärnumaa ettevõtlusuuring viidi läbi Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Pärnu esinduse poolt perioodil 01.08. – 15.11.2016. Uuring on teostatud Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskuse tellimisel ja Euroopa Regionaalarengu Fondi toetuse andmise tingimuste "Piirkondlikud algatused tööhõive ja ettevõtlikkuse edendamiseks" (EU49185 Pärnumaa piirkondlike algatuste tugiprogramm) raames.

Uuringu eesmärgiks on välja selgitada, kaardistada ja analüüsida Pärnumaa ettevõtete olulisemad eksporti takistavad probleemid ja nende allikad, pakkudes välja võimalikud meetmed nende ületamiseks ning tehes ettepanekud eksportimise võimaluste edendamiseks Pärnumaal ja Eestis.

Uuringu tulemused on aluseks välja töötatavatel tugimeetmetele, mille abil soodustada Pärnumaal tegutsevate ettevõtete ekspordi kasvu ja aidata neid uute turgude leidmisel.

Ekspordiga seonduv problemaatika on erinev pikemaajaliselt eksportivate ning ekspordi kavandavate või seda äsja alustanud ettevõtete puhul. Seetõttu on uuring viidud läbi eraldi mõlemas sihtgrupis.

Uuringu küsimustikule vastas 52 Pärnumaal tegutsevat eksportivat ettevõtet ja 31 ekspordi kavandavat või alles alustanud ettevõtet. Uuringutulemustes on välja toodud mõlemas sihtgrupis osalenud ettevõtete iseloomustus, nende põhilised probleemid eksportimisel ning hinnang ja ootused tugisüsteemidele. Esitatud on vastuste kokkuvõte ja analüüs ning soovitused edaspidiste tegevuste osas. Küsitlustulemuste kohta on statistiline kokkuvõte diagrammide ja tabelite näol.

Tegutsevate eksportivate ettevõtete valimi koostamisel oli objektiivse tulemuse saamiseks eesmärgiks küsitleda ettevõtteid erinevatest tegevusvaldkondadest, võttes selle juures arvesse Pärnumaa võtmesektoreid. Samuti oli eesmärgiks kaasata erineva suuruse ja töötajate arvuga ettevõtteid.

Eksportiga alustavate ettevõtete valim sai valitud nende hulgast, kes olid pöördunud abi saamiseks Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskuse poole või osalenud ettevõtluse koolitustel.

Uuring viidi läbi internetipõhises küsitluskeskkonnas www.surveygizmo.com, kus respondendid täitsid küsimustiku, mis põhines peamiselt valikvastustel. Lisaks oli kommentaaride lahtris võimalus mitmete küsimuste puhul oma seisukohtade ja ettepanekute esitamiseks.

Uuringu läbiviijana tänan kõiki ettevõtjaid, kes pidasid vajalikuks ja leidsid aega küsimustikule vastamiseks! Samuti tänud nii uuringu tellijale ja koostööpartneritele Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskusele, kellega koos sai läbi arutatud uuringu meetodika ja küsimustikes käsitletud teemad.

Toomas Kuuda

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
Pärnu esindus

I EKSPORTIVAD ETTEVÕTTED

KÜSITLETUD ETTEVÕTETE ISELOOMUSTUS

Vastanud ettevõtete seas on **kõige enam esindatud** puidutöötlemise ning puittoodete ja mööblitootmise ettevõtted 27%, metalli- ja metalltoodete tootmise ettevõtted 21% ning masinate, seadmete ja aparaatide tootmise ettevõtted 15%. Suuruse järgi on 10 – 49 töötajaga ettevõtteid 50%, 50 – 249 töötajaga 23% ja 1 – 9 töötajaga 21%. 60% ettevõtetest põhineb eestimaisel kapitalil, 40% ettevõtetest on täielikult või osaliselt väliskapitali osalusega. Väliskapitaliga osalusega ettevõtete puhul on mõistetav, et 90% ettevõtetest osaleb välisosanik ekspordistrateegia kujundamisel.

Pärnumaa eksportivad ettevõtted on oma tegevuses enamjaolt **orienteeritud välisurule**. 62% ettevõtetest ekspordib 75 – 100% oma toodangust ja 15% ekspordib vähemalt poole ehk 50%. Enamus ettevõtteid omab pikka ekspordikogemust – 79% ettevõtetest on tegelenud ekspordiga vähemalt 5 aastat. 54% ettevõtetest ekspordib oma kaupu 2 – 5 sihtriiki, samas omab 24% ettevõtetest kaubanduspartnereid enam kui 10 välisriigis, mis tähendab, et turusituatsiooni muutumisel mõnes sihtriigis on ekspordiriskid maandatud. Valdav enamus ehk 90% küsitletud ettevõtteid ekspordib kaupu, teenuseid ekspordib 10%.

Enamus Pärnust **eksporditavaid tooteid müüakse** vahendajate kaudu lõpptarbijale (60%) või välismaisele tootmisettevõttele kui pool- või allhanketööde (58%). Otse lõpptarbijale müüb 38% küsitletud ettevõtetest, mis on küllalt suur number ja näitab meie ettevõtte head konkurentsivõimet ja oskust tooteid ise arendada ning neid turustada.

Oma **konkurentsieelisteks** ekspordimisel hindavad Pärnumaa ettevõtted kõige enam vajaliku oskusteabe olemasolu (46%), isiklike kontaktide ja laia tutvusringkonna olemasolu ning kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele, mõlemad 45% vastanutest. Järgnevad toodete ja teenuste kõrge kvaliteet (41%), vajalike tootmisvõimsuste olemasolu (37%) ja hea keeleoskus (36%). Kõige vähem nähakse konkurentsieelistena intellektuaalse omandi olemasolu (12%), välisoslust (17%) ning välisurgude ja –tarbijate eelistuste tundmist (25%). Kaks viimast omadust on siin küsitavad, sest ilma tarbijate eelistuse tundmist ei saa müüa lõpptarbijale eelpool toodud mahus ning välisosalus on aluseks ettevõttesse tulevatele tehnosiirdele ja turundusele välisriigis.

Ettevõtte **konkurentsivõime tõstmiseks** on enam investeeritud tootmiseseadmetesse ja – tehnoloogiatesse (43%), alandatud toodangu omahinda (38%) ja tegeletud tootearendusega väärtusahelas kõrgemale liikumisega (35%).

Välisurgudele pääsu ja seal konkurentsivõime tõstmiseks on uuritud välistarbijate nõudlust (28%), tutvustatud oma tooteid turundusüritustel ja messidel (26%) ning otsitud juurdepääsu muudele turunduskanalitele (25%).

Pärnumaa ettevõtetel on plaanis lähitulevikus **ekspordialast tegevust laiendada**. Lähema viie aasta jooksul kavandab 50% ettevõtetest suurendada ekspordikäivet, 36% tuua turule uusi tooteid ning 35% suurendada välisurgude arvu.

PROBLEEMID EKSPORTIMISEL

Oma ettevõtte tegevuses ekspordi arendamisel pidasid vastanud **suureks probleemiks või mõnevõrra probleemiks** ettevõtte tootmisvõimekuse piiratust, töö efektiivsust ja tootmisprotsessi korraldust ning töötajate vähest erialast kompetentsust (mõlemad 78%), toodangu kõrget omahinda (68%), madalat innovatiivsust (64%) ja vananenud seadmeid ja tehnoloogiat (62%).

Kõige **vähem nähakse probleemina** toodete ja teenuste madalat kvaliteeti (24%), rahvusvahelist kogemust (32%) ja keeleoskust (32%).

Eesti majanduskeskkonnast tulenevalt nägid vastajad ülekaalukalt suurima probleemina kvalifitseeritud tööjõu puudust (96%), järgnesid bürokraatia (62%), riiklike tugistruktuuride (EAS, Kredex) toetusmehhanismid (58%) ning maksusüsteem (46%).

Välisturgude olukorrast lähtuvalt on ettevõtete jaoks kõige suuremaks probleemiks tugev konkurents, mille töid välja 88% vastanutest. Ühtlaselt järgnesid proteksionism, kohalik bürokraatia, erinevused tarbijate eelistustes ning probleemid turunduskanalitele juurdepääsul.

Sihtriikide majanduskeskkonnas nähakse kõige suurema probleemina nende majanduslikku ebastabiilsust 69%, poliitilist ebastabiilsust 38% ning kohalikku ärikultuuri ja tavasid 35%. Probleeme ei nähta sihtriikides piirangutes äriühingute asutamisel (2%), korrupsioonis (6%) ja maksusüsteemis (9%).

EKSPORDI TUGISÜSTEEM

Üllatavalt vähe on vastanud ettevõtted **pöördunud tugistruktuuride poole** abi saamiseks ekspordi edendamisel. Vaid 13 ettevõtet ehk 26% küsitletutest on pöördunud EASi poole, kus on olemas kõige mitmekesisemad programmid ja toetused ekspordi edendamiseks. Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskuse poole on pöördunud 10 ettevõtet (20%) ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja poole 9 ettevõtet (15%).

Institutsioonidest on kõige enam kasutatud EASi poolt pakutavat abi, mida hindab heaks ja keskpäraseks 14% vastanutest. Järgnevad PEAK (hea 10%, keskpärane 4%), Kaubandus-Tööstuskoda (hea 8%, keskpärane 16%), erialaliidud (hea 12%, keskpärane 6%).

Riigipoolsetest tugimeetmetest ekspordivõimekuse tõstmisel hinnatakse enam-vähem võrdselt nii Eesti tutvustamist välisurul, eksporditajate abistamist välisesinduste kaudu, eksporditajate varustamist turukonjunktuuralase infoga kui väliskaubandust toetavate lepingute sõlmimist.

EASi ja KredExi tegevustest ja toetustest ekspordivõimekuse tõstmisel hinnatakse kõige kõrgemalt eksporditurunduse toetusi (94%), välismessitoetusi (90%), teadmiste ja oskuste arendamise toetusi (88%), tootearendustoetusi ja ekspordigarantiisid (84%).

Lisaks riiklikele tugimeetmetele oodatakse **kohalikul tasemel** ekspordivõimekuse tõstmiseks ettevõtjate huvide esindamist majanduspoliitika kujundamisel (86%), toetusi välismessidel osalemiseks (82%), toetusi välisturgudel konkurentsivõimeliste toodete väljatöötamiseks (78%) ja ekspordi arendamisele suunatud koolituste korraldamist (72%). Kuigi siin ettevõtetel on suured ootused ettevõtete huvide esindamiseks riigi majanduspoliitika kujundamisel, siis kohaliku taseme organisatsioonidel (Pärnu Linnavalitsus, PEAK) on seda keeruline teha. Selliseid võimalusi omavam rohkem üleriigilised organisatsioonid (Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, erialaliidud) ning samuti erakonnad.

Ekspordikoolitustest peetakse olulisemateks teiste eksporditajate kogemusi jagavaid koolitusi (78%), järgnevad turundus- ja müügikoolitused (68%), ekspordiga seonduvad õiguslased koolitused (67%), sihtriike tutvustavad äriseminarid (66%), messikoolitused ning maksunduse ja finantseerimisega seotud koolitused (mõlemad 62%).

JÄRELDUSED, SOOVITUSED

1. Ettevõtete suurimaks probleemiks on ülekaalukalt tööjõu puudus. Tööjõud on kohaliku iseloomuga probleem, küll on aga sõltuv elu- ja majanduskeskkonnast laiemalt.

Tööjõupuudus on struktuurne, mis tähendab, et tööjõuvajadus on kindlate erialaste oskustega inimeste järgi, nagu tootmistöölised, spetsialistid, insenerid. „Pehmete“ erialade esindajatest tööandjad puudust ei tunne, pigem valitseb turul ülepakkumine.

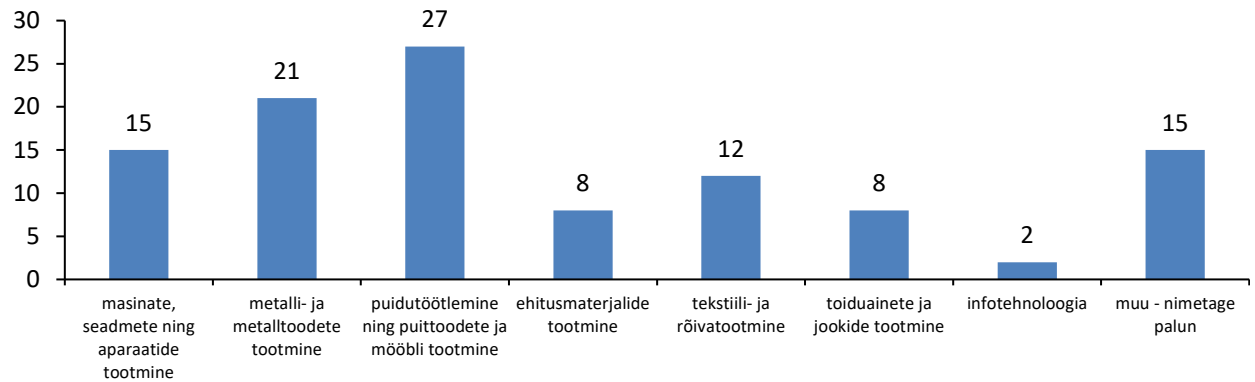
Tööjõu puuduse teemat on palju käsitletud, aeg on näidanud, et head ja kiiret lahendust siin ei ole. Pikemas perspektiivis annab tulemust majandusõpe ja kutsenõustamine koolides ning õppeasutuste ja ettevõtete koostöö. Pärnumaa Kutsehariduskeskus, mis on peamine tootmis- ja teenuserialade õppeasutus piirkonnas teeb head koostööd ettevõtjatega, korraldab hulgaliselt täiend- ja ümberõppe koolitusi, kuid ometi selles jääb hetkel väheks.

2. Küsitluses osalenud ettevõtted on üllatavalt vähe pöördunud tugistruktuuride poole abi ja toetuse saamiseks. Põhjuseks võib olla, et ei olda kursis EASi, Kredexi jt institutsioonide poolt pakutavaga või ei kvalifitseeruta abi andmise tingimuste alusel. Lisaks veel, et pakutav ei vasta ettevõtete vajadusele ja seetõttu ei tunda huvi. Küll aga tuleb küsitlusest välja mõningane ebakõla, et väga kõrgelt hinnatakse ekspordi arendamisele suunatud toetusi, aga nende saamiseks ollakse passiivsed.
Edaspidi tuleks saada ettevõtelt rohkem tagasisidet toetuse ja abi vastavuse osas ning kohandada need rohke ettevõtete vajaduse järgi.
3. Ettevõtjatel on suured ootused kohalikule tasemele, st kohalikele omavalitsustele ja ettevõtlusinstituutidele nende osalemise suhtes nii riigi majanduspoliitika kujundamisel kui pakutava toetuste ja abi suhtes. Majanduspoliitika kujundamisel jäävad kohaliku taseme käed lühikeseks, küll on võimalik ja vajalik anda kohalikul tasemel ekspordi arendamiseks suunatud abi ja toetusi.
Rahaliste vahendite olemasolu korral tuleks seda Pärnumaal kindlasti teha, kuid selle juures väga põhjalikult ettevõtet ja selle tulevikuplaane teades ning mitte dubleerides EASi või Kredexi poolt pakutavaid meetmeid.
4. Üheks parimaks võimaluseks ettevõtteid ekspordi edendamisel toetada on korraldada ekspordi teemalisi koolitusi. Küsitluse tulemustest lähtuvalt on oodatud kõik nimetatud koolitused.
Vajalik on finantseerida koolituste korraldamist, sest praktika on näidanud, et osavõttasudest on keeruline katta kõiki korraldusega kaasnevaid kulusid – lektori tasu, ruumi rent, lõuna, kohvipausid, jaotusmaterjalid.

EKSPORTIVATE ETTEVÕTETE VASTUSED KÜSIMUSTIKULE

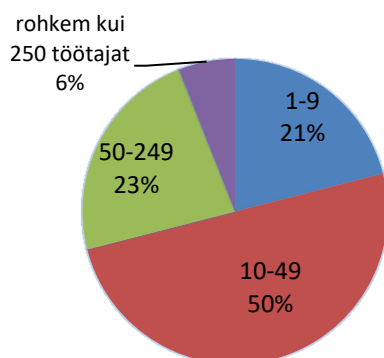
1. ETTEVÕTTE ISELOOMUSTUS

1.1. Ettevõtte tegevusala



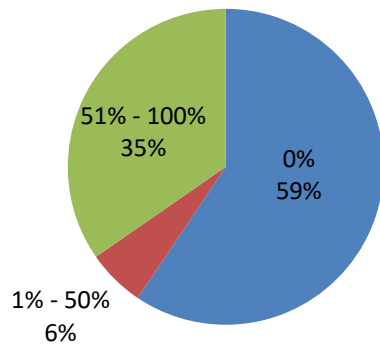
Vastus	%	Arv
masinate, seadmete ning aparatuuride tootmine	15.4%	8
metalli- ja metalltoodete tootmine	21.2%	11
puidutöötlemine ning puittoodete ja mööbli tootmine	26.9%	14
ehitusmaterjalide tootmine	7.7%	4
tekstiili- ja rõivatootmine	11.5%	6
toiduainete ja jookide tootmine	7.7%	4
ehitus	0.0%	0
infotehnoloogia	1.9%	1
autotransport	0.0%	0
muu	15.4%	8
Kokku		52
muu :		
kaevandamine		1
kalapüügivahendid, vabaaja tooted		1
plastikust tooted		1
kivi töötlemine		1
sporditarvete tootmine		1
spordivahendite tootmine, kaubamärgi haldus, vahendustegevus		1
trükindus		1
turbatööstus		1

1.2. Töötajate arv ettevõtetes



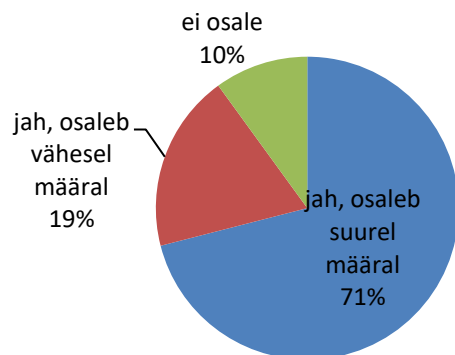
Vastus	%	Arv
1-9	21.2%	11
10-49	50.0%	26
50-249	23.1%	12
rohkem kui 250 töötajat	5.8%	3
Kokku		52

1.3. Väliskapitali osakaal ettevõttes (% omakapitalist)



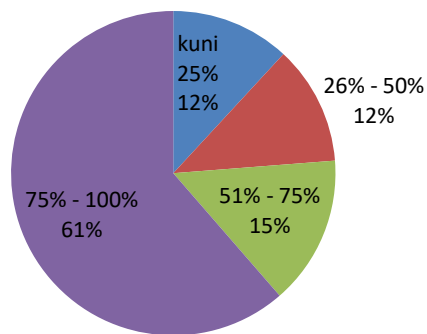
Vastus	%	Arv
0%	59.6%	31
1% - 50%	5.8%	3
51% - 100%	34.6%	18
Kokku		52

1.4. Välisosalusena ettevõttes välisosaniku osalemine ettevõtte ekspordistrateegia kujundamisel



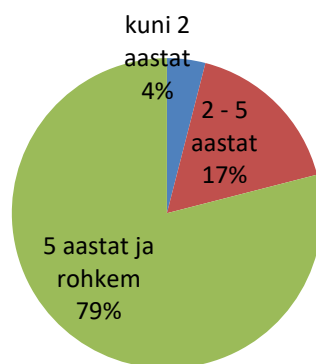
Vastus	%	Arv
jah, osaleb suurel määral	71.4%	15
jah, osaleb vähesel määral	19.1%	4
ei osale	9.5%	2
Kokku		21

1.5. Ekspordi osatähtsus müügitulus (% müügitulust)



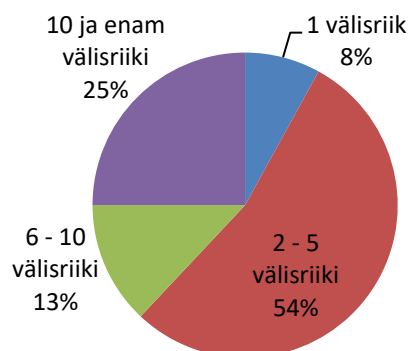
Vastus	%	Arv
kuni 25%	11.5%	6
26% - 50%	11.5%	6
51% - 75%	15.4%	8
75% - 100%	61.5%	32
Total		52

1.6. Ekspordiga tegelemise kestus



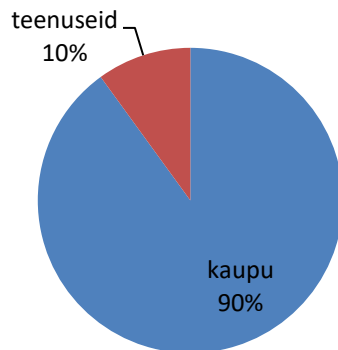
Vastus	%	Arv
kuni 2 aastat	3.9%	2
2 - 5 aastat	17.3%	9
5 aastat ja rohkem	78.9%	41
Kokku		52

1.7. Ekspordi sihtriikide arv



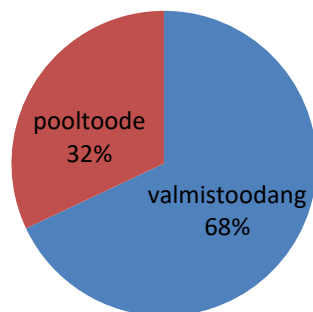
Vastus	%	Arv
1 välisriik	7.7%	4
2 - 5 välisriiki	53.9%	28
6 - 10 välisriiki	13.5%	7
10 ja enam välisriiki	25.0%	13
Kokku		52

1.8. Mida eksporditakse



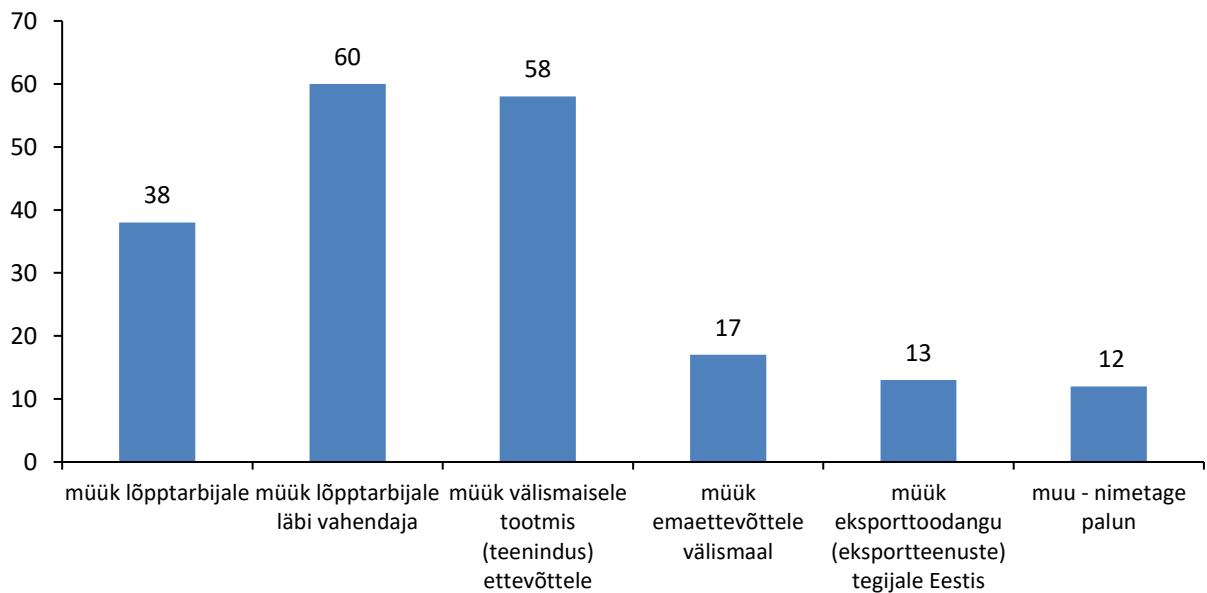
Vastus	%	Arv
kaupu	90.4%	47
teenuseid	9.6%	5
Kokku		52

1.9. Eksporditavate kaupade valmidusaste



Vastus	%	Arv
valmistoodang	68.1%	32
pooltoode	31.9%	15
Kokku		47

1.10. Eksporti sihtgrupp või kes on eksporttoodete (sh -teenuse) ostjad



Vastus	%	Arv
müük lõpptarbijale	38.5%	20
müük lõpptarbijale läbi vahendaja	59.6%	31
müük välismaisele tootmis (teenindus) ettevõttele	57.7%	30
müük emaettevõttele välismaal	17.3%	9
müük eksporttoodangu (eksportteenuste) tegijale Eestis	13.5%	7
muu	11.5%	6
Kokku		52
Muu		
ei ole rohkem lisada		1
ehitusettevõtted		1
müük erinevate maade distribuutoritele		1
müük kontserni tütarettevõttele		1
müüme kaupu ja teenuseid		1
rahvusvahelised kaubandusketid		1

1.11. Ettevõtete konkurentsieeliseid välisurgudel

	jah, on eelis	ei ole eelis	puudub kogemus, ei saa vastata	arv
kaasaegne tehnoloogia, tootearendus	50.0 % 26	40.4 % 21	9.6 % 5	52
vajalike tootmisvõimsuste olemasolu	75.0 % 39	23.1 % 12	1.9 % 1	52
madalam tootmise kulutase	67.3 % 35	30.8 % 16	1.9 % 1	52
intellektuaalne omand	23.5 % 12	52.9 % 27	23.5 % 12	51
välisosaluse olemasolu	32.7 % 17	44.2 % 23	23.1 % 12	52
vajaliku oskusteabe olemasolu	88.5 % 46	7.7 % 4	3.8 % 2	52
isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond	86.5 % 45	7.7 % 4	5.8 % 3	52
pikaajaline koostöökogemus välismaal	76.9 % 40	19.2 % 10	3.8 % 2	52

tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus	67.3 % 35	28.8 % 15	3.8 % 2	52
hea turundusoskus	53.8 % 28	32.7 % 17	13.5 % 7	52
hea keeleoskus	71.2 % 37	23.1 % 12	5.8 % 3	52
välisurgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine	50.0 % 26	36.5 % 19	13.5 % 7	52
kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele	86.5 % 45	11.5 % 6	1.9 % 1	52
toodete (teenuste) kõrge kvaliteet	82.7 % 43	15.4 % 8	1.9 % 1	52
muu				

Muu:

1	Tellimuste kiire toimetamine oma klientidele
1	Me oleme väikeettevõtte, kes on: - paindlikud ja tellija vajadusi arvestavad - kõrge kvaliteedi tagajad - lühikeste tähtaegadega tellimuste täitjad
1	Peamine konkurentsieelis on väikepartii tootmine. Suurte tootjatega hinnas võistelda ei jõua.

1.12. Ettevõtete tegevus konkurentsivõime tõstmiseks

	jah	ei	Vastuseid
ekspordiplaani koostamine	37.3 % 19	62.7 % 32	51
tootearendus, liikumine tooteahelas kõrgemale (enam valmistooteid, keerukamad ja kallimad tooted)	67.3 % 35	32.7 % 17	52
ekspordispetsialisti (-de) kasutamine	21.6 % 11	78.4 % 40	51
investeeringud tootmis- ja tehnoloogiasse	82.7 % 43	17.3 % 9	52
toodangu omahinna alandamine	74.5 % 38	25.5 % 13	51
omandisuhete muudatused (ühinemine, konkurentide ülesostmine, ettevõtte müük)	19.6 % 10	80.4 % 41	51
sertifikaatide ja standardite kõrgete nõuete täitmine	70.0 % 35	30.0 % 15	50
ekspordijuhtide ja -spetsialistide koolitamine ekspordi võimekuse tõstmiseks	11.8 % 6	88.2 % 45	51
muud ettevõttesisesed tegevused			

Muu:

1	Kiire tellimuste täitmine
1	Lisaks kaupade tootmisele tegeleme ka lisateenuste valiku arendamisega
1	Täiskohaga disaineri töökoha hoidmine ettevõttes
1	effektiivsuse suurendamine
1	tootmisspetsiifikale vastava ERP süsteemi juurutamine
1	Vähemefektiivsete töötajate koondamine asendades nad CNC-töötuspinkidega. Sama suund ka järgnevatel aastatel, nt. osa madalama tasemega keevitajaid koondada ja soetada keevitusrobot.

1	Investeeringivõimekus piiratud, mistõttu ei saa omahinda alandada. Sisendi hinnad pigem turul kasvavad.
---	--

1.13. Ettevõtete tegevused oma konkurentsivõime tõstmiseks välisurul viimastel aastatel

	jah	ei	Vastuseid
sisenenud uuele välisurule	39.2 % 20	60.8 % 31	51
uurinud tarbijate nõudlust	54.9 % 28	45.1 % 23	51
otsinud turunduskanalitele juurdepääsu	48.1 % 25	51.9 % 27	52
tutvustanud oma tooteid, teenuseid turundusüritustel, messidel	51.0 % 26	49.0 % 25	51
kasutanud tugistruktuuride (EAS, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, erialaliit jt) toetust ja abi	36.0 % 18	64.0 % 32	50
muu			

Muu:

1	Erinevate reklaamürituste korraldamine
1	Kasutanud konkurentide surveamiseks kõikvõimalikke vahendeid
1	Küsimus pole klientide leidmises vaid omahinnas ja tootmise efektiivsuses
1	Messide, klientide külastused

1.14. Ettevõtete plaanid (strateegia, ambitsioonid) ekspordi alal lähemal viiel aastal

	plaanin	ei plaani	Vastuseid
suurendada ekspordikäivet	96.2 % 50	3.8 % 2	52
muuta sortimenti	62.7 % 32	37.3 % 19	51
uute toodete, teenuste turule toomine	69.2 % 36	30.8 % 16	52
suurendada välisurgude arvu	70.0 % 35	30.0 % 15	50
muu			

Muu:

1	Eksport on vähenenud kuna siseturul saab paremat hinda. Vahekord jääb umbes samaks
1	Vaja suurendada tootmisvõimsusi, leida koostööpartnereid. Võimalik, et osa allhanketööd osta väljaspool Eestit.

2. ETTEVÕTETE PROBLEEMID EKSPORTIMISEL

2.1. Probleemide olulisus ettevõtete ekspordi arendamisel

	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem	vastuseid
olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus	14.0 % 7	64.0 % 32	22.0 % 11	50
müügiialane kompetentsus	6.0 % 3	58.0 % 29	36.0 % 18	50
keeleoskus	4.0 % 2	30.0 % 15	66.0 % 33	50
rahvusvaheliste lepinguliste dokumentide koostamise vähene kompetents	8.0 % 4	30.0 % 15	62.0 % 31	50
vähene rahvusvaheline kogemus	6.0 % 3	26.0 % 13	68.0 % 34	50
kontaktvõrgustiku (erialaliit, EAS jne.) puudulik abitegevus välismaal	12.0 % 6	32.0 % 16	56.0 % 28	50
madal innovaatilisus	16.0 % 8	48.0 % 24	36.0 % 18	50
ettevõtte tootmisvõimekuse piiratus	20.0 % 10	58.0 % 29	22.0 % 11	50
vananenud seadmed ja tehnoloogia	12.0 % 6	50.0 % 25	38.0 % 19	50
töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus	16.0 % 8	66.0 % 33	18.0 % 9	50
tooraine ja valmistoodete laojuhtimine (logistika)	4.1 % 2	55.1 % 27	40.8 % 20	49
toodete, teenuste madal kvaliteet	4.0 % 2	20.0 % 10	76.0 % 38	50
toodangu, teenuste kõrge omahind	12.0 % 6	56.0 % 28	32.0 % 16	50
käibevahendite puudus	22.0 % 11	26.0 % 13	52.0 % 26	50
muud				

Muu:

1	toorainete kättesaadavus e. laokaupa ei ole. Põhimõtteliselt kõike ju saaks, aga millal ja mis hinnaga!
---	---

2.2. Ekspordi arengut takistavad Eesti majanduskeskkonna probleemid

	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem	Vastuseid
pankade krediitpoliitika	20.0 % 10	18.0 % 9	62.0 % 31	50
bürokratia	14.0 % 7	48.0 % 24	38.0 % 19	50
maksusüsteem	6.0 %	40.0 %	54.0 %	50

	3	20	27	
kvalifitseeritud tööjõu puudus	46.0 % 23	48.0 % 24	6.0 % 3	50
halb transpordiühendus teiste riikidega	6.0 % 3	30.0 % 15	64.0 % 32	50
riiklike tugistruktuuride (EAS, KredEx) toetusmehhanismid	14.0 % 7	44.0 % 22	42.0 % 21	50
muud				

Muu:

1	EAS ei toeta ekspordivõimekusega väikeettevõtete investeerimisprojekte
1	Kõrged tööjõumaksud, dubleeriv aruandlus.
1	Seadused muutuvad tihti.
1	Suurenev bürokraatia.
1	seadusandlus on vastuoluline ja selle muutmise protsessid on liiga pikad.
1	Kõikvõimalike "vii kraanikausi" nõudmiste pidev kasv ametnike poolt, kellel puudub igasugune arusaam ettevõtlusest, inimeste käitumisest ja väärtusloome protsessidest.
1	sisendite (tooraine, teenused) hinnatase on Skandinaavia riikide tase ning meie hinnaeelised on kadumas. Lisame siis transpordi kauguse ja meie tööviljakuse ja kokkuvõttes on meie omahind liiga kallis. Meie maa üldine maine (eeldatakse ikka odavamalt) jääb omahinnale alla.

2.3. Ekspordi arengut takistavad probleemid välisurgudel

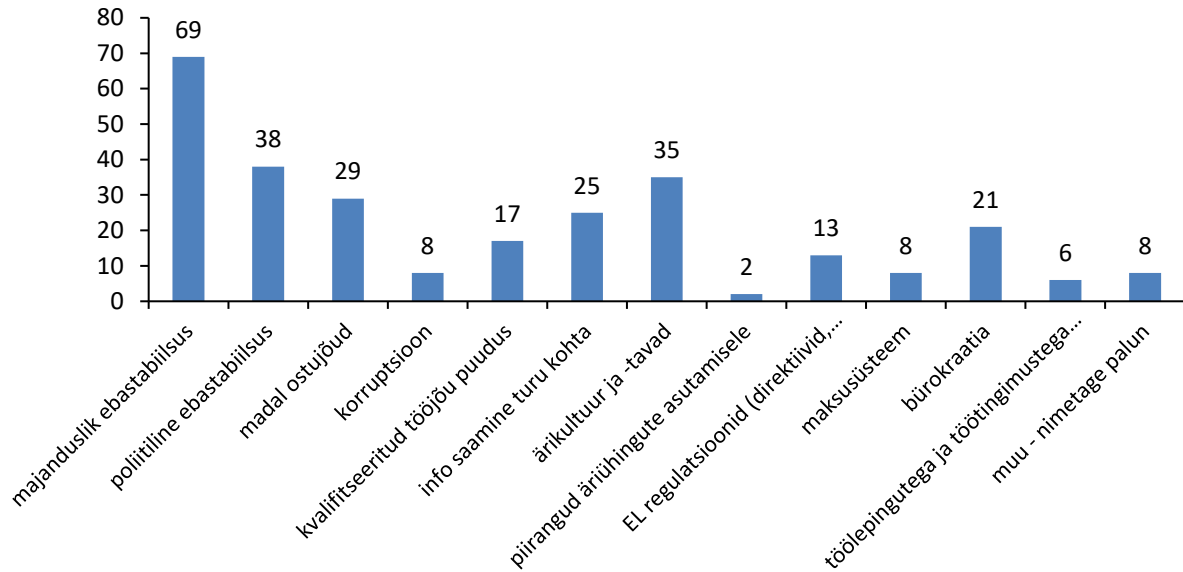
	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem	Vastuseid
tugev konkurents	48.0 % 24	40.0 % 20	12.0 % 6	50
sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded	20.0 % 10	24.0 % 12	56.0 % 28	50
lepingute sõlmimise keerukus	6.0 % 3	28.0 % 14	66.0 % 33	50
tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad	2.0 % 1	12.0 % 6	86.0 % 43	50
suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes	6.0 % 3	44.0 % 22	50.0 % 25	50
probleemid turunduskanalitele juurdepääsul	10.0 % 5	42.0 % 21	48.0 % 24	50
proteksionism	0.0 % 0	50.0 % 25	50.0 % 25	50
kohalik bürokraatia	4.0 % 2	48.0 % 24	48.0 % 24	50
korruptsioon	4.0 % 2	16.0 % 8	80.0 % 40	50
muu				

Muu:

1

Kultuurilised erinevused

2.4. Kokkupuuted ekspordimisel SIHTRIIKIDE MAJANDUSKESKKONNAST tulenevate probleemidega



Vastus	%	Arv
majanduslik ebastabiilsus	68.8%	33
poliitiline ebastabiilsus	37.5%	18
madal ostujõud	29.2%	14
korruptsioon	8.3%	4
kvalifitseeritud tööjõu puudus	16.7%	8
info saamine turu kohta	25.0%	12
ärrikultuur ja -tavad	35.4%	17
piirangud äriühingute asutamisele	2.1%	1
EL regulatsioonid (direktiivid, määrused jms)	12.5%	6
maksusüsteem	8.3%	4
bürokraatia	20.8%	10
töölepingutega ja töötingimustega seonduv	6.3%	3
muu - nimetage palun	8.3%	4
Kokku		48
muu		
nõudluse vähenemine		1

3. EKSPORDI TUGISÜSTEEM

3.1. Pöördumine ekspordialase abi saamiseks EASi, Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskuse (PEAK) või Eesti Kaubandus-Tööstuskoja (EKTK) poole viimastel aastatel

	ei ole pöördunud	olen pöördunud, sain abi	olen pöördunud, ei saanud abi	Vastuseid
EAS	74.0 % 37	18.0 % 9	8.0 % 4	50
PEAK	80.0 % 40	12.0 % 6	8.0 % 4	50
EKTK	81.3 % 39	10.4 % 5	8.3 % 4	48

3.2. Hinnang institutsioonidele abi kohta ekspordi arendamiseks

	hea	keskpärane	nõrk	puudub kogemus, ei tea vastata	Vastuseid
EAS	14.3 % 7	14.3 % 7	16.3 % 8	55.1 % 27	49
Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskus (PEAK)	10.0 % 5	4.0 % 2	8.0 % 4	78.0 % 39	50
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda	8.2 % 4	16.3 % 8	12.2 % 6	63.3 % 31	49
Ettevõtete erialaliidud	12.0 % 6	10.0 % 5	8.0 % 4	70.0 % 35	50
Pärnu Linnavalitsus	12.0 % 6	6.0 % 3	4.0 % 2	78.0 % 39	50
KredEX	6.1 % 3	18.4 % 9	2.0 % 1	73.5 % 36	49
Välisministeerium	0.0 % 0	2.0 % 1	6.1 % 3	91.8 % 45	49
Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium	0.0 % 0	4.0 % 2	6.0 % 3	90.0 % 45	50

Muu:

1	Kontrolliv, reguleeriv, keelav seadusandlus kasvab hoolimata "nullbürokratia" loosungitest.
1	oleme grupiettevõtte, kes tarnib oma grupi müügiorganisatsioonile. seetõttu on meil turuga suhteliselt vähe kokkupuudet.

3.3. Riigi poolsete meetmete olulisus ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline	Vastuseid
Eesti tutvustamine välismaal	48.0 % 24	38.0 % 19	14.0 % 7	50
eksportijate abistamine välis- ja kaubandusesindustri kaudu	48.0 % 24	36.0 % 18	16.0 % 8	50

eksportijate varustamine turukonjunktuuralase infoga	42.0 % 21	40.0 % 20	18.0 % 9	50
kaubandust toetavate lepingute sõlmimine	48.0 % 24	36.0 % 18	16.0 % 8	50
muu				

Muu:

1	Eelnev aktuaalne siis kui minna väliturule oma brändiga mitte allhankega
1	Messidel osalemise toetamise jätkamine
1	suuremad abivõimalused ettevõtete üleste ürituste korraldamisel ja rahastamisel
1	Riik võiks leida vahendeid ettevõtete ,kelle ekspordikäibe osakaal on 90% või rohkem ,transpordikulude kompenseerimiseks nagu teeb seda näiteks Rootsi ja Soome. Kuna suure osa transpordikuludest moodustab laevaliiklus ja muid alternatiivseid transpordivõimalusi Rootsi, Soome ja Norra vahel ei ole. Riik võiks ettevõtteid, kes toovad aastas Eestisse miljoneid eurosid kuidagi toetada.
1	Soodustada ettevõtetel uute seadmete ja tehnoloogiate soetamist pakkudes selleks soodustingimustel laene ja liisinguid, samuti maksualased soodustused eriti maapiirkondade ekspordivatele ettevõtetele - vähendatud elektri võrgutasud, ettevõtte sõidukite vaba kasutus jne.

3.4. Hinnang EAS-i ja KredEx-i meetmetele ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline	Vastuseid
eksporditurunduse toetused	52.0 % 26	42.0 % 21	6.0 % 3	50
välismessitoetused	54.0 % 27	36.0 % 18	10.0 % 5	50
kontaktvisiitide korraldamine	40.0 % 20	38.0 % 19	22.0 % 11	50
arendustöötaja kaasamise toetused	22.0 % 11	52.0 % 26	26.0 % 13	50
tootearendustoetused	56.0 % 28	28.0 % 14	16.0 % 8	50
teadmiste ja oskuste arendamise toetused	42.0 % 21	46.0 % 23	12.0 % 6	50
ekspordigarantiid	52.0 % 26	32.0 % 16	16.0 % 8	50
käibe- ja investeerimislauu käendamised	58.0 % 29	20.0 % 10	22.0 % 11	50
muu				

Muu:

1	eks kõik toetustegevused on vajalikud ja olulisus sõltub konkreetsest ettevõttest
1	Eelnev sõltub konkreetsest ettevõttest, tihti on aga vaja lihtsalt raha masinatesse panna, et konkurents püsida.

3.5. Hinnang meetmetele, mida võiks lisaks riiklikele meetmetele teha kohalikul tasemel (Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskus, Kaubanduskoja Pärnu esindus jt) ettevõtte ekspordivõimekuse tõstmiseks

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline	Vastuseid
kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisurgete puudutava infoga	14.3 % 7	44.9 % 22	40.8 % 20	49
kontaktvisiitide korraldamine välisriikidesse äripartnerite leidmiseks	34.0 % 17	30.0 % 15	36.0 % 18	50
välismessidel osalemise toetamine	42.0 % 21	40.0 % 20	18.0 % 9	50
ekspordi arendamisele suunatud koolituste korraldamine (turunduskoolitus, messikoolitus, turu-uuringute koolitus jm)	20.0 % 10	52.0 % 26	28.0 % 14	50
toetused välisurgudel konkurentsivõimeliste toodete/teenuste väljatöötamiseks	34.0 % 17	44.0 % 22	22.0 % 11	50
ettevõtete koostöö korraldamine/ klastrite moodustamine	12.0 % 6	52.0 % 26	36.0 % 18	50
ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine	14.0 % 7	48.0 % 24	38.0 % 19	50
ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel	42.0 % 21	44.0 % 22	14.0 % 7	50
muu				

Muu:

1	me ei suhtle ise otse klientidega erinevatel turgudel seetõttu sellised vastused
1	Eelnev sõltub konkreetsest ettevõttest, tihti on aga vaja lihtsalt raha masinatesse panna, et konkurentsist püsida.
1	Pärnumaal tehnoloogiaalase kõrghariduse andmise vajaduse teadvustamine ja selle realiseerimise võimaluste leidmine.
1	sihtriigi maksusüsteemide väljaselgitamine ja tutvustamine. Seda nii käibe- kui ka tulumaksu kohta

3.6. Hinnang koolitustele ettevõtte ekspordivõimekuse tõstmisel

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline	Vastuseid
turundus- ja müügikoolitused	26.0 % 13	42.0 % 21	32.0 % 16	50
messikoolitused	18.0 % 9	44.0 % 22	38.0 % 19	50
turu-uuringute koolitused	16.0 % 8	40.0 % 20	44.0 % 22	50
ekspordiga seotud õigusalsed koolitused	22.4 % 11	44.9 % 22	32.7 % 16	49

maksuduse ja finantseerimisega seotud koolitused	18.0 % 9	44.0 % 22	38.0 % 19	50
tolliformaalsustega seonduvad koolitused	12.0 % 6	32.0 % 16	56.0 % 28	50
sihtriike tutvustavad äriseminarid	18.0 % 9	48.0 % 24	34.0 % 17	50
teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused	22.0 % 11	56.0 % 28	22.0 % 11	50
pikaajaline tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutuses	18.0 % 9	40.0 % 20	42.0 % 21	50
muu koolitus - palun kirjutage kommentaaride lahtrisse	4.8 % 2	2.4 % 1	92.9 % 39	42

Muu:

1	Ekspordivõimekus saab kasvada uute tehnoloogiate ja materjalide kasutuselevõtmisega.
1	Toiduainetetööstuse (kala töötlemine) tehnoloogide väljaõppe
1	Vaja head keskkonda, et Pärnusse tuleks ja jääks rohkem tööealisi elanikke. Pärnumaa kutse- ja kõrgkoolide õppekavad peavad vastama ettevõtete vajadustele. Lisaks ekspordivõimekuse tõstmisele on vaja tõsta ka tootmisettevõtete kesk- ja esmatasandijuhtide teadmisi, kel on suur roll ettevõttes efektiivsuse tõstmisel ja töötajate eestvedamisel.

3.7. Soovitused Pärnumaa ettevõtete ekspordivõimekuse suurendamiseks

1	Küsimustikule oli raske vastata kuna meie ettevõtte turundusega tegelevad välisomanikud
1	Pole hetkel lisada
1	Soovitused puuduvad
1	Ei ole. Põhilised ekspordivõimekuse kriteeriumid on head isiklikud suhted partneritega. Igasugused koolitused ei anna mitte mingit tulemust.
1	Üldine Pärnu piirkonna reklaamimine: koht kuhu investeerida, koht kus on sellised ja sellised ettevõtted,
1	Olen käinud juba välja idee, et Pärnumaa ettevõtted võiks ühiselt minna näiteks Stockholmi messile, mis juba järgmise aasta veebruari alguses. Seda võiks aidata organiseerida ja rahastada näiteks PEAK

II EKSPORTI KAVANDAVAD VÕI ALUSTAVAD ETTEVÕTTED

Vastanud ettevõtted tegutsevad väga paljudel **erinevatel tegevusaladel**, mis alustavate ja väikese töötajate arvuga ettevõtete puhul on loomulik. Kõige enam on esindatud metalli- ja puidutöötlemise ettevõtted (16%) ning rõiva- ja toiduainete tootmise ettevõtted (13%). Samas tuleb märkida, et vastanute hulgas on teiste seas esindatud 3 infotehnoloogia ettevõtet, 1 arhitektuuribüroo, 1 videoteenust ja 1 IT- lahendusel põhineva liiklusohutus toodet pakkuvat ettevõtet. See näitab, et Pärnumaal alustatakse ka piirkonnale mittetraditsiooniliste ja nn uue tehnoloogia ettevõtetega. **Suuruse järgi** on tegemist mikroettevõtetega, 94% vastanutest on 1 – 9 töötajat. Vaid kahes vastanud ettevõttes on 10 või enam töötajat. Üle poolte vastanud ettevõtetest (63%) ei ole veel ekspordimist alustanud, 1 aasta või rohkem tegeleb ekspordiga 29% ettevõtetest.

Peamiselt kavatakse oma tooteid ja teenused ekspordida **lähiriikidesse**. Esikohal on Skandinaaviamaad – Soome 72%, Rootsi 66%, Norra 55%-ga. Lätisse ja Leetu vastavalt 38% ja 31%. Populaarne sihtmaa on veel Saksamaa 55%-ga. Positiivne on teenuste osakaal ekspordis - 31-st vastanust tervelt 9, ehk 29% ettevõtetest planeerib ekspordida teenuseid. Kõik vastanud ettevõtted ekspordivad valmistooteid.

Esmaseks **ekspordi sihtgrupiks** peetakse vahendajaid ehk maaletoojaid, kes müüvad edasi lõpptarbijale (71%). Otse lõpptarbijale loodab müüa 52% vastanutest. Välismaisele partnerettevõttele müüb vaid 19%, mis näitab hankepõhise tootmise või väärtusahelas osalemise väikest osakaalu.

Oma **konkurentsieelisteks välisurgudel** peetakse eelkõige toodete ja teenuste kõrget kvaliteeti (77%), vajaliku oskusteabe olemasolu (74%), kiiret ja paindlikku reageerimist nõudluse muutumisele (68%) ning innovaatsilisust ja tootearendust (66%). Kõige vähem nähakse konkurentsieelisena välisosaluse olemasolu (3%), välisurgude ja tarbijate eelistuste tundmist (16%), head turundusoskust (29%) ning kasutatavaid tehnoloogiaid (365). Need on valdkonnad (va välisosalus), mille suunas tuleb ettevõtetel areneda ja kus avalik sektor saab pakkuda tuge eelkõige väljaõppe ja koolituste näol.

Oma **ekspordivõimekuse tõstmiseks** on ettevõtted tegelenud nii tootearenduse kui turunduse poolega. Tootearendusse on panustanud 80%, uutele turunduskanalitele on otsinud juurdepääsu 79%, tarbijate nõudlust on uurinud 57% ning tootmiseseadmetesse ja tehnoloogiasse investeerinud 48% vastanud ettevõtetest. Hea, et omavahel tehakse **koostööd**, iga kolmas ehk 35% ettevõtteid on laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtetega.

PROBLEEMID EKSPORTIMISEL

Oma ettevõtte ekspordi arendamisel peetakse **kõige suuremaks probleemiks** müüki ja turundust välismaale. 100% vastanutest peab suureks või mõnevõrra probleemiks kitsast kontaktvõrgustikku välismaal, 97% vähest rahvusvahelist kogemust ja 94% müügiialast kompetentsust. Oluliseks probleemiks on ka ettevõtte väiksus ja võimekuse piiratus (84%). Toodete kvaliteedis, tegevuse efektiivsuses ega töötajate kompetentsuses nii suurt probleemi ei nähta, umbes pooltele vastanutest on see peamiselt mõnevõrra probleemiks.

Eesti majanduskeskkonnast lähtuvalt on kõige suurimaks probleemiks kvalifitseeritud tööjõu puudus, mis teeb muret 80% vastanud ettevõtetele. Teisel kohal on bürokraatia ja maksusüsteem (mõlemad 73%), mis näitab, et erinevate lubade, aruannete jm taolise dokumentatsiooniga tegelemiseks kulub hulga aega ja vaeva.

Välisurgudel on ettevõtete jaoks peamised probleemid tugev konkurents ja turunduskanalitele juurdepääs, mille tõid välja 87% vastanutest. Järgnevad sealne kohalik bürokraatia ja lepingute sõlmimise keerukus (77%), proteksionism ning sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded.

EKSPORDI TUGISÜSTEEM

Tugistruktuuride poole abi saamiseks on pöördunud 57% küsitletud ettevõtetest, nendest on abi saanud 38%, mis tegelikult on head näitajad. Kõige rohkem ehk 86% on pöördunud **institutsioonidest** Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskuse poole, kellest üle poole hindab saadud abi heaks ja väiksem osa keskpäraseks. EASI poole on pöördunud 69% ettevõtetest, kus hinnangud abi kvaliteedi suhtes jagunevad võrdselt kolmeks. Teisi organisatsioone, nagu Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, erialaliidud, Kredex jt teatakse ilmselt alustavate eksportijate hulgas vähem, mistõttu on nende poole ka tunduvalt vähem pöördutud.

Kõik küsitluses väljatoodud **riigipoolsed meetmed** ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel on vastajate hulgas ühtlaselt vajalikud. Kõige enam peetakse oluliseks ettevõtjate abistamist välis- ja kaubandusesindust kaudu, järgnevad kaubandust toetavate lepingute sõlmimine ja Eesti tutvustamine välismaal.

EAS-i ja Kredexi toetustest ekspordivõimekuse tõstmisel tuntakse enim vajadust eksporditurunduse toetustest, mida peab väga oluliseks 86%, kontaktvisiitide korraldamisest ja välismessi toetustest (mõlemad 82%) ja tootearendustoetustest (79%). Kõige vähem soovitakse arendustöötaja kaasamist (61%), ekspordigarantiid ning käibe- ja investeerimislaua käendamist (mõlemad 68%), mis väikeste ettevõtete puhul on loomulik.

Lisaks riiklikele meetmetele soovitakse **kohalikul tasemel enam toetust ja abi** välismessidel osalemiseks, väga oluliseks hindab seda 90%, kontaktvisiitide korraldamist äripartnerite leidmiseks välisriikides (83%), toetusi konkurentsivõimeliste toodete väljatöötamiseks (76%) ja ekspordi arendamisele suunatud koolituste korraldamist (68%).

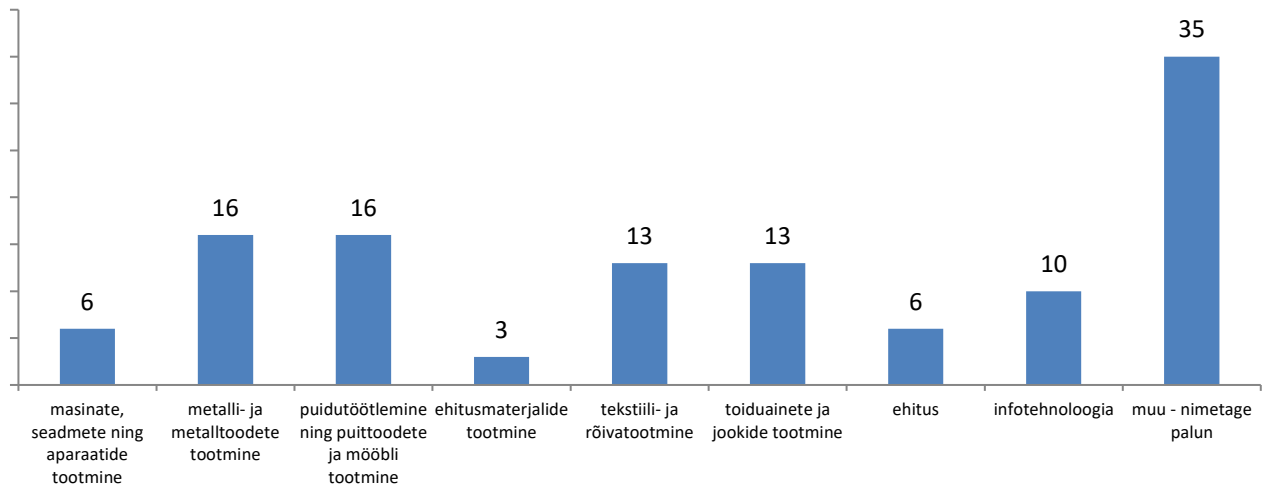
Omakorda **koolitustest ekspordivõimekuse tõstmiseks** peetakse kõige hinnatavamateks turundus- ja müügikoolitusi ning sihtriike tutvustavaid äriseminare, mõlemad väga olulised 73% vastanutest, messi- ja turu-uuringute koolitusi (mõlemad 66%) ning ekspordiga seonduvaid õigusalasid koolitusi (62%).

JÄRELDUSED, SOOVITUSED

1. Eksportimist alustavad ettevõtted on juba eksportivatest ettevõtetest märksa rohkem huvitatud ja sõltuvad neile avaliku sektori poolt antavast abist. Enamus neist on saanud toetust tugistruktuuridelt, mis on paljuski motiveerinud ja soodustanud nende tegevust. Seetõttu on ka ootus edaspidise toe suhtes olemas.
2. Tööjõu problemaatika selles küsitluses esile ei tõuse, sest tegemine on mikroettevõtetega, kus ongi mõni töötaja ja kasvuplaanid esialgu puuduvad.
3. Sihtturgudeks on peamiselt lähiturud, mis näitab, et ollakse tuttav nende turgude nõudlusega ja kavatakse müüa suhteliselt väikeseid kaupade või teenuste koguseid. Kaugemaid turge ei tunta ja neid ilmselt välditakse ka suuremate vahemaade ka transpordikulude tõttu.
4. Alustavad eksportivad mikroettevõtted on kõige enam sobiv sihtgrupp kohalikul tasemel antavale abil. See tähendaks rahalisi toetusi, mida EAS või Kredex ei paku ning koolitustele. Keskenduda võiks toetusmeetmetele ja koolitustele, mille järgi on uuringu alusel olemas kõige suurem huvi. Eraldi võiks välja tuua turundusalased koolitused, sest turundusoskust, kontakte ja võrgustikku peavad alustavad ettevõtjad suuremaks probleemiks.

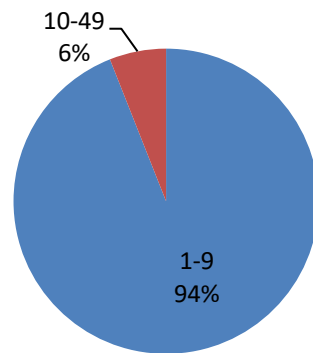
1. ETTEVÕTETE ISELOOMUSTUS

1.1. Ettevõtte tegevusala



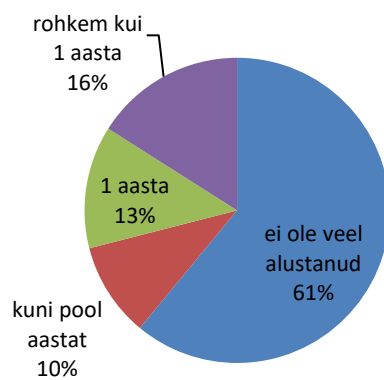
Vastus	%	Arv
masinate, seadmete ning aparatuuride tootmine	6.5%	2
metalli- ja metalltoodete tootmine	16.1%	5
puidutöötlemine ning puittoodete ja mööbli tootmine	16.1%	5
ehitusmaterjalide tootmine	3.2%	1
tekstiili- ja rõivatootmine	12.9%	4
toiduainete ja jookide tootmine	12.9%	4
ehitus	6.5%	2
infotehnoloogia	9.7%	3
autotransport	0.0%	0
muu	35.5%	11
Kokku		31
muu		
konsultatsioon		1
kosmeetikatooted		1
käsitöö		1
videoteenus		1
arhitektitegevused		1
käsitöö tootmine		1
liiklusohutus toode		1
mänguasjad		1
puidust kujunduselemendid		1
sotsiaalne ettevõtlus		1
videoteenuste pakkumine ning meediaplatformile sisu loomine. Programmeerimine.		1

1.2. Töötajate arv ettevõtetes



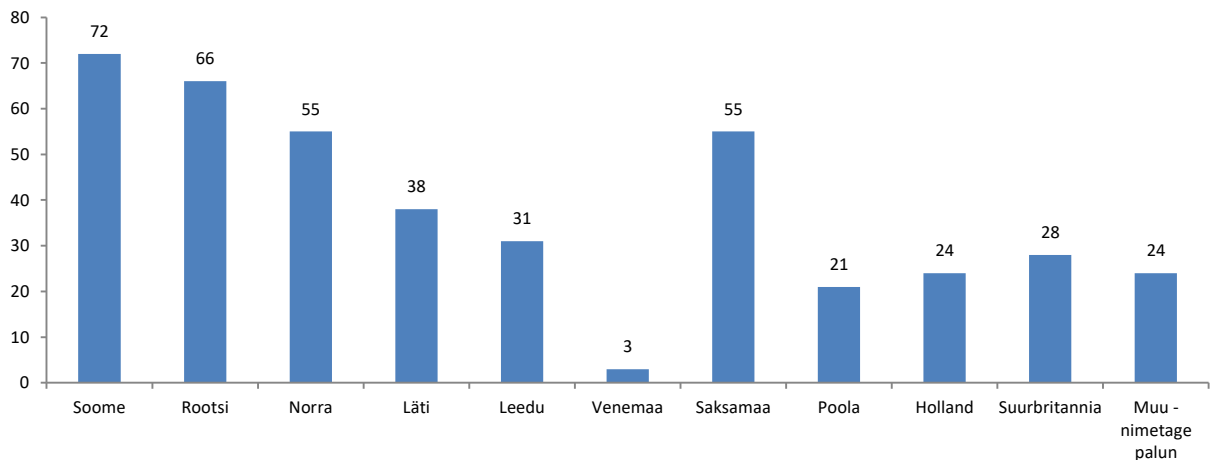
Vastus	%	Arv
1-9	93.6%	29
10-49	6.5%	2
50-249	0.0%	0
rohkem kui 250 töötajat	0.0%	0
Kokku		31

1.3. Ekspordiga tegelemise kestus



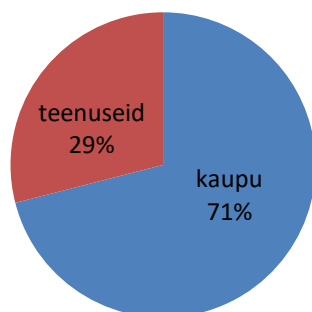
Vastus	%	Arv
ei ole veel alustanud	61.3%	19
kuni pool aastat	9.7%	3
1 aasta	12.9%	4
rohkem kui 1 aasta	16.1%	5
Total		31

1.4. Kavatsesavad ekspordi sihtriigid



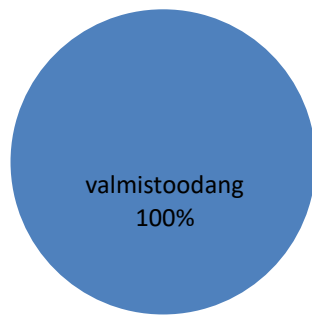
Vastus	%	Arv
Soome	72.4%	21
Rootsi	65.5%	19
Norra	55.2%	16
Läti	37.9%	11
Leedu	31.0%	9
Venemaa	3.5%	1
Saksamaa	55.2%	16
Poola	20.7%	6
Holland	24.1%	7
Suurbritannia	27.6%	8
muu	24.1%	7
Kokku		29
muu		
Ei kavatsengi, kui juhused avaneb, miks mitte		1
Hispaania		1
Itaalia		1
Kesk- ja Ida Euroopa		1
Lähis-ida		1
Taani		1
EU riigid		1

1.5. Mida eksporditakse



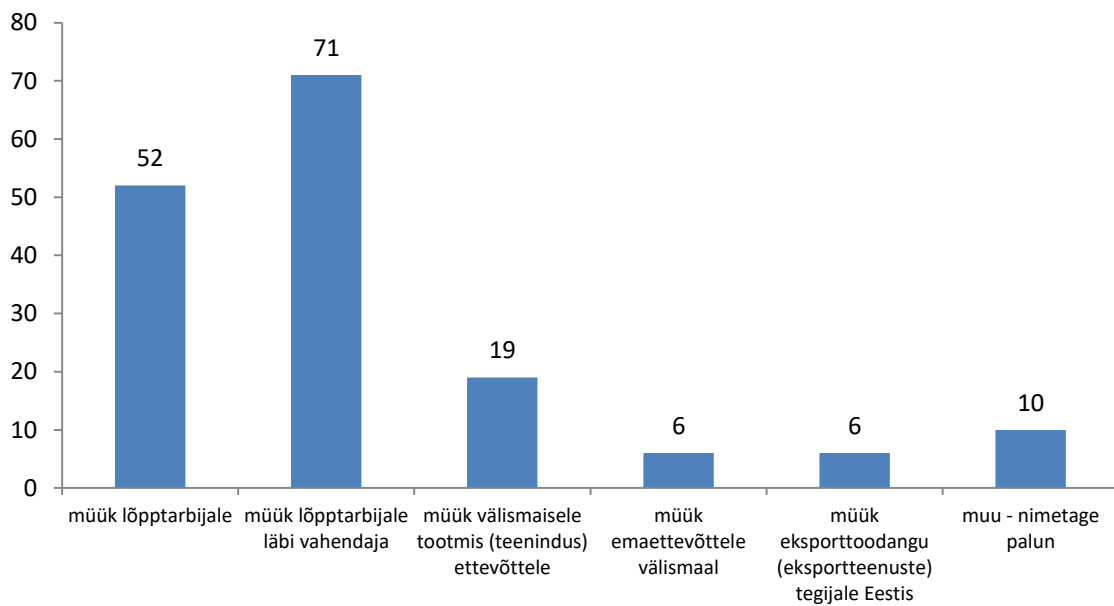
Vastus	%	Arv
kaupu	71.0%	22
teenuseid	29.0%	9
Kokku		31

1.6. Eksporditavate kaupade valmidusaste



Vastus	%	Arv
valmistoodang	100.0%	21
pooltoode	0.0%	0
Kokku		21

1.7. Ekspordi sihtgrupp või kes on eksporttoodete (sh -teenuse) ostjad



Vastus	%	Arv
müük lõpptarbijale	51.6%	16
müük lõpptarbijale läbi vahendaja	71.0%	22
müük välismaisele tootmis (teenindus) ettevõttele	19.4%	6
müük emaettevõttele välismaal	6.5%	2
müük eksporttoodangu (eksportteenuste) tegijale Eestis	6.5%	2
muu	9.7%	3
Kokku		31
muu		
-		1
ei iial teada või, mis elu tuua võib		1
kohalikud omavalitsused		1

1.8. Ettevõtete konkurentsieelised välisturgudel

	jah, on eelis	ei ole eelis	puudub kogemus, ei saa vastata	vastuseid
kaasaegne tehnoloogia	35.5 % 11	51.6 % 16	12.9 % 4	31
vajalike tootmisvõimsuste olemasolu	32.3 % 10	45.2 % 14	22.6 % 7	31
madalam tootmise kulutase	61.3 % 19	32.3 % 10	6.5 % 2	31
intellektuaalne omand	45.2 % 14	48.4 % 15	6.5 % 2	31
välisosaluse olemasolu	3.2 % 1	64.5 % 20	32.3 % 10	31
vajaliku oskusteabe olemasolu	74.2 % 23	22.6 % 7	3.2 % 1	31
isiklikud kontaktid, lai tutvusringkond	54.8 % 17	41.9 % 13	3.2 % 1	31
pikaajaline koostöökogemus välismaal	22.6 % 7	51.6 % 16	25.8 % 8	31
tööjõu kõrge kvaliteet ja professionaalsus	56.7 % 17	40.0 % 12	3.3 % 1	30
hea turundusoskus	29.0 % 9	54.8 % 17	16.1 % 5	31
hea keeleoskus	41.9 % 13	45.2 % 14	12.9 % 4	31
välisurgude, -tarbijate eelistuste hea tundmine	16.1 % 5	67.7 % 21	16.1 % 5	31
kiire ja paindlik reageerimine nõudluse muutumisele	67.7 % 21	22.6 % 7	9.7 % 3	31
innovaatilisus ja tootearendus	65.5 % 19	24.1 % 7	10.3 % 3	29
toodete (teenuste) kõrge kvaliteet	77.4 % 24	16.1 % 5	6.5 % 2	31
kõrge kvaliteediga toode madalama hinnaga	48.3 % 14	44.8 % 13	6.9 % 2	29
muu				

Muu:

1	Keskonnasäästlik
1	Riigi poolne lobitöö on väga oluline!
1	kuna antud hetkel puudub valmistoode siis raske valikuid teha, midagi on meil olemas teadmiste ja kogemuste vallas aga kuna toode puudub ja ühtegi toodet ei ole olnud võimalust veel toota siis küsimuste vastused hüpoteetilised.

1.9. Tegevused ekspordivõime tõstmiseks

	jah	ei	Vastuseid
ekspordiplaani koostamine	25.8 % 8	74.2 % 23	31
ekspordispetsialisti (-de) kasutamine	16.1 % 5	83.9 % 26	31
investeerimine tootmiselametes ja – tehnoloogiasse	48.4 % 15	51.6 % 16	31
tootearendus	80.0 % 24	20.0 % 6	30
toodangu omahinna alandamine	51.6 % 16	48.4 % 15	31
laiendanud koostööd teiste samal turul tegutsevate ettevõtjatega	35.5 % 11	64.5 % 20	31
liitunud ettevõtjaid ühendava liiduga	12.9 % 4	87.1 % 27	31
uurinud tarbijate nõudlust	56.7 % 17	43.3 % 13	30
otsinud turunduskanalitele juurdepääsu	79.3 % 23	20.7 % 6	29
tutvustanud oma tooteid, teenuseid turundusüritustel, messidel	36.7 % 11	63.3 % 19	30
muu	12.5 % 2	87.5 % 14	16

Muu:

1	Ingliseelse universaalse teenuse väljaarendamine
1	koolitused
1	osalenud Veneetsia arhitektuuri biennaalil
1	Hetkel puudub valmistoode füüsilisel kujul, küll on valminud äriplaan, finantsprognosid, toote joonised ja sõlmitud eelkoostöökokkulepped mõne välismaise ettevõttega, kes võiks olla huvitatud valmistoost.

2. ETTEVÕTETE PROBLEEMID EKSPORTIMISEL

2.1. Probleemide olulisus ekspordi arendamisel

	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem	vastuseid
olemasolevate töötajate vähene erialane kompetentsus	16.1 % 5	41.9 % 13	41.9 % 13	31
müügiialane kompetentsus	25.8 % 8	67.7 % 21	6.5 % 2	31
keeleoskus	19.4 % 6	45.2 % 14	35.5 % 11	31
vähene rahvusvaheline kogemus	45.2 % 14	51.6 % 16	3.2 % 1	31
kitsas kontaktvõrgustik välismaal	48.4 % 15	51.6 % 16	0.0 % 0	31
madal innovaatus	9.7 % 3	45.2 % 14	45.2 % 14	31
ettevõtte väikus, võimekuse piiratus	35.5 % 11	48.4 % 15	16.1 % 5	31
vananenud seadmed ja tehnoloogia	20.0 % 6	40.0 % 12	40.0 % 12	30
töö efektiivsus, tootmisprotsessi korraldus, sujuvus	13.3 % 4	40.0 % 12	46.7 % 14	30
tooraine ja valmistoote laojuhtimine (logistika)	6.7 % 2	43.3 % 13	50.0 % 15	30
toodete, teenuste madal kvaliteet	0.0 % 0	26.7 % 8	73.3 % 22	30
toodete, teenuste kehv disain ja atraktiivsus	3.3 % 1	23.3 % 7	73.3 % 22	30
toodangu, teenuste kõrge omahind	10.0 % 3	50.0 % 15	40.0 % 12	30
käibevahendite puudus	53.3 % 16	33.3 % 10	13.3 % 4	30
muu				

Muu:

1	Põhiline mure on siiski käibevahendite puudumine. Meil on spetsialistid olemas, keda palgata välisriikidele minemiseks.
1	Kuna ettevõttel puudub tänapäeval valmiskujul toode siis enamuste küsimuste vastused on natuke raskesti realselt hinnatavad. Küll aga töötajate vajalik kompetents on olemas toote valmistamiseks. Kõige suurem probleem on finantsvahendite puudus.
1	tootearendusega seotud import. Ei ole võimalik taodelda toetust toote arendamiseks vajalike materjalide ostmiseks maailmast/hiinast ja väikeste koguste tellimisel on kulud väga suured ja seda on raske kanda. transpordikulud, ülekandekulud, tollimaksud jne. 16€ näidisest saab lihtsalt 120€ kulu ja tegelikult, kuna tegemist on ikkagi arendusega, ei pruugi ostetud näidis sobida ja taas uuele ringile.

2.2. Ekspordi arengut takistavad Eesti majanduskeskkonna probleemid

	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem	vastuseid
pankade krediidipoliitika	13.3 % 4	40.0 % 12	46.7 % 14	30
bürokraatia	40.0 % 12	33.3 % 10	26.7 % 8	30
maksusüsteem	30.0 % 9	43.3 % 13	26.7 % 8	30
kvalifitseeritud tööjõu puudus	50.0 % 15	30.0 % 9	20.0 % 6	30
halb transpordiühendus teiste riikidega	6.7 % 2	23.3 % 7	70.0 % 21	30
topeltmaksustamise lepingute vähesus	3.3 % 1	33.3 % 10	63.3 % 19	30
muu				

Muud:

1	Alustaval ja väiksel puidutöötlemisettevõttel viia oma tootmine vastavusse kõigi vajalike nõuetega on suur probleem ning see tingib Eestis olevate tootmisettevõtete mittevastavuse ning toodetakse ka ilma, et tootmispinnad oleks kindlustatud. Ja kui peaks juhtuma kindlustusjuhtum tähendab see ettevõtte pankroti, kuna kindlustada ei saa puidutöötlemise ettevõtet, mille pinnal puudub kasutusluba. Selleks, et saada see vastavusse kulub palju aega ja raha. Näiteks, mis puudutab ka EAS starditoetust taotlemaid puiduettevõtteid, et nad saaks alustada tootmist ja taotleda kuni 15 000 eurot, on neil vaja tootmiseks vastavat tootmispinda ehk nad peaks rentima pinna, mille rendihind on tootmispinna puhul ca 2000-3000 eurot /kuus või siis maapiirkonnas viima vastavusse just vanu karjalautasid, mis vajavad enne suuremaid investeeringuid, et seal üldse toota tohiks. Seega riik kaudselt võtab võimaluse tegeleda üldse puidutöötlemisega või siis viib ettevõtjad selleni, et toodetakse vastuolus seadusandlusega ning ettevõtja jaoks suure riskiga ning muuhulgas võetakse tootmisega tegelemise võimalus maapiirkonnas. Kas siin ei võiks riik omapoolset tuge pakkuda ehk suunata riigipoolseid finantseeringuid valdkonda, mis aitaks just alustavatel ja mikroettevõtjatel, kes tegelevad näiteks puidutöötlemisega viia oma tootmispinnad nõuetega vastavusse, et nad saaksid nii kasutusloa kui ka teha kindlustused. Ja, eriti mis puudutab maapiirkondi, kus ei ole osta ega rentida nõuetele vastavaid tootmispindasid aga samas toota tahaks maapiirkonnas ning arendada sealset elu ning pakkuda maainimestele tööd!
1	Maksuameti tollimaksude määramine, kus algselt öeldakse ühte, aga tagant järgi määratakse teised maksumäärad.
1	Impordilt makstavaid makse peaks alustavalt ettevõttelt mitte võtma ja samamoodi võiks toetada materjali ostu tootarenduse tarbeks.
1	Poliitikute ülesanne peab olema oma riigi reklaamimine väljaspool ning heade suhete loomise alustamine.

2.3. Ekspordi arendamist takistavad probleemid välisurgudel

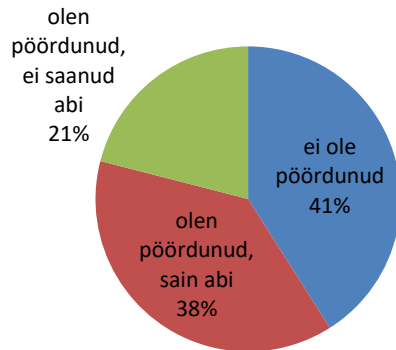
	on suur probleem	on mõnevõrra probleem	ei ole probleem	vastuseid
tugev konkurents	36.7 % 11	50.0 % 15	13.3 % 4	30
sertifikaatide ja standardite kõrged nõuded	33.3 % 10	36.7 % 11	30.0 % 9	30
lepingute sõlmimise keerukus	36.7 % 11	40.0 % 12	23.3 % 7	30
tolliprotseduurid ja piirijärjekorrad	20.0 % 6	40.0 % 12	40.0 % 12	30
suured erinevused erinevate riikide tarbijate eelistustes	10.0 % 3	53.3 % 16	36.7 % 11	30
probleemid turunduskanalitele juurdepääsul	33.3 % 10	53.3 % 16	13.3 % 4	30
proteksionism	20.0 % 6	50.0 % 15	30.0 % 9	30
kohalik bürokratia	23.3 % 7	53.3 % 16	23.3 % 7	30
korruptsioon	6.7 % 2	40.0 % 12	53.3 % 16	30
muud				

Muu:

1	Käibevahendite puudus.
1	finantsvahendite puudus ja piiratus
1	tegelikult puudub kogemus kuidas linnada ja kohalike omavalitsustega asjaajamine soomes ja lätis võiks üldse toimuda?

3. EKSPORDI TUGISÜSTEEM

3.1. Pöördumine ekspordialase abi saamiseks viimastel aastatel



Vastus	%	Arv
ei ole pöördunud	41.4%	12
olen pöördunud, sain abi	37.9%	11
olen pöördunud, ei saanud abi	20.7%	6
Kokku		29

3.2. Hinnang institutsioonide abi kohta ettevõtete ekspordi arendamiseks

	hea	keskpärane	nõrk	puudub kogemus, ei tea vastata	vastuseid
EAS	24.1 % 7	24.1 % 7	20.7 % 6	31.0 % 9	29
Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskus (PEAK)	51.7 % 15	31.0 % 9	3.4 % 1	13.8 % 4	29
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda	3.4 % 1	24.1 % 7	6.9 % 2	65.5 % 19	29
Ettevõtete erialaliidud	3.4 % 1	10.3 % 3	6.9 % 2	79.3 % 23	29
Pärnu Linnavalitsus	10.3 % 3	17.2 % 5	6.9 % 2	65.5 % 19	29
KredEX	0.0 % 0	13.8 % 4	3.4 % 1	82.8 % 24	29
Välisministeerium	0.0 % 0	10.3 % 3	3.4 % 1	86.2 % 25	29
Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium	0.0 % 0	3.4 % 1	3.4 % 1	93.1 % 27	29
Muu					

Muu:

1	Ei ole veel saanud abi ühestki eelmainitud organisatsioonist.
1	Kuna seni oleme koostööd teinud piirkondliku EASI käepikendusega ehk siis PEAK-ga siis tootmise toore staadiumi tõttu oleme saanud seni PEAK inimestega kenasti kontakti.

1

PEAK on plaaninud külaskäiku soome kuhu me oleksime saanud ilmselt kohtuda ühe kohaliku omavalitsuse esindajaga . kuna aga ajagraafik ei sobinud siis jäi asi katki

3.3. Riigi poolsete meetmete olulisus ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline	vastuseid
Eesti tutvustamine välismaal	65.5 % 19	31.0 % 9	3.4 % 1	29
eksportijate abistamine välis- ja kaubandusesinduste kaudu	86.2 % 25	13.8 % 4	0.0 % 0	29
eksportijate varustamine turukonjunktuuralase infoga	62.1 % 18	31.0 % 9	6.9 % 2	29
kaubandust toetavate lepingute sõlmimine	69.0 % 20	24.1 % 7	6.9 % 2	29
muu				

Muu:

1	Eesti kui Ida-Euroopa Ränioru kuvandi loomine.
1	korraldada kokkusaamisi meie valdkonna(liiklusohutus/korraldus) inimestega et võimaldada oma toote tutvustust.

3.4. Hinnang EAS-i ja KredEx-i tegevustele ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline	vastuseid
starditoetus	53.6 % 15	32.1 % 9	14.3 % 4	28
eksportiturunduse toetused	85.7 % 24	10.7 % 3	3.6 % 1	28
välismessitoetused	82.1 % 23	14.3 % 4	3.6 % 1	28
kontaktvisiitide korraldamine	82.1 % 23	17.9 % 5	0.0 % 0	28
arendustöötaja kaasamise toetused	60.7 % 17	28.6 % 8	10.7 % 3	28
tootarendustoetused	78.6 % 22	21.4 % 6	0.0 % 0	28
teadmiste ja oskuste arendamise toetused	75.0 % 21	25.0 % 7	0.0 % 0	28
eksportigarantiid	67.9 % 19	17.9 % 5	14.3 % 4	28
käibe- ja investeerimislenu käendamised	67.9 % 19	21.4 % 6	10.7 % 3	28
muu				

Muu:

1	Käibevahendeid juurde!
---	------------------------

3.5. Hinnang tegevustele, mida võiks lisaks riiklikele meetmetele teha kohalikul tasemel (Pärnumaa Ettevõtlus- ja Arenduskeskus, Kaubanduskoja Pärnu esindus jt) ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmiseks

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline	vastuseid
kataloogide koostamine ja ettevõtete varustamine välisturget puudutava infoga	55.2 % 16	37.9 % 11	6.9 % 2	29
kontaktvisiitide korraldamine välisriikidesse äripartnerite leidmiseks	82.8 % 24	17.2 % 5	0.0 % 0	29
välismessidel osalemise toetamine	89.7 % 26	10.3 % 3	0.0 % 0	29
ekspordi arendamisele suunatud koolituste korraldamine (turunduskoolitus, messikoolitus, turu-uuringute koolitus jm)	67.9 % 19	25.0 % 7	7.1 % 2	28
toetused välisturgudel konkurentsivõimeliste toodete/ teenuste väljatöötamiseks	75.9 % 22	20.7 % 6	3.4 % 1	29
ettevõtete koostöö korraldamine/ klasterite moodustamine	48.3 % 14	51.7 % 15	0.0 % 0	29
ühiste turustuskanalite ja esinduste loomine	58.6 % 17	34.5 % 10	6.9 % 2	29
ettevõtjate huvide esindamine majanduspoliitika kujundamisel	79.3 % 23	20.7 % 6	0.0 % 0	29
muu				

Muu:

1	Tootmisele suunatud koolituste korraldamine.
1	Pärnusse on vaja üritust, mis toob kokku kõik siinsed helgemad pead. Et võimalus kohtuks rahaga st vanemad ettevõtjad kes on valmis panustama noortesse, sest praegu on Pärnus juhtumas suuri asju. Õnn on see, kui võimalus kohtub kogemusega.
1	Kõige rohkem aitaks vist projekteerimistarkvara soetamise ja tarkvarakoolituste toetamisega seonduv - BIM võimekusele üleminek

3.6. Hinnang koolitustele ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmisel

	väga oluline	mõnevõrra oluline	ei ole oluline	vastuseid
turundus- ja müügikoolitused	72.4 % 21	27.6 % 8	0.0 % 0	29
messikoolitused	65.5 % 19	34.5 % 10	0.0 % 0	29
turu-uuringute koolitused	65.5 % 19	34.5 % 10	0.0 % 0	29
ekspordiga seotud õigusalsed koolitused	62.1 % 18	34.5 % 10	3.4 % 1	29
maksunduse ja finantseerimisega seotud koolitused	55.2 % 16	44.8 % 13	0.0 % 0	29
tolliformaalsustega seonduvad koolitused	48.3 % 14	41.4 % 12	10.3 % 3	29
sihtriike tutvustavad äriseminarid	72.4 %	20.7 %	6.9 %	29

	21	6	2	
teiste eksportijate kogemusi jagavad koolitused	72.4 % 21	27.6 % 8	0.0 % 0	29
pikaajaline tasemeõpe kõrgharidust andvates õppeasutuses	31.0 % 9	44.8 % 13	24.1 % 7	29
muu				

Muu:

1	Vähem koolitusi ja rohkem tegutsemist!
---	--

3.7. Täiendavad soovitused Pärnumaa ettevõtete ekspordivõimekuse suurendamiseks (nt ekspordi-spetsialistide koolituse, välisturgude uuringute valdkonnas vms)

1	Ei ole
1	Rohkem raha suunata noortesse ettevõtjatesse. OLGE JULGEMAD!
1	arhitektuuri jms ekspordil on oma spetsiifika, seda on kohalikul tasandil raske toetada
1	Käes on aeg, kui äri peaks oskama teha juba vaimsust kasutades. Teadlikult nähtamatuid jõude kasutades. Teadvustades enda Kõrgemaid eluteid. Siis teeme ärides samuti õigeid asju, mis toetab meie küllust ja rikkust.
1	Projekti ja arendusprojektide omafinantseeringu määr võiks väikeettevõtetele väiksem olla - 10%