

## 6. PUIDUSEKTORI EKSPORDIVÕIME TUGEVAID JA NÕRGAD KÜLJED

*R. Lättemägi, P. Vahter, T. Roolaht, K. Ukrainski*

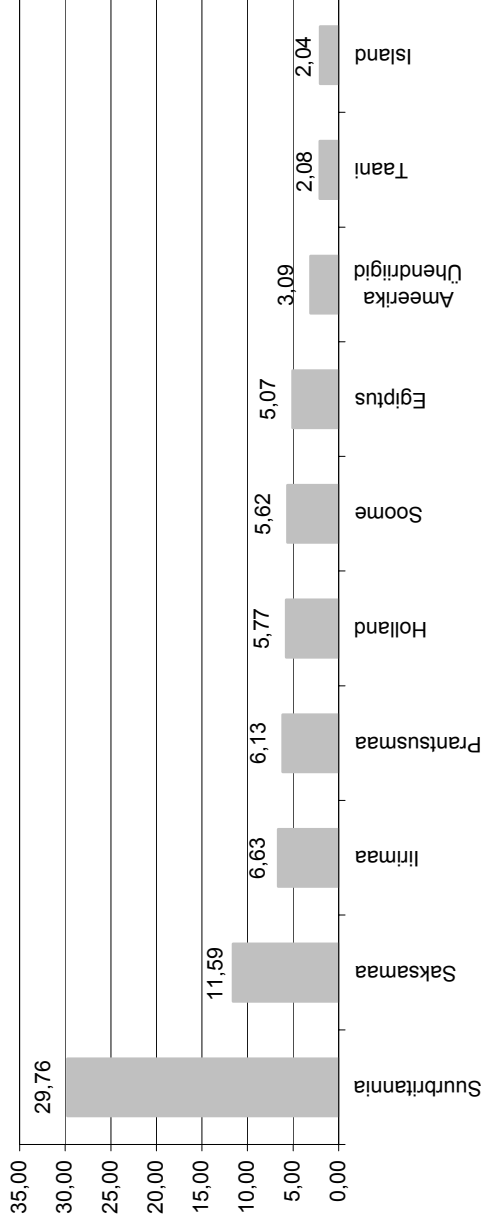
### **Saetööstus**

Nagu nähtub tabelist 6.1, on Eesti saematerjali keskseks turuks olnud Suurbritannia, kelle osatähtsus kogu ekspordist on olnud 30% ja 45% vahel. Viimasel kolmel aastal on selle turu tähtsus saematerjali ekspordi sihtriigina vähenenud. Üheks põhjuseks on ekspordi sihtkohtade mitmekesistumine Euroopast väljaspool asuvate turgude (nt Egiptus ja Jaapan) näol. 2002. aasta seisuga on Egiptus tähtsuselt seitsmes eksporditurg ning USA on tõusnud kaheksandale kohale (vt joonis 6.1). Aastail 2000–2001 on kasvanud eksport ka Iirimaa, Prantsusmaa ja Hollandisse. Suurbritanniast veelgi enam on vähenenud Rootsi ja Poola kui eksporditurgude olulisus Eesti saetööstuse jaoks. Rootsi oli 2002. aastal tähtsuselt alles 13. ning Poola 35. eksporditurg. Mõlema nimetatud riigi puhul peitub osatähtsuse langus tõenäoliselt kohaliku saetööstuse rolli kasvus, mistõttu saematerjali import Eestist on kahanenud. Teisalt võib põhjus peituda ka hinnamuutustes (2001. a pakkusid Rootsi saeveskid saematerjali odavamalt kui Eesti omad (Laasik, 2001a)) ning asjaolus, et Rootsi ettevõtted on Eestis pigem saematerjali tootmist arendamas, kui selle sissevedu korraldamas.

**Tabel 6.1.** Eesti saematerjali ekspordi sihtriikide osatähtsus koguekspordis % 1995.–2002. a

Sihtriik	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Suurbritannia	31,68	34,86	41,27	45,20	43,06	30,84	27,29	29,76
Rootsi	10,61	4,95	3,98	2,27	1,88	2,49	1,97	1,77
Saksamaa	9,22	10,09	9,81	12,36	13,84	13,44	10,01	11,59
Taani	7,76	7,27	4,02	4,53	2,77	2,91	2,51	2,08
Soome	7,21	5,07	5,89	4,98	3,83	5,44	5,91	5,62
Prantsusmaa	5,65	4,82	5,34	6,12	8,42	11,41	8,12	6,13
Holland	5,51	9,80	9,94	7,75	5,97	7,21	6,68	5,77
Island	5,45	2,57	1,82	1,46	1,08	1,58	1,68	2,04
Iirimaa	4,44	6,43	6,70	1,46	1,96	4,45	5,77	6,63
Poola	1,85	4,28	1,88	1,49	0,69	0,87	0,45	0,25

Allikas: autorite arvutused Tollistatistika andmebaasi (2003) alusel.



**Joonis 6.1.** Peamiste sihtriikide osatähtsused Eesti saematerjali (4407) ekspordis 2002. a % (Tolliaandmebaas, 2003).

Lisaks Egiptusele ja USAle kui kaugematele eksporditurgudele kasvas 2002. aastal saematerjali müük ka Jaapanisse ja Marokosse ning hüppeliselt Hiina turule (vt tabel 6.2). See annab veel kord kinnitust Eesti saematerjali ekspordi üha laienevast geograafiast. Samas on nendel turgudel ka mitmeid erinevusi saematerjalile esitatavates nõudmistes. Nii on Egiptuses nõudlus eeskätt odavama ja ühtlasi vähemkvaliteetse saematerjali järele (Talijärv, Riistop, 2003; Kolk, 2003). Jaapani ostjad pööravad seevastu kvaliteedile väga suurt tähelepanu ning on nõus maksma kvaliteetsema toote eest ka kõrgemat hinda kui teiste riikide tarbijad (Arula, 2003). Euroopa turud on oma kvaliteedinõuetelt nende kahe äärmuse vahepeal. Peale eeltoodu erineb eri riikidesse eksporditav saematerjal tüübi, pikkuse ja tugevuskontrolli poolest. Näiteks USAsse eksporditakse peamiselt ehituskomponente. Oluulist hinnalisa võimaldab eksporditurgudel saada saematerjali hõõveldamine või edasitöötlemine liimpuutkonstruktsiooniks, mille eest saadav hind on lihtsast saematerjalist ligi kolmandiku võrra kõrgem (Rozenal, 2002; Laasik, 2002).

**Tabel 6.2.** Eesti saematerjali ekspordimahud kaugematesse sihtriikidesse mln kr 1995.–2002. a

Sihtriik	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Egiptus		18,7	45,5	89,6	132,8	180,5	126,8	150,9
USA	0,2		0,1	0,03	9,1	8,9	19,4	92,1
Jaapan	0,1	0,8	2,8	6,2	11,5	23,7	27,2	46,4
Hiina			1,1	3,1	0,2	0,4	2,2	25,8
Maroko				7,0	21,3	5,5	11,9	22,2
Alžeeria				6,8	27,0	39,4	23,7	10,2

Allikas: Tollistatistika andmebaas, 2003.

Eesti okaspuusaematerjali dollarihind eksporditurgudel on aastail 1997–2001 läbi teinud üsnagi olulisi kõikumisi (vt tabel 6.3). Andmete kogumisviisi erinevuse tõttu on 1997. aasta andmed küll ka vähem võrreldavad. Selle aasta ekspordikogused pärinevad

enamikul juhtudel nimelt importiva riigi statistikast. Teisalt on loomulik, et nendes hindades väljendub ka USA dollari kursimuutuste mõju. Probleemne on ka see, et FAOSTATi andmed ei kinnita saematerjalitootjate poolt esile toodud materjali hinnalangust Euroopas turgudel 2001. aastal. Siingi võib peituda põhjus hindade väljendumises USA dollarites. Eeltoodut arvesse võttes iseloomustavad need hinnad seega pigem suurusjärku.

**Tabel 6.3.** Eesti, Venemaa ja Soome okaspuusaematerjali ekspordihind mõnedel sihtturgudel USD/m<sup>3</sup> 1997.–2001. a

<b>EESTI sihtriik</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Suurbritannia	227,04*	139,90	152,51	140,11	141,37
Saksamaa	169,38*	184,87	155,03	140,12	150,64
Soome	124,17*	112,04	192,22	99,83	105,83
Prantsusmaa	196,67*	168,12	127,57	139,07	117,05
Jaapan	295,36*	214,29	198,89	190,62	219,97
Egiptus	184,02	–	179,12	117,19	74,11
Hispaania	183,90	241,37	148,25	139,81	121,48
<b>VENEMAA sihtriik</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Suurbritannia	153,37	143,63	120,53	106,85	123,53*
Saksamaa	150,81	124,55	106,38	95,42	–
Prantsusmaa	159,69	140,79	121,06	102,96	162,71
Jaapan	165,02	151,37	142,74	137,28	181,44
Egiptus	118,94	117,75	232,08	95,14	–
Hispaania	172,54	166,70	117,08	101,85	–
<b>SOOME sihtriik</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Suurbritannia	220,00	175,05	220,57	186,96	178,19
Saksamaa	245,25	214,44	177,39	193,94	154,28
Prantsusmaa	233,18	195,34	193,16	155,62	177,13
Jaapan	263,58	212,91	246,81	195,43	241,20
Egiptus	151,85	130,67	114,24	106,82	88,47
Hispaania	220,62	197,13	186,70	173,48	164,39

\*Ekspordikoguse teatas sihtriik.

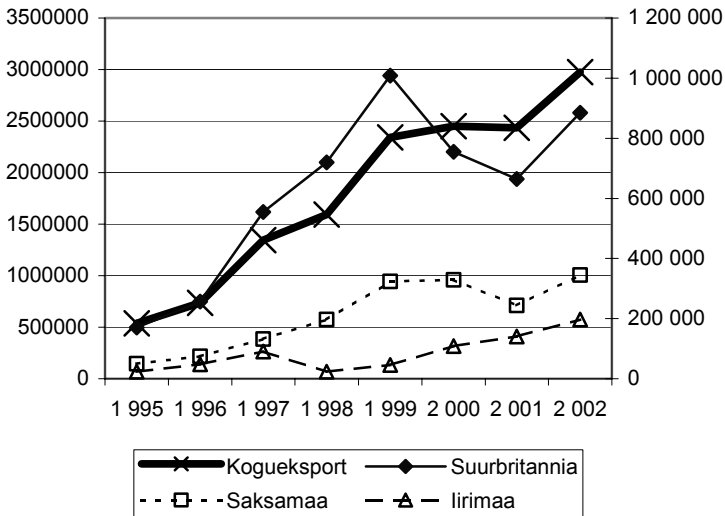
Allikas: FAOSTAT Forestry Data, 2003; autorite arvutused.

2001. aastal oli madalaim ekspordihind toodud sihtturgudest Egiptuse turul ning kõrgeim Jaapani turul, mis on kooskõlas eespool toodud turuerinevuste selgitusega. 1999. aastal olid madalaimad ekspordihinnad hoopis Prantsusmaa turul ning 1998. aastal oli kõrgeima hinna pakkujaks Hispaania. Seega aastati võivad turgude hinnavahekorrad üsnagi oluliselt muutuda. Väga kõikevad on olnud ka ekspordihinnad naaberriigis Soomes. Venemaa poolt neil samadel sihtturgudel pakutava saematerjali hinnad on üldiselt ootuspäraselt pisut madalamad kui Eesti päritoluga materjalil, kuid sellest suundumusest on ka mõningaid kõrvalekaldeid. Nii näiteks oli Venemaa okaspuusaematerjali ekspordihind Suurbritanniasse 1998. aastal Eesti omast kõrgem ning 1999. aastal õnnestus Venemaa saematerjalitootjatel saada üllatavalt kõrget hinda Egiptuse turult.

Soome okaspuusaematerjali puhul kehtib vastupidine. Tavaliselt on Soome kui arenenud tööstusriigi ekspordihinnad Eesti omadest kõrgemad. Vaid erandjuhtudel on hinnad madalamad, näiteks 2000. aastal Egiptuse turul. Üldistatult võib öelda, et ootuspäraselt on Eesti saetööstuse toodang idanaabriga võrreldes kallim ja Soome saetööstuse toodanguga võrreldes odavam. See seletab osaliselt ka Soome metsakontsernide investeerimishuvisid Eestis, kuigi oluline roll on ka väiksematel tööjõukuludel.

Tollistatistika andmetel eksporditi 2002. aastal saematerjali ligemale 3 miljardi krooni eest (2,974 mld kr). Võrreldes 538 miljoni kroonise ekspordimahuga 1995. aastal, on mahud seega kasvanud umbes 5,5 korda. Eriti kiire kasvu aastad olid 1997, kui saematerjali eksport suurenes eelmise aastaga võrreldes üle 82%, ning 1999, mil ekspordi maksumus kasvas 47%. Samas aga 2001. aastal saematerjali eksport vähenes 0,62%. Tõsi, 2002. aastal järgnes taas umbes 22%line eksporditulude kasv. (Tollistatistika andmebaas, 2003) Seega kinnitab tollistatistika kaudselt ekspordihindade madalkonjunktuauri, sest ekspordikoguste mõningase kasvu juures on koguekspordi maksumus hoopis langenud. Kahe peamise sihtriigi puhul on 2001. aasta toonud samuti kaasa ekspordi

rahalise mahu languse, mis peamise eksportturu Suurbritannia puhul on olnud üsnagi drastiline ja saanud alguse juba 2000. aastal. 2002. aastal on suur osa sellesuunalisest ekspordist siiski taastunud. Ekspordit Iirimaaale 2001. aastal aga jätkas kasvu. Hinnalanguse põhjusena on toodud saematerjali ületootmist Euroopas 2000. aastal ning USA kui eksportturu impordinõudluse vähenemist Euroopa saematerjalidele (Laasik, 2001a). Puidupakkumise vähendamine 2002. aastal kergitas taas saematerjali hindu Euroopa eksportturgudel (Imavere Saeveski 2002. aasta aruanne, 2003).

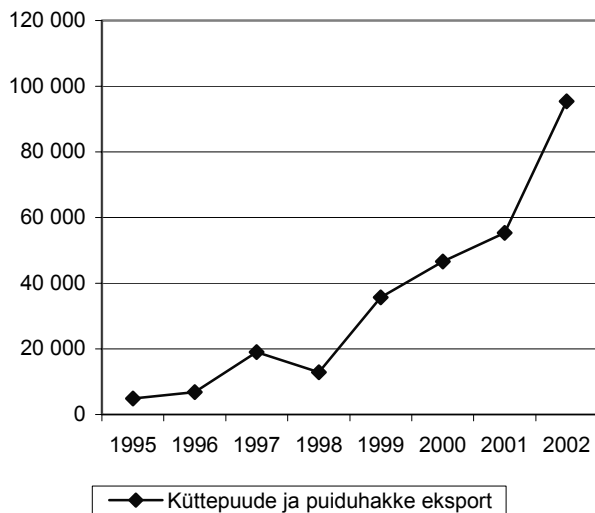


**Joonis 6.2.** Saematerjali (4407) kogueksport ja eksport kolme peamise sihtriiki (sekundaarteljel) 1995.–2002. a tuh kr (Tollistatistika andmebaas, 2003).

Eesti puidu ja puittoodete põhieksport oli 2002. aastal 8,576 miljardit krooni, millest 2,974 miljardit krooni ehk 34,7% moodustas saematerjali eksport (kaubagrupp 4407). Eesti 56,9miljardilisest

koguekspordist moodustab saetööstuse osatähtsus seega ligemale 5,23%. 2001. aastal olid vastavad näitajad 7,652 miljardit krooni puidu ja puittoodete ekspordit, sealhulgas 2,434 miljardit krooni ehk 31,8% saematerjali ekspordit, mis moodustas summaarsest ekspordist umbes 4,20%. Seega on viimase aasta jooksul saetööstuse roll Eesti koguekspordis veidi kasvanud. (Eesti Statistikaamet, 2003). Protsendinäitajatest on olulisem siiski tõsiasi, et saematerjali osas ületab eksport oluliselt impordit ning suur osa kodumaiseks tarbimiseks kasutatavast saematerjalist leiab valmivates toodetes samuti tee eksporditurule. Seega on saematerjali turustamisel oluline roll ka ekspordil, mis toimub pärast selle edasitöötlemist teiste tootjate poolt (Arula, 2003).

Puiduhakke kui saetööstuse kõrvalsaaduse ekspordimahte on kahjuks võimalik vaadelda üksnes koos küttematerjalide ekspordiga (vt joonis 6.3). Nende kahe saaduse ekspordimaksumus oli 2002. aastal 95,421 miljonit krooni. 1995. aastal oli see vaid umbes 4,8 miljonit krooni. Pärast 1998. aastal toimunud mõningast langust on küttepuidu ja puiduhakke kui saetööstuse kõrvalsaaduse eksport pidevalt kasvanud. 2002. aastal kasvas eksport 2001. aastaga võrreldes ligemale 73% ehk üle 40 miljoni krooni võrra (Tolliandmebaas, 2003). Neid kõrvalsaadusi eksporditakse peamiselt Skandinaavia maadesse (Soome, Rootsi, Norra ning Taani).



**Joonis 6.3.** Küttepuude ja puiduhakke eksport (44011000) 1995.–2002. a tuh kr (Tollistatistika andmebaas, 2003).

Võrreldes saematerjali eksporti mõningates saetööstustes (vt tabel 8.9), ilmneb, et Egiptusesse ja Alžeeriasse ekspordib kõige intensiivsemalt Imavere Saeveski. Seejuures on nende riikide osakaal ettevõtte ekspordis siiski langeva trendiga. Tõusujoones liigub seevastu eksport Suurbritanniasse ja Iirimaaale, mis oli 2002. aastal tähtsuselt teine sihtpiirkond. Ka Holland on sihtriigina järk-järgult tagaplaanile jäämas ning Saksamaa osatähtsus on kõikunud. Uute ekspordipiirkondadena on Imavere Saeveski tegevuses esile tõusmas USA ja Austraalia. Üldiselt on peamised sihtturud antud saeveskis olnud üsna stabiilsed.

Paikuse Saeveski tegevuses on kõigil kolmel aastal olnud oluline koht Prantsusmaa turul, mis nagu Saksamaagi on oma positsioone aasta-aastalt minetanud. Uue põhituruna on esile tõusnud Iirimaa ja areneb eksport Egiptusesse ning Alžeeriasse. Tähtsust on minetanud aga veel Beneluxi maad, eeskätt Holland ja Belgia.

Erinevalt teistest saeveskitest kajastab Toftan müüki pigem geograafiliste piirkondade kui riikide lõikes. Seejuures avaldub trendina Jaapani ja Põhja-Aafrika (Egiptus, Alžeeria, Maroko) esiletõus ning Skandinaavia kui ekspordituru tähtsuse kadumine. Selle muutuse põhjustena võib näha välisomanike huvi sihtturgude mitmekesisustumise vastu ning samas tihedat konkurentsi Skandinaavias. Jaapani tarbijaskonna eripäraks võib pidada aga tööstuslikult tunnetatava kvaliteedi (nt oksakohtade asendamine punnidega) väärtustamist hinnalisaga (Arula, 2003). Lääne-Euroopa riikide roll Toftani ekspordis on varasemaga võrreldes taandumas. See näitab eksporditegevuse haarde otsustavat laiendamist globaalsel tasandil.

Näpi Saeveski eksporditegevus on seevastu võrdlemisi Euroopa-keskne, kuigi Prantsusmaa asemel on 2002. aastal sihtriikidena esile tõusnud Saksamaa ja Holland. Huvitavaks eripäraks võib Näpi puhul pidada Norra ja Šveitsi kui sihtriikide olulist positsiooni veel 2000. aastal. Tänapäevaks on need riigid küll traditsioonilisemate ekspordiriikide ees taandunud.

Vara Saeveski kui keskmise suurusega saematerjali tootja ekspordis on kõigil kolmel aastal olulisel kohal Belgia ja Taani, viimasel paaril aastal on dominantseks sihtturuks kujunenud siiski hoopis Suurbritannia. Sinna ekspordib Vara Saeveski üle 40% oma toodangust, mistõttu antud ettevõtte eksporditegevus on vahest liiga kontsentreeritud selle turu suunas.

Üldtendentsina ilmneb toodud andmetest, et Eesti saetööstuse põhiturgudeks on kujunenud Briti saared, Lääne-Euroopa ja Prantsusmaa ning mõningad Põhja-Aafrika riigid. USA ja Jaapani turgudele pürgimine on siiski pigem alles algusjärgus. Skandinaavia regioon, kust pärinevad mitmete saetööstuste omanikud, on pigem minetamas oma osatähtsust just saematerjali ekspordis. Seega ei saa investorite esmaseks huviks pidada koduturu teenindamist Eestist pärineva saematerjaliga.

## **Puitplaatitööstus**

Vaadeldes saetööstuse kõrval ka teisi puidutööstuse sektoreid, ilmneb, et puitplaatitoodangu maht elaniku kohta on Eestis samas suurusjärgus Soomega ning oluliselt kõrgem Läti, Poola ja ter-  
vikuna ELi omast. Suurima osakaaluga Eesti toodangus on puit-  
laastplaadid (39%), järgnevad puitkiudplaadid (37%), spoon  
(16%) ning vineer (8%).

Tähtsamad puitplaatide toodangu turud Eesti jaoks on Saksamaa, Rootsi, Itaalia, Soome, Norra, Taani. Saksamaa on Eesti puit-  
plaatide toodangu suurim ekspordi sihtturg ning turuosa suurene-  
mine on toimunud viimastel aastatel eelkõige spooni osas. Rootsi  
turul on Eesti tootjad suurendanud turuosa puitkiud- ja puitlaast-  
plaadi ekspordimisel. Sarnaselt saematerjaliga on Eesti puit-  
plaatide osa Soome turul kasvanud pea kõigis kategooriates (v.a  
vineer). Taani turul on kasvanud Eesti puitlaastplaadi turuosa.

Eesti peamiseks konkurentsieeliseks puitplaatide ekspordil saab  
pidada siinse toodangu suhteliselt odavat hinda, tooraine kätte-  
saadavust ning geograafilist lähedust Euroopa turgudele. Eesti  
puitplaatitööstus on eelkõige ekspordile orienteeritud tootmisharu  
(ekspordi suhe toodangusse oli 2002. a 80%, varasematel aastatel  
veelgi suurem). Haru sees on toimunud ka töötlusqualiteedi kasv  
ning oluliseks positiivseks teguriks on olnud otsesed välisinvesteeringud (loovad tehnoloogiasiidest kasusaamise võimalusi ko-  
halikele ettevõtetele), mitmete ettevõtete puhul ka suuremasse  
kontserni kuulumisest tulenev ettevõtetevaheline sünergia. Lisaks  
eeltoodule on Eesti tootjatel hinnaeelised tänu madalatele tööjõu-  
kuludele Euroopa Liidu riikide (nt Soome, Saksamaa) puitplaatitööstuste ees ning samuti hinnaeelised paljude Kesk- ja Ida-  
Euroopa riikide puitplaatitööstuste ees. Eesti puitplaatitööstuse  
konkurentsipositsiooni näitab ka eksporditurgude mitmekesisus  
ning suurenenud turuosad mitmetes Euroopa riikides.

**Puitmajade tootmisega** tegeleb Eestis 80 ettevõtet, haru käive  
jõudis hinnanguliselt 2003. aasta lõpuks juba ühe miljardi kroo-

nini aastas ning sellest eksporditakse 85–90%. Puitmajasektorisse kuuluvate ettevõtete toodangu peamised valdkonnad on ruumelementmajad, kilpmajad ja palkmajad ning lisaks elumajadele toodetakse ka aia- ja suvemaju, grillmaju, varjualuseid, autogaraaže, saunu, välitualette ja puitsildu. Tooraine on suures osas kodumaine, vähem imporditakse Venemaalt. Puitmajade eksport on aastatel 1995–2002 kaheksakordistunud.

Eestis toodetud puitmaju eksporditi 2002. aastal 27 riiki, millest suurema osatähtsusega olid Saksamaa (34%), Norra (29%) ja Soome (6%). Samas toimus võrreldes eelmiste aastatega ekspordi sihtriikide oluline muutus (vähenes eksport Rootsi ja Austriasse). Saksamaa turul on Eestil 12%line turuosa, Norra turul on Eesti Rootsi järel suuruselt teine palkmajade müüja (15%), sama kehtib ka Soome (10%) ja Tšehhi turu (19%) kohta. Jaapani turul on Eesti üheksas palkmajamüüja, hõlmates 1,1% turust.

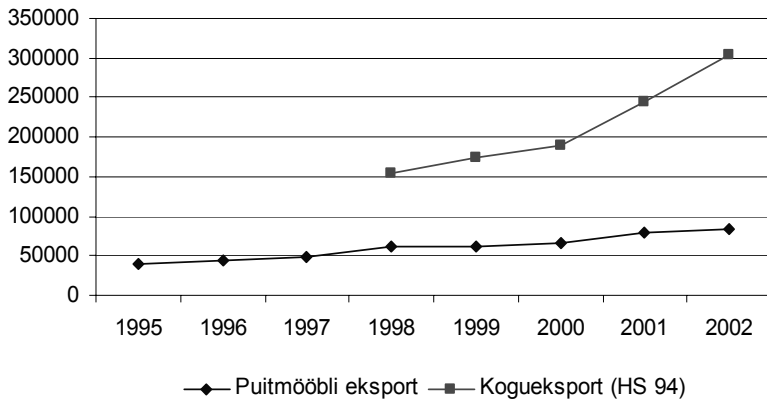
Eesti puitmajatööstuse tugevateks külgedeks võib pidada seda, et Eesti puitmajatootjad on paindlikud ning toote kvaliteet on Eesti eksporditööridel parem kui Poola, Leedu ja Läti konkurentidel. Kvaliteet paraneb pidevalt kogemuste täienemise tõttu. Hind on Eesti tootjatel madalam kui lääneriikide tootjatel, samas pole hind selles harus määravaim tegur. Eesti firmade läbilöögivõimet välis-turgudel tõstab asjaolu, et Soome, Iirimaa, Saksamaa ja teised EL liikmesriigid ei saa tulevikus enam Eesti tootjate eest oma turgu kaitsta. Oodatakse Prantsusmaa, Itaalia ja Hispaania ning Aasia, eriti Jaapani, osatähtsuse kasvu ekspordis. Väga olulisel kohal on ka vastava haruliidu toetav tegevus.

Eesti **akna- ja uksetootmine** on samuti oluline puiduklastri koostisosa. Siinkohal tuleb märkida, et akna- ja uksetootmises on puit vaid üheks algmaterjaliks, moodustades 10–75% kasutatavast toorainest. Eestis oli 2002. aastal akende ekspordikäive 198,8 miljonit krooni ja vastav näitaja uste osas 227,4 miljonit krooni. Akende peamisteks sihtturgudeks olid Soome (44%), Taani (14%) ja Rootsi (8%), ka uksi eksporditi eelkõige nendesse kolme riiki, ekspordiosakaalud olid vastavalt 22, 12 ja 11 %. Soome turul on

Eesti tootjatel mõlemas kaubagrupis liidripositsioon. Samas tuleb tõdeda, et akende ekspordi kasv on pidurdunud ning samal ajal on uste ekspordi kasv kiirenenud. Muidugi tuleb veel arvesse võtta, et suure osa toodetud akendest ja udest kasutavad ära Eesti puitmajade ehitajad ja need ukсед ning aknad lõpuks ikkagi eksporditakse. Seetõttu on ekspordi osakaal tegelikult suurem, kui väliskaubandusstatistika näitab.

Eesti akna- ja uksetootjate tugevateks külgedeks võib pidada seda, et firmade täienev ekspordikogemus võimaldab julgemalt otsida uusi turge ning kasvatada tootmismahu just ekspordi kaudu. Ka toodete kvaliteet on väga kõrge (ligilähedane läänemaailma kogunud tootjate omale) ja seejuures stabiilne, mis võimaldab küsida kõrgemat hinda. Heal tasemel on ka toodete müügijärgne teenindus. Eesti tooted on siiski soodsama hinnaga kui välisurul pakutavad, sest tööjõukulud on madalamad. Eesti siseturg on välja kujunenud, igal tootjal on oma sihtturg. Isegi suuremad tootjad konkureerivad vaid üksikute toodete osas. Välisurgudel on aja jooksul välja kujunenud head kliendisuhed ning stabiilne nõudlus. Eesti eeliseks on ka see, et tootmine on paindlikum kui suurtes firmades, võimalik on pakkuda erilahendusi ja tunduvalt lühemaid tarnetähtaegu. Eesti puiduklastri kujunemise seisukohalt on tugevuseks ka asjaolu, et osa toodangust eksporditakse koostöös palkmajatootjatega, riskide maandamiseks tegelevad mõned tootjad ka puitmajade, treppide, mööbli ja hõövelmaterjali tootmisega.

Eesti **mööblitööstuse** müük ja eksport on viimastel aastatel pidevalt kasvanud. Samas on kasvanud ka mööblitööstuse osa töötleva tööstuse ekspordis, mööblitootjate arv ning hõivatute arv mööblisektoris. Eesti puidutööstuse eksport oli 2002. aasta andmetel 11 094,3 miljonit krooni, mis on 2002. aasta koguekspordist 19,5%. Puidutööstuse ekspordist moodustas 16% puitmööbli ja selle osade eksport. Järgneval joonisel 6.4 on toodud Eesti puitmööbli ekspordi üldine dünaamika kogu kaubakategooria 94 ekspordi dünaamika taustal aastatel 1995–2002.

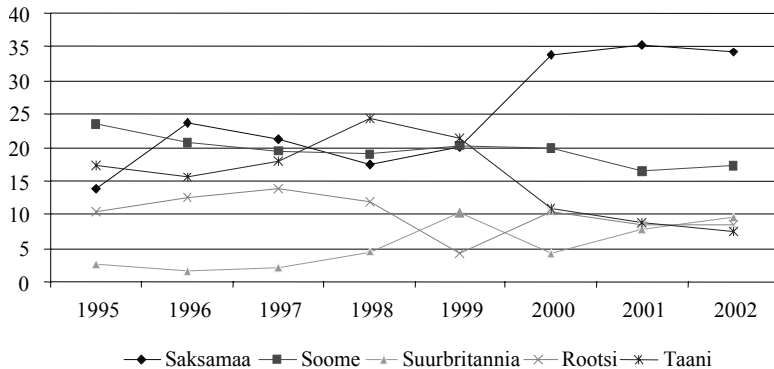


**Joonis 6.4.** Puitmööbli ja kogu kaubakategooria 94 eksport 1995.–2002. a tuh USD (UN Comtrade Statistics).

Siinkohal tuleb märkida, et üldises kaubandusstatistikas mahuvad mööblitööstuse alla väga erinevad kategooriad, alates valgustitest ja lõpetades kokkupandavate puitehitistega (kategooria 94 harmoneeritud süsteemis). Puiduklastri analüüsi puhul on tähtis eelkõige joonisel 6.4 toodud puitmööbli kategooria. Nagu eeltoodud jooniselt näha, on nii puitmööbli kui ka kogu analüüsitava kaubakategooria eksport vaadeldud perioodi vältel kasvanud, puitmööbel siiski aeglasemalt. Kogu kategooria 94 kasv on tulenenud eelkõige madratsite ja puitehitiste ekspordi kasvust.

Aastatel 1995–2002 on Eesti puitmööbli ekspordi põhilised sihtriigid jäänud samaks – Saksamaa, Soome, Suurbritannia, Rootsi ja Taani. Sihtriikide osakaal on vaadeldud perioodil siiski veidi muutunud (vt ka joonis 6.5). Kõige rohkem on kasvanud puitmööbli eksport Saksamaale ning vähem ka Suurbritanniasse. Soome, Rootsi ja Taani osakaal on veidi langenud ning asendunud teiste riikide osakaalu tõusuga (nt Norra). Eesti puitmööbli eksport on küllaltki kontsentreeritud – eeltoodud viie riigi turgudele müüdi ligi 77% kogu puitmööbli ekspordist. Eesti puitmööbli eks-

port moodustab olulise osa Soome ja Taani puitmööbli turust. Keskmise hind on kõigil vaadeldud turgudel üks madalamaid, jäädes samasse hinnagrussi teiste üleminekuriikide ja Aasia riikide omaga. Samas on mööblitootjate ekspordivõime kasvanud.



**Joonis 6.5.** Puitmööbli ekspordi osakaalu muutus tähtsamate sihtturgude lõikes (kogu puitmööbli ekspordist %) (autori arvutused UN Comtrade Statistics'i andmebaasi põhjal).

Mööblitootjate puhul tuleb märkida, et väliskapitaliga ettevõtted on tunduvalt rohkem ekspordile orienteeritud. Analüüsidest turunõudlust, on Eesti peamise sihtturu – Euroopa Liidu – mööblitarbimise arengud soodsad. Samas tugevneb konkurents teiste riikidega (sh üleminekuriikidega). Eesti tootjate positsioonid selles konkurentsivõitluses on erinevad, välisosalusega ettevõtted on üldjuhul tugevamad, võrreldes kodumaiste ettevõtetega.

Eesti mööblitööstuse tugevateks külgedeks võib pidada kohaliku tooraine olemasolu (sae- ja puitpladitööstus), sihtturgude lähedust ning häid transpordivõimalusi (sadamad). Samas on ka olulised otsesed välisinvesteeringud, mis on võimaldanud saada nii teadmisi kui ka finantseerimisvahendeid. Üheks eeliseks teiste tootjate ees on ka väikesed tööjõukulud.

Kokkuvõttena võib Eesti puidusektori tugevateks külgedeks konkurentsivõimes pidada madalamatest tootmiskuludest tingitud hinnaelist, kohaliku toorme olemasolu (mööbli-, akna- ja ukse- ning palkmajatööstus), sihtturgude lähedust ning häid transpordivõimalusi (eelkõige sadamad). Mõnedes harudes (puitmajade ning akende ja uste tootmises) on tugevaks küljeks tootjate paindlikkus, toote ja teenuse kombineerimise võimalused ning haruliitude toetav tegevus.

Üldiseks probleemiks sektoris, eriti mööblitööstuses, võib pidada tootlikkuse aeglast kasvu, samuti kõrgekvaliteedilise ning mainega toodangu vähest osakaalu.