

9. PUITPLAADITÖÖSTUSE KONKURENTSIVÕIME

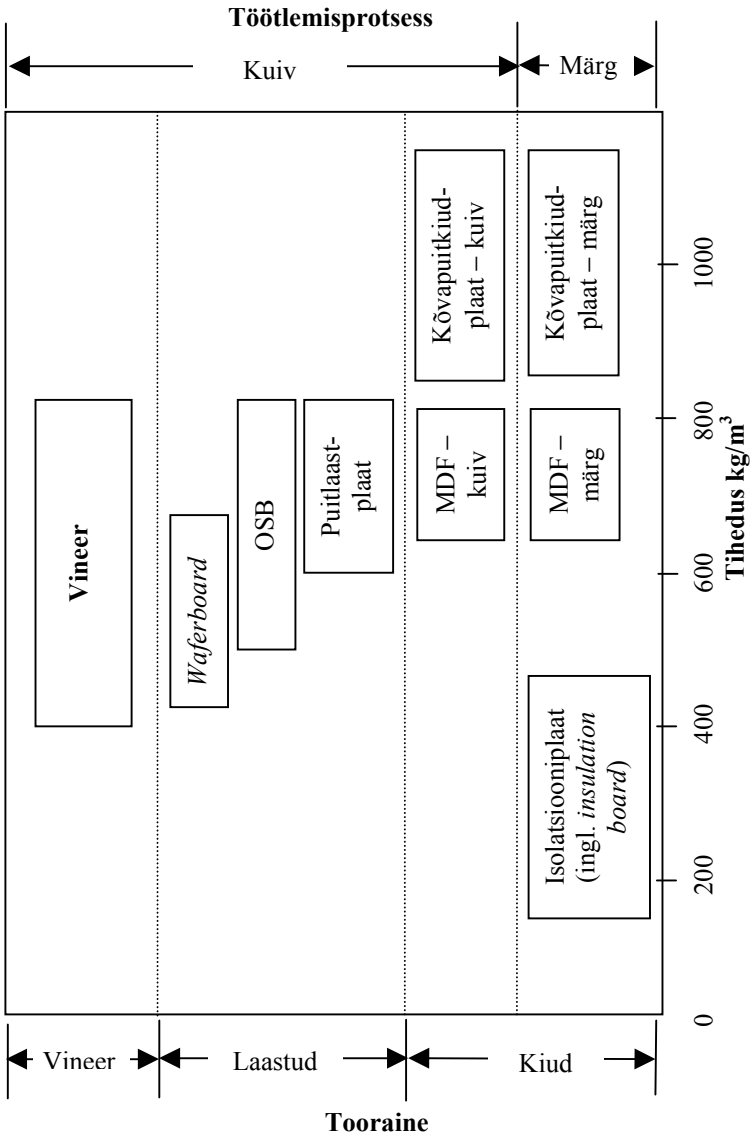
P. Vahter, K. Appo, U. Varblane

9.1. Puitplaaditööstuse toodangu liigitus

Puitplaaditööstusest vaadeldakse käesolevas peatükis peamiselt kolme suurt tootegrupi: vineer (väliskaubanduses eristatakse FAO andmete hulgas vineeri (*plywood*) ja spoonilehti (*veneer sheets*)), puitlaastplaate (sh OSB-plaat) ja puitkiudplaate (sh MDF-plaat).

Joonis 9.1 annab ülevaate puitplaatide klassifikatsioonist maailmas kolme näitaja – plaadi tiheduse, tooraine ja töötlemisprotsessi tüübi järgi. Käesolevas peatükis kasutatakse puitplaatide tootmise ja väliskaubanduse andmete analüüsil joonisel 9.1 toodud klassifikatsiooni. Nagu jooniselt näha, saab puitplaate jagada kolmeks suuremaks alamkategoriaks:

- 1) puitkiudplaadid: kõvapuitkiudplaat, MDF-plaat (*medium density fibreboard* – keskmise surve all kokkupressitud puidutolmplaat) ja isolatsiooniplaadid (*insulation board*);
- 2) puitlaastmaterjalil põhinevad plaadid: orienteeritud lameda laastuga plaat (OSB – *oriented strand board*), water-plaat – *wafersboard* ja ülejäänud puitlaastplaadid;
- 3) vineer.



Joonis 9.1. Puitplaatide liigitus (Juslin, Hansen, 2002: 105).

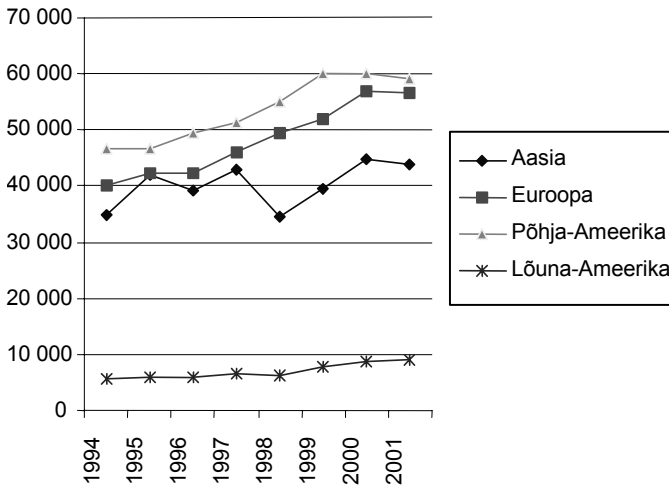
Puitplaaditööstuse toodangu kasutusvõimalused on laialdased: mööblis, ehitustel, pakendites. Neid kasutatakse nii ehitiste interjööris kui välistöödel, põrandate ja lagede katmisel, seintes jm. Plaatide kasutusvõimalusi on palju, samas kasvab eri kasutusvaldkondades konkurentsi pakkuvate materjalide hulk, plaatide tootmise ja tarbimise kasvule on ohuks puitplaatide uute asendusmaterjalide turuletulek.

Käesolevas peatükis toodud statistiline analüüs põhineb täielikult FAOSTATI puitplaatide tootmise, ekspordi ja hindu kajastavatel andmetel.

9.2. Puitplaatide toodangu arengusuunad maailmas

Kui võrrelda puitplaaditööstust maailmas saetööstusega, siis plaaditööstusele on iseloomulik eelkõige tooteinnovatsioon, liikumine toote tehnilise kvaliteedi üha täpsema juhtimise poole, tooraine kasutamine üha laiemates plaaditootmise valdkondades. Need arengud on taganud samal ajal nii plaatide tehniliste eeliste kasvu, võrreldes saematerjali või teiste sarnastel otstarvetel kasutatavate materjalidega, ning tihti ka madalama hinna. Viimasel kahel kümnendil populaarseteks kasvavate turgudega toodeteks on olnud eelkõige OSB- ja MDF-plaadid. (Juslin, Hansen, 2002)

Olulisemaks muutub maailmas edaspidi suurema lisandväärtusega plaatide tootmine, edasi arenevad eri paneelide kombinatsioonid, seega muutub pikaajalises perspektiivis plaatide kategooriate eristamine raskemaks, piirid eri kategooriate vahel hägustuvad (vt ka joonis 9.1). Puitplaaditööstuse toodang on tänapäeval jõudnud juba küpsusfaasi, viimastena OSB- ja MDF-plaatide osas.



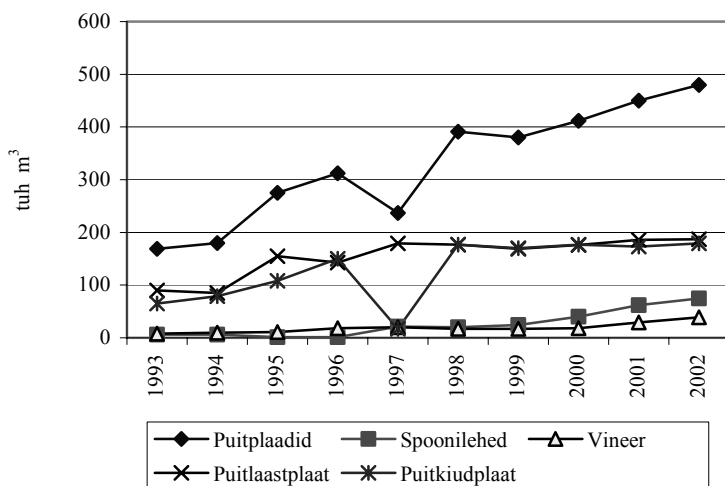
Joonis 9.2. Puitplaaditoodang maailmas tuh m³ (FAOSTAT, UN Comtrade..., 2003).

Suurimad puitplaaditootmise piirkonnad maailmas on Põhja-Ameerika ja Euroopa (joonis 9.2). Euroopa osakaal maailma kogutoodangus oli 2001. a 31,4% ja Põhja-Ameerika oma kokku 32,7%, riigiti juhtis USA – 24,4%, järgnesid Hiina – 10,8%, Kanada – 8,3% ja Euroopa suurim tootja Saksamaa – 7,2% maailma kogutoodangust. Eesti osakaal kogu maailma puitpaneelide toodangust oli 2001. a 0,24%, mis, arvestades Eesti väiksust, on märkimisväärne. Eesti puitplaaditoodangu maht oli 2001. a 412 tuhat kuupmeetrit ning 2002. a 450 tuhat kuupmeetrit. Venemaa osa oli 2001. aastal maailma kogutoodangus 2,79%, Läti ja Leedu oma mõlemal 0,17%, Poolal 2,56%. Leedu puitplaaditoodangu kasv on olnud märgatavalt kiirem kui Lätil. Eriti kiire on Poola puitplaaditoodangu kasv ja seetõttu on ta Eestile oluline konkurent. Juba praegu on Poolas kaks Euroopa mastaabis võimsat puitplaaditöötlemise keskust ning tekkimas on kolm uut. (Pesonen, 2004)

9.3. Eesti puitplaaditoodang võrdluses lähikonkurentidega

Kui võrrelda Eestit lähimate konkurentidega puitplaatide tootmises 1000 inimese kohta, siis selgub, et Eestis on see näitaja peaaegu kolm korda suurem kui Lätis, Poolas ja Euroopa Liidus keskmiselt ning veel suurem on erinevus Leeduga. Toodangumaht 1000 elaniku kohta on Eestis 352,5 m³, mis on praktiliselt võrdne Soomega (358,9 m³). Euroopa Liidu vastav keskmine näitaja on 120,7 m³.

Järgnevalt tuuakse välja Eesti toodangu jagunemine puitplaatide alamkategoriate kaupa. Suurima osakaaluga Eesti toodangus on puitlaastplaadid (39% 2002. a), järgnevad puitkiudplaadid (37%). Spooni (ühekihiline plaat) ning vineeri (mitmekihiline plaat) osa puitplaaditoodangus on väiksem, vastavalt 16% ja 8%.



Joonis 9.3. Eesti puitplaaditoodang nelja põhilise alamkategorია (vineer, spoonilehed, puitlaastplaat, puitkiudplaat) osas 1993.–2002. a tuh m³ (FAOSTAT, 2003).

Vineeri ja spooni tootmismahud olid Eestis kuni 1990. aastate lõpuni väikesed, 1996. a toodeti spooni vaid 1000 m³ ning vineeri 18 000 m³. Märnatav spoonitootmise tõus ilmnes alates 1997. a, kui toomismaht kasvas 1000-lt 21 000 m³-ni ning alates 2000. aastast on kasv olnud väga kiire, ulatudes 67%st 2000. aastal ja 55%ni 2001. aastal, võrreldes eelmise aastaga. Olulist rolli mängib siinjuures Balti Spooni ASi toomismahtude suurenemine (vt Balti spoon, 2001). 2002. a spoonitoomise kasv küll aeglustus, kuid ulatus siiski 21%ni, võrreldes eelmise aastaga. Vineeritoomise märnatav kasv ilmnes alles 2001. ja 2002. a Otepääl paikneva FSS Plywood käivitumisega (Kukk, 2003). Vineeri kui küpsusfaasis ja aeglustunud arenguga toote puhul on konkurentsieelise allikaks tegurikulud, mida tõendab tootmise ümbersuunamine suuremate tööjõukuludega riikidest Eestisse, näiteks on Eestis Soome ja Taani kapitalil põhinevad vineeritehased.

Alates 1998. aastast on **puitkiudplaatide** tootmine Eestis püsinud suhteliselt stabiilsel tasemel 170 tuh kuni 180 tuh m³ aastas. Kiire kasvu periood jäi selle tootekategooria puhul 1990. aastate esimesse poolde. Sarnane areng ilmneb ka **puitlaastplaatide** valdkonnas, kus 2002. a suurenes tootmine vaid 1000 m³ võrra ehk 187 200 m³-ni. Seega on kogu puitplaatide tootmise kasvu peamiseks teguriks viimastel aastatel (alates 1999. a) olnud spoonitootmise kiire suurenemine Eestis.

Puitkiudplaat. Puitkiudplaatide poolest on Eesti selgelt Baltikumi juhtriik. Eesti tootmismaht oli 2002. aastal 179 tuh m³, mis ületas kolm korda Leedu toodangumahu 63 000 m³. Lätis pärast suure kõvapuitkiudplaadi tehase sulgemist 2000. a enam puitkiudplaati ei toodeta. Erinevalt Leedust on Eestis 1990. aastate keskepaigaga võrreldes puitkiudplaadi tootmine suurenenud, kokku aastatel 1996–2002. a 19%. Leedus langes nende aastate võrdluses toomismaht 5%. (FAOSTAT, 2003)

Järgnevalt käsitletakse puitkiudplaadi alamkategoriate — MDF-plaadi, kõvapuitplaadi ja isolatsiooniplaadi konkurentsivõimet tootmises. Kogu maailmas väga populaarset toodet MDF-plaati

FAOSTATI andmebaasi andmetel Eestis, Lätis ja Leedus ei toodeta. Leedus toodeti MDF-puitkiudplaati vaid ajutiselt aastatel 1996 ja 1997. MDF-plaadi oluline tootja ja eksportija siirderiikide hulgas on Poola, Euroopa Liidu riikidest Saksamaa. Kesk- ja Ida-Euroopa (KIE) riikides toodetava MDF-plaadi toodang on jõudsalt kasvanud, mahuline tõus 2002. ja 1997. a võrdluses 4,4 korda. Võrdluseks võib siin tuua Euroopa Liidu tootmismahu suurenemise samal ajal, mis jäi KIE kasvule tunduvalt alla – tõus vaid 2,1 korda. KIE riigid on saamas üha olulisemaks MDF-plaadi toomise regiooniks, ehkki mahud jäävad seniste ELi liikmesriikide toodetavale kogusele veel oluliselt alla.

Kõvapuitkiudplaat. Kõvapuitkiudplaadi Eestis toodetav kogus oli 2002. a 142 tuh m³, mis ületas näiteks Leedu toodangumahu 99 000 m³ võrra, Lätis alates 2000. a selle kategooria puitplaatide ei toodeta. Toodangu kasv Eestis on olnud suhteliselt kiire – kui Leedus oli 1996. a tootmismahult 45 000 ja Eestis 67 000 m³, siis seitse aastat hiljem oli Leedu toodang jäänud endisele tasemele, kuid Eesti toodang kasvanud üle kahe korra. Eesti toodangumahult 2002. aastal moodustas 9,5% kogu ELis valmistatud kõvapuitkiudplaadist.

Isolatsiooniplaati toodetakse Eestis vähem kui kõvapuitkiudplaati. Siiski oli Eesti osakaal 2002. aastal kogu ELis toodetavaist isolatsiooniplaatidest 9,7%. Kui kõvapuitkiudplaadi puhul jäi KIE riikide toodang 2002. a alla ELi omale, siis isolatsiooniplaadi osas on olukord vastupidine. 2002. a ületas tulevaste uute EL liikmesriikide toodang esmakordselt EL-15 tootmismahult. Ka tootmise trendid on kõvapuitkiud- ja isolatsiooniplaadil erinevad. Kõvapuitkiudplaadi puhul on alates 1990. aastate teisest poolest kasvanud toodang ELi maades ja tervikuna KIEs langenud. Isolatsiooniplaadi toodang on kasvanud mõlemas riikide rühmas, sealjuures KIEs kiiremini. Isolatsiooniplaadi osas ei saa Eesti kohta antud ajavahemikul ühtset tootmise trendi välja tuua, tootmismahult kõigis aasta-aastalt väga laias vahemikus. Lätis ei ole isolatsiooniplaati 1990. aastatest kuni tänaseni toodetud, Leedus on tootmis-

maht püsinud stabiilne ja sealjuures Eestist 2002. a andmetel ligi kaks korda madalam.

Puitlaastplaat. Puitlaastplaadi kaubagrupperi iseloomustab 1990. aastate lõpust alates Eestis võrrelduna ELi ja ka ülejäänud Kesk- ja Ida-Euroopaga väiksem toodangu kasv (ELi kasv 16,6% ja Eesti kasv 4,6%). Ülevaate võrdlusest konkurentide Läti ja Leedu annab tabel 9.1.

Tabel 9.1. Eesti, Läti ja Leedu puitlaastplaadi toodang 1996.–2002. a m³

	1996	1997	1999	2001	2002
Eesti	143 000	179 000	169 000	185 900	187 200
Läti	143 000	149 000	129 000	109 300	105 000
Leedu	110 000	170 000	101 200	195 200	189 400

Allikas: FAOSTAT, 2003.

Eesti toodang oli 1996. a sama suur kui Lätis ning oluliselt suurem Leedu omast. Balti riikidest kõige kiirem toodangu kasv on 1996. aastale järgnenud aastatel ilmnenud Leedus, järgneb Eesti, Lätis on toodangumaht hoopis kahanenud.

9.4. Puitplaaditööstuse välismajanduslik konkurentsivõime

Eesti puitplaaditööstus on eelkõige ekspordile orienteeritud tootmisharu. Ekspordi suhe toodangusse oli 2002. a 80%, varasematel aastatel veelgi suurem. Peamisteks konkurentsieelisteks Eesti puitplaatide ekspordil on toodangu suhteliselt odav hind, tooraine kättesaadavus ja geograafiline lähedus Euroopa turgudele. Peamised konkurendid on Kesk- ja Ida-Euroopa siirderiikide, Lääne-Euroopa ja Aasia tootjad. Haru konkurentsivõimele võib kindlasti pidada ohuks kasvava kulude taseme, sh tööjõukulu kasvu Eestis, millele ei pruugi vastata piisav tootlikkuse kasv.

Eesti on lõunanaabrite Läti ja Leeduga võrreldes nii suurem puitplaatide tootja kui ka eksportija (nii toodangu mahu kui väärtuse alusel). 2002. a eksporditi Eestist kokku mahuliselt 384 000 m³ puitplaatide kogumaksumusega 65,9 miljonit USA dollarit. Ekspordi kasv võrreldes 1996. aastaga oli mahuliselt 21,7% ja väärtuseliselt 20%. (FAOSTAT, 2003)

Eesti tähtsamad puitplaatide turud on Saksamaa, Rootsi, Itaalia, Soome, Norra, Taani.

Tabel 9.2. Puitplaatide toodang, import ning eksport Eestis, Lätis ja Leedus 2002. a m³

	Toodang	Import	Eksport
Eesti	479 700	134 000	384 000
Läti	317 700	61 900	236 855
Leedu	303 700	156 910	192 000

Allikas: FAOSTAT, UNIDO.

1990. aastatest alates on tootmise ja ekspordi kõrval kiiresti kasvanud ka puitplaatide import. 2002. a oli impordi suhe toodangusse Eestis 27,9%, see suhtarv on võrreldes 1990. aastate keskpaigaga langenud, 1996. a oli vastav näitaja 33,9%. Üldiselt võib näha, et kuni 1999. aastani (kaasa arvatud) ületas Eesti eksport siinse toodangu ehk võrreldes viimaste aastatega andis sellel perioodil imporditud toodangu edasiekspordimine Euroopa Liidu riikidesse olulise osa ekspordist. (FAOSTAT, 2003)

Tabelis 9.3 on võrreldud Eestit olulisemate konkurentidega puitplaatide toodangu ja ekspordi mahu alusel ühe elaniku kohta. Eestis on eksport sama suur kui Soomes ja mitu korda suurem kui Lätis, Leedus, Poolas ja Euroopa Liidus keskmiselt (ka kõrgem kui KIE riikides keskmiselt). Samas on ekspordi maksumus elaniku kohta Soomes tunduvalt suurem kui Eestis (vt tabel 9.3). See viitab otseselt Soome puitplaatide eksporditoodangu kõrgemale hinnale. Eestist eksporditavate puitplaatide keskmine ühiku (m³)

hind oli FAOSTATi andmetel tehtud arvutuste järgi 2002. a 171,6 USD/m³, 1996. a oli keskmine Eesti ekspordi hind tunduvalt madalam ehk 150,5 USD/m³.

Tabel 9.3. Puitplaatide toodang ja eksport m³ riigiti 1000 inimese kohta

Toodang m³ 1000 inimese kohta	1997	2001	2002
Eesti	164,01	326,86	352,46
Soome	325,81	346,85	358,87
Läti	125,2	127,56	132,82
Leedu	73,73	82,62	82,48
Poola	81,95	119,19	134,84
EL (15)	96,94	117,39	120,67
Eksport m³ 1000 inimese kohta	1997	2001	2002
Eesti	248,17	307,11	282,15
Soome	233,22	272,03	289,4
Läti	102,84	98,09	99,02
Leedu	56,76	63,47	52,15
Poola	15,33	38,7	41,77
EL (15)	37,29	48,56	54,48
Eksport USD 1000 inimese kohta	1997	2001	2002
Eesti	37,34	47,34	48,41
Soome	123,35	111,97	119,86
Läti	34,3	37,02	37,72
Leedu	9,66	9,2	8,82
Poola	4,61	8,6	10,19
EL (15)	13,97	15,08	17,03

Allikas: FAOSTAT.

Eestis toodetud puitplaatide keskmine hind on kasvava trendiga. See võib viidata ka varasemast kvaliteetsema puitplaadi ekspordile. Samas on Eesti puitplaadi keskmine hind välisurgudel võrrelduna teiste Euroopa riikide ekspordi hindadega vägagi madal. Eestist kõrgema hinnaga müüvad FAOSTATi andmetele tuginedes Saksamaa, Soome, Itaalia ning ka Poola, Läti ja Vene-

maa (Venemaa keskmine puitplaatide ekspordi hind oli 2002. a 213,6 USD ühiku kohta). Eesti omaga sarnane keskmine hinnatase on nt Tšehhil, madalama hinnaga müüb puitplaate välisturgudel Leedu. Siinkohal tuleb arvestada, et tegemist on keskmiste hindadega ja keskmine leitakse üsnagi erinevate puitplaadikategooriate osas.

Hinnasuhete analüüsil on oluliseks küsimuseks ka see, missugused hinnamuutused toimuvad Eesti tähtsal sihtturul Lääne-Euroopas. Tabelist 9.4 järeldeb, et 2001. aastani valdas hinna langustrend. Üheks põhjuseks on kindlasti asjaolu, et puitplaadi näol on tegemist juba küpsusfaasi jõudnud tootega. Samas on näha globaalse konkurentsi suurenemist maailma puitplaaditurgudel (UN/FAO, 2002) ning survet tootjatele otsida madalamate tootmiskuludega piirkondi maailmas. Eeltoodud areng on loonud ja loob veel siiani Eesti toodangule ning Eestile kui tootmise sihtriigile eeliseid tänu siinsele kulueelisele. Eestis kasvavate kulude tõttu tähendab see aga tootmise odavamatesse riikidesse liikumise ohtu. Seega muutub eriti pikaajalises perspektiivis ka Eesti puitplaatide sektoris tähtsaks kõrgema lisandväärtusega/kvaliteediga toodete tootmine ja innovatsioonitegevus. 2002. aastal puitplaatide hind mõnevõrra tõusis, kuid selle alusel pole veel võimalik väita, et hindade langustrend on muutumas ja asendumas tõusuga.

Eesti puitlaastplaaditootjad ekspordivad valdava osa (81,2% 2002. a) oma toodangust. Tähtsamad eksporditurud on selles tootekategoorias Poola, Soome, Rootsi. Puitlaastplaatide ekspordi sihtturud on võrreldes teiste kaubagruppide sihtturgudega kasvanud kõige kiiremini. Hoolimata nõudlusest Vene turul, ei kaalu näiteks Pärnu Plaaditehas AS ega ka kiudplaatide tootev Viisnurk AS ekspordimist Vene turule (Peterson, 2004; Šorin, 2004), küll aga kasutab Vene turu võimalusi Leedu.

Tabel 9.4. Eesti ja Euroopa Liidu riikide puitplaatide ekspordihinnad (USD/m³) 1997.–2002. a

	1997	2001	2002
Euroopa Liit	374,6	310,5	312,7
Austria	362,0	281,3	294,5
Belgia	...	272,1	322,5
Taani	394,4	501,2	530,7
Eesti	150,5	154,2	171,6
Soome	528,9	411,6	414,2
Prantsusmaa	341,5	280,0	248,4
Saksamaa	475,4	348,6	348,1
Kreeka	303,3	220,1	233,2
Iirimaa	379,3	273,5	275,1
Itaalia	478,4	388,5	354,4
Holland	410,5	312,6	330,1
Portugal	219,8	209,8	221,3
Hispaania	383,6	255,2	239,8
Rootsi	380,5	308,7	306,2
Suurbritannia	447,4	291,7	284,7

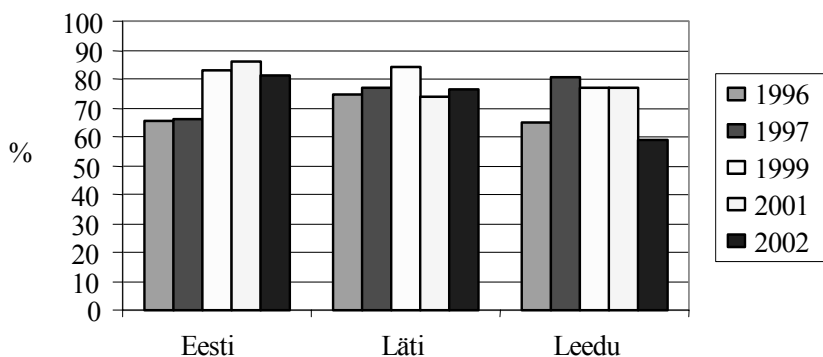
Allikas: Autorite arvutused FAOSTATi andmebaasi alusel.

Eesti puitlaastplaatide eksport on FAOSTATi andmetel 1990. aastatel kiiresti kasvanud, kasvukiirus ületab Läti ja Leedu oma. Kui 1996. a eksporditi Lätist rohkem puitlaastplaate kui Eestist, siis alates 2000. a langes Läti eksport selles kategoorias tunduvalt, Eesti kasv jätkus samas jõudsalt. Siiski kahanes puitlaastplaatide eksport 2002. aastal võrreldes 2001. aastaga. Ekspordi langus on osaliselt kindlasti seletatav nõudluse kasvuga koduturul, mida just viimastel aastatel on kogunud nt Pärnu Plaaditehas AS (Peterson, 2004).

Leedu on Eestile puitlaastplaatide tootmises märkimisväärne konkurent, tal on Eestiga sarnased kõrged ekspordi kasvumäärad just selles tootekategoorias. Eesti ekspordimaht kasvas 1996.–2002. a

62,9% ning ekspordi väärtus 25,7%, Leedu vastavad näitajad olid 55,2% ning 34,3%.

Eestist eksporditavate puitlaastplaatide keskmine ekspordihind oli 2002. a 119,86 USD/m³, see on võrreldes varasemate aastatega langenud (1996. a 154,08 USD). Üldiselt on Eesti hind kolme Balti riigi omast antud kategoorias kõrgeim, järgnevad Leedu ja Läti hind.



Joonis 9.4. Eesti, Läti ja Leedu puitlaastplaaditööstuste ekspordile orienteeritus (ekspordi osa toodangus %) (FAOSTAT, autorite arvutused).

Eestis puitlaastplaaditootjad on orienteerunud ekspordile – ekspordi osakaal toodangus oli 2002. a 81,2%. Võrreldes 1996. aastaga on ekspordi osakaal toodangus Eesti puitlaastplaadiharus suurenenud (1996. a 65%). Leedus on see praeguseks madalam kui 1996. a ning Lätis 1996. a tasemel. Eesti suurimaid eksporditööre on Baltikumi suurim kõrgekvaliteedilise puitlaastplaaditootja Repo Vabrikud AS. 74% Repo Vabrikud ASi toodangust eksporditi 11 riiki. Imporditava puitlaastplaati suhe Eestis tootetusse on madalam kui puitplaatide osas tervikuna – 13,9% (2002. a).

Puitkiudplaadid. Puitkiudplaadi hindade ja tootmismahitude analüüsil vaatleme alamkategoriat tervikuna ning eraldi sinna alla kuuluvaid kõvapuitkiudplaate, isolatsiooniplaate ja lisaks MDF-plaate (viimaseid Eestis ei toodeta). Ka puitkiudplaatide toodangust läheb Eestis valdav osa ekspordiks, ekspordi osakaal toodangus moodustas 2002. a 88,8%. Tähtsamad ekspordi sihtriigid olid FAOSTATI andmetel 2002. a Soome, Rootsi, Holland, Itaalia, Taani. 2002. a eksporditi kokku 159 000 m³ puitkiudplaati, sellest kõvapuitkiudplaati 45 000 m³ (ehk 28%) ja isolatsiooniplaati 11 400 m³ (72%). Ekspordi maht kasvas, kuid kogumaksumus jäi praktiliselt samale tasemele. Imporditava puitkiudplaadi suhe kohapeal toodetusse (mahu järgi) on 20,1%. Puitkiudplaatide hulgas tuleb eristada väga erineva eksporditrendiga kõvapuitkiudplaati ja isolatsiooniplaati. Kõvakiudplaadi ekspord Eestist on aasta-aastalt üha langenud (ekspordimaht 1996. a 139 700, 2002. a 45 000 m³) ja isolatsiooniplaadi ekspord tõusnud (1996. a 3000, 2002. a 114 000 m³). Eestiga analoogsed arengud ekspordi vallas on toimunud ka Lätis (kõvapuitkiudplaat) ja Leedus (mõlemad tootekategoriad). Läti ei ole isolatsiooniplaati tootnud ning ka kõvapuitkiudplaadi tootmismahut on kahanenud pea olematuks (1996. a 22 000 m³, 2002. a 189 m³). Selline areng on viinud Läti puitkiudplaati ekspordivast riigist puitkiudplaati importivaks riigiks. Leedu konkurents Eestiga on tuntav kõvapuitplaadi osas, Leedu ekspordimaht moodustab üle poole Eesti omast (2002. a).

Puitkiudplaatide nõudlus Eesti turul on sarnaselt puitlaastplaatide nõudlusega kasvav. Näiteks Viisnurk AS koges 2002. aastal siseturu nõudluse kasvu 22% ja 2003. aastal 20%. Ettevõttes on toimunud ümberorienteerumine kaugematelt turgudelt kõrgema rentaablusega Eesti turule. Nõudluse kasvu siseturul on põhjustanud ehitusaktiivsuse tõus. (Šorin, 2004)

Kõik puitkiudplaatide sihtturud on aastatel 1996–2001 kasvanud, enim Taanis ja Saksamaal. Neis ja enamikus Euroopa riikides eelistatakse bituumenipõhist puitkiudplaati. Viisnurk AS toodab

parafiinipõhiseid pehmeid puitkiudplaate, mis on soositud Soomes. See võimaldab eksportida Soome sealse turu keskmise ühikuhinnaga ja siiski turuosa kasvatada. Lühiajalises perspektiivis pole võimalik järgida soovitus suurendada eksporti Saksa turule. Rootsi turule on Viisnurk AS siiski suutnud väikeste kogustega siseneda. Repo Vabrikud AS olukord Rootsi turul on soodsam, sest toodetakse HDF-plaati. (Šorin, 2004)

Siinkohal on ohumärgiks, et Poolas tehakse suuremahulisi investeeringuid just bituumenipõhise puitkiudplaadi tootmisse. Kasvatate tootmismahude juures suudetakse edaspidi üle minna ka parafiinipõhise plaadi tootmisele. (Šorin, 2004) Investeeringutega saavutatavad edasised tunduvalt madalamad ühikukulud suurendavad Poola konkurentsieelseid veelgi. Arvestades Viisnurk AS poolt täheldatud kasvavat nõudlust, on väga oluline teha investeeringuid tootmismahu suurendamiseks ka Eestis, et tagada konkurentsivõime jätkusuutlikkus. Ettevõttel aga puuduvad investeeringuteks vajalikud vahendid. Samasugune kriitilise probleemi puitplaatitööstuse jaoks tõi välja ka Pärnu Plaaditehas AS. (Peterson, 2004; Šorin, 2004)

Eesti puitplaatitööstusele oleks kasulik välisinvesteering, millega kaasneks oskusteave ja tehnosiire kodumaiste ettevõtete jaoks. Viisnurk AS peab oluliseks võrdväärse partneri leidmist, et tagada teadmiste ja oskuste vahetamise käigus tekkiv sünergia. Soovitakse vältida muutumist odavaks tootmisbaasiks suurele välisinvestorile. (Šorin, 2004)

Puitkiudplaatide keskmine ekspordihind oli Eestis 2002. a 63,7 USD/m³. 1997.–2002. a oli keskmine hind Eestis püsinud enam-vähem samal tasemel. Võrreldes 1996. a ja varasemate aastatega on Eesti keskmine ekspordihind langenud. See on üldine trend ka teistes riikides.

Kõvapuitkiudplaadi keskmine ekspordihind Eestis (70,96 USD) jäi 2002. a FAOSTATi andmetel tunduvalt alla KIE riikide (274,9 USD) ja Euroopa Liidu keskmisele ekspordihinnale (625,2 USD).

Seega on Eestil antud kategooria toodete väga suur hinnaeelis, mis samas võib viidata ka turunduse ja/või kvaliteedi mahaäämusele. Eesti toodete ekspordihind oli 2002. a vaid 11,4% ELi ning 25,8% KIE keskmisest ekspordihinnast. Käsitleva tooterühma Eesti keskmine ekspordihind on viimasel viiel aastal veidi tõusnud, samas on ekspordi maht ja kogumaksumus tublisti langedud. Euroopa Liidu ja KIE riikides tervikuna valitseb Eesti omast erinev trend, seal kõvapuitkiudplaadi ekspordi maht ja väärtus kasvavad.

Ka Eesti ja Euroopa Liidu suundumused isolatsiooniplaadi ekspordi kasvu osas on vastandsuunalised — Eesti ekspordi maksumus ja kogus kasvavad, ELis kasvab väljaveo maht, kuid mitte väärtus. Seejuures on ELi keskmine isolatsiooniplaadi ekspordihind langenud, kuni saavutas 2001. ja 2002. aastaks praktiliselt KIE keskmise ekspordihinna taseme. Eesti vastav hind on viimaste FAOSTATist kättesaadavate andmete alusel 55% vastavast ELi väljaveohinnast. Üldiselt on isolatsiooniplaat juba praegu ja tõenäoliselt ka tulevikus hea ekspordi-arengupotentsiaaliga tootegrupp, Eesti ekspordi kasv antud kaubakategoorias ületas aastatel 1997–2002 ka KIE riikide keskmist vastavat ekspordikasvu.

MDF-plaat. Ehkki MDF-plaati Eestis ei toodeta, esitame lühikokkuvõtte olulisemast Euroopa MDF-kaubanduse kohta. Euroopa tervikuna on MDF-plaadi netoeksportija, peamiselt veetakse seda Euroopast välja Aiasse, samas Euroopa eksport moodustab vaid 7% käibest. (UN/FAO, 2002) Aiasse eksporti on viimastel aastatel toetanud sealsete majanduste toibumine 1998. a majanduskriisist. Euroopas MDF-plaatide nõudlus kasvab, kasvu toetab lamineeritud põrandakattematerjali turu kasv, tegemist on MDF-plaadi võrdlemisi uue kasutusvaldkonnaga.

Eesti lähinaabritest Soome ja Rootsi on üsnagi väikesed MDF-plaadi mujale Euroopasse eksportijad. Tähtsaimad eksportijad Euroopasse on Saksamaa ja Itaalia, KIE riikidest on suure ekspordimahuga Poola.

Kihilised puitplaadid – vineer ja spoonitud puitplaadid.

Vineeri ja spoonilehtede ekspordis on toimunud mitmeid kõikumisi, üldine trend on vineeri puhul ekspordi mahu kahanemine ning spoonitud puitpaneelide puhul ekspordi kasv.

Tabel 9.5. Eesti ja ELi vineeritoodang m³, -eksport m³ ja ekspordihind USD/m³

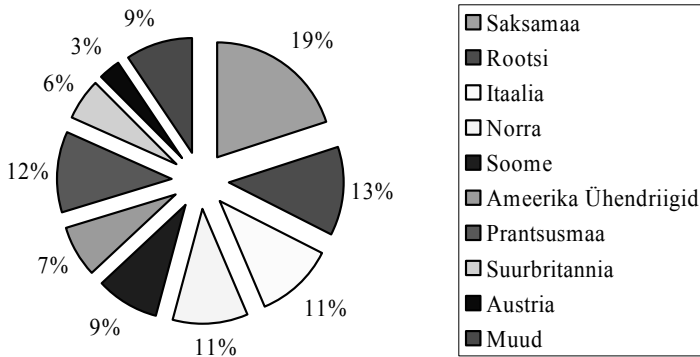
	1997			2002		
	Toodang	Eksport	Hind	Toodang	Eksport	Hind
EL	2 938 000	1 920 000	680	3 339 520	2 594 540	513
Eesti	20 000	78 600	345	38 500	59 000	378

Allikas: FAOSTAT, autorite arvutused.

Vineeri toomismaht on FAOSTATi andmetel võrreldes 1996. ja 1997. aastaga oluliselt kahanenud, 1996. a eksport oli 73 500 m³ kogumaksumusega 28,5 miljonit USD, 2002. a 59 000 m³ kogumaksumusega 22,3 miljonit USD. Spoonilehtede eksport on tõusnud samal perioodil väärtuse järgi 10 korda – 1996. a eksport oli 5800 m³ maksumusega 1,5 miljonit USD, 2002. a eksport 14 000 m³ maksumusega 15,5 miljonit USD. 2002. a suurenes nii vineeri kui spooni eksport, Eesti vineeri ekspordimaht ületab seni spoonipaneelide väljaveomahtu. Kui TVMK ASi käive on kasvanud aeglaselt, siis seda kiiremini on kasvanud FSS Plywood ASi käive (vt tabel 9.6). Viimati mainitud ettevõtte loodab kasvavat turgu ka KIE riikides (Kukk, 2003). Vineeri ekspordi kiire kasvu põhjuseks võib olla tootmistehnoloogia paranemine ning madalamad kulud, mis annavad Balti riikide ja Venemaa lehtpuuvineeri ekspordile eelise ka näiteks Soome ees (Finnish..., 2000: 48). FSS Plywood'i näitel võib välja tuua kodu- ja välisturu erinevuse, nimelt müüb ettevõtte välisturule kallimat, peamiselt sisustuses ja ehituses kasutamiseks mõeldud vineeri (Kukk, 2003).

Vineeri- ja spoonilehtede tootmine erinevad väga suurel määral haru ekspordile orienteerituse osas, vineerisektoris ületab eksport tänu sisseveetava vineeri re-ekspordile Eesti kohalikku tootmist koguni 53%ga (import 2002. a 71 000, toodang 38 500 ja eksport 59 000 kuupmeetrit).

Vineeri ja spoonitud puitpaneelide ekspordi osas tervikuna on välja kujunenud üsna ühtlane jaotus riikide vahel. Saksamaale eksporditakse 19%, Rootsi 13%, Prantsusmaale 12% ning 11%ga järgnevad Itaalia ja Norra (vt joonis 9.5).



Joonis 9.5. Vineeri, spoonitud puitpaneelide ja muu kihilise puitmaterjali eksport riigiti 2002. a (Statistikaameti andmed).

Et Saksamaa spooniimport on 2001. aastal võrreldes 1996. aastaga kahanenud, võiks Eesti eksportida veelgi enam spooni kiiresti kasvavale Soome turule. Keskmise vineeri ekspordihind oli 2002. a Eestis 377,8 USD/m³, hind kasvas 2002. aastal võrreldes eelmise aastaga. Aastatel 1997–2001 oli Eestis vineeri ekspordihind stabiilne. Üldiselt võib ELi kui Eesti vineeri tähtsaimal sihtturul täheldada hinnalanguse trendi (1997–2002), sarnane suundumus valitseb ka KIE regioonis. Võrdluses Läti ja Leedu

tootjate ekspordihindadega ilmneb, et Eesti ekspordib vineeri madalama hinnaga kui Läti, kes on Balti riikidest suurim vineeri-eksportöör. Samas on Eesti hind kõrgem kui suhteliselt väikese ekspordimahuga Leedul. Spoonilehtede ekspordi hinnatrend on Eestis kasvav, ka teistes KIE riikides keskmiselt saab hinnatrendi pidada kasvavaks.

9.5. Eesti peamised puitplaaditootjad

Eesti puitplaate tootvatest ettevõtetest on suurimate müügikäive-tega olnud puitkiudplaadi ja puitlaastplaadi tootjad Repo Vabrikud AS, Viisnurk AS ja Pärnu Plaaditehas AS (vt tabel 9.6). Nende ettevõtete müüginahud kasvasid aastatel 1999–2002 kiiresti. Pärnu Plaaditehas ASi kasum kasvas mainitud perioodil 86%. Repo Vabrikud AS on Baltikumis suurim kõrgekvaliteedilise puitlaastplaadi tootja (AS Repo..., 2001: 5).

Eesti peamised vineeri- ja spoonitootjad on TVMK AS, Balti Spoon AS ning FSS Plywood AS. Ettevõtete müügikäibed tabeli 9.6 põhjal kasvasid TVMKl 6% (1999–2001), Balti Spoonil 6,8 korda (1999–2002) ning FSS Plywoodil 232 korda (2000–2002). Kasum kasvas vaid spoonitootja Balti Spoon ASis: 12 korda (1998–2002). TVMK ASi kasum kahanes samal ajal 211% ning FSS Plywood ASi kahjum süvenes 90%.

Tabel 9.6. Puhaskasum ja käive ning nende kasv puitplaadi-, puidu- ja kogu töötlevas tööstuses 1995.–2002. a

	1998	1999	2000	2001	2002	Kasv %
Puhaskasum tuh kr						
Dold Puidutööstus AS	-0,8	0,3	4,2	9,7		1351
Balti Spoon AS	-6,5	33,9	72,1	71,6	71,6	1200
Viisnurk AS		26,2	31,7	19,4	-18,7	-171
Pärnu Plaaditehas AS	3,8	2,4	2,2	3,4	4,5	19
Repo Vabrikud AS	19,6	10,7	-18,5	0,09	14,1	-28
TVMK AS	8,1	0,07	-9,0			-211
FSS Plywood AS	-7,7	-14,7	-14,7			-90
Puitplaaditööstus kokku	20,1	62,3	71,1	109,4		444
Puidutöötlemine ja puittoodete valmistamine	33,5	2,7	121,4	261,3	595,0	1675
Töötlev tööstus	204,1	-408,1	2269,3	3004,1	3866,6	1795
Käive mln kr						
Dold Puidutööstus AS	20,5	37,3	56,6	81,9		299
Repo Vabrikud AS	339,3	325,9	381,2	400,9	401,6	18
Viisnurk AS		212,6	309,1	347,0	367,5	73
TVMK AS		242,6	257,9	256,9		6
Balti Spoon AS	22,8	182,9	191,5	195,2	180,0	688

Tabel 9.6. järg

	1998	1999	2000	2001	2002	Kasv %
Pärnu Plaaditehas AS	94,4	59,1	67,7	75,9	79,9	-15
FSS Plywood AS			244	53,7	56,9	23,2
Puitplaaditööstus kokku			780,7	901,3	1081,2	38
Puidutöötlemine ja puittoodete valmistamine	1242,8	1653,2	1996,3		10 680,8	61

* Kasvu arutamisel on algusaastaks 1998 (andmete puudumisel 1999 või 2000) ja lõpuaastaks viimane aasta, mille kohta on tabelis andmed.

Allikas: Statistikaamet; ESA 1995–2001 paneelandmebaas; ESA paneelandmebaas 2002; autorite arvutused.

Koostöö teiste firmade ja sektoritega. Et puit Eestis ehitusmaterjalina veelgi enam tähtsustuks (nt Soomes on 90% ühepere-elamutest puidust), on vaja nii puidutööstuse, ehitajate, arhitektide kui ka tarbijate koostööd (Puit..., 2004). Näiteks müüb Pärnu Plaaditehas AS oma toodangut ettevõtte naabruses asuvale puitkonstruktsioonide tootjale Matek OÜ. Peamised tooteinnovatsiooni ideed aga tulenevad tooraine (vaik, liimid) tarnijatelt. Tarnijad on nii kodumaised kui ka välismaised, paiknedes Kohtla-Järvel ja Soomes. (Peterson, 2004) Infotehnoloogia sektori eelisarendamisega Eestis peaks kaasnema ka ülejäänud majandussektorite tootlikkuse kasv. Pärnu Plaaditehas AS peab siiski efektiivsemaks ja kiiremaks vajalike lahenduste hankimist valdkonnale spetsialiseerunud välisfirmadelt. Puuduvad pikaajalised koostööprogrammid ka Tallinna Tehnikaülikooliga, kuigi suhted teadusasutusega on ettevõttel olemas. Ettevõtte müügi- ja ekspordivõime põhineb hinnaeelise kõrval ka paindlikul reageerimisel klientide nõudlusele. (Peterson, 2004)

Eesti mööbli- ja ehitustööstusele pakub vajalikku toorainet puitlaastplaate ja kõvu puitkiudplaate tootev Repo Vabrikud AS. Plaaditootmiseks vajalik tooraine on peamiselt kodumaist päritolu, erandiks lamineerimisel kasutatav paber ja mõningad kemiaaalid. (Firmast..., 2004)

Viisnurk AS kasutab pehmete parafiiniga immutatud¹ puitkiudplaatide tootmisel 94% ulatuses märgi okaspuidulaaste. Tooraine hangitakse Eesti ja Läti saeveskitest. Viisnurk AS toodab parafiiniga immutatud puitkiudplaate. Oluline argument keskkonناسõbralikkuse poolt on, et tootmisel ei kasutata liimaineid. Viisnurk AS ei tee märkimisväärset koostööd ehitusettevõtetega, oma tooted turustatakse suuremate ehituskaupade müügikettide kaudu. Koostöösuhted on ka Saksa suuruselt kolmanda ehituskaupade jaemüügifirmaga Bauhaus, mille vahendus- ja müügivõime täieli-

¹ Kiudplaate on võimalik immutada nii parafiini kui ka bituumeniga, kuid selleks vajatakse erinevat tehnoloogiat.

kuks ära kasutamiseks oleks vajalik palju suurem tootmismah. Eesti plaaditööstuse toodangu turustamisel välisriikides oleks Šorini (2004) hinnangul põhimõtteliselt võimalik saavutada koostöö abil sünergia. Puitplaadikategooriad on erinevad, kuid sihtturud sarnased. (Šorin, 2004)

Klastrikoostöö ilminguks võib pidada puitplaaditööstusettevõtete kuulumist Eesti Metsatööstuse Liitu – koos Eesti Puutööliidu ja Eesti Puitmajaliiduga kirjutati alla koostöömemorandumile (Eesti elab..., 2001). Ettevõtete koostöösidemed ei piirdu ainult Eestiga. Näiteks Viisnurk AS peab isegi olulisemaks koostööd välisriikide sarnase valdkonna tootjatega, ollakse Euroopa Kiudplaaditootjate Föderatsiooni (FEROPA – *European Federation of Fibreboard Manufacturers*) liige (Šorin, 2004). Eesti väiksust arvestades ongi olulisem ettevõtete koostöö, intensiivne konkurents pigem kahjustaks kui soodustaks Eesti tootjate võimet välisturgudel konkureerida.

Tooraine. Petersoni (2004) hinnangul mõjutab plaaditootmist enim tooraine. Puitplaadid toodetakse puiduosakestest – laastudest ja kiududest, mis liimi abil omavahel seotuna moodustavad puitplaadi. Puitplaaditööstuse erinevates valdkondades tegutsevatele ettevõtetele valmistavad raskusi piiratud ressursid ja sisendi-hindade tõusutrend (Rozental, 2000a; Kukk, 2003; Peterson, 2004; Šorin, 2004). 2003. aastal kasvas toorme hind näiteks Viisnurk ASi jaoks 26%. Toormeturul on konkurents kasvanud ka okaspuusaepurust ja hõövlilaastudest puidugraanulite tootmise tekkimise ja kasvu tõttu. Puitkiud- ja puitlaastplaaditootjad tõid probleemsetena välja Euroopa Liidu keskkonnasõbraliku soojusenergia tootjate subsideerimise poliitika, viimased aga kasutavad plaaditootjate toorainet. See on põhjustanud plaaditehase sulgemise näiteks Rootsis, hoolimata turu nõudluse olemasolust toodangule.

Euroopa Kiudplaaditootjate Föderatsioon plaanib taotleda Euroopa Komisjonilt turegulatsiooni muutmist. (Peterson, 2004; Šorin, 2004) Võimaliku lahendusena pakkus Peterson (2004) ka

ümbertöötlemisel põhineva sorteerimisseadme omandamist ning jäätmekogumisahela rajamist. Tegemist on siiski väga kalli lahendusega, mis osutuks võimalikuks EL toetusrahade abil. (Peterson, 2004) Toorainet on püütud hankida võimalikult lähedalt, sest toorme transpordikulud on oluliselt piiravaks teguriks (Šorin, 2004). Toorainet hangitakse Eesti saetööstustest, kuid imporditakse ka Lätist ja Venemaalt (Kukk, 2003; Šorin, 2004). Seejuures on impordil kasvutendents (Dembovski, 2002: 7–8, Päril, 2004).

Tööjõud, koolitusvajadus. Puitplaaditööstuse jaoks on kitsaskohaks ka oskustööjõu ja spetsialistide vähesus. Mitmed ekspordile suunatud ettevõtted on loonud omaette süsteemi töötajate motiveerimiseks, mis on taganud ettevõtetele kindla personali ning sellest tulenevalt keskmisest kõrgema tootlikkuse. (Tartu..., 2003: 14) Töötajate hoidmise vajaduse tõid esile nii Viisnurk AS kui ka Pärnu Plaaditehas AS. Kui kutsekoolides õpetatakse mitmeid universaalseid tööstusettevõtetes vajalikke erialasid, siis plaaditööstuse spetsialiste Eestis ei koolitata. Kogemustega tehnoloogide töötamine ettevõttes on konkurentsieeliseks. (Peterson, 2004; Šorin, 2004)

Samas ei ole puitplaadi tippspetsialistide vajadus nii suur, et nende koolitamine Eestis end ära tasuks. Uute töötajate lõplik väljaõpe võiks toimuda välismaa vastavates õppeasutustes, võimaluseks oleks ka ettevõttepraktika Eesti puitplaaditootjate juures. (Šorin, 2004) Otepää kasevineeritootja FSS Plywood AS töötajate väljaõpe toimus Soomes, omanikfirma UPM Kymmene korraldusel. Ettevõtte kaalub teiste variantide seas ka oma vineeritöötajate erakooli rajamist tööjõuvajaduse leevendamiseks. Tööjõudefitsiiti võib leevendada välistööjõu sissetoomisega, kuid sellega kaasnevad omad probleemid kultuurierinevuste baasil. (Kukk, 2003) Kvalifitseeritud tööjõu edasine vähenemine aga toob kaasa töö tootlikkusest kiiremini kasvavad tööjõukulud, mistõttu suureneb seadmetesse investeerimise vajadus (Linnamäe, 2003; Kukk, 2003).

Tootlikkus ja tööjõukulud. Eesti puitplaaditööstuse ühiku tööjõukulud on aastatel 2000–2002 langenud (vt tabel 9.7). Põhjuseks on osalt Eesti puitplaaditööstuse kasvanud tootlikkus. Valitud ettevõtete puhul kasvas käive töötaja kohta aastatel 1999–2001 keskmiselt 13% (vt tabel 9.8), mis on töötleva tööstuse keskmisest kasvust (44%) siiski aeglasem. Puidusektori tootlikkuse kasvuga (59%) samas või kiiremas tempos on kasvanud vaid Repo Vabrikud ASi ja FSS Plywood ASi tootlikkus.

Palga ja lisandväärtuse jagatis annab tunnistust kasumi kasvust Eesti puitplaaditööstuses. Aastatel 1998–2001 kasvas Eesti puitplaaditootjate keskmine kasum tõepoolest 444% (vt tabel 9.6). 2000–2001 kasvas puitplaaditööstuse kasum kiiremini kui töötlevas tööstuses keskmiselt. Tabeli 9.7 põhjal võib järeldada, et puitplaaditööstuse palgakulud on madalamad ja töötaja kohta loodav lisandväärtus suurem kui töötlevas tööstuses keskmiselt. Selgus aga, et 2001. aasta näitajate põhjal kõrgema tootlikkusega ettevõtted ei olnud suurima müügivõimega. Erandina võib välja tuua kiire tootlikkuse kasvuga Repo Vabrikud AS, mis 2001. aastal oli tööstusharus esikohal käibe ja teisel kohal tootlikkuse poolest. Töökorralduse ja tehnoloogilise protsessi täiustamine (mitmekordne press) ning investeringud seadmetesse on võimaldanud vähendada töötajate arvu (vt tabel 9.9) ning muuta töö efektiivsemaks, mis omakorda on loonud võimaluse töö tasustamise parandamiseks. (AS Repo Vabrikud 1998) Ka Pärnu Plaaditehas ASi puhul on sarnaselt Repo Vabrikud ASiga toimunud tootlikkuse kasv paralleelselt töötajate arvu vähenemisega (vt tabelid 9.8 ja 9.9). Pärnu Plaaditehas ASi tootlikkuse kasv on põhinenud peamiselt tootmisportsessi paremal tunnetamisel ja juhtimisel ning töötajate oskuste ja vilumuste kasvul. Tehnoloogilise protsessi täiustamiseks puuduvad vajalikud vahendid, olemasoleva tehnoloogia (ühekordne press) kasutamine aga seab piirid tootlikkuse tõstmisele. (Peterson, 2004)

Tabel 9.7. Eesti puitplaadi-, puidu- ja töötleva tööstuse indeksid 1995.–2002. a %

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Palga ja lisandväärtuse suhted								
Puitlaaditööstus						40	33	30
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	163	88	54	60	62	57		
Töötlev tööstus		103	83	96	79	59	58	56
Palga ja netokäibe suhted								
Puitlaaditööstus						13	12	11
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	10	11	10	11	10	9		
Töötlev tööstus		14	12	12	13	12	12	

Allikas: Statistikaamet; ESA 1995–2001 paneelandmebaas; autorite arvutused.

Tabel 9.8. Tootlikkus Eesti puitplaadi-, puidu- ja töötleva tööstuse ettevõtetes 1995.–2002. a

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Kasv* %
Tootlikkus (käive/töötajate arv) tuh kr									
Dold Puidutööstus AS	145	163	185	230	419	544	598	589	43
Pärnu Plaaditehas AS					652	736	972	108	49
Repo Vabrikud AS					398	460	626	716	57
FSS Plywood AS						7	444		6243
Viisnurk AS					262	329	346	371	32
Balti Spoon AS					503	463	402	359	-20
TVMK AS					209	205	211		1
Puitplaaditööstus					380	375	484	429	13
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	133	181	231	305	311	445	494	494	59
Töötlev tööstus	159	206	267	312	303	388	435		44

* Kasv on arvutatud vahemikus 1999–2001, FSS Plywood AS 2000–2001.

Allikas: Statistikaamet; ESA 1995–2001 ja 2002 paneelandmebaasid; autorite arvutused.

Balti Spoon ASis on töötajate arvu kasvuga aastatel 1999–2002 kaasnenu tootlikkuse langus 20% (vt tabel 9.8). Balti Spoon AS oli samal ajal kõige suurema kasumiga plaaditootja, jäädes alla vaid Dold Puidutööstus ASile. Käiberentaabluselt ületab Balti Spoon AS püsivalt kõiki teisi plaaditootjaid. Puitplaaditööstuse käiberentaabluse näitajad kinnitavad, et keskmiselt on müük aastatel 1999–2002 olnud pidevalt tulusam kui puidutöötlemises ja puittoodete tootmise sektoris või töötlevas tööstuses tervikuna (vt tabel 9.10).

Tabel 9.9. Töötajate arv Eesti puitplaat tootvates ettevõtetes 1998.–2003. a

Ettevõte	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TVMK AS		1160	1255	1220		
Viisnurk AS		812	939	1004	990	
Repo Vabrikud	20	819	829	640	561	
Balti Spoon AS	320	364	414	486	502	635
Dold Puidutööstus AS		91	87	106	135	183
FSS Plywood AS			37	121		
Pärnu Plaaditehas AS	91	91	92	78	74	
Puitplaaditootjad kokku	566	3488	3825	3840	2262	818

Allikas: Eesti ehitusturg..., 2003: 132–136, 332; 2004: 120–124, 274–276.

Tabel 9.10. Rentaablus puitplaadi-, puidu- ja töötlevas tööstuses 1995.–2002. a

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Balti Spoon AS					18,5	37,7	36,7	39,8
Dold Puidutööstus AS	-16	-17	-14	-4	1	7	12	7,8
Viisnurk AS					12,3	10,2	5,6	-5,1
Pärnu Plaaditehas AS					4,1	3,2	4,5	5,6
Repo Vabrikud AS					3,3	-4,8	0,0	3,5
TVMK AS					3,3	-4,8	0,0	3,5
FSS Plywood AS							-27,3	
Puitplaaditööstuse keskmine					6,2	7,9	5,3	9,2
202**	-11	-5	4	2	0,1	1,5		
Töötlev tööstus		-0,4	2,5	0,5	-1,0	4,3	4,9	5,7

** 202 – puidutöötlemine ja puittoodete tootmise ettevõtete grupp.

Allikas: Statistikaamet; ESA 1995–2001 paneelandmebaas; autorite arvutused.

Viisnurk ASi Ehitusmaterjalide divisjonis käivitati puitkiudplaatide tootmiseks 1996. aastal ainulaadse tehnoloogiaga tootmisliin. Enim vääristatud puitplaatide osas on tänu efektiivsele turundustegevusele ja tootearendusele Eestis ja Soomes konkureerivatelt toodetelt turgu võidetud. (Tegevusalad..., 2004) Ettevõtte kavatseb tööjõukulude tõusu korral suurendada tootmise automatiseeritust (Šorin, 2004).

Niisiis selgus ettevõtete analüüsi tulemusena, et tööjõukulude kasvu on piiratud, kuid ka kompenseeritud (või plaanitakse edaspidi kompenseerida) investeeringutega tootmistehnoloogia tänapäevastamiseks. Ettevõtted, kelle vahendid on väiksemad, teevad pingutusi tootlikkuse tõstmiseks tootmisprotsessi parema juhtimise ja tööjõu oskuste tõstmise teel. Siinkohal on oluliseks eeliseks ettevõttes pikka aega töötanud spetsialistide kogemused.

Kokkuvõttes on saavutatud haru keskmiste tööjõukulude langus ja kasumlikkuse kasv ühiku kohta. Siiski seab rahaliste vahendite puudumine mõnedes ettevõtetes tootlikkuse tõstmisele piirid, mistõttu ei suudeta vältida tööjõukulude kasvuga ühiku kohta kaasnevat konkurentsivõime langust. Harus tekib strateegiliste investorite vajadus, tagamaks edaspidise tootmisbaasi laiendamiseks kaasnevad madalamad ühikukulud. Läti ja Sloveenia, kelle ekspordimahud ühe töötaja kohta on uute ELiga ühinenud riikide hulgas suurimad, on ekspordinud Eestist tunduvalt kõrgema keskmise ühikuhinnaga. Võimalik, et riigid on paremini kohanenud sihtturgude nõudlusega ning neil on mõningaid kvaliteedieeliseid.

Puitplaaditööstuse turuosa kujunemist ja tööstusharu ekspordivõimet määrab juba tulenevalt puitplaaditööstuse iseloomust ja elutsükli küpsusfaasist eelkõige kulukonkurents. Eesti edukus, võrreldes kõigi praeguste Euroopa Liidu liikmesriikidega, põhineb hinnaeelisel. Teiseks võimaluseks on siiski uute toodete juurutamine ning seeläbi oma niši loomine (Tartu..., 2003: 14). Tootlikkuse suurendamine innovatsiooni kaudu omandab erilise kaalu, arvestades, et kvaliteetse tööjõu vähenemise ja kallineva

toorme tõttu on kadumas senine kulueelis ja seega on raskem säilitada hinnaelist.

Näiteks Viisnurk ASi poolt toodetava Isotex-plaadi puhul on unikaalseks lahenduseks plaadi katmine mitmesuguste paber- või tekstiilkatetega. Innovaatiliseks tooteks on puitkiudvill naturaalvilla asemel. Pisut kõrgem hind asenduskaupadega võrreldes pärsib aga toote konkurentsivõimelisust koduturul. Puitkiudplaatide tootmiseks kasutatavas tehnoloogias on innovatsiooni- võimalused piiratud. Viimane oluline küsimus seostus parafiini või bituumeni kasutamiselega. Parafiinipõhise plaadi tootmise alustamine tõi Viisnurk ASile kaasa edukalt lõppenud kohtuvaidluse ettevõtte suurima konkurendiga Soomes. (Šorin, 2004)

FSS Plywood AS otsib samuti lahendusi suurema lisandväärtuse andmiseks oma vineeritoodetele. Püütakse leida uusi turge ja nišše, olles võimalikult paindlik klientide vajadustele reageerimises. Tootearenduse vajalikkust tunnetatakse vedelgaasitanker- ja külmutuslaevade tarbeks toodetava vineeri puhul. Seejuures ergutavad tootearendust kultuurierinevused. (Kukk, 2003)

Kokkuvõttes aga on Eesti puitplaaditootjate tooteinnovatsiooni- tegevus võrdlemisi nõrk ning investeringud teadus- ja arendustegevusse väikesed. Järelkult seab peale tööstusharu iseloomu innovatsioonile piiranguid siiski ka rahaliste vahendite puudumine ja risk. Kvaliteetsete välisinvesteeringute kaasamist aga takistavad probleemid tööjõuturul. (Kukk, 2003)

9.6. Eesti puitpladitööstuse tugevad küljed ja konkurentsivõime tõstmise võimalused

Järgnevalt aga esitatakse Eesti puitpladitööstuse peamised eelised ning konkurentsivõime tõstmise ja jätkusuutlikkuse tagamise võimalused tulenevalt sektori nõrkustest (vt ka SWOT-analüüs).

Tabel 9.11. Eesti puitplaatitööstuse SWOT-analüüs

TUGEVED	NÕRKUSED
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kohalik tooraine 2. Puitplaatide kui materjali tugevad eelised (hea töödeldavus, hind, toote homogeensus jms) teiste konkureerivate materjalidega võrreldes 3. Arenev töötlus kvaliteet 4. Otsesed välisinvesteeringud – loovad tehnoloogiasirdest kasusaamise võimalusi kohalikele ettevõtetele 5. Suuremasse kontserni kuulumisest tulenev ettevõtetevaheline sünergia 6. Hinnaeelised tänu madalatele tööjõukuludele ELi riikide ning Kesk- ja Ida-Euroopa riikide ees 7. Eksporditurgede mitmekesisus ja Eesti suurenenud turuosad mitmetes Euroopa riikides erinevate puitplaatitoodete osas. 8. Geograafiline asend, transpordivõimalused 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Võrdlemisi madal tootlikkus 2. Vähene tooteinnovatsioonitegevus, vähesed investeeringud teadus- ja arendustegevusse 3. Konkurentsieelise aluseks on kujunenud Eesti tootmise madal hind 4. Oskustööjõu puudujääk nii spetsialistide hulga kui nende kvalifikatsiooni osas 5. Kutseharidussüsteemi mittevastavus sektori vajadustele 6. Oht kujuneda multinatsioonaalsete tootjate võrgustikes vaid odavat ning vähest lisandväärtust tootvaks piirkonnaks 7. Ei toodeta maailmas kasvava nõudlusega, tootmis- ja väliskaubandusmahtudega

Tabel 9.11. järg

VÕIMALUSED	OHUD
<ol style="list-style-type: none"> 1. Euroopa tootjate soov piirata langevate hindade tingimustes tootmiskulusid – tootmise liikumine odavamatesse riikidesse 2. Saetööstuse tegevuse laiendamine järeltöötlusse (ka puitplaatide tootmisse) 3. Uute tootevaldkondade tootmise juurutamine (MDF, puitplaatide jt materjalide sidumisel loodavad uued, innovaatilised tooted) 4. Arenguvõimalused tänu riigipoolsetele suurematele ettevõtlustoetustele 5. Puitplaatide kasutusvõimalustega turgude kasv – nt lamineeritud põrandakattematerjalide turu kasv 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tootjate kohanemiskaskused muutuvate majanduskeskkonna tingimustega 2. Vähesed tooteinnovatsioonid suunatud investee-ringud 3. Oskustööstuse puudujääk 4. Kasvavad tööjõukulud ning sellele mittevastav tootlikkuse kasv 5. Kasvavate kulude mõjul pikaajalises perspektiivis tootmise liikumine odavamatesse riikidesse 6. Uute puitplaatidega konkureerivate materjalide levik ja puitpaneelide võimalik asendamine nendega 7. Puitplaatide hinna langus KIE riikide, Venemaa ja Aasia konkurentsi ning tootmise liikumise tõttu odavamatesse maadesse

Eesti puitplaaditööstuse tugevad küljed.

- Eesti eksport ühe inimese kohta on Euroopa Liidu uute liikmesriikide seas suurim, on hinnaeeliseid enamiku endiste ja uute ELi liikmesriikide ees; kasvanud on erinevate toote-gruppide turuosad eri riikide turgudel.
- Ekspordi turuosa kasv põhineb mõnikord ka sihtturu tarbimisharjumustel ega eelda hinnaeelise olemasolu (pehme puitkiudplaat Soome turul). Eeliseks on paindlikkus tarbijate nõudlusega kohanemisel.
- Nõudlus stimuleerib kõikide plaaditööstustoodete müüki nii kodumaisel kui ka enamikul senistel peamistel eksportturgudel. Kultuuriline lähedus peamiste eksportturgudega.
- Eesti puitplaaditööstuse tootlikkus on alates 1995. aastast konkurentidega võrreldes kasvanud.
- Otsesed välisinvesteeringud on loonud tehnoloogiasiidest kasusaamise võimalusi kohalikele ettevõtetele.
- Klasterkoostöö ilmingud (nii erialaliitude ja ettevõtlusorganisatsioonide kui ka väärtusahela põhiselt tootjate vahel).

Eesti puitplaaditööstuse konkurentsivõime tõstmise võimalused lähtuvalt täheldatud puudustest.

- Konkurentide eksport on sageli orienteeritud lähedal asuvatele, kiiremini kasvavatele turgudele. Ka Eesti võiks selle eelise ära kasutada ning osa ekspordist aeglasema kasvuga turgudelt sinna ümber suunata.
- Säilitada hinnaeelis standardsete toodete ekspordis. Vältida konkurentsivõime kaotust (nt Poolale või Sloveeniale) lähitulevikus tehtavate tulevikus madalamaid ühikukulusid tagavate investeeringute kaudu. Ühtlasi võimaldab see suurele ja kasvanud nõudlusele vastamist. Kaaluda bituumenipõhise puitkiudplaadi tootmist.
- Investeeringud looksid võimaluse tekkinud koostöövõimaluste paremaks kasutamiseks või uute loomiseks. (Sünergia loomine puitplaaditootjate ühise turundustegevuse kaudu.

Viisnurk AS toodete turustamine Bauhaus'i jaemüügiketi kaudu).

- Investeeringute liikumist Eestisse soodustab Euroopa tootjate soov piirata langevate hindade oludes tootmiskulusid. Investeeringud eeldavad kvaliteetse tööjõu olemasolu, mille tagamisel on oluline roll kutseharidussüsteemil. Spetsialiste on võimalik koolitada ka välismaal.
- Kulude kasvu ja langevate hindade oludes otsitakse pidevalt uusi innovaatilisi lahendusi. Tooteinnovatsioonialast tegevust tuleks veelgi intensiivistada, kasutades ära avaliku sektori pakutavad vahendid koostööks teadusparkide ja ülikoolidega. Strateegiline valik konkureerimaks kvaliteedieelse alusel on uute toodete juurutamine (sh MDF- ja OSB-plaadid) ja sobivate turunišside leidmine. Eriti oluline on see puitplaaditootjate tunnetatud tooraine nappuse ja tõusva hinna tingimustes.

Kokkuvõte

Eesti puitplaaditööstuse olukord on üsna hea. Tarbimisprognoosid puitplaattoodangule on kasvavad nii Eesti kui ka välisriikide turgudel, sealhulgas enamikul Eesti senistel peamistel eksporditurgudel. Seejuures on hinnaeelise kõrval oluliseks eeliseks paindlikkus tarbijate nõudlusega kohanemisel. Eesti puidusektori tööjõukulud ühiku kohta on alanenud ning tootlikkus ja ekspordivõime kasvanud, võrreldes teiste, hiljuti Euroopa Liiduga ühinenud siirderiikidega. Erinevate Eesti puitplaaditootjate puhul täheldati klasterikoostööst tulenevaid eeliseid. Näiteks saadakse tarnijatelt innovatsiooniimpulsse, mis peaksid kaasa aitama tootlikkuse kasvule. On ka koostöösidemeid välisriigi mõjuvõimsate tootjate ja turustajatega. Kasu on saadud otsestest välisinvesteeringutest (tehnoloogiasiirdesse ja tööjõu koolitamisest). Avalik sektor püüab intensiivistada koostööd ja võrgustikke, mis on juba tekkinud nii välismaiste kui kodumaiste ettevõtete baasil. Kindlasti mõjub klasteriseoste tekkimisele positiivselt viimastel aastatel kasvanud kodumaine nõudlus.

Puitplaaditööstuse jaoks on võimaluseks suunata eksport ümber võrdlemisi aeglase kasvuga turgudelt lähedastele, aga kiiresti kasvavatele turgudele. Konkureerivad riigid on selle võimaluse kohati juba realiseerinud.

Nõudlustingimusi arvestades tuleks laiendada tootmisbaasi. Investeeringutega kaasneks edaspidine ühikukulude langus. Kui investeeringud tehtaks lähitulevikus, suudetaks ehk vältida konkurentsielise kaotust Poolale. Seal toimub praegu aktiivne tootmise laiendamine. Ühtlasi võimaldaks tootmise laiendamine kasutada paremini ära tekkinud koostöösidemeid mõjuvõimsa Saksa jaemüügiketiga Viisnurk AS puhul. Turundustegevuses oleks võimalik luua sünergiat koostöös teiste kodumaiste puitplaaditootjatega. Oluliseks kitsaskohaks on rahaliste vahendite puudumine selliste investeeringute tegemiseks. Tuleks kaasata sobiv välisinvestor, kes ei oleks orienteeritud üksnes madalate kuludega tootmisbaasile. Seejuures soodustab investeeringute liikumist Eestisse Euroopa tootjate soov piirata langevate hindade tingimustes tootmiskulusid. Kvaliteetsete välisinvesteeringute tagamiseks tuleb ka valitsusel mõelda tööjõu kvaliteedi tõstmisele.

Ressursside ja tööjõukulude kasvu ning langevate hindade oludes tuleb leida tootlikkuse suurendamise võimalusi innovaatiliste lahenduste kaudu. Tulenevalt tööstusharu iseloomust ja arengufaasist on innovatsioonitegevusel küll piirid, kuid teatud ulatuses on uudsete tootelahenduste leidmine kindlasti võimalik. Innovatsioonitegevuse intensiivistamisele on orienteeritud ka avalik sektor, kes püüab toetustega soodustada ettevõtete ja haridusning teadusasutuste seni üsna loidu koostööd.