

TARTU ÜLIKOOL  
Majandusteaduskond  
Juhtimise ja turunduse instituut  
Rahvusvahelise ettevõtluse õppetool

Dissertatsioon *magister artiumi* kraadi taotlemiseks majandusteaduses

Nr. ....

Liis Elmik

**EESTI TEKSTIILITÖÖSTUSE EKSPORDI KONKURENTSIVÕIME**

Juhendaja: prof. Urmas Varblane

Tartu 2006

Kaitsmine toimub Tartu Ülikooli majandusteaduskonna nõukogu  
koosolekul 14. juunil 2006. aastal kell 10.00 Narva mnt. 4  
auditooriumis B201.

Ametlikud oponendid: teadur Katrin Tamm, *MA* (maj)  
Ele-Merike Pärtel, *MA* (maj)

Majandusteaduskonna  
nõukogu sekretär: dots. Kaia Philips, *PhD* (maj)

## SISUKORD

Sissejuhatus .....	5
1. Majandusharu ekspordi konkurentsivõime teoreetiline käsitlus .....	9
1.1. Majandusharu ekspordi konkurentsivõime definitsioon ja koht majandusharu konkurentsivõime süsteemis .....	9
1.2. Majandusharu ekspordi konkurentsivõimet kujundavad tegurid .....	14
1.3. Majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmise võimalused .....	21
2. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime mõõtmise tulemused .....	30
2.1. Eesti tekstiilitööstuse üldiseloostus .....	30
2.2. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet iseloomustavate näitajate analüüs .....	36
2.3. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet kujundavate tegurite analüüs .....	40
3. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime arenguvõimalused väliskaubanduspoliitiliste muutuste taustal .....	47
3.1. Väliskaubanduspoliitiliste muutuste mõju Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimele .....	47
3.2. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime arenguvõimalused .....	52
Kokkuvõte .....	57
Viidatud allikad .....	61
Lisad .....	69
Lisa 1. Ülevaade Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet käsitlevatest uuringutest .....	69
Lisa 2. Kümne Eesti suurima käibega tekstiilitootja üldandmed 2004. majandusaastal .....	71
Lisa 3. Suurimate tekstiilitootjate osakaal maailma tekstiiltoodete ekspordis, % .....	72
Lisa 4. Balassa suhtelise eelise indeks valitud riikides 2000, 2002, 2003, 2004 .....	73
Lisa 5. Dluhosch'i suhtelise eelise indeks valitud riikides 2000, 2002, 2003, 2004 ..	74

Lisa 6. Vollrath'i ja Huu Vo impordi suhtelise turuosa indeks valitud riikides 2000, 2002, 2003, 2004 .....	75
Lisa 7. Vollrath'i suhtelise kaubavahetuse eelise indeks valitud riikides 2000, 2002, 2003, 2004 .....	76
Lisa 8. Lisandväärtus ja tööjõukulud töötaja kohta tekstiilitööstustes tuhandetes USA dollarites .....	77
Lisa 9. Lisandväärtuse struktuur Eesti tekstiilitööstuse allharudes 2000 – 2003 tuhandetes kroonides töötaja kohta .....	78
Lisa 10. EL-25 turule eksporditud 100 kilogrammi tekstiiltoote hind eurodes valitud riikides 2005. aastal .....	79
Summary .....	81

## SISSEJUHATUS

Konkurentsivõime muutub praeguses avatumaks muutuv ja integreeruv maailmas järjest olulisemaks. Kõikides riikides valitseb selgepiiriline vajadus oma konkurentsivõime regulaarse hindamise ja arendamise järgi. Globaliseerumine on endaga kaasa toonud tohutuid võimalusi, aga ka potentsiaalseid ohte. Ettevõtete konkurentsivõime tase määrab, kui palju suudavad ettevõtted tekkinud võimalusi ära kasutada ja kui suures ulatuses globaalne konkurents kulusid kaasa toob.

Konkurentsivõimet saab vaadelda kolmel erineval agregeerituse astmel – ettevõtete, majandusharude ja riikide tasemel. Kõige rohkem on uuritud riigi tasandit (näiteks Juhtimise Arendamise Instituudi ja Maailma Majandusfoorumi konkurentsivõime indeksid). Viimastel aastatel on hakatud rohkem tähelepanu pöörama majandusharude ja ettevõtete konkurentsivõime analüüsile nii Eestis kui ka teistes riikides. Mitmed autorid väidavadki, et konkurentsivõime analüüs on tunduvalt mõistlikum tööstusharu ja ettevõtte tasandil, kuivõrd riikide konkurentsivõime määravad ära seal tegutsevad ettevõtted (Krugman 1994: 31; Siggel 2003: 6).

Majandusharu konkurentsivõime jaguneb sisemiseks ja väliseks konkurentsivõimeks, millest esimene hõlmab vastava majandusharu võimet konkureerida riigipiiri sees teiste majandusharudega (peamiselt tootmistegurite turul) ja teine majandusharu võimet konkureerida teiste riikide samade majandusharudega (nii tootmistegurite kui ka oma toodangu müügiturul; näiteks Schoefisch 1992: 27). Antud töös uuritakse ühte osa majandusharu välisest konkurentsivõimest – ekspordi konkurentsivõimet – mis on väikese avatud majandusega riigi jaoks eriti oluline. Siseturu piiratud mahu tõttu on Eesti ettevõtete ekspordi konkurentsivõime elatustaseme kasvu alus.

Eestis on võrreldud eri majandusharude konkurentsivõimet omavahel ja teiste riikide vastavate majandusharudega. Eesti majandusharude konkurentsivõimet on peamiselt uurinud Tartu Ülikooli majandusteaduskond, mis on viimastel aastatel keskendunud

toiduaine-, puidu- ning rõiva- ja tekstiilitööstusele. Perioodil 2003-2005 valminud tekstiili- ja rõivatööstust käsitlevates magistri- ja bakalaureusetöodes on võrreldud Eesti ettevõtete erinevaid majandusnäitajaid teiste siirderiikide ning Euroopa Liidu (EL) liikmetega ning uuritud väliskaubanduspoliitika, otseste välisinvesteeringute ja tööjõukulude rolli Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse konkurentsivõime kujunemisel (töodes kasutatud metoodika ja tulemused on toodud lisas 1).

Antud töö keskendub tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime analüüsimisele Eestis. Uurimus on autorile teadaolevalt esimene töö, mis teooriale ja empiirikal tuginedes käsitleb põhjalikult Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet. Varem on uuritud rõiva- ja tekstiilitööstust tervikuna ja sedagi mitte sellises ulatuses (kvalitatiivsele ja kvantitatiivsele analüüsile tuginedes). Tekstiili- ja rõivatööstuse eraldi käsitlemine on otstarbekas seetõttu, et need kaks haru on oma olemuselt erinevad (näiteks on tekstiili tootmine kapitalimahukam ning tekstiilitööstuses on brändil väiksem tähtsus). Küll on tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet sügavuti analüüsitud ja sellekohaseid arengukavasid koostatud teistes riikides, näiteks Austraalias, Indias, Pakistanis, Lätis jne.

Tekstiilitööstusel on paljude riikide majanduses oluline majanduslik, sotsiaalne ja regionaalne roll, ka Eestis on see sektor üsna tähtis sissetulekuallikas ja tööandja. Eesti olulisemate välisturule suunatud majandusharude ekspordi konkurentsivõime säilitamine ja suurendamine on vajalik muuhulgas Eesti jooksevkonto defitsiidi vähendamiseks.

Eesti peab järjest suuremat tähelepanu pöörama oma tööstuse ekspordi konkurentsivõimele, kuna tema praegune peamine konkurentsieelis – madalad tööjõukulud – aja jooksul kaob. Euroopa Liiduga ühinemine tõi küll ühelt poolt kaasa suuremad võimalused ja turu, teiselt poolt sunnib aga konkureerima Euroopa kõrge kvaliteedi ja tuntud kaubamärkidega. Lisaks sellele suurenes EL-i, aga ka Kanada ja USA, tekstiiliturgudel 2005. aasta algusest konkurents veelgi, kuna kadusid kvoodid mitmetele Aasia riikidele seoses Maailma Kaubandusorganisatsioonis (WTO-s) kokku lepitud reeglite jõustumisega. Hiljemalt 1. jaanuariks 2005 pidid kõik WTO liikmed kaotama koguselised piirangud kõikidelt imporditavatelt tekstiiltoodetelt. Euroopa Liit ja USA kehtestasid küll pärast Hiina tekstiiltoodete impordi plahvatuslikku kasvu

Hiinale uued kvoodid, mis USA-s kehtestati perioodiks 2006-2008 ja Euroopa Liidus 2005. aasta juunist 2007. aasta lõpuni.

Magistritöö eesmärgiks on määratleda Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime arenguvõimalused haru ekspordi konkurentsivõime näitajate analüüsi põhjal. Püstitatud eesmärgi täitmiseks tuleb:

- defineerida ekspordi konkurentsivõime mõiste ja määratleda selle koht majandusharu konkurentsivõime süsteemis,
- selgitada välja ekspordi konkurentsivõimet kujundavad tegurid,
- uurida majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmise võimalusi,
- analüüsida erinevaid Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime näitajaid omavahel ja teiste riikidega võrreldes ning
- eelnevast analüüsist lähtuvalt määratleda Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime arenguvõimalused väliskaubanduspoliitiliste muutuste kontekstis.

Uurimistöö on jagatud kolme ossa, esimene peatükk on teoreetiline ja teine ning kolmas empiirilised. Esimeses osas võrreldakse omavahel erinevaid teoreetilisi käsitlusi ekspordi konkurentsivõime kujunemise ja mõõtmise kohta. Kõigepealt defineeritakse majandusharu ekspordi konkurentsivõime ning seejärel selgitatakse välja ekspordi konkurentsivõimet kujundavad tegurid. Peatükis 1.3 uuritakse majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmise võimalusi: nii ekspordi konkurentsivõimet kui müügivõimet otseselt iseloomustavaid näitajaid (turuosa välisturul, erinevad ekspordi või ekspordi/impordi suhtarvud) kui ka ekspordi konkurentsivõimet kujundavaid tegureid (kulusid, hinda, tootlikkust).

Uurimuse teises osas antakse esiteks lühiülevaade Eesti tekstiilitööstusest ning seejärel hinnatakse Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet, kasutades töö esimeses osas toodud ekspordi konkurentsivõime näitajaid: ekspordi mahu ja hindade dünaamikat, turuosade muutusi, suhtelise eelise indekseid, tootlikkust, tootmiskulude ja lisandväärtuse struktuuri jne. Kõikide teoreetilises osas toodud valemite kasutamine pole kahjuks võimalik vastava statistika puudumise tõttu. Eesti tekstiilitööstuse näitajaid võrreldakse võimalusel tema konkurentidega: nii maailma suurimate tekstiilitootjatega kui ka teiste siirderiikidega.

Töö kolmandas osas määratletakse Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime arenguvõimalused väliskaubanduspoliitiliste muutuste taustal (Euroopa Liidu ja WTO liikmelisuse aspektist lähtudes). Järeldused põhinevad magistritöö eelnevate osade tulemustel ja ettevõtjate hinnangutel. Detsembris 2004 Eesti Rõiva- ja Tekstiililiidu poolt läbi viidud konkurentsivõime uuringu tulemusi täiendati lisaintervjuudega magistritöö autori poolt aprillis-mais 2006.

Uurimuse teoreetiline osa baseerub antud valdkonna tunnustatud teadlaste töödele (Porter, Krugman, Balassa, Dluhosch, Fagerberg, Garelli, Trabold, Vollrath). Empiirilises osas kasutatud andmed pärinevad peamiselt Eurostatist, WTO-st, ÜRO-st, Eesti Statistikaametist ja Äriregistrist. Statistika kättesaadavuse probleemide tõttu hõlmab analüüs kohati suhteliselt lühikest ajaperioodi ja piirdub teatud juhtudel vaid Eesti tekstiilitööstuse võrdlemisega teiste Euroopa riikidega.

# 1. MAJANDUSHARU EKSPORDI KONKURENTSIVÕIME TEOREETILINE KÄSITLUS

## 1.1. Majandusharu ekspordi konkurentsivõime definitsioon ja koht majandusharu konkurentsivõime süsteemis

Majandusharu konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, kohta ei eksisteeri üheselt aktsepteeritavat teooriat ega ka definitsiooni. Majandusharu ekspordi konkurentsivõime määratlemisel annavad majandusteadlased sellele mõistele erinevaid tähendusi.

Konkurentsivõime hindamisel saab välja tuua palju erinevaid käsitlusi (Siggel 2003: 6-13):

- (1) makro- või mikrotasandi,
- (2) ühe- või mitmedimensiooniline (ühte või mitut majandusnäitajat hõlmav),
- (3) kahepoolne või multilateraalne,
- (4) staatiline või dünaamiline,
- (5) deterministlik või stohhastiline,
- (6) positiivne või normatiivne,
- (7) ex-post või ex-ante iseloomuga kontseptsioon.

Konkurentsivõime mõiste üks suuremaid vastaseid on Krugman, kelle arvates on riigi konkurentsivõime kontseptsioonile keskendumine “ohtlik kinnismõte” (Krugman 1994: 28), kuigi ta ise on konkurentsivõime mõistet kasutanud riigi ja majandusharu tasandil (Krugman, Hatsopoulos 1987: 18-29).

Majandusharu kui analoogsete ettevõtete kogumi konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, on teatavas osas (ettevõtete koguväärtus ja rentaablus) analoogne ettevõtte konkurentsivõimega. Samal ajal on aga majandusharu

sisemajanduslikult konkurentsivõime hindamisel tuleks vaadelda tema osatähtsust riigi sisemajanduse koguprodukti loomisel ja selle muutust) ning välismajanduslikult analoogsete majandusharudega teistes riikides (vaadelda tuleks vastava haru toodangu kulutuste taseme ja kvaliteedi vahekordi eri riikides, ekspordi ja impordi mahu suhet ning dünaamikat). (Reiljan 2000: 8; Musik, Murillo 2003: 9)

Üks süsteemsemad konkurentsivõime käsitlusi on H. Traboldi hierarhiline süsteem, mis toob esile neli aspekti konkurentsivõime käsitlemisel (Trabold 1995: 169):

- müügivõime (sealhulgas ekspordi konkurentsivõime),
- atraktiivsus investeeringutele (sealhulgas välisinvesteeringutele) ja tööjõule,
- paindlikkus ehk kohanemisvõime muutuvate keskkonnatingimustega,
- teenimisvõime ehk võime katta sissetulekuga jooksvad kulutused, investeerimisvajadused ja anda omanikutulu.

Need aspektid moodustavad hierarhilise süsteemi, milles teenimisvõime (sissetulekute tase) toetub ülejäänud aspektidele. Selle käsitluse kohaselt kujutab teenimisvõime (sissetulekute tase) majandusharu konkurentsivõime kõige üldisemat indikaatorit, mille suhtes tema müügivõime (sealhulgas ekspordi konkurentsivõime), atraktiivsus ning kohanemisvõime esinevad teguriteks. Samal ajal kujutavad aga ekspordi konkurentsivõime ja atraktiivsus investeeringutele endast samuti komplitseeritud mõisteid, millel on iseseisev roll majandusharu konkurentsivõime indikaatorina. Nende taset ja dünaamikat kujundab ulatuslik ja keeruline sisestruktuuriga sotsiaalmajanduslike tegurite süsteem (Trabold 1995: 169). Antud töös analüüsitakse osa ühest toodud tegurist – ekspordi konkurentsivõimet. Eesti ettevõtete jaoks tähendab müügivõime ennekõike ekspordi konkurentsivõimet, kuna Eesti siseturg on väike.

Reiljan, Hinrikus ja Ivanov (2000: 11) töötasid välja konkurentsivõime kolm tasandit, mida saab kasutada ka ekspordi konkurentsivõime puhul, kui käsitleda konkurentsikeskkonnana maailmaturgu:

- ellujäämisvõime – konkurentsivõime madalaim aste, passiivne kohandumine konkurentsikeskkonnaga;

- arenguvõime – konkurentsivõime keskaste, aktiivne reageerimine konkurentsikeskkonnale enda omadusi parandades ja tegevust efektiivsemaks muutes;
- edukus (paremus) – kõrgeim aste, konkurentsikeskkonna kujundamine konkurentidest paremate omaduste, tõhusama tegevuse ja/või kiirema arengu kaudu.

Konkurentsivõimet vaadeldakse enamasti rahvusvahelises kontekstis ja riigi tasandil. Kuigi paljud autorid kasutavad oma artiklites laiemat mõistet konkurentsivõime, peavad nad silmas just ekspordi konkurentsivõimet, tuues seejuures esile mitmeid erinevaid aspekte. Sageli rõhutatakse konkurentsivõime juures võimet müüa oma tooteid maailmaturul:

- Majanduslikku konkurentsivõimet samastatakse ekspordi konkurentsivõimega või laiemalt eduga väliskaubanduses (Fagerberg 1996: 40);
- Dluhoschi ja teiste jaoks tähendab majanduse konkurentsivõime kohalike ettevõtete võimet müüa oma tooteid ja teenuseid maailmaturul (Dluhosch *et al.* 1996: 3; Durand *et al.* 1998: 4);
- Porteri jt jaoks on konkurentsivõime keskkonna poolt mõjutatud võime konkureerida rahvusvahelistel turgudel (Porter 1990; Industrial Competitiveness ... 2004: 3).

Seejuures saab müügi võimet (sealhulgas ekspordi konkurentsivõimet) mitmete ekspertide arvates hinnata maailmaturu osakaalu ja eksporditegevuse kasumlikkuse abil:

- Konkurentsivõime on võime müüa oma tooteid kasumlikult (Cockburn *et al.* 1998: 2).
- Ekspordi kasumlikkus ja ettevõtte võime säilitada oma turuosa on rahvusvahelise konkurentsivõime põhilisteks indikaatoriteks (Clark and Guy 1998: 364; Kumar ja Chadee 2002: 3). Peab tunnistama, et kasumlikkus ja käive (turuosa) on sageli omavahel vastuolus olevad eesmärgid ja nende mõlema samaaegne saavutamine seetõttu üsna problemaatiline.
- Flemingi-Tsiangi järgi on majandusharu konkurentsivõime suurenenud eelkõige siis, kui selle haru ekspordi maht turgudel on kasvanud, võrreldes teiste riikide analoogsete majandusharudega (Tsiang, Fleming 1958);

- Figueroa defineerib konkurentsivõime kui riigi võime omandada ja säilitada turuosa rahvusvahelistel turgudel (Figueroa 1998). Riigi turuosa sõltub aga selle majandusharude turuosadest;
- Konkurentsivõime all mõistab Vietnami tööstusharude konkurentsivõimet uurinud töögrupp ettevõtete võimet müüa oma tooteid valitud turul jätkusuutlikult. Jätkusuutlikkuse all mõeldakse tootmise kasumlikkust – tulud peaksid katma kõigi sisendite alternatiivkulud. (Huy *et al.* 2001: 13)
- Rao ja Tang leiavad, et ettevõtted on konkurentsivõimelised, kui nad toodavad kasumit ja säilitavad või suurendavad oma turuosa maailmas (Rao, Tang 2003: 4).

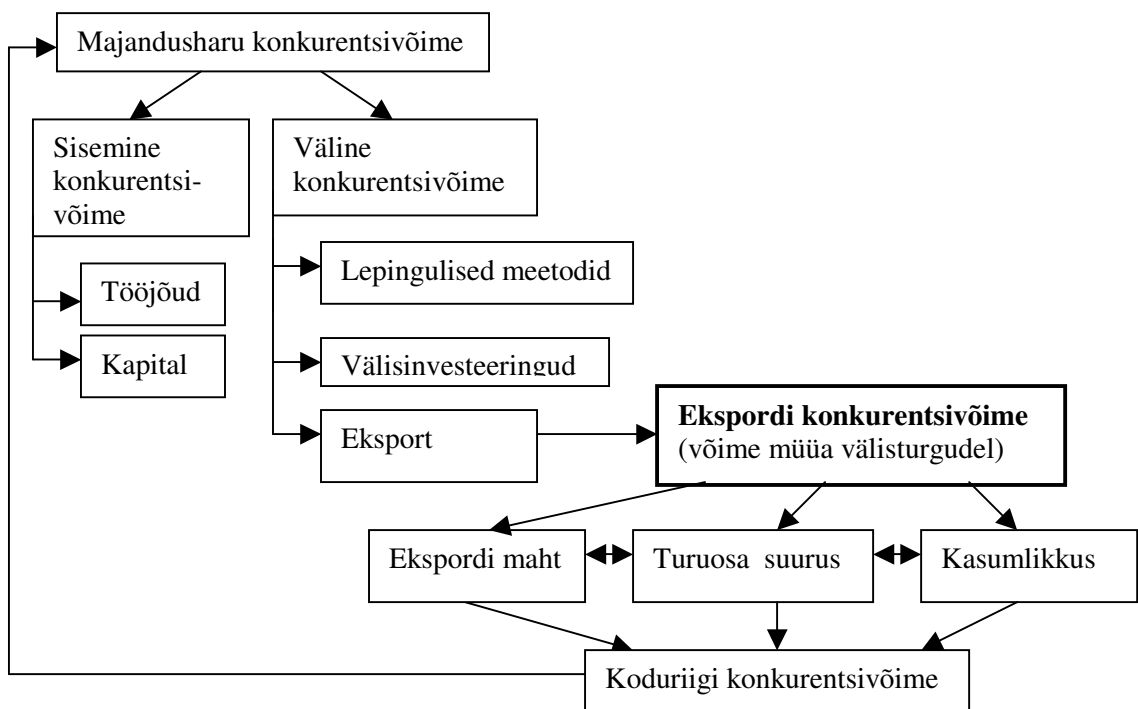
Lisaks eelnevale vaadeldakse ka ekspordi konkurentsivõime väljundeid – koduriigi majanduskasvu ning elatustaset:

- Konkurentsivõime on võime toota hüviseid, mis on rahvusvahelistel turgudel edukad ja mis tagavad tootjariigi kodanike elatustaseme kasvu jätkusuutlikkuse pikaajalises perspektiivis (El-Namaki 2002: 67);
- Konkurentsivõimet saab defineerida kui võimet edendada väliskaubandust; võistelda/konkureerida eksporditurgude pärast; säilitada majanduskasv ja tööhõive (Klemetti 1989: 60);
- USA konkurentsivõime poliitika nõukogu (*Competitiveness Policy Council*) käsitleb konkurentsivõimet kui majanduse võimet toota kaupu ja teenuseid, mis vastavad rahvusvahelise turu nõuetele ja tänu millele elanike elatustase suureneb ja on pikaajaliselt jätkusuutlik. OECD tõlgendab konkurentsivõimet kui võimet rahvusvahelise konkurentsi tingimustes tagada suhteliselt kõrge tootmistegurite tootlikkus ja hõivatus. (Industrial competitiveness 1996: 13)
- UNCTAD rõhutab, et ekspordi konkurentsivõime peab olema jätkusuutlik ja sellega peab kaasnema sissetulekute kasv. UNCTAD leiab, et kuigi ekspordi konkurentsivõime algab turuosa suurendamisest, hõlmab see ka eksportkaupade mitmekesisdamist, ekspordi kasvu jätkusuutlikkust ning tehnoloogia ja oskuste osakaalu kasvu eksporditegevuses. (Francis 2003)

Ekspordi konkurentsivõime hindamisel kõige rohkem kasutatud märksõnad ja nendevahelised seosed on toodud joonisel 1. Majandusharu konkureerib siseriiklikult

teiste majandusharudega tootmistegurite (peamiselt tööjõu ja kapitali) pärast ning rahvusvaheliselt nii tootmistegurite kui oma toodete/teenuste müügiturul (välisurule saab siseneda nii lepingulisi meetodeid, investeeringuid kui ka ekspordi kasutades). Ekspordi konkurentsivõimena vaadeldakse antud töös haru võimet müüa oma kaupu või teenuseid maailmaturul. Müügivõime mõjutab ettevõtete ekspordi mahtu, turuosa suurust maailmaturul ja eksporditegevuse kasumlikkust, mis omakorda mõjutavad üksteist. Ettevõtete majandusnäitajad mõjutavad koduriigi konkurentsivõimet, millest omakorda sõltub majandusharu konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime.

Majandusharu ekspordi konkurentsivõime on seega üks osa haru välisest konkurentsivõimest, mis iseloomustab majandusharu ettevõtete võimet müüa oma tooteid ja teenuseid välisurgudel, suurendades seeläbi koduriigi elanike sissetulekuid ning toetades koduriigi majanduskasvu.



**Joonis 1.** Majandusharu ekspordi konkurentsivõime koht majandusharu konkurentsivõime süsteemis (autori koostatud).

## 1.2. Majandusharu ekspordi konkurentsivõimet kujundavad tegurid

Kuna majandusharu ekspordi konkurentsivõime moodustab ühe osa haru konkurentsivõimest, siis mõjutavad majandusharu ekspordi konkurentsivõimet üldjuhul samad tegurid, mis majandusharu konkurentsivõimet tervikuna. Siiski, kui vaadeldakse majandusharu konkurentsivõimet, võrreldes teiste harudega samas riigis, mõjutab haru konkurentsivõimet peamiselt koduriigis toimuv, ennekõike aga ettevõtete jaoks endogeensed tegurid (tegurid, mida ettevõtted saavad ise mõjutada). Seda muidugi juhul, kui tegemist on liberaalse majanduskeskkonnaga, kus erinevatele majandusharudele on riiklikult kehtestatud sarnased konkurentsitingimused.

Kui eesmärgiks on aga analüüsida majandusharu konkurentsivõimet, võrreldes analoogsete majandusharudega teistes riikides (sh eksporditurul), on lisaks koduriigiga seotud teguritele tähtis ka kõik välismajanduses toimuv. Viimatimainitu puhul on eriti olulised ka ettevõtete jaoks eksogeensed tegurid (tegurid, mida ettevõtted saavad ainult kaudselt mõjutada), peamiselt riigi roll, kuna eri riikides on majandusharude konkurentsipositsioon üsna erinev (erinevused maksupoliitikas, väliskaubanduspoliitikas, hariduspoliitikas, infrastruktuuri arengutasemes jne).

Riikide rahvusvahelist konkurentsivõimet kujundavaid tegureid on aastaid uuritud. Merkantilistide teooria oli üks esimesi katseid aru saamaks, kuidas riigid üksteisega konkureerivad. Merkantilistid uskusid, et riik on konkurentsivõimeline, kui selle ekspordi maht ületab impordi mahtu. Ricardo suhtelise eelise teooria järgi on konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, funktsioon tootmistehnoloogiast. 1920. aastatel postuleerisid Heckscher ja Ohlin, et rahvusvahelised kaubavood sõltuvad tootmistegurite suhtelisest rohkusest, seega sõltub nende järgi konkurentsivõime (sealhulgas ekspordi konkurentsivõime) tootmistegurite kättesaadavusest. Hiljem mõistsid majandusteadlased, et tootmisega seotud tegurid üksi ei suuda siiski kõike seletada. Marx ja Engels väitsid, et riigi sotsiaal-majanduslik keskkond on selle majanduse (ka seal tegutsevate majandusharude) arengu jaoks kriitilise tähtsusega. 20. sajandil panustasid mitmed teised tuntud majandusteadlased konkurentsivõimest, sealhulgas ekspordi konkurentsivõimest, paremasse arusaamisse.

Schumpeter rõhutas ettevõtlikkuse võtmerolli arengu mootorina. Robert Solow uuris USA majanduskasvu tegureid perioodil 1948-1982 ning näitas tehnoloogilise innovatsiooni ja oskusteabe olulisust majanduses. (Farrugia 2002: 22-23)

Porter pakkus omalt poolt välja viie turujõu mudeli, mis illustreerib konkurentsivõime tegurite süsteemset seost. Mudel on rakendatav ka majandusharu tasandil. M. Porter määratleb majandusüksuse konkurentsieelise neli tingimust järgnevalt (Porter 1990: 71-122; Leimann *et al.* 2003: 117-118):

- tootmistegurid (näiteks maavarad, infrastruktuur, ettevõtete arendustegevus, haridustase);
- nõudluse tingimused (tugev kodumaine nõudlus sunnib uusi tooteid välja arendama, mida hiljem eksportima hakatakse);
- lähedased ja toetavad majandusharud;
- firma strateegia, struktuur ning konkurentsipositsioon tööstusharus.

Kõik toodud tingimused mõjutavad ka ekspordi konkurentsivõimet. Porteri mudeli positiivseks küljeks on tema lihtsus ja selgus, negatiivseks aga prognoosivõime puudumine, paljude konkurentsivõimet mõjutavate tegurite mitte arvestamine ja konkurentsikeskkonna muutmise võimaluste puudumine (Peart *et al.* 1998).

Musik ja Murillo (2003: 9) rõhutavad majandusharu (ekspordi) konkurentsivõime juures Porteri mudeli ühte osa: ettevõtete omavahelist seotust. Tööstusharu (ekspordi) konkurentsivõime on suures osas ära määratud seal tegutsevate üksikute ettevõtete (ekspordi) konkurentsivõimega. Samal ajal aga ettevõtete (ekspordi) konkurentsivõimet tõstab tööstusharu (ekspordi) konkurentsivõimelisus. Tööstusharu tasemel toimuv mastaabisääst võimaldab spetsiaalse infrastruktuuri, sealhulgas uurimiskeskuste ja haridusasutuste, loomist, mis aitab arendada tööstusharuspetsiifilisi oskusi ja teadmisi. Tootmise poole pealt võimaldab vertikaalne koostöö ettevõtete vahel suurendada reageerimisvõimet turunõudlusele nii koguste kui toote tehniliste andmete osas.

Garelli rõhutab riigi rolli ekspordi konkurentsivõime kujunemisel. Tema arvates sõltub (ekspordi) konkurentsivõime paljuski riigi võimest luua keskkond, mis soodustab lisandväärtuse loomist. Seejuures määratakse majandusharu (ekspordi) konkurentsivõime olulisel määral majanduspoliitiliselt kujundatavate raamtingimustega.

Majandusharu (eksporti) konkurentsivõimet kujundavatest teguritest tuleks eelkõige vaadelda sellele majandusharule sise- ja välismaal loodud tingimusi – maksusüsteemi, otseseid ja kaudseid toetusi, vastavate toodete sisse- ja väljaveo tingimusi riikide lõikes jne. Majanduspoliitiliste soodustuste ja piirangute summaarse mõju väljatoomine võimaldab hinnata, kas tegevuse tulemused vastavad subjektide võrreldavale panusele. Samuti on tähtis riigi arengu pikaajaline perspektiiv, mis peegeldub sellistes ühiskonnaelu komponentides nagu haridus, väärtussüsteemid, motivatsioon, mille kaudu kujunebki (eksporti) konkurentsivõime. (Garelli 1997: 2)

C. S. Katsikeas toob erinevalt teistest autoritest eraldi välja turundusega seotud tegurid. Tema uurimus analüüsib ekspordi konkurentsivõime sõltuvust kolmest tegurite grupist (Katsikeas 1994: 34-36):

- ettevõttesisesed tegurid (tehnoloogia, kvaliteedikontroll, ettevõtete efektiivsus, tööjõud);
- toodete ja turundusega seotud tegurid (toodete mitmekesisus, hind, tootearendus, välisturgude tundmine, müügijärgne teenindus);
- väliskeskkonnast tulenevad tegurid (toorainekulud, finantsressursi kättesaadavus, ekspordituru lähedus).

Kumar ja Chadee (2002: 2-3) uurisid Aasia ettevõtete rahvusvahelist konkurentsivõimet ja leidsid, et ettevõtete rahvusvahelise konkurentsivõime määramisel on kõige olulisemad viis tegurit: tehnoloogiline arengutase, inimressurssi arendamine, organisatsiooni struktuur ning valitsuse ja finantssektori roll.

Traditsioonilise majandusteooria järgi saab ettevõtte konkurentsieelise tänu odavamale tootmisele, näiteks tööjõukulusid vähendades. Viimased juhtimisalased uurimused siiski näitavad, et hinnavälised tegurid on konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, kujunemisel samavõrra olulised. Hinnaväliste tegurite ring on lai ja hõlmab muuhulgas (Clark, Guy 1998: 364):

- inimressurssi, näiteks töötajate oskusi;
- tehnoloogiat, näiteks uurimis- ja arendustööd, innovatsiooni;
- juhtimise ja organisatsiooniga seotud tegureid ettevõtte sees ja samuti suhetes teiste organisatsioonidega, klientidega, hankijatega, uurimisinstituutidega.

Need faktorid kujundavad üheskoos ettevõtte võime konkureerida edukalt rahvusvahelistel turgudel muutuvates tehnoloogilises, majanduslikus ja sotsiaalses keskkonnas (Clark and Guy 1998: 364). Clark ja Guy toovad välja küll mitmeid hinnaga mitteseotud konkurentsivõime tegureid, aga samas on hüljanud mitmed majanduspoliitilised tegurid, mis on (ekspordi) konkurentsivõime kujunemisel samavõrra tähtsad.

ADB Instituut jõuab kuus aastat hiljem Clarki ja Guy`ga samale järeldusele. Oma Pakistani konkurentsivõime uuringus tuuakse välja, et (ekspordi) konkurentsivõimet kujundavad tegurid on muutumas. Primaarsete ressursside või odava kvalifitseerimata tööjõu omamine ei ole enam piisav. Vaja on kohalikku oskusteavet ja institutsionaalset suutlikkust. Suhtelise eelise omamiseks vajalikud tegurid on tänapäeval tehnoloogiline kompetents, oskused, töödistsipliin, konkurentsivõimelised hankijate klastrid, tugevad toetavad institutsioonid, heal tasemel infrastruktuur ja administratiivne suutlikkus. (Industrial Competitiveness ... 2004: 11)

Euroopa Ühenduse Komisjon (*Commission of the European Communities*) pööras Euroopa Liidu tekstiilitööstuse rahvusvahelise konkurentsivõime analüüsimisel tähelepanu samadele teguritele, kui teisedki majandusharu konkurentsivõime uurijad (tööjõukulud, tööjõu ja kapitali tootlikkus, paindlikkus, kulud sisenditele ning konkurentsipiirangud). Lisaks käsitleti ainult vahetuskursi mõju. (Report on the Competitiveness ... 1993: 22-34)

Üks põhjalikumaid konkurentsivõimet kujundavate tegurite käsitlusi pärineb Reiljanilt, Hinrikuselt ja Ivanovilt (2000: 45-46), kes klassifitseerivad olulisemad konkurentsivõimet kujundavad tegurid kolme gruppi: üldised konkurentsikeskkonda kujundavad tegurid, turumajanduslikud põhiväärtused ja mehhanismid, ettevõtluse infrastruktuursed konkurentsireguleerivad tegurid. Siiski keskendutakse peamiselt riigi poolt juhitavatele konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, teguritele ja välja on jäänud mitmed olulised ettevõtete poolt juhitavad tegurid.

Ekspordi konkurentsivõimet mõjutavaid tegureid on palju ja pole ühtegi autorit, kes oleks neist kõik välja toonud. Iga uurija rõhutab oma töös just neid tegureid, mis tema

arvates on olulisemad ja mis haakuvad tema poolt vaadeldud konkurentsi- või ekspordi konkurentsivõime aspektiga.

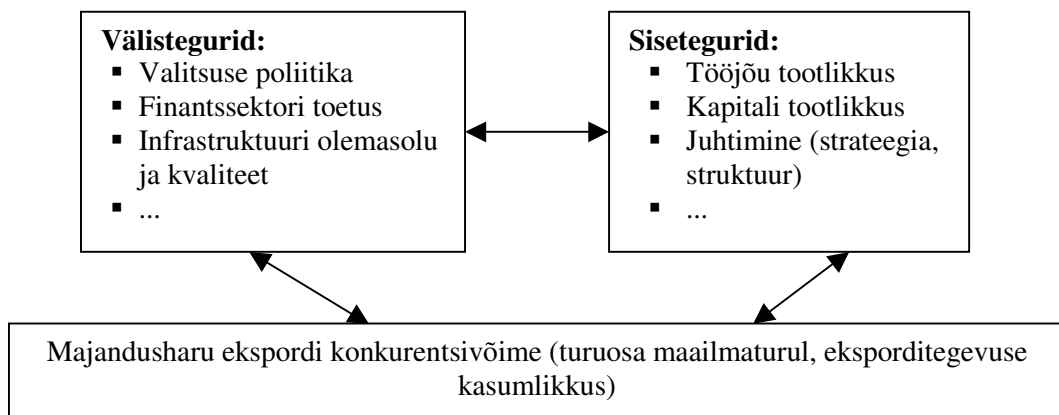
Musik ja Murillo (2003: 10) usuvad, et erinevate majandusharude puhul mängivad erinevad tegurid haru konkurentsivõime kujunemisel erinevat rolli, sealhulgas näiteks (Musik, Murillo):

- toote iseloom (vahetoode, mitte-tarbekaup, tarbekaup);
- turu kontsentratsioon ja turulepääsu tingimused (konkurentsi tugevus harus);
- kapitali intensiivsus ja tehniline keerukus, kasutatava tehnoloogia arengu kiirus;
- ekspordipotentsiaal (rahvusvahelistel turgudel tegutsemine ergutab tööstusharu konkurentsivõimet tõstma);
- välismaalaste tegutsemine turul (tehnoloogia ülekande võimalus);
- välisinvestorite poolt kasutatav strateegia (turule, efektiivsusele või ressurssidele orienteeritud).

Musiku ja Murillo poolt toodud tegurid on olulised mitte ainult erinevaid majandusharusid uurides, vaid ka käsitledes ühe ja sama majandusharu ekspordi konkurentsivõimet eri riikides. Üks majandusharu või isegi üks ettevõtte haru sees võib eksportida nii vahetooteid kui tarbekaupu, samamoodi mõjutavad haru ekspordi konkurentsivõimet ka teised toodud tegurid. Näiteks võib sama toote valmistamine olla ühes riigis või ettevõttes kapitalimahukam kui teises.

Mitmed autorid on püüdnud suurt hulka (ekspordi) konkurentsivõimet kujundavaid tegureid grupeerida. Enamasti jaotatakse tegurid ettevõtte seisukohalt sise- ja välisteguriteks. Sisetegurid on sellised tegurid, mida ettevõtte saab oma käitumisega muuta. Sisetegurid on näiteks töötajate arv, nende tööoskus ja tööviljakus; kasutatavate materjalide hulk, kvaliteet ja nende ärakasutamise aste; tootmiseseadmete võimsus ja sobivus just seda laadi toodete valmistamiseks; organisatsioonilised, ent ka muud majanduslikku tegevust ja selle tulemusi mõjutavad olud, milles tootmine toimub. Need on tegurid, mis määravad suurel määral ära tootmistegurite tootlikkuse ja sellega ka tooteühiku valmistamise kulud. Välistegureid ettevõtte olulisel määral mõjutada ei saa. Välistegurite hulka kuuluvad koduriigi arengutase, majanduspoliitika, seadusandlik raamistik, ekspordi tugistruktuurid, rahvusvahelised kaubandusreeglid (kujutatud

joonisel 2). (Nega, Moges 2002; Kumar, Chadee 2002: 4-5; Huy *et al.* 2001: 16; Mereste 2001: 68)



**Joonis 2.** Majandusharu ekspordi konkurentsivõimet kujundavad välis- ja sisetegurid (autori koostatud).

Aja dimensiooni konkurentsivõime determinantide juures rõhutavad Reiljan, Hinrikus ja Ivanov (2000: 39), kes klassifitseerivad (ekspordi) konkurentsivõimet kujundavad tegurid järgnevalt (vt. ka tabel 1):

- absoluutselt juhitamatud tegurid (näiteks geograafilised tingimused);
- lühiajaliselt juhitamatud tegurid (hariduslik, teaduslik, tehniline infrastruktuur), mis lühiajaliselt kantakse absoluutselt juhitamatute ja pikaajaliselt juhitavate tegurite hulka;
- pikema perioodi jooksul juhitavad tegurid (riigi sotsiaal- ja majanduspoliitika ettevõtte seisukohalt);
- vahetult juhitavad tegurid (subjekti käsutuses olevad ressursid ja vahendid), mille kasutamise ulatusest ja intensiivsusest (tõhususest) kujuneb subjekti oma panus konkurentsivõime kujundamisel.

**Tabel 1.** Ekspordi konkurentsivõimet kujundavate tegurite juhitavus lühikesel/pikal ajaperioodil

	Lühike ajaperiood	Pikk ajaperiood
Tegurid on juhitavad	Vahetult juhitavad tegurid	Pikema perioodi jooksul juhitavad tegurid
Tegurid ei ole juhitavad	Lühiajaliselt juhitamatud tegurid	Absoluutselt juhitamatud tegurid

Allikas: autori koostatud Reiljan *et al.* 2000: 39 põhjal.

Erinevate autorite poolt välja toodud ekspordi konkurentsivõimet mõjutavad tegurid jaotatakse edasise analüüsi lihtsustamise huvides viide rühma riigi/ettevõtete poolt lühikesel/pikal ajaperioodil juhitavuse alusel (vt tabel 2). Tegurid on paigutatud gruppi, mis neid töö autori arvates kõige rohkem iseloomustab, näiteks palgataseme määrab suures osas ära siiski erasektor, kuigi teatud rolli mängivad ka riiklik maksupoliitika ja avaliku sektori palgatase. Tulemustest selgub, et ekspordi konkurentsivõime kujundamisel mängib olulist rolli riik ning ekspordi konkurentsivõimet ei ole võimalik lühikese aja jooksul oluliselt mõjutada.

**Tabel 2.** Ettevõtte/riigi poolt juhitavad/juhitamatud ekspordi konkurentsivõimet kujundavad tegurid

	Lühike ajaperiood	Pikk ajaperiood
Ettevõtte poolt juhitavad tegurid	<ul style="list-style-type: none"> <li>• palgatase, palga- ja tööviljakuse taseme suhe;</li> <li>• kasutatavate materjalide hulk, kvaliteet ja nende ärakasutamise aste;</li> <li>• toodete hind, mitmekesisus;</li> <li>• tootmise paindlikkus;</li> <li>• välisturgude tundmine;</li> <li>• müügijärgne teenindus;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• suhtumine töösse ja töömotivatsioon;</li> <li>• arendustegevus, innovatsioon;</li> <li>• juhtimise ja organisatsiooniga seotu (firma strateegia, struktuur jne);</li> <li>• tootmiseladmete võimsus ja sobivus;</li> <li>• koostöö teiste ettevõtete ja institutsioonidega;</li> </ul>
Koduriigi poolt juhitavad tegurid	<ul style="list-style-type: none"> <li>• maksud, toetused;</li> <li>• hinnakujundus ja regulatsioon;</li> <li>• välismajandussuhete regulatsioon;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• riigi avatus maailmamajandusele;</li> <li>• poliitiline, makromajanduslik stabiilsus;</li> <li>• töösuhted, haridustase, demograafilised tingimused;</li> <li>• riikliku bürokraatia arengutase;</li> <li>• infrastruktuuri olemasolu ja arengutase;</li> <li>• omandisuhete korraldus;</li> <li>• finantsressursi kättesaadavus;</li> </ul>
Ettevõtete/koduriigi poolt juhitamatud tegurid	<ul style="list-style-type: none"> <li>• riigi majandusgeograafiline positsioon;</li> <li>• maailmamajanduse avatus riigile;</li> <li>• looduslikud tingimused ja ressurssidega varustus, ressursside hind.</li> </ul>	

Allikas: autori koostatud.

Eelnevat kokku võttes võib öelda, et majandusharu ekspordi konkurentsivõimet mõjutavate tegurite ring on lai ja omavahel tugevalt seotud. Ettevõtted ja riik saavad majandusharu ekspordi konkurentsivõimet erineval moel mõjutada ning mõlema panus on oluline lõpptulemuse – ekspordi konkurentsivõime säilitamise või suurendamise –

saavutamisel. Ekspordi konkurentsivõimet mõjutavad tegurid on aluseks majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmise ja ekspordi konkurentsivõime tõstmise võimaluste analüüsimisel.

### **1.3. Majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmise võimalused**

Mitmetahulise ja küllaltki abstraktse mõiste – ekspordi konkurentsivõime – mõõtmiseks kasutatakse erinevaid meetodeid. Erinevad autorid defineerivad ekspordi konkurentsivõimet erineval viisil ja seetõttu ka mõõdavad seda erinevalt. Ekspordi konkurentsivõime mõõtmiseks kasutatakse peamiselt siiski kahte võimalust:

- uuritakse ekspordi konkurentsivõimet kui müügivõimet otseselt iseloomustavaid näitajaid (turuosa välisturul, erinevad ekspordi või ekspordi/importi suhtarvud) või
- analüüsitakse ekspordi konkurentsivõimet kujundavaid tegureid (tavaliselt kulusid, hinda, tootlikkust).

Ekspordi konkurentsivõimet kujundavaid tegureid on loomulikult rohkem kui toodud kolm näitajat (olulisemad neist on esitatud ka tabelis 2 lk. 19). Kulud, hind ja tootlikkus on teguritest eelistatumad nii varasemates töodes kui ka selles töös esiteks seetõttu, et ülejäänud tegureid on enamasti kas raske kvantifitseerida või pole lihtsalt riigiti võrreldavaid andmeid. Teiseks on majandusharu ekspordi konkurentsivõimet mõjutavaid tegureid väga palju (tabelis 2 pole samuti absoluutselt kõiki tegureid ära toodud) ning paratamatult tuleb neist teha teatud valik. Kulud, hind ja eriti tootlikkus on head näitajad sellepärast, et nende tase ja dünaamika peegeldavad ka paljude teiste tegurite osa ekspordi konkurentsivõime kujunemisel.

Järgnevalt tehakse ülevaade majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmise võimalustest. Alustatakse ekspordi konkurentsivõimet iseloomustavate näitajatega, millest kõige lihtsamad on näiteks haru ekspordi maht ja selle dünaamika, eksport töötaja kohta ning selle dünaamika, eksporthinna suhteline tase ja ekspordi struktuur. Gee näiteks kasutab mõistet kaubanduse konkurentsivõime ja mõõdab seda netoekspordi ja ekspordi osakaalu abil maailmaturul (Gee 1981: 78-87).

Kõige rohkem kasutatakse konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, hindamiseks Balassa ilmutatud suhtelise eelise indeksit (*RCA - revealed comparative advantage*), mis vaatleb riigi ekspordi koos erinevate subsiidiumitega ja väljendab seega pigem majandusharu ekspordi konkurentsivõimet kui suhtelise eelise olemasolu, millele viitab indeksi nimetus (Balassa 1989: 63-79):

$$(1) \quad RCA_{ij} = \frac{EX_{ij} / EW_i}{EX_j / EW} ,$$

kus  $EX_{ij}$  - riigi j eksport toote i osas,  
 $EW_i$  - maailma eksport toote i osas,  
 $EX_j$  - riigi j kogueksport,  
 $EW$  - maailma eksport.

Kui riigi j  $RCA_{ij}$  on suurem kui 1, siis on riigil j ilmutatud suhteline eelis toote i osas. Suhtelise eelise allikateks saavad Porteri järgi olla tegurite maksumus, juurdepääs turule ja innovatsioon. Tegurimaksumuse eelised saavad tuleneda loodusressursside ja töötajate võimekuse erinevustest. Turule juurdepääs võib tuleneda geograafilisest eelisest (transpordikulud) ja tollidest, mis on kehtestatud kolmandate riikide suhtes. Innovatsioonile baseeruv suhteline eelis tuleneb haritud töötajate olemasolust, juurdepääsust tehnoloogiale ja oskusteabele (Porter 1990: 58).

Balassa RCA indeks näitab analüüsitava toote osakaalu riigi ekspordis võrrelduna selle kaubagrupi osatähtsusega kogu maailma ekspordis. Mõned autorid (nt. Frohberg, Hartmann 1997: 7) kutsuvad Balassa indeksit ilmutatud suhtelise ekspordieelise (*RXA - Revealed Export Advantage Index*) indeksiks. Erinevus Balassa indeksist seisneb selles, et kogu maailma ekspordist lahutatakse vaatlusaluse riigi eksport, et vältida riikide ja toodete summeerimist nii valemi lugejas kui nimetajas. See aspekt muutub oluliseks juhul, kui vaadeldav riik ja/või kaubagrupp moodustavad suure osa rahvusvahelisest kaubandusest.

Kõige enam heidetakse Balassa indeksile ette impordi eiramist. Riik võib näiteks ühte toodet palju eksportida, kui aga seda imporditakse veel rohkem, võib siiski tegemist olla suhtelise mahajäämusega. Ka Balassa (1989: 81) möönab, et väliskaubanduse teooria järgi oleks suhtelise eelise hindamisel õigem arvestada ka impordiga.

Dluhosch võtab ilmutatud suhtelise eelise indeksi arvutamisel arvesse ka impordi ning saab järgmise valemi tööstusharude ekspordi konkurentsivõime hindamiseks (Dluhosch *et al.* 1996: 74):

$$(2) \quad RCA = \ln \left( \frac{EX_i / IM_i}{EX / IM} \right),$$

kus  $EX_i$  - tööstusharu  $i$  eksport,

$IM_i$  - tööstusharu  $i$  import,

$EX$  - riigi kogueksport,

$IM$  - riigi koguimport.

See valem võimaldab analüüsida tööstusharude ekspordi konkurentsivõimet nii teiste tööstusharudega võrreldes kui ka dünaamilises plaanis. Teiste tööstusharudega võrdlemisel ei ole oluline harude suurus (Dluhosch *et al.* 1996: 75).

Saadud RCA indeksit saab tõlgendada järgnevalt (Dluhosch *et al.* 1996: 75):

- 1) kui  $RCA > 0$ , siis on tööstusharul suhteline eelis, sest haru ekspordi-impordi suhe ületab kogueksporti-koguimpordi suhet;
- 2) kui  $RCA = 0$ , siis on ekspordi-impordi suhe võrdne kogueksporti-koguimpordi suhtega;
- 3) kui  $RCA < 0$ , siis pole tööstusharul suhtelist eelist.

RCA indeksite kasutamisel ilmnevad järgmised puudujäägid (Dluhosch *et al.* 1996: 75-76):

- Kõik kaubavoogude ja kaubandusbilansi moonutused on indeksis kajastatud. Korrektsete järelduste tegemiseks peab lisaks saadud tulemustele omama täielikku ülevaadet nii tootja- kui sihtriigi kaubanduspoliitikast vastavate tööstusharude suhtes.
- Tulemused kajastavad minevikku. Ekspordi konkurentsivõime indikaatorite põhirõhk peaks olema suunatud tulevikku, sest informatsioon minevikust ei anna kindlaid prognoose tuleviku kohta.
- RCA indeks ei arvesta tootmist kodumaisele turule, vaid ainult eksportturule.

Vaatamata mainitud puudustele on RCA indeks üks paremaid võimalusi tööstusharude ekspordi konkurentsivõime analüüsimiseks eelkõige kahel põhjusel (Dluhosch *et al.* 1996: 76):

- näitaja standardiseerimine võimaldab võrrelda mitmeid tööstusharusid,
- standardiseerimine kohandab RCA indeksi kapitalivoogude muutustega.

Vollrath ja Huu Vo (1988) pakuvad välja ilmutatud konkurentsivõime (RC – *Revealed Competitiveness*) indeksi. Balassa RCA indeksile lisaks defineerivad Vollrath ja Huu Vo impordi suhtelise turuosa (RMP – *the Relative Import Penetration*) indeksi:

$$(3) \quad RMP_{ij} = \frac{M_{ij}}{M_i} \div \frac{M_{wj}}{M_w},$$

kus  $M_{ij}$  - toote j impordi maksumus riigis i,

$M_i$  - koguimpordi maksumus riigis i,

$M_{wj}$  - toote j impordi maksumus maailmas tervikuna,

$M_w$  - koguimpordi maksumus maailmas tervikuna.

Konkurentsivõime indeks (RC) avaldub Vollrath ja Huu Vo (1988: 10) järgi ilmutatud suhtelise eelise ja impordi suhtelise turuosa indeksi kaudu järgmiselt:

$$(4) \quad RC = \ln(RCA) - \ln(RMP).$$

Lisaks sellele on Vollrath (1991: 275) defineerinud ka RC-ga sisuliselt sarnase suhtelise kaubavahetuse eelise indeksi (RTA – *Relative Trade Advantage Index*), mida kasutatakse empiirilistes uurimustes rohkem kui RC-d. RTA avaldub järgmiselt:

$$(5) \quad RTA = RCA - RMP.$$

Kui vaatlusaluse kaubagrupi RC või RTA on nullist suurem, on see toode konkurentsivõimeline. Vastupidine kehtib juhul, kui RC ja RTA on väiksem nullist. RC võtab erinevalt Balassa indeksist arvesse ka negatiivset väliskaubandusbilanssi (Vollrath, Huu Vo 1988: 10-11).

Ka RCA, RXA ja RTA indeksite kasutamisel on rida probleeme. Indeksite võrdlemine vastab ainult küsimusele, kas konkureerival subjektil on suhteline eelis, aga ei anna hinnangut selle suuruse kohta. Indekseid on raske tõlgendada, kui näitajad aastate lõikes

tänu majanduses toimuvatele struktuursetele muutustele suures ulatuses kõiguvad. Vollrath ja Huu Vo ei võta samamoodi kui Balassa ja Dluhosch oma indeksites arvesse kaubanduspiiranguid ning käsitlevad suhtelise eelise olemasolu minevikus ja mitte selle potentsiaali.

Suhtelise eelise indekseid tuleb kombineerida teiste näitajatega, et saada vastused küsimusele, miks vastaval majandusharul suhteline eelis on või ei ole ja milliseks kujuneb see tulevikus. Selleks kasutatakse ekspordi konkurentsivõimet kujundavate tegurite hindamist. Autorid, kes kasutavad majandusharude võrdlemisel tootmiskulusid, toodete hinda, tootmistegurite tootlikkust, mõõdavad enamasti majandusharude konkurentsivõimet üldiselt ja mitte konkreetset harude ekspordi konkurentsivõimet. Kulude, hinna ja tootlikkuse näitajaid saab aga edukalt kasutada ka majandusharude ekspordi konkurentsivõime mõõtmisel, kui võrrelda omavahel eksporditurul konkureerivate analoogsete majandusharude vastavaid näitajaid ja mitte näiteks ühe riigi erinevaid majandusharusid.

Konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, hindamisel lähtutakse tavaliselt kulude ja hindade erinevustest riikide vahel. Näiteks Markusen soovib tööstusharu konkurentsivõime määramisel kasutada järgmisi kriteeriume (Markusen 1992: 8):

- tööstusharu on konkurentsivõimeline, kui tema tootmistegurite produktiivsus on võrdne või suurem välismaiste konkurentide omast;
- tööstusharu on konkurentsivõimeline, kui keskmised ühikukulud on võrdsed või madalamad kui välismaistel konkurentidel.

Konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, näitab tootlikkust, mis omakorda sõltub hinnast ja hinnavälistest teguritest, nagu tarne kiirus, tootjate usaldusväärsus ja brändi imago (Verma 2002: 2). Hinnavälistele teguritele (näiteks tehnoloogiline innovatsioon või müügijärgne teenindus) on (ekspordi) konkurentsivõime mõõtmisel pööratud vähem tähelepanu, kuna kvaliteeti on sageli raske kvantifitseerida ning võrrelda erinevate riikide vahel (Durand *et al* 1998: 4-5).

Samas peaks toote hind kvaliteeti kajastama ja seega saab toote hindu võrreldes aimu ka kvaliteedist. Durand, Madaschi, Terribile (1998: 5-7) kasutavad OECD riikide ekspordi

konkurentsivõime mõõtmiseks tootlikkust (mõõdetuna suhteliste kulude ja hindade abil), samas tunnistades, et kõrgem tootlikkus ei pruugi alati tähendada suuremat ekspordi konkurentsivõimet, kuna palju sõltub näiteks vahetuskursist, mida ettevõtte otseselt mõjutada ei saa.

Salinger mõönab samuti, et konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, mõõtmine on paljude autorite jaoks seotud kulude mõõtmisega. Tootlikkust mõõdetakse kulude ja kogutoodangu suhtega, sisuliselt hinnatakse ühikukulud. Kulud võrreldakse toodangu majandusliku väärtusega, milleks tavaliselt on sama hüvise hind maailmaturul. Kasumlikkus on toodangu hind miinus sisendite väärtus. (Salinger 2003: 5)

Siggel ja Ssemogerere kasutasid Uganda ekspordi konkurentsivõime määratlemisel samuti kulude mõõtmist. Nende järgi on haru konkurentsivõimeline, kui selle tootmise ühikukulud on madalamad või võrdsed nende konkurentide kuludega (Siggel, Ssemogerere 2004: 334-335). Siggel ja Ssemogerere mõõtsid kulude konkurentsivõimet järgmise valemi abil (Siggel, Ssemogerere 2004: 335-336):

$$(6) \quad UC_x = TC / (QP_w) \leq 1,$$

kus  $UC_x$  – firma x ühikukulude jagatis,

$TC$  – firma x kogukulud,

$QP_w$  – firma x kogutoodang \* maailmaturuhind.

Firma omab nende hinnangul suhtelist eelist, kui tema ühe toodanguühiku kulud on väiksemad või võrdsed sama toodanguühiku importhinnaga vabakaubanduse tingimustes. Selline ühikukulude definitsioon teenib kahte eesmärki. Esiteks saab selle valemi abil mõõta kvaliteeti, mille mõõtmine on muidu problemaatiline. Oletades, et väljundi hind  $QP_w$  peegeldab toodangu kvaliteeti. Kui ühe firma toodangu hind on identsete tootmiskulude juures kõrgem, siis selle firma ühikukulude suhe on väiksem, peegeldades selle firma kõrgemat kvaliteeti. Töö autorid eeldavad, et maailmaturuhind peegeldab maailma parima tootja ühikukulud. Antud valemit saab kasutada nii kahe kui ka rohkema tootmisüksuse puhul. (Siggel, Ssemogerere 2004: 335-336)

(Ekspordi) konkurentsivõime on tihedalt seotud suhtelise eelisega. Nende erinevus seisneb selles, et (ekspordi) konkurentsivõime sisaldab ka turumoonutusi. Siggel ja Ssemogerere mõistavad suhtelise eelise ja (ekspordi) konkurentsivõime erinevust. Suhtelise eelise mõõtmiseks kasutatakse sama valemit, aga nii sisendite kui väljundite hindamisel kasutatakse varihindu, mis võtavad arvesse turumoonutusi (vahetuskursi moonutused, subsiidiumid, trahvid). (Siggel, Ssemogerere 2004: 336-337)

Tööjõukulused ja tootlikkust saab võrrelda McFetridge'i ühiku tööjõukulude indeksi abil (McFetridge 1995: 12):

$$(7) \quad ULC_{ijt} = W_{ijt} \times XR_{jt} / Q_{ijt} ,$$

kus  $W_{ijt}$  - riigi  $j$  i-nda tööstusharu töötaja palk ja sotsiaalkulud rahvuslikus valuutas nominaalsetes hindades perioodil  $t$ ,

$XR_{jt}$  - riigi  $j$  raha hind USA dollarites perioodil  $t$ ,

$Q_{ijt}$  - riigi  $j$  i-nda tööstusharu töötaja kohta väljastatav toodangu maht perioodil  $t$ .

Ühiku tööjõukulude kiirem kasv teiste riikidega võrreldes alandab kodu- ja välismaist turuosa, takistab majanduskasvu ja suurendab tööpuudust. Kuigi majandusharul võib riigis olla suur turuosa ja ta võib teenida kasumit koduturul (tänu madalale ULC-le), ei garanteeri see alati veel ekspordi konkurentsivõimet. Eelkõige on see tingitud koduturu kaitsmiseks kehtestatud rahvusvahelist kaubandust piiravatest barjääridest, valuuta üledevalveerimisest või madala palga poliitikast. Sellepärast ei ole ULC piisavalt adekvaatne näitaja mõõtmaks riigi ekspordi konkurentsivõimet (Fagerberg 1998: 355).

Rao ja Tang peavad konkurentsivõime, sealhulgas ekspordi konkurentsivõime, hindamise "ideaalseks" näitajaks tegurite kogutootlikkust (*total factor productivity*), mis avaldub kõigi tootmissisendite – loodusressursside, kapitali ja tööjõu – individuaalsete tootlikkuste summana. (Ekspordi) konkurentsivõime teisteks näitajateks võivad nende arvates olla ühiku tööjõukulud, toodangu suhteline hind, väliskaubandusnäitajad (ekspordi kasv, kaubandusbilansi saldo, turuosa maailmas või mingis regioonis jne), kasumlikkus, kapitaliseeritus, patentide arv jne. (Rao, Tang 2003: 4-13)

Cockburn toob oma kaasautoritega välja, et tootmiskulude ja hindade võrdlemine eri riikides ei võta arvesse oskusi ja kulusid, mis on vajalikud toote turustamiseks ning

sihtriiki kohale toimetamiseks. Samuti on raske hinnata tootmistegurite tootlikkust erinevates ettevõtetes, kuna iga ettevõtte tootmisfunktsioon ja teguritootlikkus on erinev. (Cockburn *et al.* 1998: 9-10)

Toodangu suhtelise hinna defineerivad Rao ja Tang kui toodanguhindade suhte võrreldavates tööstusharudes avaldatuna ühes kindlas valuutas. Toodangu suhteline hind on parem näitaja kui näiteks ühiku tööjõukulud, kuivõrd tööjõud on ainult üks tootmistegur mitmete teiste hulgas. Rao ja Tangi hinnangul on tegurite kogutootlikkus parim (ekspordi) konkurentsivõime näitaja, kuna juhul, kui tootmissisendid on täielikult mobiilsed ja transpordikulused ei eksisteeri, sõltub (ekspordi) konkurentsivõime ainult tegurite tootlikkusest (Rao, Tang 2003: 4-13). Samas piirab suhtelise hinna kasutamist vastava statistika kättesaadavus ja reaalses elus ei ole teatavasti tootmistegurite mobiilsuse ja transpordikulude puudumise eeldused täidetud.

Käsitledes ekspordi konkurentsivõimet kui tootmistehnoloogiat, tootmisvõimsust, tööviljakust ja tehnoloogia innovaativsust, võib ekspordi konkurentsivõimet hinnata teadus- ja arendustegevuse kulude suhtena kogukuludesse, kõrgharidusega töötajate osakaaluna töötajaskonnas või kõrgtehnoloogiliste toodete osakaaluna ekspordis (Hukkinen 1996: 27). Tootlikkust mõjutavaid tegureid on ka teisi, näiteks investeeringute maht töötaja kohta, kasumlikkus, patentide arv jne.

Eri autorite poolt sagedamini kasutatud lähenemistest parema ülevaate saamiseks on majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmisvõimalused koondatud joonisele 3. Ekspordi konkurentsivõime taset iseloomustavad näitajad väljendavad majandusharu ekspordi konkurentsivõimet minevikus, ekspordi konkurentsivõimet kujundavad tegurid selgitavad aga, miks majandusharu ekspordi konkurentsivõime just selline on ning milliseks see võib kujuneda tulevikus.

Ei ole olemas ühte head ekspordi konkurentsivõime näitajat. Konstrueeritav näitaja sõltub sellest, millist ekspordi konkurentsivõime aspekti uurida soovitakse, sealjuures saab ühte aspekti analüüsida mitme erineva näitaja abil. Ekspordi konkurentsivõime indekse kvaliteet sõltub kasutatavatest majandusnäitajatest, vaadeldud riikide geograafilisest ulatusest ja turgude ning konkurentide üldistuse astmest. (Durand, Giorno: 175-176)

Majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmisvõimalused

**Ekspordi konkurentsivõime taset iseloomustavad näitajad:**

- ekspordi maht ja selle dünaamika (Rao, Tang 2003);
- eksport töötaja kohta ning selle dünaamika;
- ekspordi struktuur;
- kaubandusbilansi saldo (Gee 1981; Rao, Tang 2003);
- turuosa maailmas/regioonis (Gee 1981; Rao, Tang 2003);
- ilmutatud suhtelise eelise indeks (Balassa 1989; Dluhosch *et al.* 1996; Frohberg, Hartmann 1997);
- ilmutatud konkurentsivõime indeks, suhtelise kaubavahetuse eelise indeks (Vollrath ja Huu Vo 1988).

**Ekspordi konkurentsivõimet kujundavad tegurid:**

- tootmistegurite tootlikkus (Markusen 1992; McFetridge 1995; Fagerberg 1998; Rao, Tang 2003);
- keskmised ühikukulud (Markusen 1992; Rao, Tang 2003);
- toodangu hind (Durand, Madaschi, Terribile 1998; Rao, Tang 2003);
- ühe toodanguühiku kulud (Siggel, Ssemogerere 2004; Salinger 2003).

**Joonis 3.** Majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmisvõimalused (autori koostatud).

Tööstusharu hindamine on keeruline ülesanne, mis on praegu siiski “pigem kunst kui teadus”, kasutades erinevaid metodoloogiaid, mis on pigem üksteist täiendavad kui asendavad. Uurimused, kus kasutatakse teisi näitajaid peale klassikalise tootlikkuse ja turuosade analüüsi, on omavahel raskesti võrreldavad. (Vonortas, Auger 2002: 28)

Magistritöö teises osas hinnatakse ühe konkreetse majandusharu ekspordi konkurentsivõimet erinevatele ekspordi konkurentsivõime mõõtmise võimalustele tuginedes. Majandusharu ekspordi konkurentsivõime tasemest parema pildi saamiseks kasutatakse võimalikult paljusid ekspordi konkurentsivõime mõõdikuid ja võrreldakse saadud tulemusi omavahel. Kõiki selles peatükis toodud näitajaid ei võimalda kasutada vajalike andmete puudumine.

## **2. EESTI TEKSTIILITÖÖSTUSE EKSPORDI KONKURENTSIVÕIME MÕÕTMISE TULEMUSED**

### **2.1. Eesti tekstiilitööstuse üldiseloostus**

Tekstiilitööstusel on Eesti majanduses oluline majanduslik ja sotsiaalne roll. Rõiva- ja tekstiiltooted olid 2005. aastal Eesti ekspordis tähtsuse järgi masinate ja seadmete, puidu ja mööbli, metall- ja mineraalsete toodete järel viiendal kohal. Tekstiiltooted moodustasid 1,8% Eesti kaupade ekspordist (Eesti Statistikaamet). Impordis olid 2005. aastal rõiva- ja tekstiiltooted olulisuse järgi kuuendal kohal, sealhulgas tekstiiltooted moodustasid 3,6 protsenti kaupade impordist. 2003. aastal moodustas tekstiilitootmine 1,2% Eestis loodud lisandväärtusest jooksevhindades ja 5,7% tööstustoodangust (Eesti Statistikaamet). Tekstiilitootmises töötas 2005. aastal 8100 inimest, mis oli 5,8% Eesti töötlevas tööstuses hõivatutest (Eesti Statistikaamet).

Selles töös vaadeldakse rõiva- ja tekstiilitööstuse kapitalimahukamat tootmisprotsessi osa ehk tekstiilitootmist, hõlmates järgmisi valdkondi: tekstiilkiu ettevalmistamine ja ketramine, riidekudumine, tekstiili viimistlemine, valmis tekstiiltoodete tootmine, muu tekstiilitootmine, silmkoe- ja heegelkanga (trikookanga) tootmine, silmkoe- ja heegeltoodete tootmine.

Järgnevalt antakse lühike ülevaade sektori üldisest arengust perioodil 1995-2005 (vt ka tabel 3). Andmeid Eesti tekstiilitööstuse kohta on kahjuks vähe ja paljud ekspordi konkurentsivõimet iseloomustavad näitajad on kättesaadavad alles alates 2000. aastast. See raskendab aga ekspordi konkurentsivõime hindamist, kuna paari aasta arengute põhjal ei ole võimalik majandusharu ekspordi konkurentsivõime kohta kaugeleulatuvaid järeldusi teha.

Traditsiooniliselt on tekstiilitööstuse müügis suur osakaal ekspordil. 2003. aastal ulatus ekspordi osatähtsus kogumüügis 81,6%ni (vt tabel 3). Ekspordi maht suurenes perioodil 1995-2005 95,3%, samas import kasvas veelgi rohkem (115,5%) ning seetõttu paisus tekstiiltoodete kaubandusbilansi negatiivne saldo –1,2 miljardist kroonist –2,9 miljardi kroonini. Tekstiiltoodete ekspordi kasvu üheteistkümne aasta jooksul on mõjutanud positiivselt turgude avanemine, odavamatele ja suurema lisandväärtusega töödele üleminek, omatoodangu osakaalu suurendamine, agressiivsem turunduspoliitika ning usaldusväarsuse kasv Eesti tootjate suhtes. Tekstiiltoodete allhanke (taasväljavedu pärast töötlemist ja ajutine sissevedu töötlemiseks) osakaal kahanes 1995. aasta 36,6 protsendilt 25,7 protsendini 2003. aastal. (Eesti Statistikaameti andmed)

**Tabel 3.** Eesti tekstiilitööstuse peamised majandusnäitajad 1995-2005

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Ekspord, mld krooni	0,9	1,2	1,4	1,5	1,2	1,8	2,0	2,0	2,0	1,8	1,7
Ekspordi mahu nom.kasv eelmise aastaga võrreldes, %		33,4	22,3	8,3	-20,3	46,4	9,0	-0,4	0,6	-6,2	-7,6
Impordi mahu nom.kasv eelmise aastaga võrreldes, %		11,8	22,7	12,8	-7,7	24,7	8,7	9,2	-1,1	5,4	-2,1
Tekstiiltoodete kaubandusbilansi saldo, mld krooni	-1,2	-1,2	-1,5	-1,7	-1,8	-2,0	-2,1	-2,5	-2,5	-2,8	-2,9
Ekspord töötaja kohta (ekspord/hõivatud), mln kr	73,9	102,9	169,3	197,5	170,6	202,1	196,1	235,2	202,4	177,1	210,3
15-69-aastased hõivatud, tuhat	11,8	11,3	8,4	7,8	7,2	8,9	10	8,3	9,7	10,4	8,1
15-69-aastaste hõivatute arvu kasv eelmise aastaga võrreldes, %	-11,3	-4,2	-25,7	-7,1	-7,7	23,6	12,4	-17,0	16,9	7,2	-22,1
Ekspordi osatähtsus müügis, %	41,7	39,7	38,7	39,3	45,3	46,7	79,9	84,8	81,6		
Puhaskasumi osakaal käibes, %		-4,1	4,3	0,9	2,0	2,1	5,4	8,3	4,7	4,9	

Allikas: autori arvutused Eesti Statistikaameti andmebaasi alusel.

Siiski on tekstiiltoodete sisse- ja väljaveo kasv perioodil 1995-2005 olnud märgatavalt aeglasem Eesti kaupade koguekspordi ning –impordi kasvust ja seega on tekstiiltoodete osakaal Eesti väliskaubanduses 1995. aastaga võrreldes märgatavalt vähenenud. Hõive vähenemine ja ekspordi kasv üheteistkümne aasta jooksul on toonud kaasa ekspordi

mahu kiire kasvu töötaja kohta. Hoolimata tootlikkuse kasvust, on kasumlikkus tekstiilitootmises üsna madal (vt tabel 3). (Eesti Statistikaameti andmed)

Tekstiiltoodete eksporthindade kasv on perioodil 2003-2005 pidurdunud (tabelis 4), peegeldades karmi konkurentsi välisturul. Tekstiilitootmise imporditud tootmissisendite hinnad on enamasti samuti langenud, välja arvatud 2005. aastal, mil sisse toodud sisendite hindu mõjutasid Euroopa Liidu tollimaksude kehtestamine 2004. aasta maist ja nafta kallinemine. 2005. aastal kasvas importhinnaindeks eksporthinnaindeksist kiiremini, viidates Eesti tootjate halvenenud konkurentsipositsioonile: tootmissisendite hind suurenes, aga eksporditud toodete hind langes.

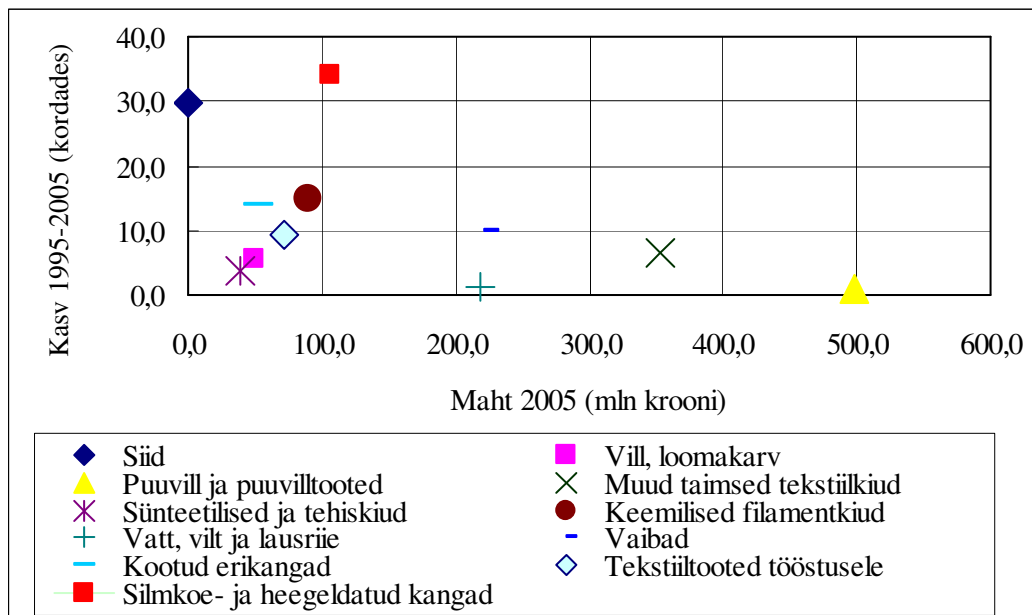
**Tabel 4.** Eesti tekstiilitööstuse eksport- ja importhinnaindeksi muutused 2000-2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Eksporthinnaindeksi kasv eelmise aastaga võrreldes, %	1,4	7,2	5,8	-0,2	1,0	-0,7
Importhinnaindeksi kasv eelmise aastaga võrreldes, %	1,9	-0,4	-1,8	-4,7	-0,8	3,3

Allikas: autori arvutused Eesti Statistikaameti andmebaasi alusel.

Tekstiiltoodete ekspordi perioodil 1995-2005 on toetanud peamiselt neli kaubagrappi: muud taimsed tekstiilkiud, vaibad ja muud tekstiilpõrandakatted, silmkoe- ja heegeldatud kangad ning keemilised filamentkiud (joonis 4). Tekstiiltoodete impordi kasvu perioodil 1995-2005 andsid suurima panuse keemilised filamentkiud. Tekstiiltoodete ekspordi struktuuris toimunud muutused peegeldavad üleminekut suurema lisandväärtusega ja kapitalimahukamate toodete valmistamisele.

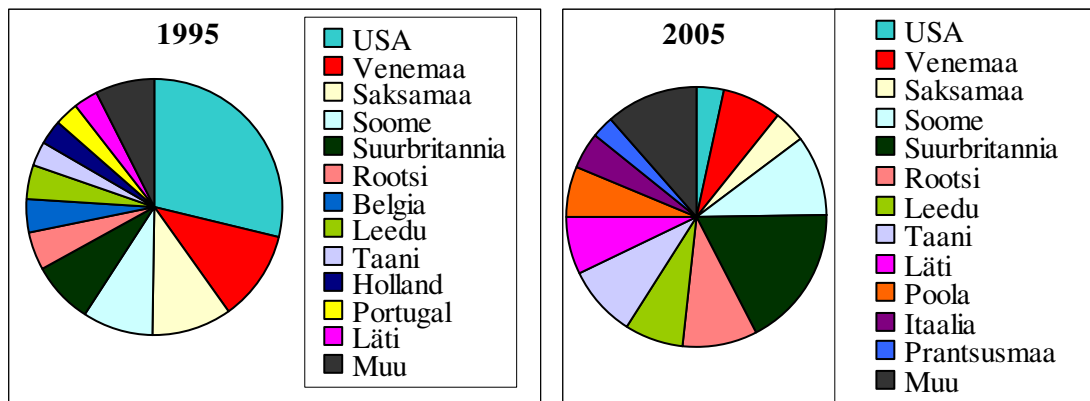
Joonisel 4 ilmneb huvitav seaduspärasus: mida olulisem kaubagrapp, seda aeglasem ekspordi kasv. Kahe kõige suurema kaubagrapi eksport on viimastel aastatel vähenenud: puuvilla ja –toodete väljavedu alates aastast 2000 ning muude taimsete tekstiilkiudude eksport alates aastast 2002. Selle tõttu on tekstiiltoodete ekspordi kasv 2000. aastast alates aeglustunud ja aastatel 2004-2005 isegi langenud. (Eesti Statistikaamet)



**Joonis 4.** Tekstiiltoodete ekspordi maht 2005. aastal miljonites kroonides ja kasv perioodil 1995-2005 kordades (Eesti Statistikaamet).

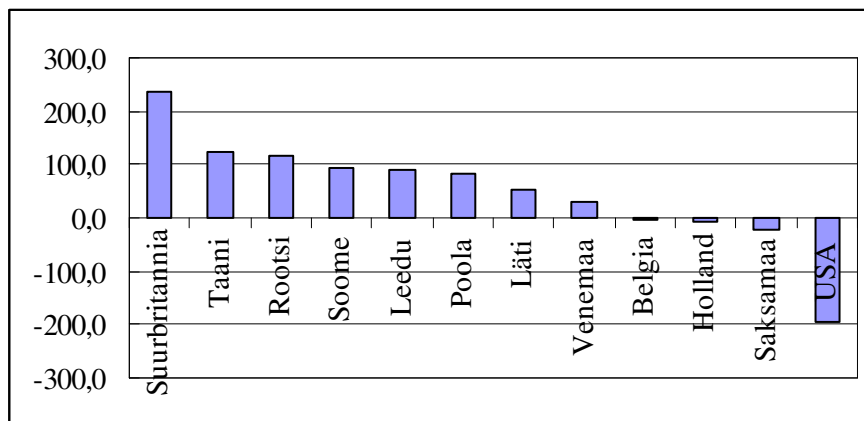
Muude taimsete tekstiilkiudude, vaipade ja aastani 2001 ka vati, vildi ja lausriide osas oli Eesti tekstiiltoodete kaubandusbilansi saldo positiivne, ülejäänud tootegruppide osas aga negatiivne. Süveneval tekstiiltoodete kaubandusbilansi defitsiidil on rida põhjuseid. Nii väikeses riigis pole mõtet kõike toota ja seega tuleb paratamatult teatud kaupu importida. Eestis puuduvad looduslikud võimalused puuvilla ja mitmete teiste kangaste toormaterjali kasvatamiseks. Mitmed tekstiiltooted (kangad, erinevad abimaterjalid) on tooraineks mitte ainult tekstiili-, vaid ka õmblus- ja mööblitööstusele. Kuna Eesti tekstiilitööstus toodab peamiselt puuvilltooteid ja muid taimse päritoluga tekstiilkiude, siis tuleb erinevaid keemilisi ja sünteetilisi kiudusid sisse tuua.

Eesti tekstiiltootjate jaoks on praegu kõige olulisem Euroopa turg. 2005. aastal moodustas Euroopa Liit 84,4% Eesti tekstiiltoodete ekspordist (joonis 5). Üksteist aastat tagasi oli tekstiiltoodete peamiseks sihtturgudeks hoopis USA ja Venemaa. USA turu osakaal on vaadeldud perioodi jooksul kahanenud drastiliselt 29,0 protsendilt 3,4 protsendini. Venemaa osakaal on vähenenud USA-ga võrreldes mõnevõrra vähem, 1995. aasta 11,2 protsendilt 2005. aastal 7,6 protsendini. Saksamaa osatähtsus Eesti tekstiiltoodete ekspordituruna on samuti oluliselt kahanenud. Samas on suurenenud märgatavalt mitmete teiste Euroopa Liidu riikide, nagu Suurbritannia, Poola, Taani, Rootsi, Läti, Leedu, Prantsusmaa, Itaalia ja Soome, osatähtsus.



**Joonis 5.** Eesti 12 kõige olulisema tekstiiltoodete ekspordituru osakaal protsentides 1995 ja 2005 (autori arvutused Eesti Statistikaameti andmete põhjal).

Lisaks suhtelistele muutustele on oluline uurida ka Eesti tekstiiltoodete ekspordi mahu absoluutseid muutusi tähtsamatel eksporditurgudel. Joonisel 6 on toodud Eesti tekstiiltoodete ekspordi mahu muutused kümnel kõige olulisemal tekstiiltoodete eksporditurul perioodil 1995-2005. Tekstiiltoodete eksport on kahanenud USA-sse ja Saksamaale nii absoluutselt kui suhteliselt (vähenenud on nii ekspordi maht kui ka vastava turu tähtsus), samal ajal kui Venemaale on eksport veidi kasvanud, kuigi Venemaa turu osatähtsus on oluliselt vähenenud. Ekspordi mahu märgatav tõus Suurbritanniasse on muutnud Suurbritannia kõige olulisemaks Eesti tekstiiltoodete ekspordituruks. Osatähtsuselt järgnesid Suurbritanniale 2005. aastal Soome, Rootsi ja Taani.



**Joonis 6.** Eesti tekstiiltoodete ekspordi mahu muutused miljonites kroonides kümnel kõige olulisemal tekstiiltoodete eksporditurul 1995-2005 (autori arvutused Eesti Statistikaameti andmete põhjal).

Enamus Eesti tekstiilitööstuse ettevõtteid on väikese ja keskmise suurusega. 2004. aastal moodustas Eesti Statistikaameti andmetel alla 50 töötajaga firmade arv tekstiilitootjate koguarvust 82,6%, kusjuures sellest valdava enamuse moodustasid omakorda väikesed, kuni 9 töötajaga ettevõtted. Kõige rohkem tekstiilitootmises hõivatuid (61,6% 2004. aastal) tegutses aga suurtes (töötajate arvuga 250 ja enam) firmades. Ettevõtte väiksus tagab ühest küljest tootmisprotsessi paindlikkuse, aga teisest küljest muudab firma haavatavaks väliskeskkonna muutuste suhtes. Samuti on väikestel firmadel enamasti raskem leida ressursse investeringuteks ning teadus- ja arendustegevuseks.

Tekstiilitootmine on Eestis siiski suhteliselt kontsentreeritud (vt. lisa 2). Viies käibe poolest suurimas tekstiilitootmise ettevõttes töötas 56,9% kogu tekstiilitootmise töötajatest ja need viis firmat andsid kokku 57,0% haru käibest; kümme suurima käibega tekstiiliettevõtet moodustas 74,0% kogu sektori käibest ning 65,9% töötajatest (Äriregister, Statistikaamet). Seega annab ülevaade kümnest suurimast firmast hea ülevaate kogu sektorist.

Mitmed suured tekstiilitootmise ettevõtted (Kreenholmi Valduse AS, Baltex 2000 AS) on viimastel aastatel töötanud kahjumiga. Käibe ja kasumi vähenemise 2004. aastal 2003. aastaga võrreldes on välja toonud ka teised ettevõtted. Suurimate probleemidena 2004. aastal tuuakse majandusaasta aruannetes välja konkurentsi tugevnemine, kõrge nafta hind ja importtooraine kallinemine tollimaksude võrra Euroopa Liiduga ühinemisel. (Äriregistri andmed)

2005. majandusaasta põhieesmärgid on kümne käibe poolest suurima Eesti tekstiiliettevõtte hulgas üsna sarnased. Kõige olulisemaks peetakse kliendibaasi laiendamist Euroopas, Toom Tekstiil tahab aga müügiturgu laiendada ka Venemaale ja Kasahstani. Teiseks oluliseks eesmärgiks on kulude kokkuhoid ja omahinna alandamine. Lisaks eelnevale soovitakse tõsta toorainete kasutamise ja tootmise efektiivsust, võtta kasutusele uus või täiustada olemasolevat majandustarkvara, tõsta töötajate kvalifikatsiooni ning juurutada uusi kvaliteedisüsteeme. Tähtsaks peetakse investeringuid: Kreenholmi Valduse AS plaanib 2005. aasta teises pooles rakendada töösse viimistlusvabriku täiendavad tootmisvõimsused, Wendre tahab edukalt tööle rakendada uue tehase, Pärnu Linavabrik alustas lõngavärvimise vabriku ehitamisega, Polytex.ee Printing kavatses täiustada kanga töötlemise tehnoloogiat. (Kreenholmi

Valduse AS: 4; AS Wendre: 4; OÜ Pärnu Linavabrik: 3; AS Baltex 2000: 4; AS Toom Tekstiil: 4; Baltic Fibres OÜ: 3; AS Mistra-Autex: 3; AS Hilding Baltic: 3; AS Mivar: 4; AS Polytex.ee Printing: 3)

Magistritöö autori hinnangul võib liigne kulude vähendamisele keskendumine olla ohtlik, kuna Eesti tekstiilitootmise kulude tase ületab igal juhul mitmete vähemarenenud riikide vastavat näitajat ja seetõttu tuleks madalate kulude strateegia asemel mõelda hoopis tootlikkuse ja lisandväärtuse tõstmise peale. Konkurentidest on võimalik eristuda lisaks hinnale ka näiteks toote kvaliteedi ja omaduste; turunõudlusele reageerimise kiiruse; tootevaliku suuruse; pakutavate lisateenuste ulatuse ja kvaliteedi; garantiitingimuste, brändi imidži ning maksetingimuste poolest. Oma kaubamärgi arendamisele mõtlevad siiski vähesed.

Eesti tekstiilitööstuse ülevaade näitas, et perioodil 1995-2005 on tekstiilitootmise sektor muutunud Eestis väiksemaks, samal ajal on aga eksport töötaja kohta märgatavalt suurenenud ja valmistatakse keerukamaid ning suurema lisandväärtusega tooteid. Probleemiks on kulude kasv ning madal tootlikkus, viimast püütakse suurendada tööjõu kvalifikatsiooni tõstmise ja suuremahuliste investeeringutega tootmisprotsessi automatiseerimiseks.

## **2.2. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet iseloomustavate näitajate analüüs**

Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime halvenemist viimastel aastatel näitavad tekstiiltoodete eksporthindade ja –koguste vähenemine perioodil 2003-2005, hõive oluline langus tekstiilitööstuses 2005 ja tekstiiltoodete kaubandusbilansi negatiivse saldo suurenemine kogu vaadeldava ajaperioodi jooksul. Selleks, et tekstiilitootmise ekspordi konkurentsivõime kohta aga kaugeleulatuvamaid järeldusi teha, hinnatakse ka teisi tööstusharu ekspordi konkurentsivõimet väljendavaid näitajaid (majandusharu ekspordi konkurentsivõime mõõtmisvõimalustest annab ülevaate joonis 3 lk. 28). Peatükis 2.2 analüüsitakse Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet väljendavaid näitajaid (turuosade muutusi peamistel eksporditurgudel ja suhtelise eelise indeksite arenguid) ning peatükis 2.3 mitmeid

tekstiilitootmise ekspordi konkurentsivõimet kujundavaid tegureid. Eesti tekstiilitööstuse andmeid võrreldakse siin ja edaspidi võimalusel Eesti konkurentidega: nii maailma suurimate tekstiiltoodete eksportööridega (toodud lisas 3) kui ka teiste Euroopa riikidega.

Ekspordi konkurentsivõime üheks paremaks näitajaks peetakse turuosade muutust. Tabelis 5 on toodud Eesti tekstiilitööstuse turuosad alates 1995. aastast kolmel Eesti jaoks kõige olulisemal eksporditurul. Eesti turuosa USA-s on tasapisi vähenenud, Euroopa Liidus aga üldjuhul veidi kasvanud (välja arvatud aastal 2004, kui Eesti tekstiiltoodete turuosa eelmise aastaga võrreldes alanes). Eesti tekstiiltoodete turuosa Venemaal vähenes märgatavalt 1995-1999, püsis siis stabiilsena kuni aastani 2003 ja tõusis seejärel oluliselt 2004. aastal. Eesti tekstiiltoodete eksport Venemaale kasvas 2004. aastal 2003. aastaga võrreldes koguni 4,1 korda Eesti kroonides arvestatuna, 80,8% juurdekasvust tulenes kahe kaubagrupi – vati, vildi ja lausriide ning puuvilla ja puuvilltoodete – väljaveo tõusust. Eesti tekstiiltoodete ekspordi Venemaale toetas nn topeltollide kaotamine Venemaa poolt Eesti suhtes peale Eesti ühinemist Euroopa Liiduga 1. mail 2004 (Talli 2006).

**Tabel 5.** Eesti tekstiiltoodete turuosa Euroopa Liidus, USA-s ja Venemaal 1995-2004, %

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
USA	0,211	0,170	0,150	0,169	0,096	0,086	0,073	0,046	0,040	0,023
Venemaa	1,235	0,497	0,344	0,322	0,059	0,069	0,098	0,060	0,089	0,345
EL-24						0,161	0,180	0,193	0,209	0,192

Allikas: autori arvutused WTO, Eesti Statistikaameti, Eesti Panga andmebaasi alusel.

Eesti on oma kõige olulisemal turul – Euroopa Liidus – kaotanud kliente eelkõige Hiinale (tabel 6), kes on tooteühiku hinna märgatava langetamise tulemusena tõusnud kõige olulisemaks Euroopa Liidu tekstiiltoodete importööriks väljastpoolt Euroopa Liitu. Kahekümnest kõige tähtsamast tekstiiltoodete importöörist on oma ekspordi mahtu Euroopa Liidu turule nii rahalises kui koguselises arvestuses suutnud nelja aasta jooksul tõsta lisaks Hiinale ka Poola ning Türgi. Kõigis kolmes riigis on Eestist mitu korda madalamad tootmiskulud ja head eeldused masstootmiseks. Tekstiiltoodete sissevedu Euroopa Liitu vähenes peamiselt kõrge palgatasemega maadest: Lääne-

Euroopast, USA-st, Jaapanist. Üldist hinnalanguse trendi suutsid eirata Šveits ja Poola, kes ilmselt ekspordivad endisest oluliselt suurema lisandväärtusega tooteid.

**Tabel 6.** 20 olulisema tekstiiltoodete importööri ja Eesti tekstiiltoodete sissevedu Euroopa Liitu 2001-2004, %

	Päritoluriik	Osakaal EL-25 tekstiiltoodete impordis 2004	Tekstiiltoodete impordi kasv rahalises väärtuses 2001-2004	Tekstiiltoodete impordi füüsilise koguse kasv 2001-2004	Tekstiiltoodete hinna muutus 2001-2004
1	Saksamaa	2,6	-3,6	13,2	-14,8
2	Itaalia	2,2	-15,1	-6,7	-9,0
3	Belgia	1,4	-8,2	-4,4	-4,0
4	Prantsusmaa	1,1	-15,3	53,0	-44,6
5	Holland	0,8	-11,1	-1,0	-10,2
6	Suurbritannia	0,7	-9,9	-7,9	-2,2
7	Hiina	0,7	22,2	94,0	-37,0
8	Hispaania	0,6	-12,2	-5,8	-6,8
9	Türgi	0,6	3,0	8,9	-5,4
10	India	0,4	-14,0	-0,7	-13,4
11	Austria	0,4	-9,5	40,4	-35,5
12	Tšehhi	0,3	-2,7	-2,6	-0,1
13	Šveits	0,3	-23,5	-26,1	3,6
14	USA	0,3	-44,5	-15,2	-34,5
15	Korea	0,3	-27,8	0,3	-28,0
16	Pakistan	0,2	-2,4	3,0	-5,2
17	Portugal	0,2	-11,7	12,9	-21,8
18	Taani	0,2	-6,6	1,3	-7,8
19	Jaapan	0,2	-30,4	-7,9	-24,4
20	Poola	0,2	20,4	15,0	4,7
	Eesti	0,03	-14,6	-12,6	-2,3

Allikas: autori arvutused Eurostati andmebaasi alusel.

Lisaks turuosade analüüsile saab majandusharu ekspordi konkurentsivõimet hinnata ka suhtelise eelise indeksite abil. Suhtelise eelise indeksid kajastavad minevikku ja ei ütle suurt midagi sektori ekspordi konkurentsivõime kohta tulevikus. Samuti ei vasta indeksid küsimusele, miks majandusharul suhteline eelis on või ei ole. Selleks tuleb uurida tootlikkuse ja kuludega seotud näitajaid, mida tehakse järgmises peatükis.

Suhtelise eelise indeksite puhul võrreldakse Eesti näitajat maailma suurimate tekstiiltootjatega (vt. lisa 3). Euroopa riikidest valiti võrdlemiseks veel seitse käibe poolest suurimat riiki ning Läti ja Leedu, kes on Eestiga sarnased maad ja kellega võrdlemine seetõttu huvi pakub.

Balassa suhtelise eelise indeksi järgi oli aastatel 2000 kuni 2004 tekstiiltoodete osas suhteline eelis eelkõige Aasia arengumaadel ja Türgil, kes on ennast oluliste tekstiiltoodete eksportijatena maailmaturul juba tõestanud. Suhteline eelis oli Balassa indeksi järgi aga ka paljudel Euroopa riikidel, sh Eestil (vt lisa 4; suhtelist eelist väljendavad numbrid on märgitud siin ja edaspidi rasvases trükis). Samas Euroopa Liidul tervikuna suhtelist eelist Balassa indeksi alusel ei olnud. Eesti näitaja alanes järkjärgult ja ületas number ühte 2004. aastal juba suhteliselt napilt. Balassa RCA indeks näitab, et tekstiilitööstuses on suhteline eelis pigem madalate palgakuludega arengu- ja siirderiikidel. Kõrgema elatusasemega Euroopa riikide (v.a. Itaalia), Põhja-Ameerika ja Jaapani tekstiilitööstused suhtelist eelist analüüsitud perioodil selle indeksi alusel ei omanud.

Dluhosch'i poolt välja töötatud RCA indeksi järgi (vt. lisa 5) oli vaadeldud nelja aasta jooksul suhteline eelis kõigil analüüsitud Aasia riikidel, aga ka USA-l, Türgil, Saksamaal, Prantsusmaal, Itaalia, Hispaania, Belgial ja Euroopa Liidul tervikuna. Eestil, Lätil, Leedul suhteline eelis selle indeksi alusel puudus. Eesti Statistikaameti andmete põhjal tehtud arvutused kinnitavad, et Eestil polnud Dluhosch'i suhtelist eelist perioodil 1995-2004. Mitmed arenenud riigid omasid selle indeksi alusel suhtelist eelist tänu sellele, et arvesse võeti lisaks ekspordile ka import. Nendes riikides oli tekstiiltoodete osakaal riigi koguimpordis arenguriikidega võrreldes suhteliselt väike.

Tekstiiltoodete ekspordi ja impordi osakaalude võrdlemisel eri riikides Vollrathi RTA indeksi abil saadi tulemused, mis sarnanevad Dluhosch'i indeksi baasil arvatud näitajatega (vt. lisa 6 ja 7). See on ka loomulik, kuna mõlemad indeksid arvestavad nii ekspordi kui impordi osakaalusid. Suhtelist eelist omasid Vollrathi järgi lisaks valitud Aasia arengumaadele ka maailma ühed rikkamad riigid USA, Jaapan, Saksamaa, Prantsusmaa, Itaalia, aga ka Belgia, Hispaania, Türgi. Euroopa Liidu, USA ja Jaapani näitajad olid üsna piiri peal (konstantselt nullid). Arenenud riigid omasid suhtelist kaubavahetuse eelist tänu sellele, et nende tekstiiltoodete impordi osakaalud riigi koguimpordis olid maailma keskmisega võrreldes suhteliselt väikesed.

Suhtelise eelise olemasolu või puudumine vaadeldud riikides on toodud tabelis 7. Erinevate indeksite põhjal omas Eesti tekstiilitööstus perioodil 2000-2004 ainult Balassa indeksil põhinevat suhtelist eelist, viidates sellele, et Eesti tekstiiltoodete sisseveo

osakaal riigi koguimpordis on suhteliselt suur. Balassa suhtelise eelise indeks vaadeldud aastatel alanes, näidates tekstiiltoodete olulisuse vähenemist Eesti kaupade ekspordis maailma teiste riikidega võrreldes.

**Tabel 7.** Suhtelise eelise olemasolu või puudumine erinevate indeksite põhjal

	Balassa suhteline eelis	Dluhosch'i suhteline eelis	Vollrath'i suhteline eelis
<b>Euroopa</b>			
EL-25	Ei	Jah	Jah
Belgia	Jah	Jah	Jah
Eesti	Jah	Ei	Ei
Hispaania	Jah	Jah	Jah
Itaalia	Jah	Jah	Jah
Leedu	Jah	Ei	Ei
Läti	Jah	Ei	Ei
Portugal	Jah	Ei	Ei
Prantsusmaa	Ei	Jah	Jah
Saksamaa	Ei	Jah	Jah
Šveits	Ei	Jah/ei	Jah/ei
Türgi	Jah	Jah	Jah
Ühendkuningriik	Ei	Jah/ei	Jah/ei
<b>Põhja-Ameerika</b>			
Kanada	Ei	Ei	Ei
USA	Ei	Jah	Jah
Mehhiko	Ei	Ei	Ei
<b>Aasia</b>			
Hiina	Jah	Jah	Jah
India	Jah	Jah	Jah
Indoneesia	Jah	Jah	Jah
Jaapan	Ei	Jah	Jah
Korea	Jah	Jah	Jah
Pakistan	Jah	Jah	Jah
Tai	Jah	Jah	Jah
Taipei	Jah	Jah	Jah

Allikas: autori koostatud.

### 2.3. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet kujundavate tegurite analüüs

Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime mitmekülgselt hindamiseks on vajalik lisaks haru ekspordi konkurentsivõimet iseloomustavatele näitajatele uurida ka

ekspordi konkurentsivõimet kujundavaid tegureid, mida tehakse selles peatükis. Analüüsitakse Eesti tekstiilitootmise kulude, tootlikkuse ja tooteühiku hinna taset ning kulude ja lisandväärtuse struktuuri. Eesti näitajaid võrreldakse andmete olemasolul teiste riikidega.

Kulude tase on oluline ekspordi konkurentsivõimega seotud tegur. Personalikulud moodustavad tekstiilitööstuses suure osa kogukuludest: OECD riikides hõlmasid personalikulud 17,2% ja mitte-OECD riikides 14,2% tootmiskuludest (International Yearbook of Industrial Statistics 2003; viidatud A New World Map ... 2004: 76 vahendusel). Palgad olid Eesti ja teistes Kesk- ja Ida-Euroopa riikide tekstiilitööstustes tunduvalt madalamad kui arenenud riikides Lääne-Euroopas, Jaapanis ja USA-s (vt lisa 8). Eesti palgatase ületas samas mitmekordselt mitmete arengumaade tööjõukulusid töötaja kohta. Kui aga võrrelda omavahel lisandväärtuse ja palgakulude suhteid töötaja kohta erinevates riikides, siis selgub, et Eesti tööjõud on küll suhteliselt odav, aga ka madala tootlikkusega. Toodud riikide hulgas on Eesti lisandväärtuse/palga suhe töötaja kohta kõige väiksem (vt. lisa 8). 2004. aastal Eesti tekstiilitootmise lisandväärtuse/palga suhe Eesti Statistikaameti andmetel halvenes veelgi 1998. aasta 1,23-lt 2004. aastal 1,21-ni.

Mitmed Euroopa Liidu liikmed kasutavad Kesk- ja Ida-Euroopa riike odava tööjõu allikana. Eesti suurematest tekstiiliettevõtetest enamik kuulub Euroopa investoritele. Tööjõumahukad tootmisprotsessid tuuakse siirderiikidesse eesmärgiga alandada kulusid. Kandidaatriike eelistatakse Aasia regioonile, kus tööjõukulud on veelgi väiksemad, kuna Kesk- ja Ida-Euroopa on geograafiliselt lähemal (tellimusest tarneni kulub 2-6 nädalat) ja nende riikide toodang on kõrgema kvaliteediga, nii suudavad Euroopa ettevõtted paremini turu nõudlusele reageerida (Stengg 2001: 4). Tootmise ümberpaigutamist soodustas fakt, et re-impordi puhul rakendus Euroopa Liidus tollimaks ainult lisandunud väärtusele ja valmistootele võis ikkagi panna allhanke algatajariigi nime (Dunford 2002: 15). Allhange on võimaldanud siinsetel tööstustel tutvuda kaasaegsete tehnoloogiatega ja selle kaudu oma tootlikkust suurendada.

Eesti tekstiilitootmises on tootlikkus teiste Euroopa riikidega võrreldes madal (Eurostat). Lääne-Euroopast madalam tootlikkuse tase tuleneb tootmise suuremast tööjõumahukusest, töö ebaefektiivsemast korraldusest ja immateriaalsete varade

(disaini, imago, brändi) väiksemast väärtusest. Siiski on kõik tootlikkuse näitajad peale netokäibe alusel arvatud töökulude tootlikkuse perioodil 1996-2004 tõusnud (tabel 8). Probleemiks on tööjõukulude netokäibest kiirem kasv, mille tõttu töökulude tootlikkus netokäibe alusel aastatel 1996-2004 alanes. Murettekitav on ka kogutootlikkuse, töökulude tootlikkuse ja lisandväärtuse alusel arvatud tootlikkuse langus 2004. aastal 2003. aastaga võrreldes.

**Tabel 8.** Eesti tekstiilitootmist iseloomustavad tootlikkuse näitajad 1996-2004

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Lisandväärtuse kasv eelmise aastaga võrreldes, %		55,7	11,1	6,0	26,9	38	14,7	3,7	-4,3
Kogutootlikkus (käive/kulud), tuh kr	0,98	1,06	1,03	1,06	1,05	1,09	1,09	1,07	1,04
Kogutootlikkus (lisandväärtus/kulud), tuh kr	0,14	0,20	0,19	0,23	0,25	0,34	0,36	0,33	0,25
Tootlikkus (käive/töötajate arv), tuh kr	232	352	326	319	398	342	368	397	414
Tootlikkus (käive 1000 töötunni kohta), tuh kr					234	199	219	238	247
Töökulude tootlikkus netokäibe alusel, krooni	6,12	7,39	6,87	6,12	6,49	5,19	4,98	5,17	4,99
Tootlikkus (lisandväärtus töötaja kohta), tuh kr	34	67	58	69	94	108	121	121	100
Tootlikkus (lisandväärtus 1000 töötunni kohta), tuh kr					55	63	72	73	60
Töökulude tootlikkus lisandväärtuse alusel, krooni	0,90	1,41	1,23	1,32	1,54	1,64	1,64	1,58	1,21

Allikas: autori arvutused Eesti Statistikaameti andmebaasi alusel.

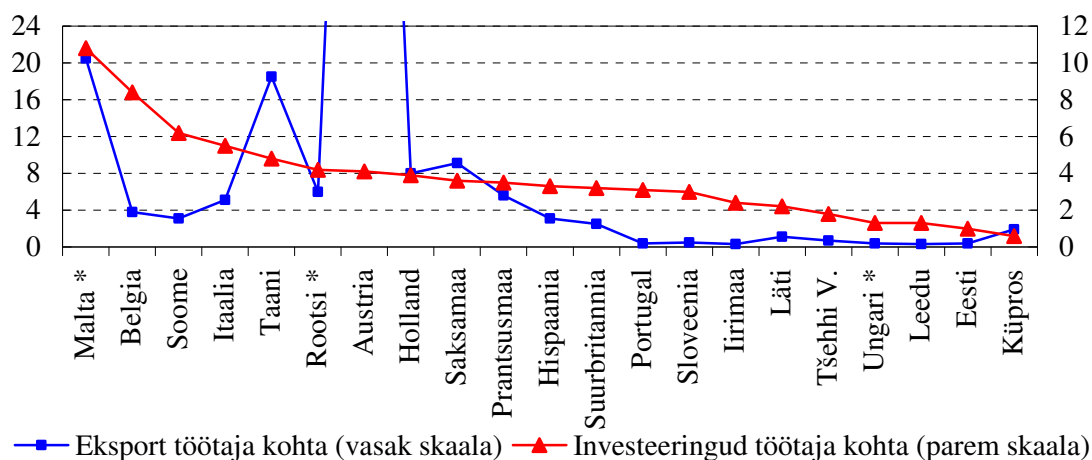
Tekstiilitootmise allharude tootlikkuse kohta<sup>1</sup> on andmete lünklikkuse ja volatiilsuse tõttu raske järeldusi teha. Siiski saab öelda, et perioodil 2001-2003 olid tootlikkuse näitajad enamasti tekstiilitootmise keskmisest paremad valmis tekstiiltoodete tootmises ja muus tekstiilitootmises. Tekstiilitööstuse kõige olulisemal tegevusalal, riidekudumises, aga tootlikkuse näitajad halvenesid 2003. aastal märgatavalt 2000. aastaga võrreldes, mis tõi kaasa majandustegevusest tulnud kahjumi märgatava tõusu.

Tootlikkuse tõstmiseks tehti Eesti tekstiilitööstuses mahukaid investeeringuid. Eesti tekstiilitööstuses moodustasid investeeringud lisandväärtusest Eurostati andmetel 2003. aastal 13,6%. Lääne-Euroopas jäi perioodil 2000-2003 investeerimisaktiivsus

<sup>1</sup> Andmed on olemas Statistikaameti andmebaasis aastate 2000-2003 kohta.

Eestist madalamaks, teistes Kesk- ja Ida-Euroopa riikides ulatus investeeringute osakaal lisandväärtuses kas samale tasemele või isegi kõrgemale (Eurostat).

Mahukatest investeeringutest hoolimata on Kesk- ja Ida-Euroopas tekstiili tootmine tööjõumahukam kui Lääne-Euroopas. See tuleneb osaliselt ilmselt tööjõu odavamast hinnast Lääne-Euroopaga võrreldes. Investeeringute mahtu töötaja kohta peetakse heaks näitajaks peegeldamaks tööstuse poolt tehtud pingutusi oma ekspordi konkurentsivõime tõstmiseks moderniseerimise ja kapitalibaasi intensiivsuse tõstmise kaudu (Economic and competitiveness analysis ... 2003: 22). Das'i 9 riigi tekstiilitööstuse põhjal tehtud ökonomeetiline mudel näitas, et mitmed riigid püsivad konkurentsivõimelisematest tööjõukuludest hoolimata kapitalimahukama tootmisprotsessi tõttu (Das 2004: 33-35). Eesti tekstiilitööstuse investeeringute maht töötaja kohta oli 2003. aastal mitu korda väiksem pingerea esimeses osas asuvatest EL riikidest (vt. joonist 7). Austrias, Taanis ja Maltal on ekspordi maht töötaja kohta teistest Euroopa Liidu riikidest märgatavalt suurem tänu koduturu väiksusele.



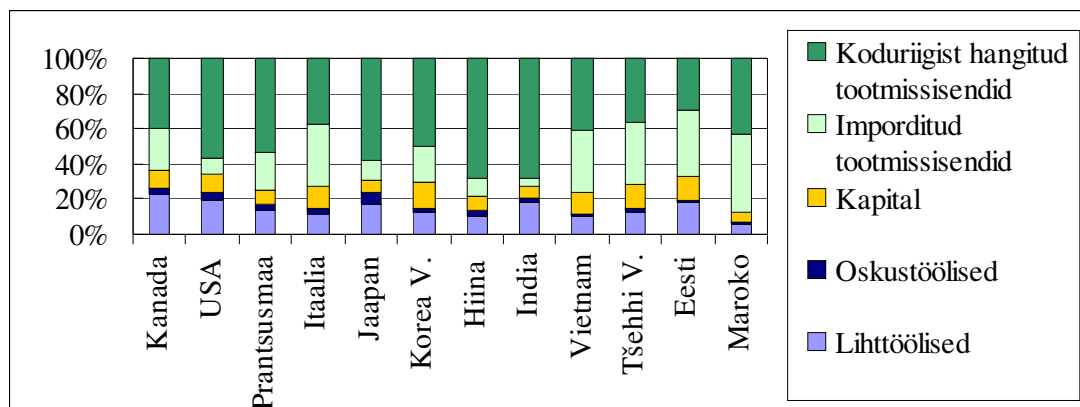
Märkus: \* tähistatud riikide puhul kasutati 2002. aasta andmeid.

**Joonis 7.** Kapitali intensiivsus (investeeringute maht töötaja kohta) ja ekspordi maht töötaja kohta Euroopa tekstiilitööstustes 2003. aastal (Eurostat, tuhat eurot).

Eesti Konjunktuuriinstituut viis oktoobris 2005 Eesti töötleva tööstuse ettevõtete seas läbi küsitluse, millega uuriti Eesti töötleva tööstuse investeeringute eesmärke 2005. ja 2006. aastal. 45,5% vastanud tekstiilitööstuse ettevõtetest investeeris 2005. aastal tootmisvõimsuste taastamiseks, 36,4% toodangu nomenklatuuri laiendamiseks, 18,2% tootmisvõimsuste suurendamiseks toodangu nomenklatuuri muutmata, 45,5%

tootmisprotsessi ratsionaliseerimiseks ja 27,3% tööohutuse või keskkonnakaitse eesmärgil. 2006. aastal plaanib enamik (63,6% küsitletutest) kasutada investeeringuid tootmisprotsessi mehhaniseerimiseks ja automatiseerimiseks. 2005. aastaga võrreldes kasvab ka uutesse tehnoloogiatesse investeerijate arv. (Martens 2005: 22-23)

Tekstiilitööstuse kulude struktuur erineb riigiti (joonis 8). Importsisendite tähtsus on tekstiilitööstuses küllaltki suur, kuigi mõned suured Aasia riigid nagu Hiina ja India toetuvad põhiliselt kodumaisele toorainele ja see annab neile konkurentsieelise (Nordås 2004: 7). Eesti tekstiilitööstuse tootmiskulude struktuur sarnaneb Tšehhi omaga, kuigi importsisendite osakaal on riigi väiksusest tingituna veelgi suurem. Kulutused kapitalile ja tööjõule ületasid Eesti tekstiilitootmises Tšehhi tekstiilitööstuse vastavat näitajat, samas aga tootlikkus (lisandväärtus töötaja kohta) oli vähemalt 1998. aastal Tšehhimaal Eestist kõrgem (vastavad andmed toodud lisas 8).



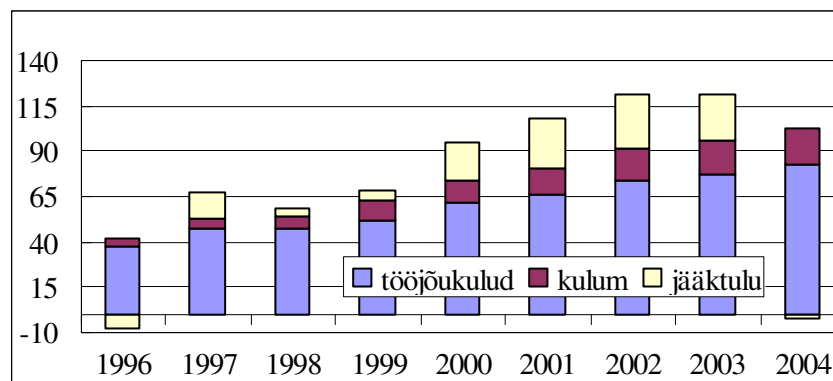
**Joonis 8.** Tekstiilitööstuse kulude struktuur valitud riikides 2001 (protsendina kogutoodangust; GTAP, viidatud Nordås 2004: 8 vahendusel; Eesti Statistikaameti andmebaas; autori arvutused).

Lisandväärtusest parema ülevaate saamiseks jagatakse lisandväärtus töötaja kohta kolmeks osaks:

- tööjõukulud töötaja kohta;
- kulum töötaja kohta;
- jääktulu ehk see osa lisandväärtusest, mis jääb lisandväärtusest järele peale personalikulude ja kulumi maha lahutamist ja mida ettevõtte saab kasutada oma tootmise laiendamiseks ja arendamiseks.

Lisandväärtuse komponentide analüüs Eesti tekstiilitootmise eri harudes joonisel 9 näitab, et

- personalikulud on tekstiilitööstuses perioodil 1996-2004 pidevalt suurenenud;
- tekstiilitootmine on muutunud kapitalimahukamaks;
- jääktulu suurenes tekstiilitootmises aastatel 2000-2003 personalikuludega samas tempos, jäi aga sellest hoolimata 2003. aastal suhteliselt madalaks. 2004. aastal oli jääktulu aga negatiivne, viidates tootlikkusega seotud probleemide süvenemisele.



**Joonis 9.** Lisandväärtuse struktuur Eesti tekstiilitööstuses 1996 – 2004 tuhandetes kroonides töötaja kohta (autori arvutused Eesti Statistikaameti andmebaasi alusel).

Jääktulu suuruse ja kasvu alusel saab tekstiilitootmise allharud jagada kolme gruppi (vt ka lisa 9)<sup>2</sup>:

- kõrge jääktuluga haru: tekstiilkiu ettevalmistamine ja ketramine<sup>3</sup>;
- madala ja väheneva jääktuluga riidekudumise valdkond, kus 2003. aastal oli jääktulu lausa negatiivne: -11600 krooni töötaja kohta. Riidekudumine on aga tekstiilitootmise kõige olulisem allharu, seal töötas 2003. aastal 5515 inimest ehk 48,7 protsenti tekstiilitööstuses hõivatutest ning see valdkond andis 33,9 protsenti tekstiilitööstuse käibest;
- madala, aga kiirelt kasvava jääktuluga harud: valmis tekstiiltoodete tootmine, muu tekstiilitootmine, silmkoe- ja heegeltoodete tootmine. Need kolm tekstiilitootmise kõige suurema kasvupotentsiaaliga valdkonda andsid 2003. aastal tööd 4786 inimesele (42,2 protsendile tekstiilitööstuses hõivatutest) ja moodustasid 51,7 protsenti tekstiilitööstuse käibest.

<sup>2</sup> Andmed Statistikaameti andmebaasis on olemas vaid perioodi 2000-2003 kohta.

<sup>3</sup> Andmed on olemas ainult 2000. aasta kohta.

Tooteühiku hind peaks kajastama selle kvaliteeti. Tekstiiltoodete hinna indikaatorina kasutatakse sobivama näitaja puudumisel Euroopa Liidu turule eksporditud tekstiiltoodete käibe (eksporti maht eurodes) ning koguse (eksportitud kogus 100 kilogrammides) suhet. Eesti näitajat võrreldakse eri tekstiiltoodete lõikes teiste riikidega. Võrdlemiseks valiti kaks EL jaoks kõige olulisemat importööri Euroopa riikidest (Saksamaa ja Itaalia), kaks kõige tähtsamat importööri arenguriikidest (Hiina ja Türgi) ning neli Eestiga sarnase taustaga siirderiiki (Tšehhi, Poola, Leedu, Läti). Tulemused on mõnevõrra üllatuslikud: kahe Lääne-Euroopa riigi tekstiiltoodete hind (ja seega ka kvaliteet) ei ole alati arengumaadest ja siirderiikidest kõrgem (andmed toodud lisa 10). Tulemused on eri kaubagruppide lõikes üsna erinevad. Eestil on valitud riikide hulgas hinnaeelis ainult kootud erikangaste puhul, ülejäänud eksportartiklite puhul on järelkult pakutud väärtus kliendi jaoks konkurentidest suurem. Kuna lisandväärtuse tase on Eestis madal, siis peab järelkult kasutatud materjalide hind (ja kvaliteet) olema konkurentidest suurem.

Eesti tekstiilitööstuse erinevate majandusnäitajate ja suhtelise eelise indeksi analüüs kinnitab, et Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime on madal. Palgatase tekstiilitootmises ei vasta tootlikkuse tasemele, mille tagajärjel on eksport ja hõive tekstiilitööstuses viimastel aastatel vähenenud. Elatustaseme tõus on toonud Eestis kaasa tekstiilitööstuse suuruse vähenemise, nagu see juhtus Lääne-Euroopas.

Erinevates tekstiilitootmise allharudes on konkurentsipositsioon siiski väga erinev ja seetõttu ei saa eeltoodud üldistust kasutada kõikide tekstiilitööstuse harude kohta. Näiteks valmis tekstiiltoodete tootmine, muu tekstiilitootmine, silmkoe- ja heegeltoodete tootmine on tekstiilitootmise keskmisest kõrgema töökulude tootlikkusega harud ja nende tööstusharude areng peaks lähiaastatel jätkuma.

### **3. EESTI TEKSTIILITÖÖSTUSE EKSPORDI KONKURENTSIVÕIME ARENGUVÕIMALUSED VÄLISKAUBANDUSPOLIITILISTE MUUTUSTE TAUSTAL**

#### **3.1. Väliskaubanduspoliitiliste muutuste mõju Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimele**

Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet on olulisel määral mõjutanud viimastel aastatel toimunud muutused väliskaubanduspoliitikas: Eesti ühinemine Euroopa Liiduga 1. mail 2004 ja viimaste koguseliste piirangute kaotamine tekstiilikaubanduselt WTO-s 31. detsembril 2004. Kvootide kaotamisega seoses kadus Eesti tekstiiliteootjate üks eelistest mitmete Aasia riikide ees: Eesti ja EL-i vahel 1995. aasta algusest jõustunud vabakaubanduslepingu tagajärjel tekkinud vaba juurdepääs EL turule.

Euroopa Liiduga ühinemine tõi Eesti tekstiilitööstuse jaoks kaasa nii positiivseid kui negatiivseid aspekte. Positiivsena saab välja tuua tolliprotseduuride lihtsustumise Euroopa suunal, usalduse kasvu Eesti tootjate suhtes, välisinvesteeringute kasvu, infrastruktuuri kiirema arengu. Ühinemise negatiivseks küljeks on aga toorme ja tootmisprotsessi kallinemine seoses keskkonna, tervise ja turvalisusega seotud nõuete rakendamisega. Euroopa Liidus kehtivaid keskkonnavalaseid ja tarbijakaitsenõudeid ning ILO sotsiaalseid standardeid on võimalik vältida tootmisprotsessi üle viimise kaudu arenguriikidesse, kus selliseid regulatsioone pole. Mõned Eesti ettevõtted tellivad juba lihtsaid standardseid masstooteid Aasiast. Näiteks pärinevad Baltic Fibres`is kasutatavad tekkide ja patjade sisekiud Koreast ja padjapüürid Hiinast ning Indoneesiast (Haud 2003).

Tooraine tuuakse Eestisse enamasti kolmandatest riikidest ja see on peale Euroopa Liiduga ühinemist tollimaksu ning anti-dumpingu meetmete võrra kallim. Näiteks tõi AS Wendre oma 2004. a. majandusaasta aruandes välja, et nende ettevõtte majandustulemustele avaldas mõju ühinemine Euroopa Liiduga, mis tõi kaasa peamiste toorainete (kangas ja kiud) kallinemise lisanduvate tollimaksude näol (AS Wendre: 4). 2005. aastal tõusis Eesti Statistikaameti andmetel importhinnaindeks tekstiilitootmises 3,3% 2004. aastaga võrreldes, eksporthinnaindeks aga langes tugeva konkurentsi tõttu välisturul. Seega tuleb konkurentsis püsima jäämiseks kas alandada kulusid, tõsta tootlikkust või leppida väiksema kasumimarginaaliga. Samas tegutsevad ettevõtted mitmes tekstiilitööstuse allharus juba mitmendat aastat kahjumiga.

Teine oluline väliskaubanduspoliitikat kujundav institutsioon Eesti jaoks on WTO, mille raames toimus maailma tekstiilikaubanduse ulatuslik liberaliseerimine. 1. jaanuaril 2005 lõppes 1995. aastal WTO Tekstiili ja rõivaste lepingu (*Agreement on Textiles and Clothing* - ATC) alla kirjutamisega alanud kaubanduse liberaliseerimise protsess. ATC-s lepidi kokku GATT-i reeglite järk-järguline rakendamine ka tekstiilitööstuse suhtes. Lepingu kõige olulisem tulemus oli kolmeastmeline kvootide kaotamise protsess: hiljemalt 1. jaanuariks 2005 pidid kõik WTO liikmed kaotama koguselised piirangud kõikidelt imporditavatel tekstiiltoodetelt. (Stengg 2001: 21)

ATC realiseerumise tagajärjel tihenes konkurents USA-s, Kanadas ja EL-is, kuna Hiina, India ja Indoneesia eksporti ei takistanud enam kvantitatiivsed piirangud. Eesti tekstiilitootjate üks eelistest mitmete Aasia riikide ees – Eesti ja EL-i vahel 1994. aastal sõlmitud vabakaubanduslepingu allakirjutamise järel tekkinud vaba juurdepääs EL turule – kadus. 1. jaanuaril 2005 toimunud kvootide kaotamisele eelnenud uuringud prognoosisid enamasti Kesk- ja Ida-Euroopa riikide turuosa vähenemist ning Hiina ja India turuosa kasvu (Nordås 2004: 24-34; Mayer 2004: 10-13; Liberalising Trade in Textiles ... 2003: 4).

Hiina, India ja Mehhiko suudavad paljude uurijate hinnangul tekkinud uut konkurentsituatsiooni paremini ära kasutada tänu oma madalatele kuludele, stabiilsele tarnevõrgustikule, ekspordikogemusele, mastaabisäästu võimalusele ja pakutavate teenuste mitmekesisusele (Tewari 2005: 1). Samas töötavad mõned tegurid liiga suure tekstiilitootmise konsolideerumise vastu. Näiteks on teatud kaubagruppide puhul oluline

туру lähedus ja mõned ettevõtted jätkavad tootmist mitmes kohas selleks, et mitte muutuda sõltuvaks ühest hankemaast (TNCs and the Removal ... 2005: viii).

Hiina oli juba enne 2005. aasta algust maailma suurim tekstiiltoodete eksportöör, aga pärast välisturgudele juurdepääsu piirangute lõdvenemist tõusis tema turuosa veelgi. Eurostati andmebaasi alusel suurenes perioodil 2001-2005 Hiina tekstiiltoodete eksport Euroopa Liitu eurodes arvestatuna 50,3% ja kilogrammides arvestatuna 139,0%, viidates drastilisele ühikuhinna langusele. Eesti eksport Euroopa Liitu vähenes samal ajal 25,5% eurodes ja 23,8% kilogrammides arvestatuna (Eurostat). 2005. aastal suurenes Hiina tekstiiltoodete eksport Euroopa Liitu 2004. aastaga võrreldes eurodes 23,0% ja kilogrammides 23,2%; Eesti tekstiiltoodete eksport EL-i vähenes samal ajal 12,8% eurodes ning 12,9% kilogrammides arvestatuna (Eurostat). Hiina odavamate toodete impordi mõjul toimunud hinnalanguse välisturgudel toob oma majandusaasta aruandes välja ka Pärnu Linavabrik, kelle müügimaht vähenes 2004. majandusaastal seoses kokkuostuhindade langusega, mis tulenes “Hiina linatööstuse jõulisest mahtude kasvust, mis surub alla linase lõnga hinnad ja sellest tingituna ka lõpptoodangu hinnad” (OÜ Pärnu Linavabrik: 3).

10. juunil 2005 sõlmiti EL-i ja Hiina vahel Tekstiili kokkulepe (*Textile Agreement*), millega Euroopa Komisjon kehtestas Hiinast pärit kümnele tekstiili kaubagrupile ajutised impordi piiravad kaitsemeetmed. Hiina peab piirama vastavate kaubagruppide ekspordi kasvu 8%-12% (olenevalt kaubagrupist) kuni 2007 aasta lõpuni. Kokkuleppe tagajärjel Hiina import Euroopa Liitu 2005. aasta viimastel kuudel kokku lepitud kümne kaubagrupi osas vähenes. (Evolution of EU Textile ... 2005; EL ja Hiina kokkulepe ... 2005: 2) See kaitsemeede on oma olemuselt aga ajutine ja varem või hiljem on Eesti tootjad sunnitud oma eksporditurul konkureerima Hiina odavamate toodetega kõikide tekstiili kaubagruppide lõikes.

Konkurentsis püsimiseks tuleb Eestil keskenduda oma konkurentsieelistele Hiina ja teiste arengumaadega võrreldes (neist suurimad tekstiiltoodete valmistajad maailmas on India, Türgi, Pakistan). Hiina ja teiste arengumaade eeliseks Eesti ees on toodete odav hind, suured partiid, miinuseks aga pikk tellimis- ja tarneaeg ning ebahütlane kvaliteet. Eestis on tootmine küll kallim, aga tootmine paindlikum, reageerimine turunõudlusele kiirem ja kvaliteet parem. Seega tuleks Eestis keskenduda eelkõige keerukamate ja

suuremat kvaliteeti nõudvate tekstiiltoodete valmistamisele, millel on ka suurem kasumimarginaal.

2004. aasta lõpus viidi Euroopa Rõiva- ja Tekstiililiidu Euratex algatusel kaheksa uue Euroopa Liidu liikmesriigi<sup>4</sup> ja Rumeenia ning Bulgaaria rõiva-, tekstiili- ja nahatööstuses läbi konkurentsivõime uuring. Eestist vastas küsitlusele 40 ettevõtet, kellest 31 valmistab rõivaid, 8 tekstiiltooteid ja üks nahast tooteid. (Perfectlink Survey on Competitiveness: 26) Kuigi kolmveerand küsitluses osalenutest olid rõivatööstuse ettevõtted, saab uuringu tulemusi kasutada ka tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime hindamisel, kuna konkurentsipositsioon on mõlemas tööstusharus sarnane.

40% Euroopa Rõiva- ja Tekstiililiidu küsimustikule vastanud Eesti ettevõtetest müüs omatoodangut, 60% allhanke või importkaupa. 70% uuringus osalenutest olid väikesed ettevõtted (käibega alla 5 miljoni euro aastas), ainult 2,5% osalenutest (üks ettevõtte) omas käivet üle 50 miljoni euro aastas. 55 protsendil firmadest oli alla 50 töötaja, 20 protsendil 50-250 ja 25 protsendil üle 250 töötaja. 82,5% vastanutest ekspordis oma toodangut EL-15 turule. (Perfectlink Survey on Competitiveness: 26-27)

Euratexi konkurentsivõime uuringus osalenud Eesti rõiva- ja tekstiilitööstuse firmadest 52,5% on tundnud otseselt Hiina konkurentsi mõju (tähtsuse järjekorras): hinna langust, käibe vähenemist, klientide kaotamist. Hiina suurima tugevusena nägid eestlased oodatult hinda ja ka hinna/kvaliteedi suhet ning nõrkusena kvaliteeti ning teenindust. Samas oli selle küsitluse põhjal Hiina konkurentsi negatiivne mõju Eesti tootjatele väiksem kui teistele uuringus osalenud Kesk- ja Ida-Euroopa riikidele. (Perfectlink Survey on Competitiveness: 28-31) Eesti firmade jaoks oli ka Hiina tähtsus konkurendina väiksem kui teistes riikides. Järelikult toodavad Eesti ettevõtted rohkem tekstiiltooteid, mis Hiinaga otseselt ei konkureeri.

Kuigi Eesti tekstiilitootjad hindasid Euratexi uuringus oma konkurentsivõimet, sealhulgas ekspordi konkurentsivõimet, optimistlikumalt kui nende konkurendid teistes Kesk- ja Ida-Euroopa riikides, tunnetasid Eesti ettevõtted siiski muutuste vajalikkust.

---

<sup>4</sup> Uuringus osalesid Tšehhi, Eesti, Ungari, Läti, Leedu, Poola, Slovakkia, Sloveenia.

45% ettevõtetest leidis, et nende strateegias on vajalikud suured muutused, 50% plaanis väikesi muutusi. (Perfectlink Survey on Competitiveness: 27-28)

Hoolimata muutuste vajalikkuse tunnetamisest omas Eesti firmadest konkreetset strateegiat uute konkurentidega (selles uuringus peeti peamiselt silmas Hiinat) toime tulemiseks ainult 19,4% intervjueritute, 52,8% küsitletute oli sellele mõelnud. Ülejäänud üheksas riigis omas konkreetset strateegiat detsembris 2004 tunduvalt rohkem ettevõtteid (25% vastanutest). (Perfectlink Survey on Competitiveness: 33) Eesti madalam protsent tuleneb osaliselt ilmselt sellest, et Hiinat peeti vähemoluliseks konkurendiks teiste Kesk- ja Ida-Euroopa riikidega võrreldes, ka Hiina konkurentsi mõju oli sama uuringu järgi Eesti tootjatele olnud väiksem. Strateegilised tegevused Hiinaga konkurentsis püsimiseks olid (tähtsuse järgi; Perfect-Link Project: 4):

- kliendi rahulolu suurendamine paindlikkuse abil;
- kvaliteedi tõstmine;
- edusammud disaini ja moe vallas;
- investeeringud imidžisse, brändi, kommunikatsiooni;
- hinna alandamine allhanke kasutamise kaudu;
- teenuste arendamine;
- hinna alandamine kulude vähendamise ja tootlikkuse tõstmise abil.

Smid ja Taskesen (2002: 18) rõhutavad Eesti ja teiste Kesk- ja Ida-Euroopa ettevõtjatega samamoodi kvaliteeti ja paindlikkust. Nad leiavad, et Hiina turuosa kasv mõjutab vähem neid ettevõtteid, kes investeerivad kõrgekvaliteedilistesse turusegmentidesse, tellimuse täitmise kiirusesse, oma kaubamärki, rahvusvahelisse kogemusse, paindlikusse, kaasaegsesse tehnoloogiasse ja oskusteabesse (Smid, Taskesen 2002: 18). UNCTAD lisab siia juurde riigipoolsed tegevused, mis on vajalikud tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime säilitamiseks: infrastruktuuri arendamine, väliskaubanduspoliitilised meetmed, investeeringute ligimeelitamine (TNCs and the Removal ... 2005: 28-30).

## 3.2. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime arenguvõimalused

Magistritöö teises osas tehtud analüüs näitas, et Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime on erinevatele indikaatoritele tuginedes madal. Viimastel aastatel on aga Eesti tootjate konkurentsipositsioon välisturul veelgi halvenenud. Seoses Euroopa Liidu väliskaubanduspoliitika ülevõtmisega suurenes importtooraine hind. Oluliselt on kasvanud ka muud tootmisega seotud kulud (kõrge nafta hind, kiiresti tõusnud palgakulud) ning suurenenud konkurents välisturgudel seoses koguseliste piirangute vähenemisega WTO-s. Ka Kilvits, Lumiste ja Purju (2003: 139) toovad oma Eesti tekstiili- ja metallitööstuse konkurentsivõime uuringus välja, et mitmed Eesti tööstuse konkurentsieelised, nagu näiteks madalad palgad, suhteliselt odav elekter, odavad tootmissisendid kolmandatest riikidest, on aja jooksul vähenenud või kadunud. Seega on Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime tõstmine kriitilise tähtsusega sektori püsijäämiseks ning majandusnäitajate parandamiseks.

Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime tõstmise võimaluste analüüsimisel lähtutakse ettevõtte/riigi poolt juhitavatest ekspordi konkurentsivõimet kujundavatest teguritest (toodud tabelis 2 lk. 19); Eesti tekstiilitootmise tugevustest, nõrkustest, võimalusest ja ohtudest ning töö käigus tehtud eelnevatest järeldustest. Analüüsi toetavad ettevõtjate hinnangud: Euratexi poolt läbi viidud konkurentsivõime küsitlus detsembris 2004 ja magistritöö autori poolt läbi viidud lisaintervjuud Eesti tekstiilitööstuse ettevõtetes aprillis-mais 2006.

Eesti tekstiilitööstus peaks oma konkurentsistrateegias keskenduma haru tugevustele ja võimalustele, üle saama nõrkustest ning vältima ohtusid (toodud tabelis 9). Eesti tekstiilitootmise tähtsamad tugevused teiste riikidega võrreldes on tootmise paindlikkus, tellimuse täitmise kiirus, hetkel veel madalad tootmiskulud Lääne-Euroopaga võrreldes. Olulisemateks nõrkusteks võib pidada madalat tootlikkust ning vähest või puudulikku turundus- ning teadus- ja arendustööd. Kulutused teadus- ja arendustööle moodustasid aastatel 2001-2003 Eesti tekstiilitootmises konstantselt 0,1% lisandväärtusest, samal ajal kui näiteks Austrias oli vastav näitaja 3,2%, Prantsusmaal 2,3% ja Saksamaal 2,2% (Eurostat). Teadus- ja arendustegevusega seotud töötajate osakaal personalis moodustas

2003. aastal vähemalt 1% Soomes, Austrias, Saksamaal, Prantsusmaal; Eestis oli vastav näitaja 0,1% (Eurostat).

**Tabel 9.** Eesti tekstiilitööstuse tugevused, nõrkused, võimalused ja ohud haru ekspordi konkurentsivõime vaatenurgast

<p><b>Tugevused:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• suhteliselt madalad tootmiskulud;</li> <li>• paindlikkus (kiirus, väikepartiid);</li> <li>• pikaajaline tekstiilitootmise kogemus;</li> <li>• välisinvesteeringute sissevool;</li> <li>• tolli- ja kvoodivaba eksport EL-i;</li> <li>• EL standarditele vastav tootmine;</li> <li>• mahukad investeeringud;</li> <li>• hea inglise ja vene keele oskus;</li> <li>• suhteliselt heal tasemel infrastruktuur;</li> <li>• liberaalne majanduspoliitika;</li> <li>• makromajanduslik stabiilsus;</li> <li>• finantsressursi kättesaadavus.</li> </ul>	<p><b>Nõrkused:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• madal tootlikkus;</li> <li>• sobiva tööjõu puudus;</li> <li>• madal tehnoloogiline ja tehniline tase;</li> <li>• väike tootmismahut;</li> <li>• vähene turundus- ja arendustöö, tugevate brändide puudumine;</li> <li>• täielik sõltumine tooraine impordist;</li> <li>• suur sõltuvus üksikutest klientidest;</li> <li>• sõltuvus välisinvestoritest omanike strateegilistest otsustest;</li> <li>• tervikliku tootmisprotsessi puudumine (tootearendus, turundus);</li> <li>• strateegilise planeerimise puudulikkus nii ettevõtete kui riigi tasandil.</li> </ul>
<p><b>Võimalused:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• linakasvatuse arendamine Eestis;</li> <li>• tugev koostöö klasteris sees;</li> <li>• Euroopa turu lähedus;</li> <li>• Euroopa Liidu abiraha;</li> <li>• suure lisandväärtusega tooted;</li> <li>• nišiturud;</li> <li>• arendustegevus, innovatsioon;</li> <li>• müügijärgne teenindus.</li> </ul>	<p><b>Ohud:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kulude tootlikkusest kiirem kasv;</li> <li>• välisturgude vähene tundmine;</li> <li>• vastuseis muutustele.</li> </ul>

Allikas: autori koostatud.

Eesti tekstiilitööstuse hõive, tootmismahu ja ekspordi vähenemine lähiaastatel ilmselt jätkub. Seda kinnitavad ka 2006. aasta alguse tekstiilitööstuse majandusnäitajad (Eesti Statistikaameti andmebaas). Hõive langeb nii tootmismahu vähenemise kui ka tootlikkuse tõusu tõttu (kapitalimahukamale tootmisele üleminekul). Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi makromudeli ja eksperthinnangute alusel koostatud tööhõive prognoosis aastani 2011 nähakse ette tööhõive aeglast kasvu 2003. aasta 9700-lt 2011. aastaks 9900-ni (Tööjõu vajaduse prognoos ... 2005: 11-12). Pikal perioodil peaks tööhõive ministeeriumi hinnangul siiski langema. 2004.-2005. aasta tegelik areng näitab, et Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi prognoos on liialt optimistlik (vt. tabel 3 lk. 30). Tootmismahu jätkuvat langust kinnitavad ka ettevõtete

investeeringisplaanid, mis ei ole niivõrd suunatud tootmisvõimsuste suurendamisele kui tootmisprotsessi ratsionaliseerimisele (Martens 2005: 22-23).

Lisaks tekstiilitööstuse suuruse vähenemisele on oluline ka tekstiilitootmise struktuuri muutus: väheneb riidekudumise osakaal ja suureneb lisandväärtuse ahelas kõrgemal paiknevate ja suurema tootlikkusega harude (valmis tekstiiltoodete tootmine, muu tekstiilitootmine, silmkoe- ja heegeldatud toodete tootmine) tähtsus.

Detsembris 2004 läbi viidud Euratexi rõiva- ja tekstiilitööstuse konkurentsivõime uuringus (kokkuvõtte valimist peatükis 3.1 lk. 49) arvas enamik (52,5%) Eesti tootjatest, et nende konkurentsipositsioon on kahe aasta pärast praegusega sarnane, 27,5% pidas seda tugevamaks ja 20,0% nõrgemaks (Perfectlink Survey on Competitiveness: 28). 2005. ja 2006. aasta alguse majandusnäitajad viitavad ettevõtjate liigsele optimismile. Aprillis-mais 2006 intervjuueeritud tekstiiliettevõtete juhid olid juba tagasihoidlikumad ning leidsid, et praegu on Eesti tekstiilitootmise mõned valdkonnad konkurentsivõimelised. Ekspordi konkurentsivõime aga pidevalt väheneb ja viie aasta pärast paljusid praegu tegutsevaid ettevõtteid ei eksisteeri või on nad sunnitud oma tootmist tunduvalt vähendama. Jäävad vaid spetsiifilisi tooteid/spetsiifilistele turgudele tootvad ettevõtted. (Susi 2006; Tamm 2006; Haud 2006)

Kõige suuremate konkurentidena nägid Eesti tekstiilitööstuse ettevõtted 2004. aasta lõpus Hiinat, uusi EL liikmeid ja teisi Eesti tootjaid, sealjuures pidasid Eesti tootjad Kesk- ja Ida-Euroopa riike konkurentidena olulisemaks kui teised uuringus osalenud maad (Perfectlink Survey on Competitiveness: 28). Kevadel 2006 toodi lisaks Hiinale tähtsamate konkurentidena esile Türgit, Valgevenet, Moldaaviat, Rumeeniat, Bulgaariat, Venemaad, Ukrainat, kus tööjõud on "tõeliselt odav" (Susi 2006; Tamm 2006; Haud 2006).

Tekstiilisektori suurus Eestis sõltub olulisel määral sellest, mil määral suudetakse tõsta tootlikkuse taset, mis on oluline nii kasvavate kulude katmisel kui ka jääktulu (see osa lisandväärtusest, mis jääb järele peale tööjõukulude ja kulumi maha lahtutamist) suurendamisel. Jääktulu tõus võimaldaks vabaneda sõltuvusest mõnest üksikust suurkliendist (sageli allhanke tellijast) ja investeerida omaenda toote immateriaalsetesse tunnusoontesse (kujundus, imidž, bränd).

Nii Eesti ettevõtjad, Euratex, Euroopa Komisjon kui ka teised spetsialistid peavad oluliseks tootlikkuse tõstmist ning kliendile suurema lisandväärtuse pakkumist: paremat toodete kvaliteeti ning teenindust (Perfectlink Survey on Competitiveness: 32-34; Susi 2006; Tamm 2006; Haud 2006; Treiberg 2006; Audet 2004: 9; Study on the Implications ... 2004: 9; Vader 2001: 16). Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime suurendamiseks tuleks töö autori arvates ettevõtete poolt:

- suurendada pakutavate toodete ja teenuste kvaliteeti, parandada disaini;
- leida oma spetsiifiline turunišš;
- muuta tootmine kapitalimahukamaks, jätkata pidevat tehnoloogilist arengut;
- pöörata senisest rohkem tähelepanu turundus- ja arendustööle;
- tellida lihtsamad ja odavamad tooted madalamate tootmiskuludega arenguriikidest;
- laiendada kliendibaasi;
- pidurdada kulude tootlikkusest kiiremat kasvu;
- koostada pikaajaline strateegia;
- teha tõhusat koostööd tekstiilitootmise klatri sees.

Nende eesmärkide suunas Eesti firmades üldjuhul liigutaksegi. Eesti kümne käibe poolest suurima tekstiiliettevõtte 2005. aasta eesmärgid sisaldasid eelmises lõigus toodud sihte: kliendibaasi laiendamist, kulude kokkuhoidu, tootlikkuse tõstmist, majandustarkvara täiustamist, uute kvaliteedisüsteemide rakendamist. (Kreenholmi Valduse AS: 4; AS Wendre: 4; OÜ Pärnu Linavabrik: 3; AS Baltex 2000: 4; AS Toom Tekstiil: 4; Baltic Fibres OÜ: 3; AS Mistra-Autex: 3; AS Hilding Baltic: 3; AS Mivar: 4; AS Polytex.ee Printing: 3)

Ettevõtjad tõid samas välja, et kulude alandamine on üsna problemaatiline, kuna palju on ettevõtete poolt mittekontrollitavaid kulusid (importtollimaks toorainele, elekter, transport, üldine palgatase tööstuses). Teiseks probleemiks on ettevõtjate sõnul see, et peamine müügiargument on ikkagi hind, kvaliteetseid tooteid ostetakse nende sõnul väiksemas koguses. (Susi 2006; Tamm 2006)

Eesti riik on oma liberaalse ja suhteliselt stabiilse majanduspoliitikaga loonud eeldused ettevõtluse arenguks. Siiski saab valitsus tekstiiliettevõtete üleminekut suurema lisandväärtusega toodete valmistamisele toetada töö autori arvates:

- vähendades struktuurset tööpuudust;
- pakkudes ümberõpet tekstiilisektori väiksemaks muutumise tõttu töötuks jäänutele;
- toetades innovatsiooni, uurimis- ja arendustööd;
- parandades strateegilist planeerimist riigi tasandil;
- kasutades efektiivsemalt Euroopa Liidu abiraha.

Ettevõtted lisavad siia juurde maksude alandamise, sotsiaalsete kulude vähendamise, ekspordi krediidikindlustuse laiendamise. (Perfect-Link Project: 3-4; Susi 2006; Tamm 2006; Haud 2006)

Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet ei ole võimalik lühikese ajaperioodi jooksul olulisel määral tõsta (vt tabel 10). Enamus ettepanekute elluviimine on pikaajaline pidev protsess.

**Tabel 10.** Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime tõstmise võimalused ettevõtete/riigi tasandil lühikesel/pikal ajaperioodil

	Lühike ajaperiood	Pikk ajaperiood
Ettevõtte tasand	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kliendibaasi laiendamine;</li> <li>• lihtsamate ja odavamate toodete tellimine madalamate tootmiskuludega arenguriikidest;</li> <li>• kulude tootlikkusest kiirema kasvu pidurdamine;</li> <li>• pikaajalise strateegia koostamine;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pakutavate toodete ja teenuste kvaliteedi suurendamine, disaini parandamine;</li> <li>• oma spetsiifilise turuniši leidmine;</li> <li>• tootmise kapitalimahukamaks muutmine, pidev tehnoloogiline areng;</li> <li>• senisest suurema tähelepanu pööramine turundus- ja arendustööle;</li> <li>• tõhusa koostöö tegemine tekstiilitootmise klatri sees;</li> </ul>
Riigi tasand	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ümberõppe pakkumine tekstiilisektori väiksemaks muutumise tõttu töötuks jäänutele;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• struktuurse tööpuuduse vähendamine;</li> <li>• innovatsiooni, uurimis- ja arendustöö toetamine;</li> <li>• strateegilise planeerimise parandamine riigi tasandil;</li> <li>• Euroopa Liidu abiraha efektiivsem kasutamine.</li> </ul>

Allikas: autori koostatud.

## KOKKUVÕTE

Majandusharu ekspordi konkurentsivõime on üks osa haru välisest konkurentsivõimest, mis iseloomustab majandusharu ettevõtete võimet müüa oma tooteid ja teenuseid välisturgudel, suurendades seeläbi koduriigi elanike sissetulekuid ning toetades koduriigi majanduskasvu. Majandusharu ekspordi konkurentsivõimet mõjutavate tegurite ring on lai ja omavahel tugevalt seotud. Ettevõtted ja riik saavad majandusharu ekspordi konkurentsivõimet erineval moel mõjutada ning mõlema panus on oluline lõpptulemuse – ekspordi konkurentsivõime säilitamise või suurendamise – saavutamisel.

Erinevad autorid defineerivad ekspordi konkurentsivõimet erineval viisil ja seetõttu ka mõõdavad seda erinevalt. Ekspordi konkurentsivõime mõõtmiseks kasutatakse peamiselt siiski kahte võimalust: uuritakse ekspordi konkurentsivõimet kui müügivõimet otseselt iseloomustavaid näitajaid (turuosa välisturul, erinevad ekspordi või ekspordi/impordi suhtarvud) või analüüsitakse ekspordi konkurentsivõimet kujundavaid tegureid (tavaliselt kulused, hinda, tootlikkust). Ekspordi konkurentsivõime taset iseloomustavad näitajad väljendavad majandusharu ekspordi konkurentsivõimet minevikus, ekspordi konkurentsivõimet kujundavad tegurid selgitavad aga, miks majandusharu ekspordi konkurentsivõime just selline on ning milliseks see võib kujuneda tulevikus. Ei ole olemas ühte head konkurentsivõime näitajat. Konstrueeritav näitaja sõltub sellest, millist konkurentsivõime aspekti uurida soovitakse, sealjuures saab ühte aspekti analüüsida mitme erineva näitaja abil.

Eesti tekstiilitööstuse lühiülevaade näitas, et perioodil 1995-2005 on tekstiilitootmise sektor muutunud Eestis väiksemaks, samal ajal on aga eksport töötaja kohta märgatavalt suurenenud ja valmistatakse keerukamaid ning suurema lisandväärtusega tooteid. Probleemiks on kulude kasv ning madal tootlikkus, viimast püütakse suurendada tööjõu

kvalifikatsiooni tõstmise ja suuremahuliste investeeringutega tootmisprotsessi automatiseerimiseks.

Eesti tekstiilitööstuse erinevate majandusnäitajate ja suhtelise eelise indeksite analüüs kinnitab, et Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime on madal. Palgatase tekstiilitootmises ei vasta tootlikkuse tasemele, mille tagajärjel on eksport ja hõive tekstiilitööstuses viimastel aastatel vähenenud. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime halvenemist viimastel aastatel näitavad tekstiiltoodete eksporthindade ja –koguste vähenemine perioodil 2003-2005, hõive oluline langus tekstiilitööstuses 2005 ja tekstiiltoodete kaubandusbilansi negatiivse saldo suurenemine kogu vaadeldava ajaperioodi jooksul.

Erinevates tekstiilitootmise allharudes on konkurentsipositsioon siiski väga erinev ja seetõttu ei saa eeltoodud üldistust kasutada kõikide tekstiilitööstuse harude kohta. Näiteks valmis tekstiiltoodete tootmine, muu tekstiilitootmine, silmkoe- ja heegeltoodete tootmine on tekstiilitootmise keskmisest kõrgema töökulude tootlikkusega harud ja nende tööstusharude areng peaks lähiaastatel jätkuma.

Eesti on oma kõige olulisemal turul – Euroopa Liidus – kaotanud kliente eelkõige Hiinale, kes on tooteühiku hinna märgatava langetamise tulemusena tõusnud kõige olulisemaks Euroopa Liidu tekstiiltoodete importööriks väljastpoolt Euroopa Liitu. Kahekümnest kõige tähtsamast tekstiiltoodete importöörist on oma ekspordi mahtu Euroopa Liidu turule nii rahalises kui koguselises arvestuses suutnud aastatel 2001-2004 tõsta lisaks Hiinale ka Poola ning Türgi. Kõigis kolmes riigis on Eestist mitu korda madalamad tootmiskulud ja head eeldused masstootmiseks.

Viimastel aastatel on Eesti tootjate konkurentsipositsioon välisturul halvenenud. Seoses Euroopa Liidu väliskaubanduspoliitika ülevõtmisega suurenes importtooraine hind. Oluliselt on kasvanud ka muud tootmisega seotud kulud (kõrge nafta hind, kiiresti tõusnud palgakulud) ning suurenenud konkurents välisturgudel seoses koguseliste piirangute vähenemisega WTO-s. Seega on Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime tõstmine kriitilise tähtsusega sektori püsijäämiseks ning majandusnäitajate parandamiseks.

Eesti tekstiilitööstus peaks oma konkurentsistrateegias keskenduma haru tugevustele ja võimalustele, üle saama nõrkustest ning vältima ohtusid. Eesti tekstiilitootmise tähtsamad tugevused teiste riikidega võrreldes on tootmise paindlikkus, tellimuse täitmise kiirus, hetkel veel madalad tootmiskulud Lääne-Euroopaga võrreldes. Olulisemateks nõrkusteks võib pidada madalat tootlikkust ning vähest või puudulikku turundus- ning teadus- ja arendustööd.

Eesti tekstiilitööstuse hõive, tootmismahu ja ekspordi vähenemine lähiaastatel ilmselt jätkub. Hõive langeb nii tootmismahu vähenemise kui ka tootlikkuse tõusu tõttu (kapitalimahukamale tootmisele üleminekul). Lisaks tekstiilitööstuse suuruse vähenemisele on oluline ka tekstiilitootmise struktuuri muutus: väheneb riidekudumise osakaal ja suureneb lisandväärtuse ahelas kõrgemal paiknevate ja suurema tootlikkusega harude (valmis tekstiiltoodete tootmine, muu tekstiilitootmine, silmkoe- ja heegeltoodete tootmine) tähtsus.

Tekstiilisektori suurus Eestis sõltub olulisel määral sellest, mil määral suudetakse tõsta tootlikkuse taset, mis on oluline nii kasvavate kulude katmisel kui ka jääktulu (see osa lisandväärtusest, mis jääb järele peale tööjõukulude ja kulumi maha lahtutamist) suurendamisel. Jääktulu tõus võimaldaks vabaneda sõltuvusest mõnest üksikust suurkliendist (sageli allhanke tellijast) ja investeerida omaenda toote immateriaalsetesse tunnusjoontesse (kujundus, imidž, bränd).

Nii Eesti ettevõtjad, Euratex, Euroopa Komisjon kui ka teised spetsialistid peavad oluliseks tootlikkuse tõstmist ning kliendile suurema lisandväärtuse pakkumist: paremat toodete kvaliteeti ning teenindust. Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime suurendamiseks tuleks ettevõtete poolt: suurendada pakutavate toodete ja teenuste kvaliteeti, parandada disaini, leida oma spetsiifiline turunišš, muuta tootmine kapitalimahukamaks, pöörata senisest rohkem tähelepanu turundus- ja arendustööle, tellida lihtsamad ja odavamad tooted madalamate tootmiskuludega arenguriikidest, laiendada kliendibaasi, pidurdada kulude tootlikkusest kiiremat kasvu, koostada pikaajaline arengustrateegia, teha tõhusat koostööd tekstiilitootmise klastris sees.

Eesti riik on oma liberaalse ja suhteliselt stabiilse majanduspoliitikaga loonud eeldused ettevõtluse arenguks. Siiski saab valitsus tekstiiliettevõtete üleminekut suurema

lisandväärtusega toodete valmistamisele toetada: vähendades struktuurset tööpuudust, pakkudes ümberõpet tekstiilisektori väiksemaks muutumise tõttu töötuks jäänutele, toetades innovatsiooni, uurimis- ja arendustööd, parandades strateegilist planeerimist riigi tasandil, kasutades efektiivsemalt Euroopa Liidu abiraha.

Antud töö andis ülevaate Eesti ühe olulisema tööstusharu ekspordi konkurentsivõimest, mis on vajalik riigi ja regiooni majanduspoliitika (sh väliskaubandus-, maksu- ja regionaalpoliitika) kujundamisel. Samuti on siinsed järeldused olulised tekstiilitööstuse ettevõtete konkurentsistrateegiate loomisel. Eesti on üks väheseid riike, kellel pole oma tekstiilitööstuse arengukava, mis võiks olla Eesti Rõiva- ja Tekstiililiidu ülesandeks.

Sobivate andmete leidmisel võiks lisaks olemasolevale võrrelda ka teisi majandusharu ekspordi konkurentsivõimet väljendavaid näitajaid, mida selles töös ei kasutatud andmete puudumise tõttu. Näiteks oleks huvitav võrrelda eri riikides tekstiilitootmise kulude taset, tegurite kogutootlikkust, immateriaalsete tunnusjoonte (kujundus, imidž, bränd) osa tekstiilitoodete hinnas jne. Samuti võiks edaspidises uurimistöös võrdlustesse rohkem kaasata Aasia riike, mis praegu jäid sageli kõrvale statistika puudumise tõttu. Viie aasta pärast oleks põnev sama tööd korrata, et näha, milliseks on Eesti tekstiilitööstuse konkurentsipositsioon kujunenud ja kas Eesti ettevõtjate ning teiste spetsialistide tulevikuvision osutus õigeks.

## VIIDATUD ALLIKAD

1. A new world map in textiles and clothing: adjusting to change. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2004, 234 p.
2. AS Baltex 2000. Kontserni majandusaasta aruanne 31. detsembril 2004 lõppenud majandusaasta kohta, 34 lk.
3. AS Hilding Baltic majandusaasta aruanne 2004. 01.01.2004-31.12.2004, 22 lk.
4. AS Mistra-Autex. Majandusaasta aruanne 2004, 22 lk.
5. AS Mivar. Kontserni majandusaasta aruanne. Majandusaasta algus: 01.01.2004, lõpp: 31.12.2004, 24 lk.
6. AS Polytex.ee Printing majandusaasta aruanne. Majandusaasta algus: 1. jaanuar 2004. Majandusaasta lõpp: 31. detsember 2004, 18 lk.
7. AS Toom Tekstiil 2004. a. kontserni majandusaasta aruanne, 32 lk.
8. AS Wendre 2004. a. majandusaasta aruanne, 23 lk.
9. **Audet, D.** Structural assessment in textiles and clothing in the post-ATC trading environment. – OECD Trade Policy Working Paper, 2004, No. 4, 24 p.
10. **Balassa, B.** Comparative advantage, trade policy and economic development. New York: University Press, 1989, 343 p.
11. Baltic Fibres OÜ. Majandusaasta aruanne 01.02.2004-31.01.2005, 21 lk.
12. **Clark, J., Guy, K.** Innovation and competitiveness: A review. – Technology Analysis & Strategic Management, 1998, Vol. 10, No. 3, pp. 363-395.
13. **Cockburn, J., Siggel, E., Coulibaly, M., Vezina, S.** Measuring competitiveness and its sources: The case of Mali's manufacturing sector, 1998, 41 p. [[www.crefa.ecn.ulaval.ca/cahier/9823.pdf](http://www.crefa.ecn.ulaval.ca/cahier/9823.pdf)]. 25.11.2005.
14. **Das, R., U.** Industrial restructuring and export competitiveness of the textiles and clothing sector in SAARC in the context of MFA phase-out. – RIS Discussion Papers, 2004, No. 85, 67 p.

15. **Dluhosch, B., Freytag, A., Kroger, M.** International competitiveness and the balance of payments: Do current account deficits and surplus matter? Cheltenham, U.K.: Elgar, 1996, 235 p.
16. **Dunford, M.** The changing profile and map of the EU textile and clothing industry, 20 p. [[http://www.geog.susx.ac.uk/research/economic/02\\_t.pdf](http://www.geog.susx.ac.uk/research/economic/02_t.pdf)]. 25.11.2005.
17. **Durand, M., Giorno, C.** Indicators of international competitiveness: Conceptual aspects and evaluation. – OECD Economic Studies, 1987, No. 9, pp. 147-182.
18. **Durand, M., Madaschi, C., Terribile, F.** Trends in OECD countries' international competitiveness: the influence of emerging market economies. – OECD Economic Department Working papers, 1998, No. 195, 57 p.
19. Economic and competitiveness analysis of the European textile and clothing sector in support of the communication „The future of the textiles and clothing sector in the enlarged Europe.“ Commission of the European Communities. Commission Staff Working Paper, 2003, 55 p.
20. Eesti Panga valuutakursside andmebaas. [[http://www.eestipank.info/dynamic/erp/erp\\_et.jsp](http://www.eestipank.info/dynamic/erp/erp_et.jsp)]. 25.11.2005.
21. Eesti Statistikaameti andmebaas. [[www.stat.ee](http://www.stat.ee)]. 25.11.2005.
22. EL ja Hiina kokkulepe tekstiiliimpordi piiramise suhtes. – Eesti Rõiva- ja Tekstiililiidu Infoleht, 30. juuni 2005, nr 12 – 05 (214), lk. 2.
23. **Elmik, L.** Siirderiikide tekstiilitööstuste ekspordi konkurentsivõime tase ja selle tõstmise võimalused. TÜ majanduspoliitika õppetool, 2003, 51 lk. (bakalaureusetöö)
24. **El-Namaki, M. S. S.** An analysis of China's competitiveness between 1995 and 1999. – Competitiveness Review, 2002, Vol. 12(1), pp. 66-75.
25. Eurostati andmebaas. [[http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=1090,1137397&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=1090,1137397&_dad=portal&_schema=PORTAL)]. 25.11.2005.
26. Evolution of EU textile imports from China 2004-2005. European Commission. Brussels, 28 November 2005. [[http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/textile/pr281105\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/textile/pr281105_en.htm)]. 9.12.2005.

27. **Fagerberg, J.** International competitiveness. – The Economic Journal, 1998, June, pp. 355-374.
28. **Fagerberg, J.** Technology and competitiveness. – Oxford Review of Economic Policy, 1996, Vol. 12, No. 3, pp. 39-51.
29. **Farrugia, N.** Constructing an index of international competitiveness for Malta. – Farrugia Bank of Valletta Review, 2002, Autumn, No. 26, pp. 20-37.
30. **Figueroa, A.** Equity, foreign investment and international competitiveness in Latin America. – Quarterly Review of Economics & Finance, 1998, Vol. 38, Issue 3, pp. 391-409.
31. **Francis, M. G.** UNCTAD World investment report 2002: Transnational corporations and export competitiveness, 2003, 7 p.  
[<http://www.networkideas.org/doc/jan2003/UNCTAD.pdf>]. 25.11.2005.
32. **Frohberg, K., Hartmann, M.** Comparing measures of competitiveness. – Discussion Paper of the Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe, 1997, No. 2, pp. 1-18.
33. **Garelli, S.** World - the four fundamental forces of competitiveness. World Competitiveness Yearbook 1997. [[www.imd.ch/wcy/approach/fundamentals](http://www.imd.ch/wcy/approach/fundamentals)]. 26.09.1997.
34. **Gee, S.** Technology transfer, innovation, and international competitiveness. New York: Wiley, 1981. 228 p.
35. GTAP. Viidatud Nordås, H. K. The global textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing. – WTO Discussion Paper, 2004, No. 5, 37 p. vahendusel.
36. **Haud, J.** (AS Hilding Baltic tegevjuht) Autori intervjuu. Elektronposti kiri. Tallinn, 2. mai 2006.
37. **Haud, J.** Odava töäjõu asemel peituvad Eesti eelised tehnoloogiamahukas ettevõtluses. Kohaliku omaalgatuse programmi edulood. 2003.  
[<http://www.eas.ee/?id=2569&PHPSESSID=3b73bcb7bb93b3f2fd56c8762e99ee5e>]. 01.05.2006.
38. **Hukkinen, J.** Kilpailukyky, ulkomaankaupan rakene ja taloudellinen kasvu. Suomen Pankin tutkimusia E:5. Helsinki: OY Trio Offset ab, 1996, 135 lk.

39. **Huy, V. Q., Thanh, V. T., Thang, N., Loi, C. C., Ha, N. T., Tien, V. N.** Analysis of competitiveness of textile and garment firms in Vietnam: A cost-based approach, 2001, 100 p.  
[[http://www.vern.org.vn/veem/veem\\_tradelib/TradeLib\\_Report5.pdf](http://www.vern.org.vn/veem/veem_tradelib/TradeLib_Report5.pdf)].  
25.11.2005.
40. Industrial competitiveness. OECD Directorate for Science, Technology and Industry, 1996, 136 p.
41. Industrial competitiveness: The challenge for Pakistan. – ADB Institute-Pakistan Resident Mission Seminar Paper. ADB Institute. Asian Development Bank, 2004, 69 p.
42. International yearbook of industrial statistics. UN Industrial Development Organisation, 2003. Viidatud A new world map in textiles and clothing: adjusting to change. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2004, 234 p. vahendusel.
43. **Kaasik, T., A.** Eesti rõiva- ja tekstiilitööstuse konkurentsivõime. TÜ rahvusvahelise ettevõtluse õppetool, 2005, 103 lk. (magistritöö)
44. **Katsikeas, C. S.** Export competitive advantages. – International Marketing Review, 1994, Vol. 11, Issue 3, pp. 33-54.
45. **Kilvits, K., Lumiste, R., Purju, A.** Competitiveness of Estonian textile and metal industries. – Papers of the Estonian-Finnish Joint Seminar on Economic Integration and the European Union Enlargement. 22-23 November 2002. Edited by Hannu Vartiainen and Vello Vensel. Tallinn: Tallinn Technical University, 2003, pp. 131-149.
46. **Klemetti, T.** International competitiveness and business strategies. Golf industry. – Helsinki School of Economics Artto-Project 1988-1989, 1989, Number 31. 117 p.
47. Kreenholmi Valduse AS 2004. a. majandusaasta aruanne, 31 lk.
48. **Krugman, P.** Competitiveness: A dangerous obsession. – Foreign Affairs, March/April 1994, Vol. 73, No. 2, pp. 28-44.
49. **Krugman, P. R., Hatsopoulos, G. N.** The problem of U.S. competitiveness in manufacturing. – New England Economic Review, 1987, Jan, pp. 18-29.

50. **Kumar, R., Chadee, D.** International competitiveness of Asian firms: An analytical framework. – ERD Working Paper Series, 2002, No. 4, 26 p.
51. Liberalising trade in textiles and clothing: A survey of quantitative studies. OECD Trade Committee, 2003, 27 p.  
[[http://www.oilis.oecd.org/oilis/2003doc.nsf/LinkTo/td-tc-wp\(2003\)2-final](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2003doc.nsf/LinkTo/td-tc-wp(2003)2-final)].  
02.04.2006.
52. **Leimann, J., Skärvad, P.-H., Teder, J.** Strateegiline juhtimine. Tallinn: Külim, 2003, 309 lk.
53. **Lättemägi, R.** Otseste välisinvesteeringute roll tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete ekspordi konkurentsivõime suurendamisel Eestis. TÜ rahvusvahelise ettevõtluse õppetool, 2004, 92 lk. (magistritöö)
54. **Markusen, J.** Productivity, competitiveness, trade performance and real income: The nexus among four concepts. Ottawa: Supply and Service Canada, 1992, pp. 8-28.
55. **Martens, K.** Töötleva tööstuse investeeringute baromeeter. – Konjunktuur, detsember 2005, Nr. 155, lk. 20-24.
56. **Mayer, J.** Not totally naked: Textiles and clothing trade in a quota free environment. – UNCTAD Discussion Papers, 2004, No. 176, 49 p.
57. **McFetridge, D. G.** Competitiveness: Concepts and measures. – Industry Canada Occasional Paper, April 1995, Number 5, 45 p.
58. **Mereste, U.** Konkurentsivõime ja efektiivsus. - Eesti konkurentsivõime hindamine. Tallinn: Eesti Teadlaste Liit, 2001, lk. 65-77.
59. **Musik, G. A., Murillo, D. R.** On the concept of competitiveness. – Working Papers in Competitiveness Studies. Instituto Tecnológico Autónomo de México, September 2003, 27 p.
60. **Nassar, M.** Väliskaubanduspoliitika Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse konkurentsivõime tegurina. TÜ majanduspoliitika õppetool, 2004, 85 lk. (bakalaureusetöö)
61. **Nega, B., Moges, K.** Declining productivity and competitiveness in the Ethiopian leather sector. – EEA/Ethiopian Economic Policy Research Institute Working Paper, 2002, No. 1. [<http://www.eeacon.org/eepr-workingpapers/WP1-2002.htm>]. 22.04.2006.

62. **Nordås, H. K.** The global textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing. – WTO Discussion Paper, 2004, No. 5, 37 p.
63. OÜ Pärnu Linavabrik. Majandusaasta aruanne 30. aprillil 2005 lõppenud majandusaasta kohta, 22 lk.
64. **Peart, R., Hatch, G., Masia, M., Binedell, M.** The incorporation of environmental issues into industrial clusters. Division of Water, Environment and Forestry Technology, CSIR, 1998.
65. Perfect-Link project. Competitiveness in textile and clothing sector in Estonia. Report on survey, 10 p. [[textil.stfi.de/download/sites/download\\_script.asp?filename=1107\\_70.pdf](http://textil.stfi.de/download/sites/download_script.asp?filename=1107_70.pdf)]. 26.11.2005.
66. Perfectlink survey on competitiveness 2005. Country report. Bulgaria, 30. June 2005, 41 p. [[textil.stfi.de/download/sites/download\\_script.asp?filename=1167\\_134.doc](http://textil.stfi.de/download/sites/download_script.asp?filename=1167_134.doc)]. 25.11.2005.
67. **Porter, M.** The competitive advantage of nations. New York: The Free Press, A Division of Macmillan, 1990, 855 p.
68. **Rao, S., Tang, J.** Competitiveness challenges of Canadian industries. Paper prepared for the International Industrial Organization Conference 2003 in Boston. 32 p. [<http://www.ios.neu.edu/iioc2003/paper/rao.pdf>]. 01.02.2005.
69. **Reiljan, J.** Eesti põllumajanduse areng ja konkurentsivõime Euroopa Liiduga ühinemise eel. – Euroopa Kolledži loengud. Tartu: Tartu Ülikooli Euroopa Kolledž, 2000, 24 lk.
70. **Reiljan, J., Hinrikus, M., Ivanov, A.** Key issues in defining and analysing the competitiveness of a country. Tartu: Tartu University Press, 2000, 59 p.
71. Report on the competitiveness of the European textile and clothing industry. Commission of the European Communities. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. COM(93) 525 final. Brussels, 27 October 1993. 91 p.
72. **Salinger, B. L.** Qualitative dimensions to competitiveness assessments: Lessons from textile and garment industry assessments in South Africa, Vietnam, and Morocco. International Industrial Organization Conference, April 4-5, 2003, Boston. [<http://www.ios.neu.edu/iioc2003/paper/lynnsalinger.pdf>]. 01.02.2005.

73. **Schoefisch, U., D.** Measures of external and internal competitiveness. – Reserve Bank of New Zealand Bulletin, March 1992, Vol. 55, No.1, pp. 27-38.
74. **Siggel, E.** Concepts and measurements of international competitiveness and comparative advantage. International Industrial Organization Conference, Boston, April 2003. [<http://www.ios.neu.edu/iioc2003/paper/siggel.doc>]. 01.02.2005.
75. **Siggel, E., Ssemogerere, G.** Uganda's policy reforms, industry competitiveness and regional integration: a comparison with Kenya. – Journal of International Trade & Economic Development, 2004, Vol. 13, Issue 3, pp. 325-357.
76. **Smid, S., Taskesen, F.** Textile, apparel and leather sector in Turkey. 2002, 44 p.
77. **Stengg, W.** The textile and clothing industry in the EU. – Enterprise papers, 2001, No. 2, pp. 1-59.
78. Study on the implications of the 2005 trade liberalisation in the textile and clothing sector. Institut Fran̄ais De La Mode. Consolidated report. Paris, February 2004, 384 p.  
[[http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/ifm\\_final\\_report\\_2005.pdf](http://europa.eu.int/comm/enterprise/textile/documents/ifm_final_report_2005.pdf)]. 26.11.2005.
79. **Susi, I.** (AS Toom Tekstiil müügidirektor) Autori intervjuu. Elektronposti kiri. Tallinn, 18. aprill 2006.
80. **Talli, K.** (Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi nõunik) Autori intervjuu. Elektronposti kiri. Tallinn, 8. mai 2006.
81. **Tamm, D.** Eesti töötleva tööstuse ekspordi konkurentsivõime jätkusuutlikkus tööjõukuludest lähtuvalt. TÜ rahvusvahelise ettevõtluse õppetool, 2004, 117 lk. (magistritöö)
82. **Tamm, P.** (Mistra-Autex AS tegevjuht) Autori intervjuu. Elektronposti kiri. Tallinn, 18. aprill 2006.
83. **Tewari, M.** Post-MFA adjustments in India's textile and apparel industry: emerging issues and trends. – ICRIER Working Papers, 2005, No. 167, 55 p.
84. TNCs and the removal of textiles and clothing quotas. – UNCTAD Current Studies on FDI and Development, 2005, 67 p.  
[[www.unctad.org/en/docs/iteiia20051\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20051_en.pdf)]. 11.03.2006.

85. **Trabold, H.** Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. – Vierteljahresheft zur Wirtschaftsforschung, 1995, Nr. 2, S. 169-185.
86. **Treiberg, A.** (Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi peaspetsialist) Autori intervjuu. Elektronposti kiri. Tallinn, 4. mai 2006.
87. **Tsiang, S. C., Fleming, J. M.** Changes in competitive strategies of major industrial countries. – IMF Staff Papers, 1958, Vol. 5.
88. Tööjõu vajaduse prognoos aastani 2011. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2005, 57 lk.  
[<http://www.mkm.ee/index.php?id=1345>]. 04.04.2006.
89. UN Comtrade andmebaas.  
[<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/dqBasicQuery.aspx>]. 25.11.2005.
90. **Vader, M.** Ettekannetest tekstiiliseminaril. – Kaubanduskoja Teataja, 2001, nr. 5, lk. 16.
91. **Verma, S.** Export competitiveness of Indian textile and garment industry. – Working Paper of Indian Council for Research on International Economic Relations, 2002, No. 94, 46 p.
92. **Vollrath, T. L.** A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. – Weltwirtschaftliches Archiv, 1991, 127(2), pp. 265-280.
93. **Vollrath, T. L., Huu Vo, D.** Investigating the nature of world agricultural competitiveness. – Technical Bulletin. U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service, 1988, No. 1754, December, pp. 10-11.
94. **Vonortas, N., S., Auger, R., N.** Assessing industrial performance. 2002, 36 p.  
[[www.gwu.edu/~cistp/PAGES/industry.pdf](http://www.gwu.edu/~cistp/PAGES/industry.pdf)]. 11.03.2006.
95. WTO andmebaas.  
[[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2005\\_e/its05\\_bysector\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_bysector_e.htm)]. 25.11.2005.
96. Äriregistri andmebaas. [[https://info.eer.ee/ari/ariweb\\_package.avaleht](https://info.eer.ee/ari/ariweb_package.avaleht)]. 18.04.2006.

## LISAD

Lisa 1

### Ülevaade Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimet käsitlevatest uuringutest

Autor (aasta)	Uurimuse nimetus	Metoodika	Tulemused Eesti tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõimest lähtuvalt
Kaasik, T., A. (2005)	Eesti rõiva- ja tekstiilitööstuse konkurentsivõime (magistritöö)	Eesti ja Euroopa Liidu rõiva- ja tekstiilitööstuse andmete võrdlus, Eesti rõiva- ja tekstiilitööstuse tugevuste ja nõrkuste verbaalne analüüs	Eesti rõiva- ja tekstiilitööstuse tootmiskaht, käive, investeeringud, hõive kasvavad kiiremini kui Euroopa Liidus keskmiselt. Turule püsima jääda soovivad ettevõtted peavad konkurentsivõime säilitamiseks ja tõstmiseks parandama kvaliteeti, suurendama tootlikkust ja juurutama ainulaadseid tooteid.
(2005)	Perfect Link projekti raames läbi viidud konkurentsivõime uuring Euroopa Liidu liikmesriikide ja Rumeenia ning Bulgaaria rõiva-, tekstiili- ja nahatööstustes	Küsitlus	Pooled intervjueritud Eesti ettevõtetest arvasid, et nende konkurentsipositsioon on kahe aasta pärast praegusega sarnane. 95,0% uuringus osalenud Eesti firmadest leidis, et nende praegused tugevad küljed vajavad muutmist. Kõige suuremate konkurentidena nägid ettevõtjad Hiinat, uusi EL liikmeid ja teisi Eesti tootjaid.

Tamm, D. (2004)	Eesti töötleva tööstuse ekspordi konkurentsivõime jätkusuutlikkus tööjõukuludest lähtuvalt (magistritöö)	Tööjõu erikulu graafiline ja paneelandmetel baseeruv regressioonanalüüs (fikseeritud efektiga mudel) Eesti tööstusharudes	Eesti tekstiilitööstuse tööjõu erikulu nii lisandväärtuse kui realiseerimise netokäbe alusel oli madalam kui Rootsis.
Lättemägi, R. (2004)	Otseste välisinvesteeringute roll tekstiili- ja rõivatööstuse ettevõtete ekspordi konkurentsivõime suurendamisel Eestis (magistritöö)	ULC, RCA, konstantse turuosa (CMS) indeks, regressioonanalüüs (fikseeritud efektiga mudel)	Otsestel välisinvesteeringutel on otsene positiivne mõju Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse ekspordi konkurentsivõimele. Ekspordi maht tekstiili- ja rõivatööstuses on positiivselt seotud ettevõtte suurusega, uurimis- ja arendustöö kuludega, palgaga töötaja kohta, kapitali ja tööjõu suhtega ning ettevõtte omandivormiga (väliskapitalil põhinevad ettevõtted on ekspordi konkurentsivõimelisemad).
Nassar, M. (2004)	Väliskaubanduspoliitika Eesti tekstiili- ja rõivatööstuse konkurentsivõime tegurina (bakalaureusetöö)	Konkurentsivõime ja väliskaubanduspoliitika meetmete vaheliste seoste graafiline analüüs Kesk- ja Ida-Euroopa riikides aastatel 1995 ja 2001	Riigi väliskaubanduspoliitika ja haru konkurentsivõime vahel eksisteerib tugev seos. Eesti konkurentsipositsioon pärast 2005. aastat sõltub suures osas sellest, kui proteksionistlik on Euroopa Liidu väliskaubanduspoliitika peale tekstiiltoodete kvootide kaotamist WTO-s.
Elmik, L. (2003)	Siirderiikide tekstiilitööstuste ekspordi konkurentsivõime tase ja selle tõstmise võimalused (bakalaureusetöö)	Ühiku tööjõukulude (ULC), suhtelise eelise (RCA) ja suhtelise kaubavahetuse eelise (RTA) indeksid	Kesk- ja Ida-Euroopa tekstiilitööstuse ekspordi konkurentsivõime oli perioodil 1995-2001 suhteliselt madal. Madalad tööjõukulud ei garanteeri veel kõrget ekspordi konkurentsivõimet (näiteks Ungari ja Eesti puhul).

Allikas: autori koostatud.

**Kümne Eesti suurima käibega tekstiiltootja üldandmed 2004. majandusaastal**

Firma	Põhitegevusala	Müügitulu, mln EEK	Ekspordi osakaal käibes, %	Aruandeaasta puhaskasum/ kahjum, mln EEK	Töötajate arv
Kreenholmi Valduse AS	Linase jm riide kudumine	1123,3	86,9	-0,9	3969
Wendre AS	Kodutekstiiltoodete valmistamine	419,7	90,4	57,1	523
Pärnu Linavabrik OÜ	Linase ja muude lõngade ning kangaste tootmine	391,8	99,7	89,0	562
Baltex 2000 AS	Puuvillriide kudumine	361,2	80,6	-54,8	619
Toom Tekstiil AS	Magamistarvete tootmine	311,8	89,0	8,9	603
Baltic Fibres OÜ	Sünteesilise täidisega tekkide, patjade ja istepatjade tootmine	247,8	99,6	25,1	141
Mistra- Autex AS	Sünteeskiust ja – lõngast rullvaiba, vaipade ning mattide tootmine	172,0	94,7	4,4	165
Hilding Baltic AS	Mööblikattematerjali de valmistamine	157,7	98,7	-2,7	197
Mivar AS	Kodutekstiilide valmistamine	107,7	65,9	7,2	382
Polytex.ee Printing AS	Toorkanga töötlemine, tekstiiltoodete valmistamine	93,6	71,4	12,2	112

Allikas: Äriregister.

**Suurimate tekstiilitootjate osakaal maailma tekstiiltoodete ekspordis, %**

	1990	2000	2004
EL (25 riiki)	-	36,5	36,6
Väljapoole EL-i	-	11,2	12,5
Hiina	6,9	10,4	17,2
USA	4,8	7,1	6,2
Korea	5,8	8,2	5,6
Taipei	5,9	7,7	5,2
Jaapan	5,6	4,5	3,7
India	2,1	3,9	4,0*
Türgi	1,4	2,4	3,3
Pakistan	2,6	2,9	3,1
Indoneesia	1,2	2,3	1,6
Tai	0,9	1,3	1,3
Kanada	0,7	1,4	1,2
Mehhiko	0,7	1,7	1,1
Šveits	2,5	1,0	0,8
Kokku	-	92,1	91,3

Märkus: \* 2003. aasta andmed

Allikas: WTO andmebaas.

**Balassa suhtelise eelise indeks valitud riikides 2000, 2002, 2003, 2004**

	2000	2002	2003	2004
<b>Euroopa</b>				
EL-25	<b>1,0</b>	0,9	0,9	0,9
Belgia	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>
Eesti	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>
Hispaania	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>
Itaalia	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>
Leedu	<b>2,0</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>
Läti	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>1,7</b>
Portugal	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>
Prantsusmaa	0,8	0,8	0,8	0,7
Saksamaa	0,9	0,8	0,7	0,7
Šveits	0,8	0,7	0,7	0,6
Türgi	<b>5,5</b>	<b>4,9</b>	<b>4,9</b>	<b>4,8</b>
Ühendkuningriik	0,7	0,7	0,7	0,6
<b>Põhja-Ameerika</b>				
Kanada	0,3	0,4	0,4	0,4
USA	0,6	0,6	0,7	0,7
Mehhiko	0,6	0,6	0,6	0,6
<b>Aasia</b>				
Hiina	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>
India	<b>5,9</b>	<b>5,1</b>	<b>5,3</b>	
Indoneesia	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>
Jaapan	0,6	0,6	0,6	0,6
Korea	<b>3,1</b>	<b>2,8</b>	<b>2,4</b>	<b>2,0</b>
Pakistan	<b>20,9</b>	<b>20,3</b>	<b>21,3</b>	<b>21,5</b>
Tai	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>
Taipei	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>

Allikas: autori arvutused WTO ja UN Comtrade andmebaasi alusel.

## Dluhosch'i suhtelise eelise indeks valitud riikides 2000, 2002, 2003, 2004

	2000	2002	2003	2004
<b>Euroopa</b>				
EL-25	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>
Belgia	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>
Eesti	-0,4	-0,5	-0,5	-0,6
Hispaania	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>
Itaalia	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>
Leedu	-0,5	-0,6	-0,6	-0,6
Läti	-0,3	-0,2	-0,2	-0,1
Portugal	-0,3	-0,1	-0,3	-0,2
Prantsusmaa	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>
Saksamaa	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>
Šveits	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	-0,1
Türgi	<b>1,2</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>
Ühendkuningriik	-0,1	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	-0,1
<b>Põhja-Ameerika</b>				
Kanada	-0,7	-0,7	-0,6	-0,6
USA	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>
Mehhiko	-0,7	-0,8	-0,9	-0,9
<b>Aasia</b>				
Hiina	<b>0,1</b>	<b>0,4</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>
India	<b>2,5</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	
Indoneesia	<b>0,6</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>
Jaapan	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
Korea	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>1,0</b>
Pakistan	<b>3,7</b>	<b>3,3</b>	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>
Tai	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>0,4</b>
Taipei	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>

Allikas: autori arvutused WTO ja UN Comtrade andmebaasi alusel.

**Vollrath'i ja Huu Vo impordi suhtelise turuosa indeks valitud riikides 2000, 2002, 2003, 2004**

	2000	2002	2003	2004
<b>Euroopa</b>				
EL-25	0,9	0,9	0,9	0,9
Belgia	0,9	0,7	0,6	0,6
Eesti	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>
Hispaania	0,9	0,9	0,8	0,8
Itaalia	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>
Leedu	<b>3,3</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>	<b>2,7</b>
Läti	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>
Portugal	<b>2,3</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>
Prantsusmaa	0,8	0,7	0,7	0,7
Saksamaa	0,7	0,7	0,7	0,6
Šveits	0,7	0,7	0,7	0,7
Türgi	<b>1,7</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>
Ühendkuningriik	0,8	0,7	0,7	0,7
<b>Põhja-Ameerika</b>				
Kanada	0,7	0,7	0,7	0,7
USA	0,6	0,6	0,6	0,7
Mehhiko	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>
<b>Aasia</b>				
Hiina	<b>2,5</b>	<b>1,9</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>
India	0,5	0,7	0,7	
Indoneesia	<b>1,2</b>	<b>1,0</b>	0,7	0,7
Jaapan	0,6	0,6	0,6	0,6
Korea	0,9	0,9	0,8	0,7
Pakistan	0,5	0,7	0,9	0,8
Tai	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,0</b>	0,9
Taipei	0,5	0,5	0,4	0,4

Allikas: autori arvutused WTO ja UN Comtrade andmebaasi alusel.

**Vollrath'i suhtelise kaubavahetuse eelise indeks valitud riikides 2000, 2002, 2003, 2004**

	2000	2002	2003	2004
<b>Euroopa</b>				
EL-25	0,0	0,0	0,0	0,0
Belgia	0,5	0,5	0,5	0,5
Eesti	-0,8	-0,9	-0,7	-0,9
Hispaania	0,1	0,2	0,2	0,2
Itaalia	0,6	0,6	0,7	0,7
Leedu	-1,3	-1,2	-1,3	-1,2
Läti	-0,5	-0,3	-0,4	-0,2
Portugal	-0,6	-0,2	-0,6	-0,4
Prantsusmaa	0,1	0,1	0,1	0,1
Saksamaa	0,1	0,1	0,1	0,1
Šveits	0,1	0,0	0,0	-0,1
Türgi	3,8	2,5	2,6	2,7
Ühendkuningriik	-0,1	-0,1	0,0	-0,1
<b>Põhja-Ameerika</b>				
Kanada	-0,4	-0,4	-0,3	-0,4
USA	0,0	0,0	0,0	0,0
Mehhiko	-0,7	-0,8	-0,8	-0,8
<b>Aasia</b>				
Hiina	0,2	0,7	1,1	1,3
India	5,4	4,5	4,5	
Indoneesia	1,0	1,1	1,3	1,4
Jaapan	0,0	0,0	0,0	0,0
Korea	2,2	1,9	1,6	1,3
Pakistan	20,4	19,6	20,4	20,7
Tai	0,0	0,1	0,2	0,3
Taipei	2,8	2,5	2,3	2,2

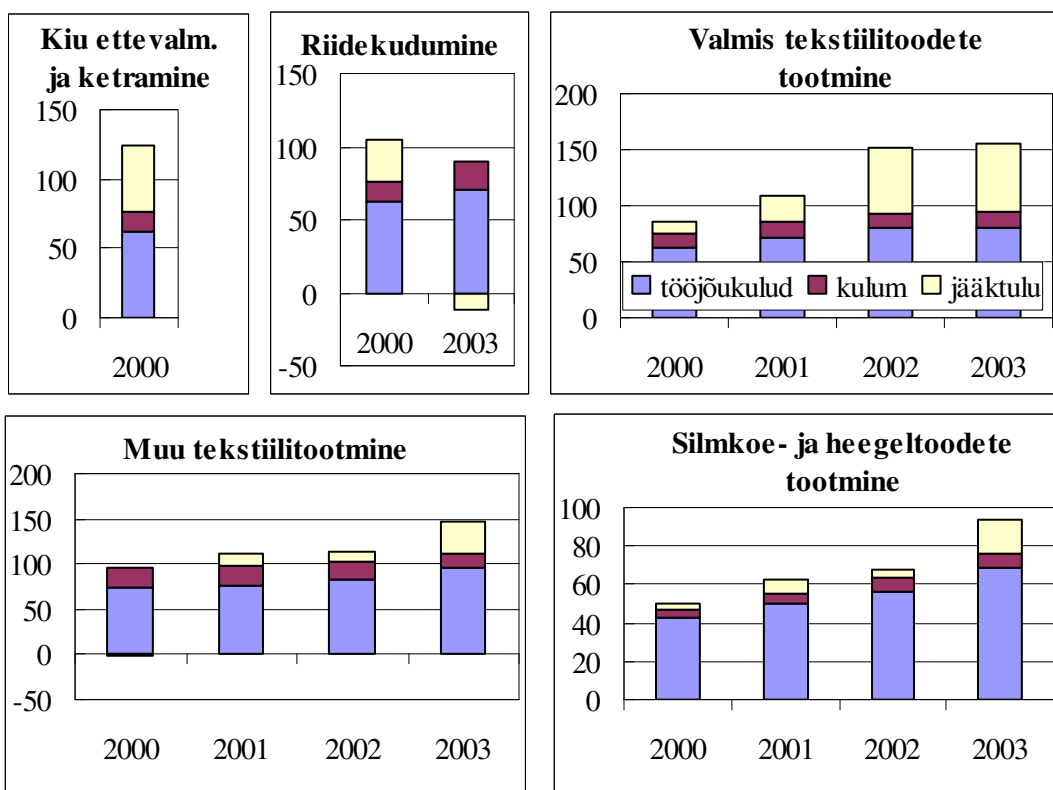
Allikas: autori arvutused WTO ja UN Comtrade andmebaasi alusel.

**Lisandväärtus ja tööjõukulud töötaja kohta tekstiilitööstustes tuhandetes USA dollarites**

Aasta	Riik	Lisandväärtus töötaja kohta	Tööjõukulud töötaja kohta	Lisandväärtus/tööjõukulud (töötaja kohta)
1999	Indoneesia	4,2	0,7	6,00
1999	Sri Lanka	2,9	0,6	4,83
2000	Kolumbia	16,4	3,7	4,43
1999	Korea	42,7	11,0	3,88
2000	Jaapan	57,9	15,7	3,69
1997	Türgi	19,1	5,4	3,54
1999	Malaisia	14,0	4,0	3,50
1997	Jordaania	7,8	2,5	3,12
1998	Mauritius	9,0	2,9	3,10
1998	El Salvador	8,9	2,9	3,07
1999	Mehhiko	13,5	4,4	3,07
1999	India	2,8	1,0	2,80
1998	Tšiili	19,4	7,5	2,59
2000	Tuneesia	21,1	8,2	2,57
1998	Itaalia	45,0	18,0	2,50
1999	USA	60,0	24,4	2,46
2000	Vietnam	1,6	0,7	2,29
1999	Kanada	42,2	18,7	2,26
1998	Portugal	15,1	6,8	2,22
1997	Bangladesh	1,1	0,5	2,20
1999	Belgia	49,9	23,1	2,16
1998	Maroko	6,4	3,0	2,13
2000	Singapur	34,2	16,2	2,11
1999	Soome	48,2	23,2	2,08
1998	Egiptus	3,4	1,7	2,00
1998	Tšehhi V.	6,1	3,1	1,97
2000	Hispaania	25,3	13,3	1,90
1999	Uruguay	17,6	9,4	1,87
2000	Hong Kong	33,1	18,0	1,84
1999	Prantsusmaa	39,0	21,9	1,78
1998	Slovakkia	4,2	2,4	1,75
1997	Austraalia	36,1	21,8	1,66
1999	Saksamaa	42,4	26,8	1,58
1999	Norra	40,4	25,7	1,57
1998	Venemaa	1,1	0,7	1,57
<b>1998</b>	<b>Eesti</b>	<b>4,2</b>	<b>3,4</b>	<b>1,23</b>

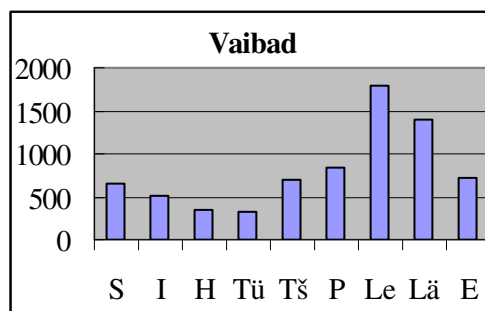
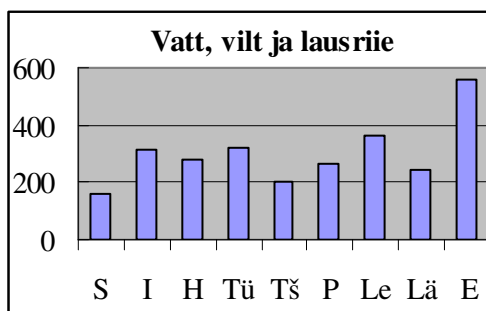
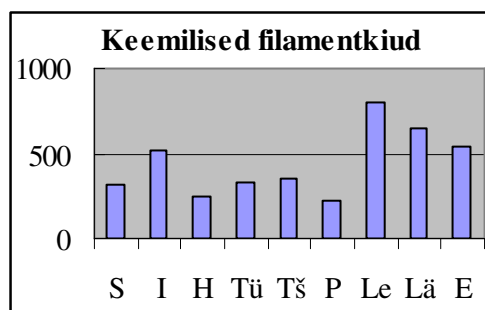
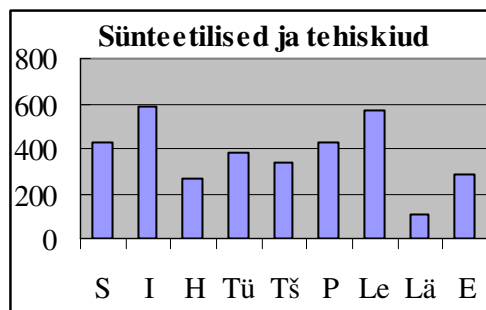
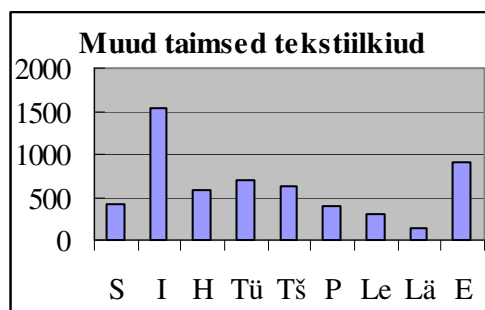
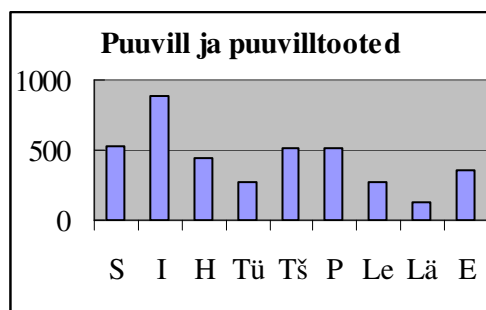
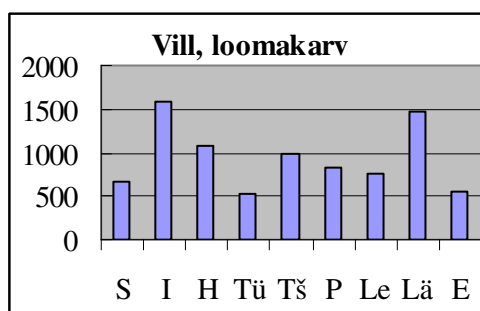
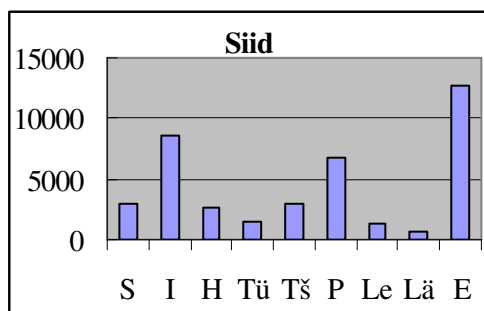
Allikas: autori arvutused International Yearbook of Industrial Statistics 2003 (viidatud A New World Map ... 2004: 76 vahendusel); Eesti Statistikaameti; Eesti Panga andmebaasi alusel.

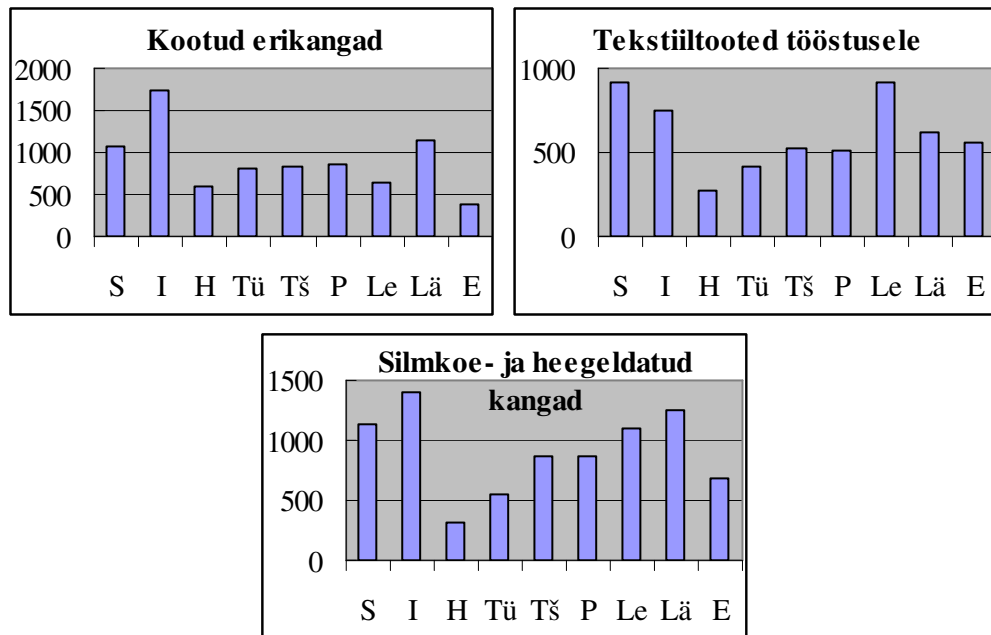
**Lisandväärtuse struktuur Eesti tekstiilitööstuse allharudes 2000 – 2003 tuhandetes kroonides töötaja kohta**



Allikas: autori arvutused Eesti Statistikaameti andmebaasi alusel.

**EL-25 turule eksporditud 100 kilogrammi tekstiiltoote hind eurodes valitud riikides 2005. aastal**





Märkus: joonistel kasutatud lühendid: S – Saksamaa; I – Itaalia; H – Hiina; Tü – Türgi; Tš – Tšehhi; P – Poola; Le – Leedu; Lä – Läti; E – Eesti.

Allikas: autori arvutused Eurostati andmebaasi alusel.

## **SUMMARY**

### **EXPORT COMPETITIVENESS OF ESTONIAN TEXTILE INDUSTRY**

Liis Elmik

Competitiveness becomes increasingly important in the opening and integrating world. All countries need to regularly evaluate and develop its competitiveness. Globalisation has brought along enormous opportunities as well as potential threats. The level of the competitiveness of companies determines how well companies are able to use emerged opportunities and to what extent global competition generates costs.

Competitiveness can be analysed on three different degrees of aggregation – at the level of enterprises, industries and countries. The competitiveness of an economic sector can be divided into internal and external competitiveness, out of which the first one shows sector's ability to compete with other sectors within a country and the other sector's ability to compete with the same sectors abroad. This paper examines one part of external competitiveness – export competitiveness – which is very important for a small open economy like Estonia.

This paper is focused on the analysis of export competitiveness of one concrete economic branch, textile industry of Estonia. It is the first paper studying the export competitiveness of textile industry in Estonia in detail based on quantitative and qualitative analysis. Before, textile and apparel industry of Estonia has been examined together and even then not to that extent as in this paper.

Textile industry plays an important economic, social and regional role in many economies; it is an important employer in Estonia as well. Maintaining and increasing the export competitiveness of Estonian most important export-oriented economic branches is also needed to decrease the current account deficit of Estonia.

The aim of the thesis is to define possible developments of the export competitiveness of Estonian textile industry based on the analysis of the industry's export competitiveness indicators. In order to fulfil this goal, it is needed to:

- define the concept of export competitiveness;
- examine, which factors and how affect export competitiveness;
- find out ways of measuring export competitiveness;
- compare different indicators of export competitiveness of Estonian textile industry with each other and with Estonian competitors;
- define possible developments of the export competitiveness of Estonian textile industry based on previous findings and in the context of changing foreign trade policy.

In this paper the export competitiveness of an economic sector is defined as one part of the sector's external competitiveness, which characterises the ability of enterprises in that sector to sell its products and services on external markets thereby increasing residents' income and supporting economic growth of the home country. The range of factors affecting economic sector's export competitiveness is large and mutually related. Companies and government can affect sector's export competitiveness in a different way and either contribution is important in achieving the outcome – maintaining and increasing export competitiveness.

Complex and quite abstract concept of export competitiveness is defined in different ways and therefore also measured by different methods. Export competitiveness is mostly measured by two ways: it is examined by indicators characterising it (export growth and structure, trade balance, market share on external markets, different export or export/import ratios) or analysed through the factors affecting it (usually prices, costs, productivity). Indicators measuring the level of export competitiveness express economic sector's export competitiveness in the past; indicators related to the factors affecting export competitiveness explain why sector's export competitiveness is on a certain level and how it might evolve in the future.

The short overview of the textile sector in Estonia showed that during 1995 and 2005 the sector has become smaller but at the same time the export volume per worker has increased considerably and more complex products with bigger value added are being

made. The growth of costs and the low level of productivity remain the biggest problems which companies try to overcome by increasing the skills of their labour force and investing in the automation of the production process.

The comparison of different economic indicators and comparative advantage indexes show that the export competitiveness of Estonian textile industry is low. The wage level does not match the level of productivity, due to which exports and employment in the sector have declined last years. The competitive position of different sub sectors of the industry is still different. Labour cost productivity in manufacture of made-up textile articles, other textiles, and knitted and crocheted articles is higher than the average of the sector so the development of these sectors should continue in the following years.

The competitive position of Estonian textile industry has deteriorated in 2004 and 2005. EU membership and the liberalisation of the textile trade under WTO rules have increased competition and production costs for Estonian producers. Production costs have grown also due to the high price of oil on the world market and rapidly growing wages in Estonia in general. So the increase of the export competitiveness of the sector is critical for the sector to survive and improve its economic performance.

Estonian textile industry should concentrate on its strengths and opportunities, overcome weaknesses and avoid potential threats. Estonian textile industry's most important strengths are a flexible production process, quick exercise of orders, and relatively low production costs, at least till now. Most important weaknesses of the industry include low productivity, the lack or little marketing and research and development activities.

The decline in employment, production volume and exports in the sector will most probably continue in the coming years. The structure of the textile production should change as well: the share of textile weaving should decrease and the share of other sub sectors with higher value added and productivity (manufacture of made-up textile articles, other textiles, and knitted and crocheted articles) grow.

The size of the sector in the future will to a large extent depend on the scale of the increase of productivity, which is important to cover growing production costs as well

as raising the level of the operational surplus which could be used to free itself from single customers and invest in its own products' intangible assets (design, imago, brand).

The productivity can be raised and more value added offered by increasing the quality of products and services offered, improving their design, finding specific market niches, making production more capital-intensive, paying more attention to marketing and development, ordering simpler and cheaper products from low-cost developing countries, widening client base, avoiding costs growing more rapidly than productivity, making long-term strategies, cooperating effectively within the cluster. Estonian government can support the transformation process by appropriate policies, including decreasing structural unemployment, encouraging innovation and research and development, improving strategic planning of the general government, using EU funds more effectively.

The paper analysed the export competitiveness of one of the most important industries of Estonia, necessary for designing country's and regions' appropriate economic policies (including trade, tax and regional policy). Conclusions made in the paper are also important for the creation of competitive strategies of textile industry's enterprises. Estonia is one of the few countries who do not have its own textile industry's development strategy, which could be one of the tasks of the Estonian Clothing and Textile Association.

The scope of the study can be enlarged by using more indicators relevant for the export competitiveness of the textile industries around the world. Due to the lack of data in this paper there are no indicators measuring the level of production costs, total factor productivity, the share of intangible assets (design, imago, and brand) in the price, etc. In addition, more countries (especially in the developing world like China, India, Indonesia, Turkey) could be included which were often abandoned this time again due to the lack of data. In a couple of years it should be interesting to study the same sector again to see how the export competitiveness of the textile industry in Estonia has evolved and if the opinions of company leaders and other specialists were right.