

TARTU ÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Mathias Kübar

Eesti Info-ja Kommunikatsioonitehnoloogia ettevõtete eksport Lõuna-Koreasse –  
väljakutsed ning potentsiaalsed lahendused

Bakalaureusetöö

Juhendajad: Dr. Eva Liias ja Dr. Mathias Juust

Tartu 2023

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

## Sisukord

Sissejuhatus.....	5
1. Teorias käsitletud kaubandusbarjäärid ning potentsiaalsed lahendused.....	7
1.1. Regulatiivsed barjäärid digitaalteenustele.....	7
1.2. Lõuna-Korea ja Eesti vahelised kaubanduslepped.....	9
1.3. Sotsioloogilised kaubandusbarjäärid.....	10
2. Eesti ja Lõuna-Korea IKT turgude ülevaade.....	13
2.1. Eesti IKT ettevõtete eksport ning turuvision.....	13
2.2. Eesti IKT sektori senine eksport Aiasse.....	14
2.3. Lõuna-Korea IKT sektori turg.....	16
3. Töö empiiriline osa.....	19
3.1. Metoodika.....	19
3.2. Intervjuude tulemuste analüüs.....	20
3.3. Ettevõttesisesed probleemid.....	22
3.4. Kultuurilised/keelised barjäärid.....	24
3.5. Turu iseloomust tulenevad probleemid.....	25
3.6. Analüüsi kokkuvõtte.....	27
Kokkuvõte.....	30
Resüme.....	32
Lisa 1. Intervjuude küsimused (Cybernetica ja Nortal).....	34
Lisa 2. Intervjuude küsimused IKT klaster ning Välisministeerium.....	36
Viidatud allikad.....	38
Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks.....	42



## Sissejuhatus

Aasia kasvava nii majandusliku kui ka kultuurilise mõjuvõimu tõttu on 21. sajandit nimetatud Aasia sajandiks, mistõttu on hakatud regiooni ka rohkem uurima. Välisministeerium koostöös nelja ülikooli ekspertidega koostasid 2020. aastal Eesti ja Aasia suhete raporti, mille eesmärgiks oli kaardistada võimalikke muutusi, mis võivad Eesti ja Aasia suhetes perioodil 2020-2030 muutuda (Tartu Ülikool et al., 2020). Raportis on toodud ka jätku-uuringute ettepanekuid, millest esimene väidab vajadust uurida lähemalt kaubandussuhteid riikidega, kes jagavad Eestiga samu väärtuseid. Sealhulgas analüüsida ekspordivõimalusi ning Eesti väärtuspakkumist. (Tartu Ülikool et al., 2020).

Uurimistöö eesmärk on kaardistada väljakutsed, mis Eesti info- ja kommunikatsioonitehnoloogia (IKT) teenuste ekspordi Lõuna-Koreasse mõjutavad ning leida nendele ka potentsiaalsed lahendused. IKT sektor on uurimise alla valitud toetudes Välisministeeriumi poolt tellitud Lõuna-Korea turuanalüüsile, kus IT tööstus oli toodud ühena kümnest parimast ekspordi võimaluse hulgast. (Välisministeerium, 2022) ning samuti Eesti pädevusele antud sektoris (Paraskevopoulos, 2021). Eesmärgini jõudmiseks kasutatakse kvalitatiivset uurimismeetodit viies läbi intervjuud nii avaliku kui erasektori esindajatega.

Antud uurimistöös defineeritakse esmalt digitaalkaubandus ning tehakse teoreetiline ülevaade digitaalkaubanduses eksisteerivatest barjääridest. Seejärel analüüsitakse olemasolevaid kaubandusleppeid Lõuna-Koreaga ning relevantseid Lõuna-Korea IKT sektoreid. Samuti kirjeldatakse hetke väliskaubandus olukorda IKT sektoris Eestis ja analüüsitakse senist suhet Aasia ning Lõuna-Koreaga. Selle töö empiirilises osas viiakse läbi intervjuud EAS-i Lõuna-Korea välisesindaja Soonhee Baega, *Estonian Business Hub Seouli* eestvedaja Youyeon Leega, Välisministeeriumi äridiplomaatia osakonna Aasia eksperdi Siisi Saetaluga, Eesti IKT klatri esindaja Jana Silaškovaga ning Aasias kanda kinnitanud tarkvara ettevõtete esindajatega Cyberneticast ja Nortalist. EAS-i ning Välisministeeriumi äridiplomaatia osakonna intervjuude eesmärk on tuvastada riikide poolsed piiranguid ning samuti koostöö visioon, et saada kinnitust IKT sektori relevantsusele riikidevahelises ekspordis. Eesti IKT klatri ning erasektori poolsete inimeste intervjuude eesmärk on tuvastada muid sotsiaal-kultuurilisi põhjuseid, mis Eesti ettevõtete ekspordi Lõuna-Koreasse pärsivad. Samuti on töö eesmärk välja koorunud probleemidele leida võimalikke lahendusi.

Kvalitatiivne meetodika osutus valituks, sest autor näeb, et just intervjuud avavad ekspordi barjääride mitmetahulisust kõige paremini. Olulisena näeb autor intervjuude valimi puhul esindatust nii avaliku kui ka erasektori poolt. Erasektori ettevõtte valikul peetakse silmas

nende kogemusi Aasias. Erasektori ettevõtted annavad autorile teoreetilise baasi kõrval ka praktilist sisendit olemasolevate probleemide kohta. Kõik töö käigus tehtud intervjuud on transkribeeritud ja autoril kokku kogutud. Transkriptsioone saab näha kontakteerudes autoriga.

Antud teema relevantsust tõestavad riiklikud sammud, mis viimastel aastatel on suhete arendamiseks tehtud. Välisministeeriumi poolt tellitud Lõuna-Korea turuanalüüsis on põhjalikult läbi käidud Lõuna-Korea turu iseloom ning potentsiaal Eesti ettevõtetele. Samuti on aastast 2020 Soulis Eesti välisesindus ning 2021. aasta jaanuarist alates ka EAS-i välisesindaja. Need märgid annavad aimu konkreetsest poliit-majanduslikust suunast, et Eesti tahab ärisuhteid Lõuna-Koreaga viia uuele tasemele. Uurimistöö eesmärgini jõudmiseks püstitatakse järgmised uurimisküsimused:

- Millised on digitaalkaubanduses peamised barjäärid?
- Millised on peamised probleemid Eesti IKT teenuste ekspordil Lõuna-Koreasse?
- Kuidas saaks IKT teenuste ekspordil Lõuna-Koreasse esinevaid probleeme lahendada (sh kaubandusbarjääre eemaldada)?

Töö esimeses osas tehakse ülevaade teoorias käsitletud kaubandusbarjääridest ning nende võimalikest lahendustest. Samuti tehakse ülevaade kaubanduslepingutest ning senisest Euroopa ja Lõuna-Korea kaubandusstrateegiast. Seejärel kirjeldatakse Eesti info-ja kommunikatsioonitehnoloogia sektorit ning seniseid ekspordipartnereid. Vaadeldakse ka Eesti ekspordi Aasiasse, sh Lõuna-Koreasse, ja analüüsitakse võimalikke sisenemise meetodeid. Töö teises osas tehakse eelmainitud intervjuude põhjal analüüs olemasolevatest väljakutsetest Eestile ning potentsiaalsetest lahendustest. Samuti võrreldakse reaalseid lahenduste vastavust eelneva teooriaga.

## 1. Teorias käsitletud kaubandusbarjäärid ning potentsiaalsed lahendused

### 1.1. Regulaatiivsed barjäärid digitaalteenustele

Teorias jaotatakse kaubanduses barjäärid enamjoalt kaheks: tariifid ning tariifi välised piirangud. Tariifide puhul on tegu rahalise maksuga, mis lisandub kui toodet/teenust eksportida või importida. Tariifi välised piirangud on seotud rohkem regulatsioonide, väärtuspõhiste ning muude piirangutega, mis ettevõtteid võivad mõjutada. (Fliess & Busquets, 2006). Antud teema käsitleb IKT sektorit ning teenuseid seega keskendutakse barjääridele, mis mõjutavad digitaalset kaubavahetust. Digitaalkaubandus on globaliseeruv maailmas tõusnud üha enam esile, sest pea kõik ettevõtted ning ka riigid tegutsevad läbi interneti ja omavad veebilehekülgi. Digitaalkaubandust on kirjanduses defineeritud laialt - ta hõlmab endas nii digitaalsete teenuste kaubandust kui ka kaupade vahetust internetis ehk e-kaubandust. (Meltzer, 2019) Digitaalkaubanduse puhul on seega eelmainitud kahest barjääriliigist olulisem tariifi välised piirangud. Nendeks võivad olla erinevad regulatsioonid andmetele, standardiseeritud kvaliteedi nõuded ning load teatud regioonis tegutseda. (Meltzer, 2019). Kõige olulisemaks piiranguks tuuakse välja andmete töötlemisele seatud regulatsioonid. Riikide andmete kontrolli poliitika sageli ei lähtu mitte proteksionistlikest kaalutlustest vaid inimeste privaatsuse ning küberturvalisuse huvidest. Seetõttu oleks edukaks digitaalkaubandus suheteks vaja andmetöötlus seaduste standardiseerimist. Näiteks on Euroopa Liit sätestanud kõikidele liikmesriikidele andmekaitset standardiseeriva seaduse. GDPR ehk *The EU General Data Protection Regulation* on Euroopa Liidu regulatsioon liikmesriikidele, et andmeid lubatakse töödelda väljaspool Liitu asuval riigil vaid juhul kui nende regulatsioonid andmetele on sama tugevad kui Euroopa Liidus. (Meltzer, 2019).

Maailma Kaubandusorganisatsioon (WTO) on välja töötanud ka lepingu kõikide liikmesriikide teenuste kaubavahetusele. GATS ehk *The General Agreement on Trade in Services* on leping, mis standardiseerib ning loob väärtusruumi liikmesriikide teenuste kauplemisele. Näiteks on lepingus toodud punkt, et liikmesriigid ei tohi kaubavahetus partnerite eelistamisel üksteist diskrimineerida, samuti peavad valitsused tagama oma riigi regulatsioonide hea kättesaadavuse teistele. (Euroopa Komisjoni kodulehekülj - GATS, 2022). Euroopa Liit on GATS-ist lähtuvalt koostanud ka enda kaubanduslepinguid. Digitaalse kaubavahetuse puhul on Euroopa Liit järgnenud kuuest põhielemendist:

- elektroonilisele edastusele tollimaksu ei kehtestata
- andmevood ja andmete asukoha nõuete keelamine
- tarbijakaitse ja kaitse pealesunnitud otseturundustedaannete eest
- sätted, mis käsitlevad lepingute sõlmimist elektrooniliste vahendite ja e-allkirjade abil
- tarkvara lähtekoodi kaitse
- koostöö ja regulatiivne dialoog

Allikas: Euroopa Komisjoni kodulehekülj - Digitaalkaubandus EL-i kaubanduslepingutes. (2022)

Nagu ülaltoodud punktidest näha, siis esimene Euroopa Liidu põhimõte kinnitab mõtet, et tariifi välised piirangud on digitaalteenuste kontekstis olulisemad. Samuti tuleb välja suunatud rõhk küberturvalisuse temaatikale. GATS lepingus on toodud ka neli peamist viisi, kuidas ettevõtte saab oma teenust tarbijale pakkuda: piiriülene tarne, tarbimine välisriigis, kommertsiaalkohalolu teises riigis, inimeste füüsiline kohaolu teises riigis. Piiriülene tarne tähendab kõige klassikalisemat riikide vahelist kaubandust, mil üks riik pakub teenust üle interneti teise riiki. Tarbimine välisriigis on olukord, kus teenuse tarbimiseks sõidab tarbija teise riiki. Kommertsiaalkohalolu on ettevõtte teenuse eksportimine läbi filiaali, kontserni või muu tarnija teises riigis. Inimeste füüsiline kohalolek eeldab teenuse pakkuja inimeste kohaolu sihtturu riigis. (Euroopa Komisjoni kodulehekülj – GATS, 2022). Hilisemas analüüsis vaadeldakse kõiki pakutud nelja stsenaariumit Eesti IKT teenuste eksportimisel ning antakse hinnang parimale sisenemise metoodikale.

Digitaalkaubanduse puhul tuli seega välja tariifi väliste barjääride olulisus. Kõige olulisemaks hinnatakse piiranguid andmetele ligipääsemisele ning nende töötlemisele. WTO on välja töötanud reeglid teenustega kauplemisel, millest kõik liikmesriigid peavad lähtuma. Olgu ka siinkohal mainitud, et antud töös analüüsivad riigid Eesti ja Lõuna-Korea on mõlemad WTO liikmed ehk peavad järgima seatud piiranguid. Samuti tuli kirjandusest välja üks peamisi probleeme andmete töötlemisel, mis on riikide erinevad seadused ja väärtused, mistõttu üks lahendustest on standardiseerida vastavaid seaduseid, et ettevõtetel oleks lihtsam turule siseneda. Järgnevalt vaadeldakse Eesti ja Lõuna-Korea vahelisi kaubanduskokkuleppeid, et mõista hetkel kehtivate lepingute sisu ning mõju digitaalkaubandusele.

## 1.2. Lõuna-Korea ja Eesti vahelised kaubanduslepped

Eesti ja Lõuna-Korea vahelise suhtluse aluseks saab lugeda diplomaatilist tunnustust peale Eesti taasiseseisvumist 1991. aastal. Sellest hetkest alates on kasvanud suhtus nii diplomaatilisel kui ka majanduslikul tasandil. Eesti liitumisest Euroopa Liiduga on Eesti kaasatud Euroopa Liidu õigusruumi ning seetõttu saab laiemalt vaadata Euroopa Liidu ning Lõuna-Korea vahelisi kaubanduslepinguid ning piiranguid.

Aastal 2011 allkirjastasid Lõuna-Korea ja Euroopa Liit vabakaubanduslepingu (*EU-South Korea Free Trade Agreement, 2022*), millega kaotati kaubandusmaksud enamikelt toodetelt. Tasub lisada, et antud lepingu näol oli tegu esimese vabakaubanduslepinguga Euroopa Liidu ja Aasia riigi vahel. (Euroopa Komisjoni kodulehekülg: *Lõuna-Korea kaubandus, 2022*). Nimetatud lepinguga kaotati mitmed tariifi-välised piirangud olulistelt Euroopa eksport toodetelt nagu autod, elektroonika ja ravimid. Teenuste turud avasid end rohkem välisinvesteeringutele mõlema osapoole puhul. Esimese viie aastaga suurenes eksport Euroopa Liidu riikidest 55% ning tariifi maksudest säästeti 2.8 miljardit eurot. Teenuste puhul on mainitud ka oluliste valdkondade ekspordi suurenemine, milleks on telekommunikatsioon, transpordi ning finantsteenused. (*EU-South Korea Free Trade Agreement, 2022*). Antud vabakaubandusleping oli Euroopa Liidu jaoks ka ajalooline, sest leping sisaldas esmakordselt ka intellektuaalse omandi kaitsega seotud punkte, mida seni tehtud vabakaubanduslepingud tüüpiliselt ei sisaldanud. (Wejchert, 2021).

Vabakaubandusleping võimaldab EL-i riikide teenustel siseneda Lõuna-Korea turule ning omada osakonda või kontorit Lõuna-Koreas. Siia teenuste sektorite hulka kuulub muuhulgas ka telekommunikatsioon. (*EU-South Korea Free Trade Agreement, 2022*). See loob võimaluse eelmises peatükis mainitud turule sisenemise stsenaariumitele, mis eeldasid inimeste kohalolu sihturu riigis.

Aastal 2022 toimus Euroopa Liidu ja Lõuna-Korea 10. iga-aastane kaubanduskonverents, kus võeti vastu digitaalkaubanduse kokkulepe. Kokkulepe on kooskõlas eelnevas osas mainitud GATS kriteeriumitega. Antud leppe eesmärk oli sõnastada eelkõige strateegilised koostöö suunad ning plaan, kuidas koostööd suurendada. Lepe on 2022. aasta suvel peetud kokkusaamise tulem, millal võeti ühine suund nii küberturvalisuse kui ka majanduse digitaliseerimise arendamisesse. (*EU-ROK Digital Partnership, 2022*). Kokkuleppes on sõnastatud ühised eesmärgid arendada väärtuspõhist digitaalühiskonda, kus inimeste õigusi ei rikuta. Koostööd nähakse nii infrastruktuuri arendamisel, oskuste vahendamisel kui ka majanduse ning riigiteenuste digitaliseerimisel. Samuti soovitakse

digikoostööd ära kasutada kliimaprobleemide lahendamisel ning süsinikneutraalsuse poole liikumisel. (*EU-ROK Digital Partnership, 2022*).

Võeti vastu konkreetsed eesmärgid, millistes valdkondades tahetakse ühist koostööd arendada. Välja toodi tehisintellekt ning suurandmete kontroll, kvantitehnoloogia, 5G ja 6G, küberturvalisus ning pooljuhid. (*EU-ROK Digital Partnership, 2022*). Koostöös rõhutatakse suuresti innovatsiooni ning teadusasutuste ühiseid projektidele, mille kaudu eelnimetatud valdkondades edasi areneda. Dokument annab kinnitust, et Lõuna-Korea ja Euroopa Liit tahavad antud vallas koostööd suurendada, kuid lepe ei mõjuta olemasolevaid regulatsioone ning piiranguid. Seega kogu arendustöö peab ikkagi lähtuma olemasolevatest seadustest ja regulatsioonidest.

Lõuna-Korea üheks probleemiks on toodud liigne sõltuvus riikide vahelisest kaubandusest, mistõttu ollakse sõltuvad mitmest erinevast lepingust ning piirangust (Feigenbaum & Nelson, 2021). Eelnevalt on mainitud, et suureks kaubandusbarjääriks on just andmetega seotud regulatsioonid. Euroopa Liit on vastu võtnud seaduse andmete töötlemisest GDPR ehk *The General Data Protection Regulations*. See sätestab kindlat reeglid, kuidas võivad liikmesriikide ettevõtted oma andmeid jagada. (GDPR-i kodulehekülg, 2022). Lõuna-Koreale on lisaks Euroopa Liidule olulisteks kaubanduspartneriteks ka Ameerika Ühendriigid, Hiina ning Jaapan, kellel on kõikidel oma andmetele seatud piirangud. Hetkel on Lõuna-Koreas ranged andmekaitse seadused, mis tulenevad kodanike väärtuspõhisusest. Siiski on nii riigil kui ka erasektoril motivatsioon seaduseid leevendada, et olla rahvusvaheliselt konkurentsivõimelisemad. (Feigenbaum & Nelson, 2021).

### **1.3. Sotsioloogilised kaubandusbarjäärid**

Regulatiivsete barjääride kõrval on suur roll ettevõtete ekspordi taga ka sotsiaalsetel faktoritel, see tähendab faktoritel, mis mõjutavad turule sisenemise lihtsust. Nendeks võivad olla ühiskonna institutsionaalne ülesehitus, ärikultuur ning ka keel (Rahman, Uddin ja Lodorfos, 2017). Kindlasti on siin ka oma osa regulatsioonidel, kuid selle peatüki eesmärk on välja tuua teised teoorias toodud piirangud, mis raskendavad ettevõtete teise riiki sisenemise protsessi.

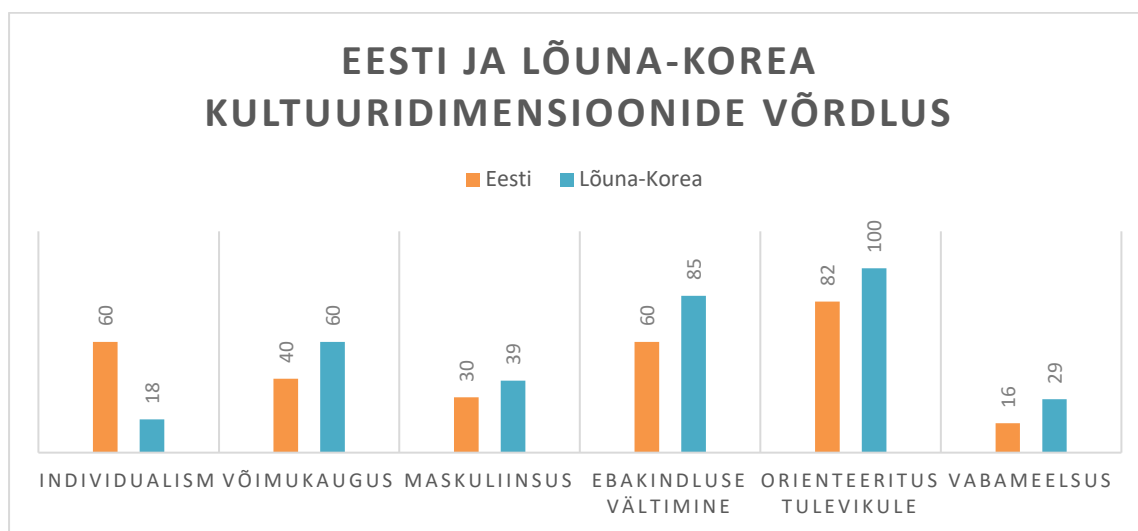
Sotsiaalsete barjääride all on mõeldud kultuurilisi, väärtuspõhiseid ja käitumuslikke erinevusi kahe riigi tarbijate vahel. Teooria põhineb suuresti tarbijakäitumisel ja selle erinevusel riikide võrdluses. (Rahman, Uddin ja Lodorfos, 2017). Sotsiaalse keskkonna ja kultuuriliste erinevuste analüüsimiseks kasutab autor klassikalist Hofstede

kultuuridimensioonide teooriat, mille kaudu saab inimese käitumist läbi kultuuritausta võrrelda. Hofstede teooria alusel saab inimese väärtusi hinnata kuue dimensiooni alusel:

- individualism
- võimukaugus
- maskuliinsus
- ebakindluse vältimine
- tulevikku vaatamine
- vabameelsus

Individualismi dimensioon kirjeldab ühiskonna või inimeste orienteeritust koostööle. Võimukaugus näitab inimeste valmidust aktsepteerida võimu ebavõrdset jagunemist. Maskuliinsus kirjeldab soolist võrdsust ühiskonnas. Ebakindluse dimensioon kirjeldab ühiskonna vastuvõtlikkust muutustele. Tulevikku vaatamise dimensioon kirjeldab ühiskonna mõttelaadi ressursside ohverdamisele tuleviku heaks. Vabameelsus näitab inimeste liberaalsust või kontrolli normide üle ühiskonnas. (*Hofstede Insights, 2023*)

Liiga erinev kultuuriline taust võib kujuneda ettevõtetele keeruliseks tõkkeks, mistõttu on järgnevalt toodud Eesti ja Lõuna-Korea võrdlus Hofstede kultuuridimensioonide alusel.



Joonis 1. Eesti ja Lõuna-Korea kultuuridimensioonide võrdlus.

Allikas: *Hofstede insights* (2023) (<https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/estonia,south-korea/>)

Nagu ülaltoodud jooniselt on näha, siis kõige suurem erinevus kahe riigi vahel on individualismi ja kollektivismi dimensioon. Lõuna-Korea paigutub siin skaalal selgelt kollektivistlikuks ühiskonnaks, mis tulenedes nende konfutsianistlikust maailma vaatest on ka järeldatav. Samuti tuleb Lõuna-Korea puhul välja tugev orienteeritus tulevikule, mis on tingitud nende keskendumisest perele ja lastele. IKT sektori puhul on orienteeritus tulevikule hea märk, sest järelikult teematikad nagu küberturvalisus ja majanduse digitaliseerimine on Lõuna-Koreas olulised. Samas ollakse kartlikud muutustele, mis käib digitaliseerimisega kaasas ning mis võib olla ohumärgiks välismaa innovaatilistele ettevõtetele. (*Hofstede Insights*, 2023).

Igas riigis on äritegemisel ka omad kombes ja tavad, samuti on need Lõuna-Koreas. Hofstede raamistiku põhjal saab teatud määral kirjeldada korealaste tarbijakäitumist, kuid äri tegemisel on ka mitmeid erinevaid aspekte, mida sisse tulevatel ettevõtetel tuleb meeles pidada. Lõuna-Koreas on olulisel kohal võimustruktuur ning hierarhia. (Lee, 2012). Vanemaid inimesi tuleb austada ning nende poole tuleb eelisjärjekorras pöörduda. Samuti peab meeles pidama, et Lõuna-Koreas pöördutakse üksteise poole tiitli alusel, mitte eesnime baasil nagu läänemaailmas ollakse harjunud. Sellised aspektid võivad tihti määrata ettevõtte edukuse uuel sihtturul. (Lee, 2012).

Selles peatükis on defineeritud digitaalkaubandus ning analüüsitud selle põhilisi barjääre. Digitaalkaubanduse puhul on olulisemad just mitte-tariifsed barjäärid. Kõige olulisemaks hindab autor regulatsioone andmekaitsele ning nende erinevusi kahe riigi vahel. Toodud on ka ülevaade hetkel Euroopa ja Lõuna-Korea vahelistest kaubanduslepingutest. Selgelt on näha ühine suund, et mõlemad pooled soovivad IKT alast koostööd arendada. Sestap on oluline uurida lähemalt vastavaid turge, kas eksisteerib ka motivatsioon erasektoril koostööks või on huvi ainult riigiülene. Viimases alapeatükis analüüsiti ka potentsiaalseid sotsiaalseid barjääre, mis tulenevad antud riikide erinevast kultuuriruumist. Leiti, et ohumärke on nii lõuna-korealaste kartlikkuses muutuste vastu kui ka nende kollektivistlikkus mõtteviisis. Samuti peavad ettevõtted arvestama äri tegemisel erinevate kultuuriliste aspektidega nagu vanemate inimeste austamine ning visiitkaartide olemasolu.

Järgnevas peatükis analüüsitakse mõlemat nii Eesti kui ka Lõuna-Korea IKT turgu. Eesti puhul vaadeldakse senist eksporti ning ka suhet Aasiaga. Analüüsitakse Lõuna-Korea turule sisenemise positiivseid ning negatiivseid külgi. Samuti tehakse ülevaade sealse turu hetkeseisust.

## 2. Eesti ja Lõuna-Korea IKT turgude ülevaade

### 2.1. Eesti IKT ettevõtete eksport ning turuvisioon

Selles peatükis määratletakse ära Eesti IKT sektor ning peamised ettevõtted, kes oma teenuseid ekspordivad. Analüüsitakse ettevõtete potentsiaali eksportimisel ning samuti suurimaid sektoreid, kus Eesti IKT ettevõtetel on hästi läinud.

Majandussektor	Aasta	Eksport	Import	Balanss
<b>Kõik sektorid</b>	<b>2017</b>	<b>6104.4</b>	<b>4228.6</b>	<b>1875.8</b>
Kõik sektorid	2018	6681.6	4747.4	1934.2
Kõik sektorid	2019	7196.8	5154.3	2042.5
Kõik sektorid	2020	5736.4	5470.4	266
Kõik sektorid	2021	8253.7	7072.8	1180.9
<b>Kõik sektorid</b>	<b>2022</b>	<b>7645.1</b>	<b>5981.6</b>	<b>1663.5</b>
<b>IKT</b>	<b>2017</b>	<b>732.6</b>	<b>375.7</b>	<b>356.9</b>
IKT	2018	916.5	469.3	447.2
IKT	2019	1187.6	529.1	658.5
IKT	2020	1324.3	586.8	737.5
IKT	2021	2115.8	1037.5	1078.3
<b>IKT</b>	<b>2022</b>	<b>2158.1</b>	<b>1395.6</b>	<b>762.5</b>

Tabel 1. Eesti info ja side teenuste väliskaubanduse näitajad viimasel viiel aastal võrreldes kogu Eesti kaubandus näitajatega (ühikuks teenuste väärtused miljon eurot).

Allikas: Eesti Statistikaamet, 2022

Info-ja kommunikatsioonitehnoloogia sektor on Eestile väga oluline, panustades Eesti SKP kasvu sektorina kõige rohkem (Info-ja Telekommunikatsiooni Liidu kodulehekülj, 2022). Eesti kogu teenuste ekspordist moodustab 2022. aastal info-ja kommunikatsiooni teenused ligikaudu 28%, mille osakaal võrreldes 2017. aasta seisuga on tõusnud 17% võrra (Eesti Statistikaamet, 2022). Põhilised IKT sektori ekspordi turud on Soome, USA ja Saksamaa, kuid IKT sektori koguimpordist moodustavad Eesti teenused suurima osakaalu Maltas (39.7% kogu IKT teenuste impordist), Lätis (23%) ning Leedus (14.4%). (Vihma, 2021). Eesti IKT teenuste põhipädevuseks hinnatakse plokiahela süsteeme ning küberturvalisuse valdkonda. Peamiselt on selle taga hea riigi ning erasektori koostöö ja küberrünakute kogemus 2000ndatel aastatel. (Vihma, 2021).

Info- ja kommunikatsiooniteenuste määratlemisel lähtutakse antud analüüsis Eesti Info- ja Telekommunikatsiooni Liidust (ITL). ITL on organisatsioon, mille eesmärgiks on ühendada Eesti info-ja telekommunikatsiooni ettevõtted ning nende tegevust ja eesmärke kooskõlastada rahvusliku strateegiaga. Liitu kuulub 3933 ettevõtet ning liidu kogu käive on 3.6 miljardit eurot aastas. (Info- ja Telekommunikatsiooni Liidu kodulehekül, 2022).

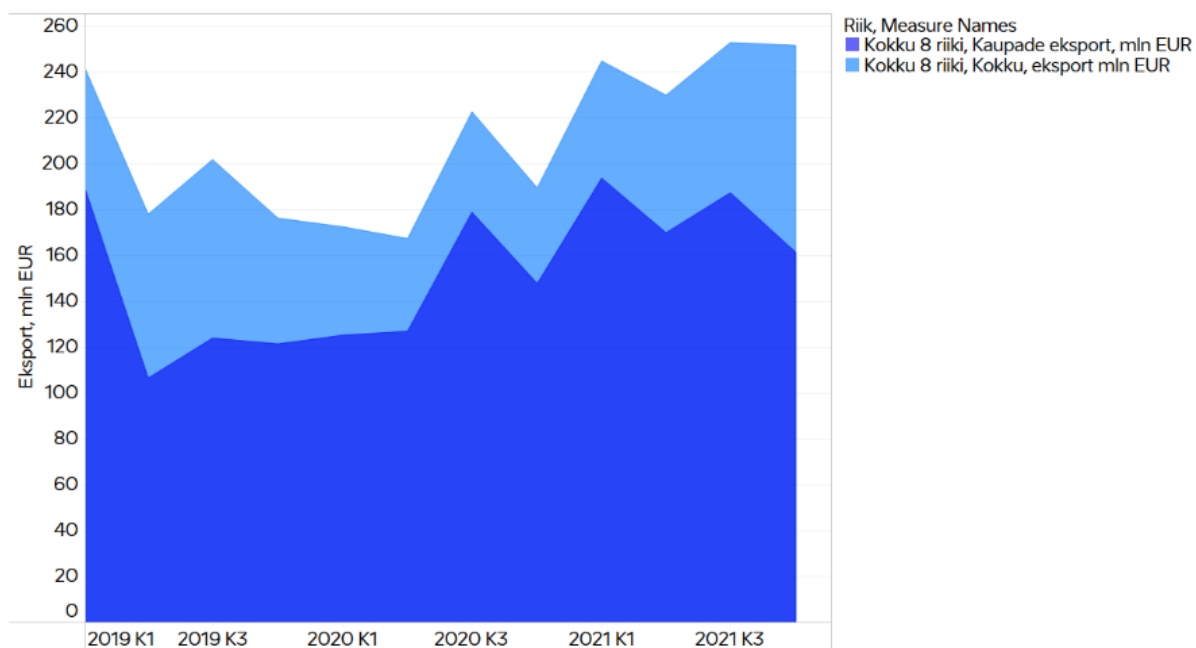
Eesti IKT sektori visioon on loodud põhimõttele *Smart Estonia* ning see toetub omakorda kolmele printsiibile: *smart economy*, *smart people*, ja *smart state*. *Smart economy* printsiip hõlmab endas peamiselt riigi panust teadus-ja arendustegevusse, mis hetkeseisuga on investeringuna vaid 0.7% SKP-st. Kuigi riik peab investeringuid tõstma, siis väikese riigi strateegias tuuakse olulisemana välja teadus-ja arengutegevusest välja kujunenud innovatsioonide efektiivsema kasutusele võtmine. (Eesti Info- ja Telekommunikatsioonitehnoloogia Liit, 2018). Samuti tuuakse olulise aspektina välja ettevõtete paiknemist globaalses tarneahelas, mis soodustaks riiklikku kaasatust kui ka stabiilsemat tulu. Seega Eesti teenuste olemasolu just rahvusvahelistes väärtusahelates on üks strateegilisi IKT sektori eesmärke. *Smart people* printsiip keskendub rohkem haridusele ning oskustele suunatud haridusele. *Smart state* suunab tähelepanu e-riigi arendamisele ning riiklike teenuste digitaliseerimisele. Seega teenuste ekspordi seisukohalt on kõige relevantsem strateegiline eesmärk just ettevõtete otsese ekspordi asemel paigutamine nad globaalsesse väärtusahela võrgustikku, mille tekitatud lisandväärtus oleks suurem. (Eesti Info- ja Telekommunikatsiooni Liit, 2018).

Eraldi üksusena loodi ITL-i alt ka Eesti IKT klaster, mis keskendub rohkem äriarendus ning ekspordi eesmärkidele. Üheks IKT klasteri eesmärgiks on e-riigi lahenduste eksportimine ning seeläbi klasteris olevate partnerettevõtete tulu suurendamine. (Info- ja Telekommunikatsiooni Liidu kodulehekül, 2022). Seetõttu uurimistöös empiirilises osas on läbi viidud IKT klasteri esindajaga intervjuu, et põhjalikumalt analüüsida võimalusi ning kaardistada olemasolevaid probleeme Aasia suunal. Uuritakse ettevõtetele esinenud takistuste kohta just esimeses osas tutvustatud andmeseadustega ning proovitakse tuvastada ka muid põhjuseid, mis Eesti ettevõtteid Aasiasse minekul kimbutavad.

## **2.2. Eesti IKT sektori senine eksport Aasiasse**

Eesti üldine eksport Aasiasse on viimaste aastatega tõusnud, kuid enamuse sellest moodustavad erinevad tooted ning teenuste eksport on jäänud tahaplaanile. Aasia ekspordipartneritest on kõige suurem osakaal Hiinal, mis on sihtriigiks 20% Eesti toodete

ekspordist Aiasiasse. Lõuna-Koreasse ekspordib Eesti 6.54% kogu Aiasiasse minevatest toodetest. (OEC, 2020). Tõsi, eksport Hiinasse on eelkõige poliitilistel põhjustel viimastel aastatel olnud langustrendis. Seega on vaja Hiina asemel turge, mis on poliitiliselt samas väärtussüsteemis. Lõuna-Korea on Eestile maailmas 35 sihtriik ning 2021. aasta seisuga ekspordis Eesti Lõuna-Koreasse kokku 49 miljardi euro väärtuses tooteid. Nendest 40% olid puit-ning puidutooted (näiteks moodulmajad ning puitesemed). (Eesti Statistikaameti väliskaubanduse visualiseerimise aplikatsioon, 2022).



Joonis 2. Kaupade ja kogu eksport Aiasiasse kaheksa suurima eksportturu näitel.

Allikas: Eesti Statistikaameti väliskaubanduse visualiseerimise aplikatsioon, 2022.

Ülaltoodud joonisel on näha Eesti kogu kaupade eksport ning kogueksport. Seega selgelt suurem proportsioon on kaubandussuhetes hetkel kaupadel. Vaatamata Eesti digitaalsele kuvandile pole IKT sektori teenused Aiasias veel levinud ning seetõttu on ka nende eksport numbrid väiksemad. Üksikud Eesti teenused siiski on jõudnud nii Jaapanisse, Hiina kui ka Indiasse. Hiinas on edukas olnud nii tarkvara ettevõtte UpTime kui ka andmetöötlus ettevõtte DateI. Jaapanis tegutseb tarkvarafirma Helmes ning ka Cybernetica, Araabia turgudel on kanda kinnitanud edukalt Nortal. Lõuna-Korea turul on Eesti firmadest kanda kinnitanud vaid Skype ja Wise. (E-Estonia - references, 2022).

Antud peatükist on näha, et Eestile väga oluline IKT teenuste sektor ei ole veel Aasias korralikult turule jõudnud. Samuti tuli Info-ja Telekommunikatsiooni Liidu (ITL-i) 2030. aasta visioonist esile ekspordi vähene olulisus. ITL-i põhieesmärk on soodustada innovatsiooni ning haridust selleks, et meie inimesi ja tooteid ise paremaks muuta. Seega üheks põhjuseks, miks pole Eesti ettevõtted seni Lõuna-Korea turule jõudnud, võib olla ITL-i ja riigi konkreetsete ekspordi eesmärkide puudumine Lõuna-Korea suunal. Viimaste aastate arenguga nii välisesinduse kui ka EAS-i tihedama koostöö läbi Lõuna-Koreas annab märku aga muutuvast visioonist ning tahtest kaubandussuhteid suurendada.

Järgnevas peatükis iseloomustatakse Lõuna-Korea IKT turgu ning tuuakse välja, millised sektorid on tõusutrendis ja kus on Lõuna-Korea IKT turu peamised murekohad.

### **2.3. Lõuna-Korea IKT sektori turg**

Selles peatükis kirjeldatakse Lõuna-Korea info-ja kommunikatsioonitehnoloogia sektorit ning uuritakse selle turu potentsiaali Eesti ettevõtetele. Suuresti tuginetakse Välisministeeriumi tellitud ning Nowak & Partners-i poolt 2022 aastal läbi viidud turu analüüsile. Analüüsi tulemusena toodi IKT sektorit kui ühte kümnest parimast ekspordi võimalusest Lõuna-Korea turule (Välisministeerium, 2022) Lõuna-Korea puhul on oluline eristada IKT sektoris teenuste ning kaupade olulisuse vahet. IKT kaupade ekspordimisel on Lõuna-Korea OECD riikide parimate hulgas, kuid IKT teenuste puhul ollakse teises kümnendis (Hyun, Hong & Lee, 2019). Selles peatükis keskendutakse IKT teenustele.

IT turg on Lõuna-Koreas samuti nagu Eestiski viimastel aastatel korralikult edasi arenenud. Pandeemiast tingituna on kasvanud kaugtöö tarkvara nõudlus, samuti on valitsus võtnud suuna arendada IKT sektoriga koostöös nii plokiahela, suurandmete, pilve ning tehisintellektil põhinevaid tööstusi, et neid paremini digitaliseerida. Eelmise aastaga on tarkvaraturg Lõuna-Koreas alates 2017. aastast kasvanud 37%, mis näitab samuti aina suuremaid investeringuid ning riiklikku panustamist antud sektorisse. (Välisministeerium, 2022). Siiski on Lõuna-Koreal ka nähtavad probleemid IKT sektoris. Suurem digitaliseerimine tähendab suuremat vajadust digitaalsele turvalisusele ning seda süsteemselt nii riigi teenuste kui ka erasektori teenuste puhul. E-tuvastus teenuste välja arendamisel on oluline, et inimesed tõestaksid end ära, jagamata isiklike andmeid. Samuti on uuringutest tulnud välja, et e-tuvastusel on kõige edukamad olnud riiklikud projektid, mida tehakse koostöös erasektoriga sealhulgas telekommunikatsiooni ning pankade teenustega. Eesti e-tuvastuse edulugu hinnatakse kõrgelt. Siiski ei näe eksperdid selle tehnoloogia ekspordil potentsiaali, kuna tegu

on valitsuse initsiatiivil valminud teenusega, mis toimib suuresti riigipõhiselt ning ei saa teise riiki niivõrd lihtsalt üle kanda. (Feigenbaum & Nelson, 2021). Selle põhjal on e-riigi lahendustel kindlasti keerulisem end eksportida, kuid erasektori lahendustel (näiteks Verifil) oleks e-tuvastus valdkonnas Lõuna-Korea turul potentsiaali.

Samuti nähakse kriitilisena suuremat küberrünnakute ohtu. Välisministeeriumi tellitud uuringus on küberturvalisuse valdkonnas toodud välja Lõuna-Korea värskete seaduse muudatuste taustal tekkinud nõudlus infoturbe toodetele ja teenustele. Kuigi aastate 2018-2020 keskendus teadus-ja arendustegevus küberturvalisuse valdkonnas rohkem võrgu ning süsteemi turvalisusele, on oodata suuremat tõusu just infoturbe vallas. Plokiahela turul on siiani veel ranged regulatsioonid, mistõttu võib sinna turule sisenemine olla keerukam kui eelmiste valdkondade puhul. (Välisministeerium, 2022) Plokiahela ettevõtetest oleks potentsiaali näiteks ettevõttel Guardtime, kes omab kontorit Abu Dhabis ehk on oma teenusega juba liikunud täiesti teiste regulatsioonidega turgudele (Guardtime kodulehekülg, 2022).

Lõuna-Korea ärimaailma iseloomustab suurfirmade ehk konglomeraat ettevõtete olemasolu, tuntumad nendest on näiteks Hyundai, Samsung ja telekommunikatsiooni ettevõtte SK. Tihtipeale moodustavad nad suure osa ka turu suurusest, mistõttu on uutel ettevõtetel raske turule siseneda. IT tööstuse puhul on Välisministeeriumi analüüsis välja toodud nii küberturvalisuse kui kaugtöö tarkvara valdkondades seitse peamist turuosalist, plokiahela vallas on toodud neli ettevõtet. (Välisministeerium, 2022). Lõuna-Korea puhul teeb turule sisenemise veelgi keerulisemaks riiklik toetus nimetatud konglomeraat ettevõtetele, mis annab neile suure konkurentsieelise. Näiteks üheks initsiatiiviks on I-Korea 4.0, mis hõlmab endast neljanda tööstusrevolutsiooni erinevate aspektide tugevdamist riigisiselt. Üheks selleks on riiklikult finantsiline toetus võtme tehnoloogiate arendamisele suurtes konglomeraatides. (Sung, 2018).

Üldiselt tuuakse välja turule sisenemise tugevustena Eesti suur pädevus IKT sektoris ning Lõuna-Korea valitsuse strateegia tõsta küberturvalisus ning majanduse digitaliseerimine kõrgele kohale nende üldises riiklikus majanduse strateegias. Keerulise kohana hinnatakse Lõuna-Korea enda IT ettevõtete head arengutaset ning ka kohalike ettevõtete suurt turu osakaalu. Seda peetakse ka peamiseks faktiks, miks Eesti IKT teenused pole veel Lõuna-Korea turule hästi sisenenud, sest neil pole huvi importida teenuseid, milles nad on ise pädevad. (Välisministeerium, 2022). Siiski on 52 miljoni elanikuga Lõuna-Korea suureks koostööpartnerlus võimaluseks. Nagu ka tuli välja Eesti ITL-i poolsest visioonist, et Eesti ettevõtetel tasuks lihtsalt otse eksportimise asemel olla üheks lüliks suuremast tarneahelast ehk koostöö Lõuna-Korea arenenud ettevõtetega on üheks potentsiaalseks võimaluseks.

Antud töö kirjutamise käigus osales autor ka EAS-i korraldatud 2022. aasta detsembril konverentsil “*Big in Asia*”, kus ettevõtteid tõi varasema kogemuse põhjal välja tähtsa aspekti turule sisenemisel. Nimelt kohalike ekspertide olemasolu, kes oskavad sihtturul orienteeruda. See tähendab, et nad oskavad korea keelt ning tunnevad kohalikku ärikultuuri ning omavad ka kohalikku tutvusvõrgustikku. Samuti töötab Eesti ettevõtete turule sisenemise lihtsustamise nimel Eesti välisesindus, kes koostöös EAS-iga rajasid Souli südalinna Eesti äriarendus pinna *Estonian Hub*. *Estonian Hub* on initsiatiiv, mille eesmärk on aidata Eesti ettevõtetel siseneda Lõuna-Korea turule ning samuti tõsta korealaste teadlikkust nii Eestist kui Eesti ettevõtlusmaastikust (*Estonian Business Hub Seoul, 2022*).

Töö esimeses osas tutvustati nelja erinevat stsenaariumi, kuidas turule siseneda. Nendeks olid piiriülene tarne, tarbimine välisriigis, kommertsiaalkohalolu teises riigis ning inimeste füüsiline kohaolu teises riigis. Analüüsi käigus selgus mitu olulist tahku, mis suunavad ettevõtteid kindlat strateegiat valima. Esiteks on Lõuna-Korea IKT turul juba arenenud IKT teenuse pakkujad, kellel on turul selge eelis välismaise pakkuja ees. Teisalt tuli EAS-i konverentsilt välja soovitus, omada kohalikku eksperti sihtriigis, kes tunneb kohalikku kultuuri ja keelt. Kolmandaks oli Eesti Info-ja Telekommunikatsiooni Liidu üks eesmärkidest mitte otsene kaubavahetus, vaid lülitumine suuremasse väärtusahelasse. Kõikide eelnimetatud põhjuste tulemusena hinnatakse parimaks turule sisenemise meetodiks kommertsiaalkohalolu. See tähendab, et firmal on esindaja või edasimüüja Lõuna-Koreas, kes tunneb kohalikku kultuuri ja keelt. Samuti käib siia alla koostöö juba kanda kinnitanud ettevõtetega Lõuna-Koreas.

Käesolev alapeatükk tõi välja peamised Lõuna-Korea IKT sektori turu arengud. Lõuna-Korea valitsuse strateegia kohaselt tahetakse areneda nii küberturvalisuse vallas kui ka digitaliseerida ettevõtlust üleüldiselt, mis on potentsiaalne võimalus erinevatele tarkvara ettevõtetele. Samuti analüüsiti töös eelnevalt toodud näiteid ning hinnati kõige paremaks turule sisenemise meetodiks kommertsiaalkohaolu läbi kohaliku tarnija või ka koostöö kohaliku ettevõttega, et enda teenus sätida suuremasse väärtusahelasse.

Siit peatükist ilmnas ka oluline potentsiaalne probleem Lõuna-Korea turule sisenemisel, milleks on olemasolev konkurents. Eelnevalt kirjeldatud suur konglomeraatide olemasolu ning riiklike proteksionistlike piirangute tõttu on suhteliselt keeruline just IKT teenuste valdkonnas Lõuna-Koreasse siseneda. Samuti võib olla see üks põhjuseks, miks ka ITL-i 2030. aasta visioonist puudub konkreetne eesmärk Aiasse oma tooteid eksportida. Siiski on IKT turu tugevus ka ainult Lõuna-Korea põhine aspekt, mitte Aasia ülene.

### 3. Töö empiiriline osa

#### 3.1. Metoodika

Uurimistöö empiirilises osas viis autor läbi kuus intervjuud, mille eesmärk oli kaardistada Eesti IKT ettevõtete probleeme oma teenuste ekspordil Lõuna-Koreasse. Samuti püüdis autor leida lahendusi välja toodud probleemidele ning võrrelda neid teoorias juba käsitletud ettevõtete kaubandusbarjääridega.

Intervjuud tegi autor Eesti Info-ja Kommunikatsioonitehnoloogia Liidu rahvusvahelistumise juhi Jana Silaškovaga, Välisministeeriumi äridiplomaatia Aasia suuna esindaja Siisi Saetaluga, EAS-i Lõuna-Korea poolse ekspordinõuniku Soonhee Baega, Souliis *Estonian Hubi* eestvedaja Youyeon Leega ning erasektori poolelt Cybernetica esindaja Marika Poppi ning Nortali esindaja Marki Tihhonova-Kreegiga. Intervjuude küsimused intervjuude lõikes olid üksteistest erinevad, kuid koondusid täitma töö eesmärki läbi kolme uurimisküsimuse ploki:

- Millised on digitaalkaubanduses peamised barjäärid?
- Millised on peamised probleemid Eesti IKT teenuste ekspordil Lõuna-Koreasse?
- Kuidas saaks IKT teenuste ekspordil Lõuna-Koreasse esinevaid probleeme lahendada (sh kaubandusbarjääre eemaldada)?

Intervjuude küsimused on pandud kahe lisana ka töö lõppu (Lisa 1 ja 2). Intervjuud salvestati ning transkribeeriti. Kõik transkriptsioonid on kogutud autoril kokku ja neid on kasutatud vaid selle uurimistöö raames. Intervjuud olid keskmiselt 30 minutit pikad ning viidi läbi perioodil 1. märts kuni 18. aprill. Intervjuude läbiviimise keskkonnaks oli kas Zoom või Google Meets. Kõik tulemuste analüüsis kasutatud väited ning järeldused on tulenenud transkriptsioonidest, mida on võimalik autoriga kontakteerudes näha.

Intervjuude valik tulenes antud töö eesmärkidest lähtuvalt. Selleks, et saada sisendit ning ülevaadet ekspordi probleemidele võeti ühendust nii riiklikul tipptasandil Välisministeeriumi äridiplomaatia esindaja, kui ka ainukese Eesti IKT ettevõtete katuseorganisatsiooni rahvusvahelistumise esindajatega. Lõuna-Korea turu iseloomu avamiseks valiti EAS-i ekspordinõunik ning ka hiljuti tehtud initsiatiivi *Estonian Business Hub Seoul* eestvedaja, kes oskasid rääkida prioriteetsetest plaanidest ning Lõuna-Korea poolsest huvist Eesti ettevõtete vastu. Selleks, et saada kaardistatud probleemidele ka praktilist kinnitust

ettevõtete vaatest, kontakteeruti Aasias juba kanda kinnitanud ettevõtetega Cybernetica ja Nortel. Kuigi kumbki neist ei ole Lõuna-Koreasse sisenenud analüüsis välja tulevatel põhjustel, suutsid nad mitmetahuliselt avada põhilisi probleeme Aasia suunal ning tuua neile ka vastavaid lahendusi. Antud analüüsi saab viia täpsemaks kogudes rohkem valimit intervjueeritavate osas, kuid autor hindas antud valimit probleemide ja lahenduste kaardistamiseks antud töö formaadis piisavaks.

Järgnevas peatükis võetakse kokku empiirilise osa tulemused ning analüüsitakse neid teooriaosas käsitletud teemade valguses.

### **3.2. Intervjuude tulemuste analüüs**

Selles peatükis analüüsitakse intervjuudest välja koorunud vastuseid ning võrreldakse neid eelnevalt teooria osas välja toodud punktidega. Uurimistöö eesmärk on kaardistada väljakutseid, mis Eesti IKT teenuste eksporti Lõuna-Koreasse mõjutavad ning leida nendele potentsiaalsed lahendused. Teooria osas on analüüsitud esmalt regulatiivseid kaubandusbarjääre teenuste ekspordil, samuti uuriti sotsioloogilisi barjääre teise riiki eksportimisel. Tehti tutvustus Euroopa andmekaitse seadustikule ehk GDPR regulatsioonidele ning leiti, et kõige suuremaks regulatiivseks barjääriks võib olla erinev andmekaitse seadustik, mis on standardiseerimata ning ei luba Eesti ettevõtetel väga lihtsalt välismaale eksportida. Sotsioloogiliste tulemuste järeldusest leiti, et ohumärke on nii lõuna-korealaste kartlikkuses muutuste vastu kui ka nende kollektivistlikkus mõtteviisis, millega Eesti ettevõtted peavad arvestama. Need võivad tähendada Eesti ettevõtetele palju pühendumist ja aega, et antud turul olla edukas ning et muutused ei toimuks Lõuna-Korea turu jaoks liiga kiiresti.

Teoreetilise osa teises pooles vaadeldi peale nii Eesti kui ka Lõuna-Korea IKT turgudele, mille tulemusena ilmnis mõningaid vastuolulikke aspekte. Kuigi on viimasel aastatel riikliku tegevuste taustal võimalik väita, et ühine soov on Lõuna-Koreaga äri arendada, siis Info-ja Telekommunikatsiooni Liidu 2030. aasta visioonist tuli esile ekspordi vähene olulisus. Oluliseks peeti keskendumist innovatsioonile ning haridusele Eestis. Seega puudub ka selge tahe just Lõuna-Korea turule siseneda. Samuti tuli Lõuna-Korea turu analüüsist välja nende kõrge võimekus IKT valdkonnas, mistõttu on välismaa ettevõtetel kohalikul turul raske konkureerida. Valitsus selgelt eelistab kohalikke ettevõtteid luues riiklikud kehad innovatsiooni soodustamiseks ning finantse kehtestades ka regulatiivseid piiranguid ettevõtetele Lõuna-Koreale sisenemiseks.

Töö esimeses osas tutvustati nelja erinevat stsenaariumi, kuidas turule siseneda. Nendeks olid piiriülene tarne, tarbimine välisriigis, kommertsiaalkahalolu teises riigis ning inimeste füüsiline kohaolu teises riigis. Analüüsi käigus selgus mitu olulist tahku, mis suunavad ettevõtteid kindlat strateegiat valima. Esiteks on Lõuna-Korea IKT turul juba arenenud IKT teenuse pakkujad, kellel on turul selge eelis välismaise pakkuja ees. Teisalt tuli EAS-i konverentsilt välja soovitus, omada kohalikku eksperti sihtriigis, kes tunneb kohalikku kultuuri ja keelt. Kolmandaks oli Eesti Info-ja Telekommunikatsiooni Liidu üks eesmärkidest mitte otsene kaubavahetus, vaid lülitumine suuremasse väärtusahelasse. Kõikide eelnimetatud põhjuste tulemusena hinnatakse parimaks turule sisenemise meetodiks kommertsiaalkahalolu. See tähendab, et firmal on esindaja või edasimüüja Lõuna-Koreas, kes tunneb kohalikku kultuuri ja keelt. Samuti käib siia alla koostöö juba kanda kinnitanud ettevõtetega Lõuna-Koreas.

Järgnevalt on esitatud intervjuudest kokkuvõtlik tulemuste tabel. Autor jagas saadud tulemused kolme plokki. Nendeks on ettevõttesisesed barjäärid ning nende lahendused, kultuurilised barjäärid ning Lõuna-Korea turult tulenevad barjäärid. Analüüsi lõpuks hinnatakse tulemustest lähtuvalt Eesti ettevõtete potentsiaali Lõuna-Koreale siseneda.

	<b>Probleemid</b>	<b>Lahendused</b>
<b>Ettevõttesisesed probleemid</b>	Ressursipuudus	Koostöö kohalike partneritega - ressursside jagamine
	Pole partnereid välisriikides	<i>Networking</i> üritused
	Rahvusvahelisel turul kardetakse koostööd, sest ollakse harjunud olema konkurendid	Kommunikatsioon
<b>Kultuurilised/keelelised barjäärid</b>	Füüsiline kaugus – ajavahe	Järjepidevus + Kohalik partner + Riiklik ettevalmistustöö

	Keelebarjäär/kultuuriline vahe	
<b>Turult tulenevad ettevõttevälised probleemid</b>	Tugev olemasolev konkurents	Kas on häid lahendusi?
	Proteksionistlikud regulatsioonid	Kas on häid lahendusi?

Tabel 2. Intervjuude tulemused.

Allikas: Autori kogutud transkriptsioonid

### 3.3. Ettevõttesisesed probleemid

Esimese suure plokina näevad nii avaliku sektori esindajad kui ka ettevõtted probleemi Eesti ettevõtete siseselt. Eesti IKT klatri rahvusvahelistumise ekspert Jana Silaškova tõi IT sektori kõige suurema puudusena ettevõtete ressursid – ajaline ressurss kui ka raha ja inimkapital. Eesti ettevõtted on harjunud kiiremini jõudma tulemuseni, mistõttu ei ole nad valmis ajaliselt panustama rohkem suhete arendamise poolele. Ajaline ressurss Ida-Aasia turule sisenedes on toodud ka teiste autorite poolt kui üks peamiseid väljakutseid uutele ettevõtetele (*Six challenges foreign companies face in Asia*, 2022).

- **Kohaliku partneri olemasolu sihtturul**

Kõik intervjuueeritavad nõustasid, et kohalolu kaugel turul on ettevõtte ekspordi õnnestumiseks väga vajalik. See tähendab aastate pikkust tööd ning pühendumist, mis moodustabki enamiku vajaminevatest ressurssidest. Samuti rõhutasid nii Cybernetica kui Nortali esindajad, et ettevõttel on vaja järjepidevust ning kohalik kontakt aitab nii kultuuriliselt, kuid ka mahult Eesti inimressurssidele kaasa. Nortal on Araabia maades peamiselt sisenenud Omaani, Araabia Ühendemiraatidesse ning Saudi-Araabiasse, kus on neil kohapeal oma meeskond, mis koosneb nii Eesti esindajatest kui ka kohalikest. Selline ressursside jagamine on heaks lahenduseks ressursipuuduse probleemile.

Cybernetica tõi välja oma kogemuse puhul kohaliku partneri fookuse muutuse ajas ehk mingil hetkel nende vajadustest lähtuvalt enam partneri ning Cybernetica huvid ei kattunud ning koostöö ka sestap katkes. Seetõttu soovitas Cybernetica digiidentiteedi osakonna partnersuhete juht Marika Popp oma partnereid hoolikalt valida ning partneri taustauuringusse panna palju rõhku. Hea kohalik partner aitab koheselt tegeleda nii regulatiivsete barjääridega kui ka keeleliste ning muude sotsiaalselt oluliste küsimustega. Seetõttu teoreetilises osas kirjeldatud neljast erinevast turule sisenemise meetodist saab kinnituse teooria põhjal eelistatud variant omada kommertsiaalkohalolu sihtriigis, mis nõuab kohalikku kohalolu kas firmasiseselt või läbi partnerluse. Lõuna-Korea puhul tuli teooria osast välja suurte konglomeraatide olemasolu turul. Kohalikku partnerit otsides tulekski keskenduda konglomeraatidele, et läbi nende turule siseneda.

- ***Networking* üritused ning “käed-küljes” diplomaadid**

Teine probleem, mis tuli välja avaliku sektori vaatepunktist, on ettevõtete väike rahvusvaheline kontaktringkond, mille tõttu ei leita tihti ise sobivaid partnereid välisurgudele sisenemiseks. Kõik intervjuueeritavad nõustusid, et suuresti on riigi roll tekitada ettevõtetele sobiv keskkond ning sidemed vastavate partnerite leidmiseks. Välisministeeriumi Aasia äridiplomaatia esindaja kui ka IKT klasteri esindaja mõlemad kinnitasid tihedat suhtlust institutsioonide vahel nii ürituste korraldamisel kui strateegia elluviimisel. Samuti tuleb IKT strateegiasse palju sisendit ettevõtetelt endalt.

EAS, Välisministeerium ning IKT klaster on tihedas koostöös Eesti IKT ettevõtete ekspordi edendamisel. Väga edukaks hinnati Dubai EXPO projekti just e-riigi teenuste esile tõstmisel ning maailmale kommunikeerimisel. Korraldati mitmeid regioone hõlmavaid üritusi koostöös Eesti ettevõtetega, mis on kohalike partnerite leidmiseks hädavajalikud. Nii Cybernetica kui Nortal rõhutasid olulise aspektina “käed-küljes” diplomaatide olemasolu. See tähendab, et ettevõtetal on sageli vaja diplomaati, kes on praktilisema suhtumisega ning valmis ka ise ametnikega rääkima ja tihedamalt kohtuma. Seetõttu on *Estonian Business Hub Seoul* väga oluline initsiatiiv, kuna loob koha nii ürituste korraldamiseks kui ka kohtumisteks. Neil on püsiekspositsioon Eesti e-riigi lahendustest, millele juurde tulevad ka hooajalised näitused valdkondade kaupa. Hetkel on üleval näitus Eesti puidutööstusest ning puittoodetest, mis on ka Eesti kõige suurem ekspordi valdkond Lõuna-Koreasse.

Samuti pidasid Nortal ja Cybernetica oluliseks ettevõtte enda tegevust nende korraldatud ürituste raames, mil ei tohi jääda liialt riigi abile tuginema. Mõlema esindaja sõnul

on riigil sageli mingisugust abi pakkuda, mida ettevõtted ei oska ära kasutada – kas see on näiteks seotud eelneva analüüsiga või inimressursiga turul koha peal. Ettevõtted peavad konkreetsemalt ning täpsemalt sõnastama riigi asutustele oma vajadused ning siis oskab ka riik paremini abiks olla.

Kommunikatsioon on ka suuresti märksõnaks ülalpool toodud tabel 2 kolmanda probleemi lahendamisel, milleks on rahvusvaheliselt omavahelise koostöö puudumine. See aspekt tuli välja IKT klatri intervjuust, et alatihti näevad ettevõtted end välisturul konkurentidena ning seetõttu ei tehta palju koostööd rahvusvahelisel tasandil. Ühildudes ka eelnevalt kirjeldatud ressursipuuduse temaga, võib olla rahvusvaheline Eesti ettevõtete koostöö üks variantidest, kuidas ressursside puudust lahendada. Selleks peab olema parem kommunikatsioon nii IKT klastrisse kuuluvate ettevõtete vahel kui ka suhtlus valitsusasutuste esindajatega välismaal.

### **3.4. Kultuurilised/keelelised barjäärid**

Teine plokk, mis intervjuude põhjal on peamiseks ekspordi probleemiks nii Aasia turgudel kui ka Lõuna-Koreas spetsiifiliselt on sotsioloogilised barjäärid. Siia alla kuulub nii teoreetilises osas kirjeldatud inimeste mõtlemine ja tarbijakäitumine, kuid ka laiemalt keel, sihtturu füüsiline kaugus ja ajavahe äri ajamisel.

Teoreetilises osas tutvustati Hofstede kuue dimensiooni teooriat, mis kirjeldab tarbijakäitumist ning inimeste mõtlemise erinevust. Kinnitust sai ka teooriast tulenev, et üks probleem on lõuna-korealaste kartlikkus muutustele. Nii EAS-i esindaja Soonhee Bae kui ka Youyeon Lee kinnitasid, et inimestele on vaja esmalt teha suurt tutvustustööd üldiselt Eesti olemuse ning sealhulgas ka tugevuste kohta, mis paneks Eestit võtma usaldusväärseks. Seega vajab turg aega ning sisse elamist eriti valdkondades, kus hetkel veel suurt ekspordi ei toimu. Kuna *Estonian Business Hubi* saavad kõik külalised uudistama tulla, siis autor uuris ka möödakäijate huvi Eesti vastu. Youyeon Lee sõnul on alates jaanuari algusest, millal *Hub* Soulis avati, huvi kuude lõikes üldiselt tõusnud. Tehtud turundustöö tõttu jõuab *Hubi* aina rohkem neid inimesi, kes tulidki teatud eesmärgil (nt e-residentsus). See annab lootust, et aja möödudes tekib ka rohkem huvi valdkondade spetsialistidel ning *Hub* saab tekkinud huvilised Eesti ettevõtetega kokku viia.

Marki Tihhonova-Kreek Nortalist nõustus ka Araabia riikide kontekstis, et turust on hakatud enam-vähem aru saama alles 10 aastat peale turule sisenemist. Selleks, et turust aru

saada, tuleb viia oma mõtlemine rohujuure tasandile kohalikega, mis nõuab aega ja korralikku analüüsi. Seetõttu peab olema kannatust ning järjepidevust, et nendel turgudel ellu jääda. Lõuna-Korea puhul on rohujuuretasandiks ärikeeel ning kuidas äritasandil üksteisesse suhtutakse – nt tõi Youyeon Lee välja kummardamise kohtumisel, visiitkaartide tähtsuse ja asjade arutamise söögi laua taga. Ühisel söömisel on oluline ka Hofstede raamistik ning kollektivismi olulisus kultuuris, sest pea alati võetakse toitu jagamiseks ning ka sellised nüansid võivad tihti määrata usaldusväärse äripartnerite vahel. Ettevõtte esindajad peavad oskama rohujuuretasandil kohalikega suhelda.

Lõuna-Korea üks olulistest ning väga praktiliseks sotsioloogiliseks barjääriks on keelebarjäär. Youyeon Lee peab lõuna-korealaste kehva inglise keele taset kõige suuremaks probleemiks Eesti ettevõtetele riiki sisenemast. See tähendab, et keegi ettevõttest peab kindlasti valdama korea keelt või leitakse endale sobiv partner suhtlemiseks. Samuti tuli sotsioloogilise barjäärina esile ajavahe, mis on tihti ettevõtetele ebamugav, kuid Marika Popp seda eraldi probleemina ise ei märgiks, sest seda saab eduka kommunikatsiooniga ladusalt lahendada.

### **3.5. Turu iseloomust tulenevad probleemid**

Kolmanda plokina ning antud töö puhul ka kõige mõjusama plokina on autor liigitanud probleemid, mis on seotud turu iseloomuga. Kõige olulisema probleemina nähakse Lõuna-Korea turul olemasolevat konkurentsi ning ka protektsionistlikke regulatsioone, mis kohalikke ettevõtteid kaitsevad ning seega korraliku konkurentsieelise neile annavad.

Siinkohal on oluline mainida, et teoreetilisest osast osaliselt selgunud puudus IKT visioonist Lõuna-Koreasse eksportimisel sai ka kinnitust, sest ettevõtted on hinnanud Lõuna-Koread keerulise turuna ning ei pea sinna vajalikuks minna. Seetõttu pole ka teema oluline IKT klatri jaoks. Ka Välisministeeriumi esindaja Siisi Saetalu vastas, et just Lõuna-Koread ei ole nad klatriga potentsiaalse turuna vaadanud, vaid Aasias keskendutakse suuresti Jaapanile, Indiale ja Singapurile. Selle põhjuseks ongi teiste turgude nõrgem riigisisene konkurents IKT sektoris.

Cybernetica ning Nortal nõustusid ka eelnevate kõnelenetuga, et turul on liiga palju konkurentsi selleks, et seda esimesena Aasias vallutada. Marki Tihhonova-Kreek sõnas, et see ei tähenda otseselt, et kunagi ei vaadata Lõuna-Korea poole, aga hetkel on prioriteedid teised. Teiste turgude valik on suuresti olnud seotud ka olemasolevate kontaktidega sihtturul. Eesti väike huvi Lõuna-Korea vastu on tekitanud olukorra, kus olulised kontaktid on puudu. Siinkohal on vajalik mainida riiklikult sihilikult valitud strateegiat, et Lõuna-Korea poole IKT

vallas ei vaadata. Eelnevalt juba analüüsist selgunud väga oluline punkt kohaliku partneri näol võibolla üks aspektidest, mis aja jooksul muutub seoses nii *Hubi* initsiatiivi kui ka aktiivsema diplomaatilise kohaoluga Lõuna-Koreas. Aktiivse kohalolu ning diplomaatide töö tulemusena võivad aga Eesti ettevõtted aja möödudes väärtuslikke kontakte leida ning nende abil ka oma ekspordi Lõuna-Koreasse suurendada.

Teise turu iseloomust tuleneva probleemina toodi proteksionistlikud regulatsioonid, mis eelistavad kohalikke ettevõtteid. Teoreetilises osas keskendus autor suuresti olemasolevatele andmekaitse seadustele ning nägi probleemi seaduste ühtse standardi puudumisel. Seda ettevõtteid ise suure probleemina ei näe. Cybernetica olukorras oli sarnane teenus juba enne turul olemas, mistõttu oli lihtsam ka regulatiivse poole pealt turule siseneda. Siiski tunnetavad nad Euroopa GDPR seadusraamistikku kõige rangemana maailmas, mis teeb Euroopa välisele turule sisenemise keerulisemaks, sest ka partnered peavad samu rangeid seaduseid järgima. Marki Tihhonova-Kreegi sõnul pole nendel otseselt regulatiivsete barjääridega probleeme olnud, sest alati on neil olnud tugev juriidiline tiim/tugi, kes oskab vastavas seadusandluses toimetada. Juriidilise tiimi olemasolu on ettevõtetel väga oluline, et välisurgudel olla edukas, rõhutavad mõlema intervjuueeritud firma esindajad.

Lõuna-Korea puhul on siiski olulisem fakt see, et neil on mõningad proteksionistlikud seadused enda turu ja innovatsioonide kaitseks. Seetõttu ei ole andmekaitse seaduste standardiseerimatus regulatiivsete barjääride poolelt põhiline probleem. Nii Soonhee Bae kui ka Youyeon Lee kinnitasid, et Lõuna-Korea on väga ekspordile orienteeritud riik ning riik on loonud mitmeid motiveerivaid seadusi, et ettevõtted ekspordiks rohkem. Soonhee rõhutab, et importi kaitsvad seadused erinevad Lõuna-Koreas valdkonniti. Näiteks on peale EU-Korea kaubanduslepingu sõlmimist import Euroopast kasvanud pea poole võrra ning eriti meretööstus sektoris ning ka tuule ja päikseenergia tehnoloogiate valdkondades. IKT sektor on eriline, tänu teooria osas tutvustatud suurte konglomeraatide olemasolule ning nende mõjuvõimule kohalikul turul. Seega riik kaitseb konglomeraate ning ainsa võimalusena turule pääseda on läbi nende, mis ei ole aga üldse lihtne. Seetõttu on EAS võtnud IKT kui avastamist nõudva valdkonnana, sest mingeid ühenduskohti (nt küberturvalisus) siiski nähakse, mistõttu hetkel töötataksegi suhtluse arenduse ning võimaluste avastamise kallal. Nagu eelnevalt sai mainitud, siis sisse elamine võtab kaua aega ning lõuna-korealastele on vaja teha korralikku eeltööd riiklikul tasandil enne, et nad oleksid valmis eestlastega koostööd tegema.

Kõikide intervjuude sisendi põhjal saab järeldada, et turu konkurentsi ning proteksionistlike regulatsioonide tõttu ei ole hetkel Eestil huvi otseselt IKT vallas Lõuna-Koreasse siseneda. Samuti ettevõtted suunavad oma ressursse pigem teistele turgudele, kus

turusignaalid on neile soodsamad. Siiski on oluline mainida, et tegu on avastamisfaasiga nii riiklikul kui ka ettevõtete tasandil võib tulevikus tekkida võimalus Lõuna-Korea turule siseneda. Seda soodustab ka suurem diplomaatiline kohalolu koos *Hubi* initsiatiiviga, mis tekitab rohkem võimalusi ettevõtetele ühenduspunktide leidmiseks ning projektipõhiste koostöö arendamiseks. Läbi projektide kohaliku partneri leidmine aitaks mitmeidki barjääre – sotsioloogilised erinevused ning ressursipuudus – kaotada. Siiski hindab autor, et nende barjääride kadumine ei motiveeriks ettevõtteid piisavalt, et Lõuna-Korea turule siseneda. Turul olemasolev konkurents on peamine takistus, mis ettevõtteid hetkel heidutab.

### 3.6. Analüüsi kokkuvõtte

Antud uurimistöö eesmärk on kaardistada Eesti IKT teenuste ekspordi probleeme Lõuna-Koreasse ning leida neile võimalikke lahendusi. Selleks kasutati kvalitatiivset uurimismeetodit viies läbi kuus intervjuud esindajatega nii avalikust kui ka erasektorist. Intervjuude valik tulenes antud töö eesmärkidest lähtuvalt. Selleks, et saada sisendit ning ülevaadet ekspordi probleemidele võeti ühendust nii riiklikul tippasandil Välisministeeriumi äridiplomaatia esindajaga, kui ka ainukese Eesti IKT ettevõtete katuseorganisatsiooni rahvusvahelistumise esindajaga. Lõuna-Korea turu iseloomu avamiseks valiti intervjuud EAS-i ekspordinõunikuga ning ka hiljuti tehtud initsiatiivi *Estonian Business Hub Seoul* eestvedajaga, kes oskasid rääkida prioriteetsetest plaanidest ning Lõuna-Korea poolsest huvist Eesti ettevõtete vastu. Selleks, et saada kaardistatud probleemidele praktilist kinnitust ettevõtete vaatest, kontakteeruti Aasias juba kanda kinnitanud ettevõtetega Cybernetica ja Nortel. Kuigi neist kumbki ei ole Lõuna-Koreasse sisenenud analüüsis välja tulevatel põhjustel, suutsid nad mitmetahuliselt avada põhilisi probleeme Aasia suunal ning tuua neile ka vastavaid lahendusi.

Teoreetilisest osast selgus mitmeid erinevaid probleeme nii turu siseseid kui ka väliseid. Oluliste aspektidena saab autori analüüsist tuua välja järgnevad punktid:

- Andmekaitsestandardite erinevus – erinevate standardite tõttu on Eesti ettevõtetele kehv Lõuna-Korea turule siseneda.
- Sotsioloogilise barjäärina lõuna-korealaste kartlikkus muutustele ning kollektivistlik mõtteviis nõuavad ettevõtete tähelepanu turule sisenemisel.

- ITL-i 2030. aasta visioonist puuduv eesmärk keskenduda ekspordile Aasias. Pigem keskendutakse kohaliku inimkapitali ning innovatsiooni arendamisele.
- Lõuna-Korea proteksionistlikud barjäärid ning tugev riigisisene konkurents soodustab ettevõtteid eelistama teisi turge.
- Kõige potentsiaalsema turule sisenemise viisina näeb autor kommertsiaalkohalolu sihtriigis.

Praktilises analüüsis jagas autor selgunud probleemid kolme suuremasse plokki: ettevõttesisesed probleemid, sotsioloogilised barjäärid ning turu iseloomuga seotud barjäärid. Teooria osas tutvustatud probleemidena said kinnitust kõik peale andmekaitseadustiku erinevuse. Andmekaitseadustiku erinevus toodi välja kui relevantse aspektina, ent suurem probleem on Lõuna-Korea IKT konglomeraate kaitsvad seadused ning riiklik toetus, mistõttu on kohalik konkurents liiga tugev ja turule sisenemine keeruline.

Nii avaliku kui ka erasektori tasandilt tuli suuresti välja probleemina Eesti ettevõtete ressursside puudus – ajaline kapital, raha, kuid ka inimressurss. Selle probleemi peamise lahendusena nähakse kohaliku partneri olemasolu ning temaga ressursside jagamist. See tähendab, et ettevõtte edukaks Aiasse sisenemiseks on vaja kohalikku partnerit, kes aitab oma tiimiga olla pikka aega kohapeal olemas ning järjepidevalt vajalikku suhtlust hoida. Kohaliku partneri olulisus kattub teooria osas saadud järeldusega, et kõige potentsiaalsem turule sisenemise viis on läbi kommertsiaalkohalolu kas kasutades firmasiseseid ressursse või kohalikku partnerit. Lõuna-Korea puhul tuleb kohaliku partneri valikul meeles pidada konglomeraatide olemasolu – eeldatavalt kõige edukam turule sisenemine toimub läbi nende. Välja toodi ka „käed küljes“ diplomaatide olemasolu, kes on praktilise suunitlusega ning valmis äridel aitama nii kontakte luua kui ka hoida. Nii Cybernetica kui Nortali intervjuudest tuli välja vajalikkus tiheda koostöö järele avaliku sektori institutsioonidega.

Sotsioloogiliste barjääride puhul tuli esile lõuna-korealaste kartlikkus muutustele, mistõttu on ettevõtetel vaja varuda kannatlikkust turul hakkama saamiseks, sest esmalt tuleb võita inimeste usaldus ning siis liikuda äriliste plaanidega edasi. Samuti on barjääriks korealaste inglise keele oskus, mistõttu on Eesti ettevõtetel vajalik ka kohaliku keelega toimetada. Ka siinkohal nähakse lahendustena kohalike partnerite olemasolu.

Kolmanda ning kõige määravana plokina on kaubandusbarjäärid seotud Lõuna-Korea turu endaga. Tugev konkurents ning juba mainitud proteksionistlikud regulatsioonid suunavad Eesti ettevõtteid vaatama mujale. Kinnitust sai teooria osas toodud väide, et Eesti IKT klastril

puudub visioonis eesmärk üldiselt Aasiasse ekspordi suurendamisel kui spetsiifilisemalt ka Lõuna-Korea osas. Eesmärgid puuduvad just nimetatud tugeva konkurentsi tõttu sihtturul.

Autor hindab nendest probleemidest ja lahendustest tulenevalt ka hetkelist Eesti IKT teenuste ekspordi potentsiaali Lõuna-Koreasse nõrgaks. Eelnevalt seletatud probleemide tulemusena ning eelkõige viimase ploki argumentide tõttu näeb autor samuti teistes turgudes suuremat sisenemispotentsiaali. Samas tuli välja EAS-i intervjuus, et IKT valdkond on hetkel avastamisel ning diplomaatiline esindus koos *Hubi* initsiatiiviga Lõuna-Koreas alles värske, mistõttu võib aja möödudes aktiivse riikliku tegevuse tulemusena leida võimalusi Lõuna-Koreaga IKT vallas koostöö tegemiseks. Samuti tuli intervjuudest välja Lõuna-Korea poolne investorite huvi Eesti IKT sektorisse. Seega koostöö võib olla IKT teenuste vallas teistsugune, kui Eesti ettevõtete eksport. Antud uurimust saab seetõttu ka edasi arendada uurides nii investeerimisalaseid koostöö võimalusi kui ka projektipõhist partnerlust. Siiski tuleb selgelt välja, et IKT valdkonda peab veel kompama ning korealaste hulgas ka Eesti IKT pädevuse teadlikkust tõstma.

## Kokkuvõte

Uurimistöö eesmärk on kaardistada väljakutsed, mis Eesti IKT teenuste eksporti Lõuna-Koreasse mõjutavad ning leida nendele ka potentsiaalsed lahendused. Töö ajendiks oli nelja ülikooli koostöös valminud Eesti arengustrateegia Aasia suunal, kus toodi välja eesmärk arendada kaubandussuhteid sama väärtuspõhimõtteid omavate riikidega. IKT sektori valik tugines Välisministeeriumi poolt tellitud Lõuna-Korea turuanalüüsile, kus toodi IKT-d kui ühest kümnest potentsiaalsest ekspordi valdkonnast. Samuti on IKT ekspordi osakaal Eesti kogu teenuste ekspordist viimastel aastatel tõusnud, mis näitab Eesti digipädevust ka rahvusvahelisel areenil. Töö hilisemas analüüsis tulid ka välja Euroopa Liidu ja Lõuna-Korea sõlmitud lepingud IKT koostöö strateegiate suunal, mis kinnitas samuti sektori valiku relevantsust.

Uurimistöös kasutatakse kvalitatiivset analüüsi meetodit viies läbi intervjuud nii avaliku sektori kui ka erasektori esindajatega. Nimetatud uurimismeetod on valitud põhjusel, et võimalikud põhjalikult antud mitmetahulist teemat analüüsida ning kõige paremini erinevaid (kaasa arvatud sotsiaalseid) barjääre tuvastada. Autor viib läbi intervjuud EAS-i Lõuna-Korea välisesindaja Soonhee Baega, *Estonian Business Hub Seoul* eestvedaja Youyeon Leega, Välisministeeriumi äridiplomaatia osakonna Aasia eksperdi Siisi Saetaluga, Eesti IKT klatri rahvusvahelistumise eksperdi Jana Silaškovaga ning Aasias kanda kinnitanud tarkvara ettevõtete Nortali ja Cybernetica esindajatega Marki Tihhonova-Kreegi ning Marika Poppiga. EAS-i ning Välisministeeriumi äridiplomaatia osakonna intervjuude eesmärk on tuvastada riikide poolsed piiranguid ning samuti koostöö visiooni, et saada kinnitust IKT sektori relevantsusele riikidevahelises ekspordis. Eesti IKT klatri ning erasektori poolsete inimeste intervjuude eesmärk on tuvastada muid sotsiaal-kultuurilisi põhjuseid, mis Eesti ettevõtete eksporti Lõuna-Koreasse pärsivad, ning leida neile ka lahendusi.

Töö eesmärkide saavutamiseks püstitati ka kolm uurimisküsimust:

- Millised on digitaalkaubanduses peamised barjäärid?
- Millised on peamised probleemid Eesti IKT teenuste ekspordil Lõuna-Koreasse?
- Kuidas saaks IKT teenuste ekspordil Lõuna-Koreasse esinevaid probleeme lahendada (sh kaubandusbarjääride eemaldamine)?

Töö esimeses peatükis on toodud teoreetiline taust digitaalkaubanduse peamistest barjääridest. Toodi välja peamine probleem, mis on andmekaitse regulatsioonide erinevus riigiti ning vajadus neid standardiseerida, et digitaalkaubandus teenuste valdkonnas kasvaks.

Samuti tehti Eesti ja Lõuna-Korea sotsiaalsete keskkondade analüüs, mil võrreldi inimeste mentaliteetide erinevust ning selles tulenevaid sotsiaalseid barjääre. Tehti ka ülevaade olemasolevatest lepingutest ja regulatsioonidest Euroopa Liidu ja Lõuna-Korea vahel ning nimetati teoreetiline raamistik teenuste turule sisenemisel.

Seejärel analüüsiti Eesti IKT sektorit, peamiseid ekspordipartnereid ning olemasolevaid suhteid Aasiaga. Kirjeldati Eesti Info-ja Telekommunikatsiooni Liidu olemust ning toodi nende tulevikuvision Eesti IKT sektorile. Eksporti silmas pidades kõige olulisem visiooni punkt oli Eesti ettevõtete asetumine globaalsesse väärtusahelasse. Analüüsiti ka Lõuna-Korea IKT turgu, toodi välja arengusuunad ja probleemid. Peamised probleemid seisnevad Lõuna-Korea turul juba eksisteerivas tihedas konkurentsisis ning riiklikus toetuses kohaliku innovatsioonide arendamisel.

Lõpuks hinnati esimeses osas toodud turule sisenemise strateegiaid Eesti ettevõtetele. Kõige parimaks valikuks peeti sisenemist läbi kommertsiaalkohalolu ehk sisenemist läbi kohaliku eksperdi või tarnija, kes juba tunneb kohalikku turgu.

Empiirilises osas võrreldi teooriast saaduid punkte intervjuude vastustega. Autor püstitas intervjuude küsimused uurimisküsimustest lähtuvalt ning salvestas ja transkribeeris kõik tehtud intervjuud. Transkriptsioonidest analüüsis autor välja vastused uurimisküsimustele ning koostas tulemuste tabeli, kus jagas tulemused kolme suuremasse probleemide plokki: ettevõtte sisesed probleemid, sotsioloogilised barjäärid ning turu iseloomust tulenevad barjäärid.

Intervjuudest tuli peamise järeldusena välja Eesti IKT sektori ettevõtete nõrk potentsiaal Lõuna-Korea turule siseneda. Peamiste probleemidena said kinnitust teoorias toodud tugev kohalik konkurents ning proteksionistlikke barjäärade olemasolu. Samuti sai kinnitust sotsioloogiliste barjäärade olemasolu eriti, mis puudutab pikka suhtlusperioodi äritegevuse alguses, et lõuna-korealased harjuksid ning leiaksid eestlasi usaldusväärsetena. Andmekaitse õiguste erinevat seadusraamistikku suureks probleemiks ei peetud, vaid pigem toodi välja tugeva juriidilise meeskonna vajalikkus ettevõttes, kui tahta olla edukas välisurule sisenemisel.

Peamiste lahendustena nähakse tugevat koostööd kohaliku partneriga, kes teab nii keelt, kultuurilisi iseärasusi kui ka aitab tihti Eesti ettevõtteid nii kapitali kui inimressursside puuduse probleemidega. Samuti rõhutati tihedat tööd riigi asutustega ning „käed küljes“ diplomaatide olemasolu, kes oma praktilise suunitlusega aitavad Eesti äridel vajalikke kontakte ja suhteid luua.

Ekspordi teemal turu iseloomust tulevatele probleemidele hetkel suurt lahendust ei nähta. IKT on avastamisfaasis olev valdkond ning arusaadavalt on ettevõtted siiani eelistanud teisi turge. Sellegipoolest on 2023. aasta jaanuaris avatud *Estonian Business Hub Seoul* heaks initsiatiiviks kontaktide kogumiseks ning koostöö võimaluste arendamiseks. Samuti tuli välja ekspordile teisi alternatiive IKT alaseks koostööks – nt Lõuna-Korea investorite huvi Eesti IKT idufirmade vastu, kuid ka projektipõhine koostöö konglomeraatidega. Seetõttu annab antud uurimust ka edasi arendada uute alternatiivide vaguses, et IKT täielikku koostöö potentsiaali avastada.

## Resümee

The thesis „Estonian Info- and Communications technology enterprises exports to South Korea – problems and potential solutions“ is written to map out problems for Estonian ICT companies in exporting to South Korea and also to find solutions for them. This topic is relevant due to an external market analysis ordered by the Foreign Ministry of Estonia to analyze possibilities in the South Korean market. In the analysis, the ICT sector is marked as one of the ten best export fields for Estonian companies. This is also supported by the recent opening of the Estonian diplomatic office in South Korea and several other government initiatives to support trade relations with South Korea.

The author posed three following research questions to support his research goal:

- What are the main trade barriers in digital trade?
- What are the main problems for Estonian ICT companies exporting to South Korea?
- What can be potential solutions for the problems discovered?

In the first part, the author explains the theoretical background of the most common trade barriers mentioning regulatory and social barriers. Furthermore, it analyses different existing trade agreements between the EU and South Korea, during which several other trade initiatives are discovered that support the relevancy of the topic.

In the second part, both ICT markets are analyzed by looking at the current Estonian ICT service exports to Asian markets and also exploring the current situation in the South Korean market. From the theoretical part mainly three big trade barriers occur: non-standardized data protection regulations, different social backgrounds and languages, and strong competition already in the South Korean market supported by the government.

In the empirical part, qualitative analysis was Carried out by conducting interviews with different stakeholders from the public and private sectors of Estonia. The author carried

out six interviews altogether: a representative of the Foreign Ministry of Estonia, a representative of the ICT Cluster of Estonia, an Enterprise Estonia export advisor, a representative of the Estonian Business Hub Seoul initiative, and representatives from companies Cybernetica and Nortal.

In conclusion, the author divided the problems into three categories: inner company aspects, social barriers, and market characteristic barriers. Turned out that strong local competition and several protective regulations are the main problems that Estonian ICT companies face and why they have not had success yet in South Korea. When adding up social difficulties and lack of resources for Estonian companies motivation from both the public sector and private is missing for the Estonian side. Thus there is not much export potential right now to the South Korean market. Still, the ICT field is still in the exploring phase from Enterprise Estonia, and with active diplomatic work some future possibilities can occur for Estonian ICT companies.

This research can also be conducted onward because several alternative potentials came out in the cooperation of the ICT sector such as investor relations and project-based partnerships. Thus there is still potential and possibilities to discover concerning Estonian and South Korean ICT sector cooperation.

## **Lisa 1. Intervjuude küsimused (Cybernetica ja Nortal)**

### **Sissejuhatav plokk**

1. Kas te kirjeldaksite oma rolli s ning kuidas olete te seotud rahvusvahelistumisega?
2. Kui suures osas Cybernetica oma teenust ekspordib? Millised on teie põhilised välismaaturud?
3. Kuidas tuli otsus Aasia turule siseneda? Mis olid selleks vajalikud tingimused? (mis on turu iseloomud, et Cybernetica sinna peaks minema?)
4. Mis oli turule sisenemise strateegia? (otsene eksport, kommertsiaalkohalolu - filiaal või kohaliku tarnija/partneri olemasolu, enda füüsiline kohaolu)

### **Digitaalbarjääride plokk**

5. Mis on ühel ettevõttel vaja, et olla Aasia turul edukas? (piisavalt ressursse, kohalik kontakt vms)
6. Millised olid teie jaoks peamised probleemid/murekohad turule sisenedes? Kui suureks probleemiks on erinevad GDPR teemad?

### **Lahenduste plokk**

7. Kui palju saite abi riigilt rahvusvahelistumisel? (kontakte läbi networking ürituste, turuanalüüsi või kaardistust nt) Kas tunnete, et riik peaks tegema rohkem või oma tegevust paremini suunama?
8. Samuti eelneva küsimus ettevõtte siseste probleemide valguses. Nt inimressursi või kapitali puudus välisele turule sisenemisel. Kuidas selliseid probleeme lahendada?

### **Lõuna-Korea plokk**

9. Cybernetica on olnud edukas Jaapani turul. Milline on teie seisukoht seoses Lõuna-Koreaga? Kas olete sinna vaadanud? Kui jah, siis kuidas on läinud? Kui ei, siis miks ei ole vaadanud?

10. „Teiseks on vajalik globaalsetes, kõrge väärtusega tootmisahelates osalemine läbi ettevõtete koostöö- ja ekspordipotentsiaali parema rakendamise“ – punkt ITL visioonist 2035. Mis teie mõtted on selle punkti osas? Kas see on ka Cybernetica visioon?

11. Millised on järgmised plaanid seoses Aasiaga (järgnevad turud või projektid)?

12. Kas teil on veel midagi lisada seoses kogu teemaga?

## **Lisa 2. Intervjuude küsimused IKT klaster ning Välisministeerium**

### **Sissejuhatav plokk**

1. Mis on teie roll ITL-is?
2. Millised on peamised turud, mida ITL näeb Eesti jaoks kõige suurema potentsiaaliga? Miks?
3. Millised on hetkel peamised valdkonnad IT-tööstuses, kuhu läheb kõige rohkem tähelepanu? Mis on hetkel ITL-i laual? Küberturvalisus, tehisintellekt ning suurandmete kontroll, kvanttehnoloogia, 5G ja 6G ning pooljuhid.

### **Probleemide plokk**

4. Mis on Eesti IT tööstuse hetkeseisul suurimad murekohad, pidades silmas eksporti?
5. Milliseid probleeme olete tajunud just Aasia riikidega koostööd tehes või sinna turule liikudes? Silmas pidades just teenuste eksporti või laienemist? Kui suureks probleemiks on erinevad andmetöötlus regulatsioonid?

### **Lahenduste plokk**

6. Mida kujutab endast Info ja Tehnoloogia ettevõtete klaster? Mis on peamine IT-i roll Eesti IT tööstuse arendamisel?
7. Millised on väljapaistvamad näited või kogemused heast ning edasiviivast ettevõtete koostööst, mis tänu ITL-ile on sündinud?

### **Lõuna-Korea plokk**

8. Ütlesite, et ITL näeb Lõuna-Koread rohkem konkurenti kui partnerit, mistõttu ei vaata te Lõuna-Korea poole partnerluse loomiseks. Riik jällegi näeb IT-tööstust ühe potentsiaalika eksportartiklina. Kui palju teete te riigiga koostööd ühise ekspordipoliitika arendamisel? Saate te laiendada ITL-i seisukohta, mis on selle tagamaad?
9. „Teiseks on vajalik globaalsetes, kõrge väärtusega tootmisahelates osalemine läbi ettevõtete koostöö- ja ekspordipotentsiaali parema rakendamise“ – punkt ITL

visioonist 2035. Kas selline koostöö Lõuna-Korea ettevõtetega ei ole mõeldav?  
Abiteenuste pakkumine ja suuremasse kõrgema lisandväärtusega ahelasse enda  
paigutamine?

10. Kuidas te näete lahendusi olemasolevatele probleemidele IT tööstuse ekspordil?

Kuidas saaks seda suurendada? Kui suur roll peaks olema riigil?

11. Kas teil on endal veel midagi lisada, mida peaks Aiasiasse ekspordi teemal kindlasti  
puudutama?

### Viidatud allikad

1. Eesti Info- ja Telekommunikatsiooni Liit. (2018) *Vision of the Estonian Association of Information Technology and Telecommunications of Information Society in 2030*. Vaadatud: 28.12.2023. Allikas: <https://itl.ee/visioon-2035/>
2. Eesti Statistikaamet (2022). Vaadatud: 27.12.2022. Allikas: [https://andmed.stat.ee/et/stat/majandus\\_valiskaubandus\\_teenuste\\_valiskaubandus/VKT10/table/tableViewLayout2](https://andmed.stat.ee/et/stat/majandus_valiskaubandus_teenuste_valiskaubandus/VKT10/table/tableViewLayout2)
3. Eesti Statistikaameti väliskaubanduse visualiseerimise aplikatsioon (2022). Vaadatud: 03.01.2023. Allikas: <https://data.stat.ee/profile/partner/kr/?locale=en>
4. E-Estonia kodulehekülg – references (2022). Vaadatud: 26.12.2022. Allikas: <https://references.e-estoniax.com/>
5. Estonian Business Hub Seoul (2022) Vaadatud: 04.01.2023.
6. Allikas: <https://www.linkedin.com/company/estonian-business-hub-seoul/>
7. EU-ROK Digital Partnership (2022). Vaadatud: 28.12.2022. Allikas: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/republic-korea-european-union-digital-partnership>
8. Euroopa Komisjoni kodulehekülg - Digitaalkaubandus EL-i kaubanduslepingutes (2022). Vaadatud: 28.12.2022. Allikas: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/et/content/digitaalkaubandus-eli-kaubanduslepingutes-0>
9. Euroopa Komisjoni kodulehekülg – GATS (2022). Vaadatud: 04.01.2023. Allikas: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/et/content/teenustekaubanduse-uldleping-gats>
10. Euroopa Komisjoni kodulehekülg: Lõuna-Korea kaubandus (2022). Vaadatud 28.04.2023. Allikas: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/south-korea\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/south-korea_en)

11. EU-South Korea Free Trade Agreement (2022). Vaadatud: 28.12.2023. Allikas: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc\\_145203.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/october/tradoc_145203.pdf)
12. Feigenbaum, E. A., Nelson, M. R. (2021). *The Korean Way with Data*. Vaadatud: 03.01.2023. Allikas: [https://carnegieendowment.org/files/202108-KoreanWayWithData\\_final5.pdf](https://carnegieendowment.org/files/202108-KoreanWayWithData_final5.pdf)
13. Fliess, B., Busquets, C. (2006). *The role of trade barriers in SME internationalisation*. Vaadatud: 03.01.2023. Allikas: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/246707602042.pdf?expires=1672952371&id=id&accname=guest&checksum=1FF2A87CCB8C02CBA32583B81015CDF5>
14. GDPR-i kodulehekül (2022) Vaadatud: 02.01.2023. Allikas: <https://gdpr.eu/what-is-gdpr/>
15. Guardtime kodulehekül (2022). Vaadatud: 03.01.2023. Allikas: <https://guardtime.com/about>
16. ITL-i kodulehekül (2022). Vaadatud 02.01.2023. Allikas: <https://2021.itl.ee/wp-content/uploads/2021/04/itl-vision-22112018en.pdf>
17. Hofstede insights (2023). Vaadatud: 20.01.2023. Allikas: <https://www.hofstede-insights.com/country-comparison/estonia,south-korea/>
18. Hyun, L. D., Hong, G. Y., Lee, S. (2019) The relationship among competitive advantage, catch-up, and linkage effects: a comparative study on ICT industry between South Korea and India. *Service Business*, 13. Allikas: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11628-019-00397-2>
19. Lee, C. Y. (2012). Korean Culture and Its Influence on Business Practice in South Korea. *The Journal of International Management Studies*, 7. Allikas: [Korean Culture and Its Influence on Business Practice in South Korea](#)
20. Info- ja Telekommunikatsiooni Liidu kodulehekül (2022) Vaadatud: 26.12.2022. Allikas: <https://itl.ee/kes-me-oleme/>

21. Meltzer, J. P. (2019). Governing digital trade. *World trade review*, 18, doi: 10.1017/S1474745618000502
22. OEC kodulehekülg (2020). Vaadatud: 02.01.2023. Allikas: <https://oec.world/en/profile/country/est#latest-trade>
23. Paraskevopoulos, D. (2021). *Estonia – a European and global leader in the digitalisation of public services*. Vaadatud 28.04.2023. Allikas: <https://e-estonia.com/estonia-a-european-and-global-leader-in-the-digitalisation-of-public-services/>
24. Rahman, M, Uddin, M ja Lodorfos, G (2017) *Barriers to Enter into Foreign Markets: Evidence from SMEs in emerging market*. *International Marketing Review*, 34. Doi: <https://doi.org/10.1108/IMR-10-2014-0322>
25. Six primary challenges foreign companies face in Asia (2023). *GoGlobal*. Vaadatud: 28.04.2023. Allikas: <https://goglobalgeo.com/blog/six-challenges-foreign-companies-face-in-asia/>
26. Sung, T. K. (2018) *Industry 4:0. A Korea perspective*. *Technological Forecasting and Social Change* 132. Allikas: [https://www.researchgate.net/publication/321044831\\_Industry\\_40\\_A\\_Korea\\_perspective](https://www.researchgate.net/publication/321044831_Industry_40_A_Korea_perspective)
27. Tartu Ülikool et al. (2020) Eesti ja Aasia tulevikusuhete raport. Vaadatud: 10.12.2022. Allikas: [Eesti ja Aasia tulevikusuhete raport | Välisveeb \(ut.ee\)](#)
28. Wejchert, S. (2021). *EU-South Korea FTA: A Ten-Year Perspective*. Vaadatud: 27.12.2023. Allikas: <https://eias.org/policy-briefs/eu-south-korea-fta-a-ten-year-perspective/>
29. Vihma, P. (2021) *Estonian history serves as validation for its exporting IT companies*. Vaadatud: 28.12.2023. Allikas: <https://e-estonia.com/estonian-history-serves-as-validation-for-its-exporting-it-companies/>

30. Välisministeerium (2022) Korea Vabariigi turuvõimaluste analüüs. Vaadatud:

10.12.2022. Allikas: <https://drive.google.com/drive/folders/1Z54sLAAsXfHIWpwG-K72eX75XdI5YnPd?usp=sharing>

**Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks**

Mina, Mathias Kübar

annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) minu loodud teose

**Eesti Info-ja Kommunikatsioonitehnoloogia ettevõtete eksport Lõuna-Koreasse  
– väljakutsed ning potentsiaalsed lahendused**

mille juhendajad on Dr. Eva Liias ja Dr. Mathias Juust,

reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

Annan Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 3.0, mis lubab autorile viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

Olen teadlik, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei riku ma teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

*Mathias Kübar*  
10.05.2023