

Eesti Pank



# **Eesti konkurentsivõime ülevaade**

2015

*Eesti Panga ekspertide koostatud Eesti Konkurentsivõime Ülevaade läheneb majanduse konkurentsivõimele Eesti ekspordivõime analüüsi kaudu, vaadates suhtelise tootlikkuse pikaajalist kasvu ning ka lühiajalisi kõrvalekaldeid kestliku kasvu trajektooriga. Põhjalikumalt peatatakse suhteliste hindade ja kulude konkurentsinäitajatel, mis põhinevad Eesti hindade ja palkade dünaamika võrdlusel riigi peamiste kaubanduspartnerite omaga. Lisaks kirjeldatakse konkurentsivõime hinnaväliseid tegureid.*

*Eesti Konkurentsivõime Ülevaade avaldatakse kord aastas.*

Koostanud: Natalja Viilmann

Ülevaate valmimisele aitasid kaasa:  
Birgit Strikholm, Jaanika Meriküll

ISBN 978-9949-493-12-8  
Toimetaja Elina Allikalt  
Kujundus Urmas Raidma

Informatsioon telefonil 668 0998 või e-posti aadressil [trykis@eestipank.ee](mailto:trykis@eestipank.ee)

## SISUKORD

KOKKUVÕTE.....	4
1. REAALNE VAHETUSKURSS JA SUHTELISED HINNAD .....	5
1.1. Konkurentsivõime kitsam ja laiem käsitlus .....	5
1.2. Hinnapõhise konkurentsivõime näitajad .....	5
1.3. Reaalkursi muutuste ja ekspordi dünaamika seos.....	10
1.4. Reaalse vahetuskursi tasakaalulisus .....	12
2. EESTI MAJANDUS ÜLEILMASTUVAS MAJANDUSKESKKONNAS .....	15
2.1. Eesti ekspordi näitajad .....	15
2.2. Eesti ekspordi turuosa maailmas .....	17
2.3. Üleilmsed väärtusahelad.....	20
3. EESTI EKSPORTIVATE ETTEVÕTETE TOOTLIKKUS RAHVUSVAHELISES VÕRDLUSES.....	22
3.1. Mis on ekspordipreemia ja mida see võiks näidata? .....	22
3.2. Ettevõtte tootlikkuse, palkade ja suuruse ekspordipreemiad.....	23
3.3. Ekspordipreemiad ekspordi staatuse põhjal .....	26
3.4. Eksportivate ettevõtete osakaal tootlikkuse rühmade kaupa .....	27
3.5. Ekspordipreemiad ning riigi sissetulekutase ja majanduse avatus.....	28
VIITED .....	30
Lisa 1. Reaalse vahetuskursi tasakaalulisuse hindamise detailsed arvutused .....	32

## KOKKUVÕTE

- Eesti tarbijahindade inflatsioon oli 2014. aastal keskmisest aeglasem. Eesti hinnapõhine konkurentsivõime tugevnes euroala riikide turgudel, kus Eesti suhtelised hinnad alanesid, kuid nõrgenes samal ajal mitmel teisel turul. Hinnapõhine konkurentsivõime vähenes enim Venemaal, kus kohalik hinnakasv ei suutnud kompenseerida rubla kursi langust ning Eesti suhtelised hinnad Venemaa turul tõusid.
- Kasutades IMFi meetodikat tasakaalulise jooksevkonto positsiooni ja reaalkursi kohta, võib järeldada, et Eesti jaoks võib euro reaalkurss olla keskmiselt ligikaudu 6% alahinnatud. See peaks veel endiselt soodustama Eesti ekspordi kasvuvõimalusi.
- Lisaks hinnale konkureerivad eri riikide tooted ka hinnaväliste tegurite ehk kvalitatiivsete omaduste vallas. Need Euroopa Liidu riigid, kus hinnad ja kulud kasvasid kiiremini kui teistes riikides, suutsid kasvatada ekspordi turuosa ulatuslikumat.
- Eesti kaupade ja teenuste ekspordi turuosa maailma ekspordis kasvas aastatel 2000–2013 jooksevhindades 2,1 korda ja püsivhindades 1,5 korda. Eesti ekspordi turuosa viimasel teada oleval, 2013. aastal jooksevhindades endiselt kasvas, kuid püsivhindades veidi vähenes. Eesti ekspordi maksumus kasvas seega kiiremini vaid suhteliste hindade tõusu tõttu.
- Hinnaväliste tegurite rolli Eesti ekspordi turuosa kasvus näitavad mitme eksperdi analüüsid ekspordi kvaliteedi ja keerukuse kohta. Eesti ekspordi kvaliteet on aastate jooksul kasvanud, sealhulgas suhteliselt kiiremini kui paljude teiste Euroopa Liidu riikide oma. Kvaliteedi paranemine annab võimaluse tõsta hinda konkurentsivõimet ohustamata.
- Olukorda, kus suhteliste ekspordihindade kasv näitab vaid eksporditavate toodete omaduste täiustamist, aitab selgitada ka ekspordi keerukus. See näitaja viitab, et Eestil on võimalik saavutada keskmisest kiiremat majanduskasvu. Kiirema kasvu jaoks peab liikuma tempokamalt keerukamate eksporditoodete suunas.
- Mikrouuringute andmetel on Eesti eksportijate tootlikkuse ja palkade ekspordipreemiad suured. Eesti eksportiva ettevõtte tootlikkus on keskmiselt 25% kõrgem kui mitteeksportiva ettevõtte oma ning eksportiv ettevõtte maksab keskmiselt 15% kõrgemat palka. Preemiad on siiski pärast kriisi vähenenud.

# 1. REAALNE VAHETUSKURSS JA SUHTELISED HINNAD

## 1.1. Konkurentsivõime kitsam ja laiem käsitlus

Majanduspoliitika üks peamisi eesmärke on suurendada riigi konkurentsivõimet. Selle eesmärgi täitmise hindamisel mängivad aga olulist rolli nii konkurentsivõime mõiste käsitlus kui ka mõõdikute ja kirjeldavate näitajate valik.

Kõige laiemas mõistes tähendab riigi konkurentsivõime üldist suutlikkust tagada võimalikult madala tööpuuduse tingimustes elanike elustandardi pikaajaline kasv. Konkurentsivõime on keeruline ja mitmemõõtmeline kontseptsioon ning selle dünaamikat mõjutavad väga paljud näitajad mitmel eri tasandil. Lühiajalises vaates kirjeldatakse riigi rahvusvahelist konkurentsivõimet tavaliselt üsna kitsalt: hinnatakse suhteliste hindade ja tootmiskulude konkurentsi riikide vahel ning analüüsitakse ekspordinäitajate põhjal välisturgudel hakkamasaamist.

Tavapärased näitajad, nagu suhteliste hindade, palkade ja muude kulude kasv ning vahetuskursside indeksid, on tõepoolest olulised ja mõjutavad ettevõtete võimet võistelda rahvusvahelisel turul. Samal ajal on aga tekkinud üha suurem vajadus käsitleda konkurentsivõimet laiemalt: pikemas vaates osutuvad määravamaks hoopis hinnavälised tegurid, nagu konkreetse ettevõtte tootlikkuse kasvuvõimalused ja strateegia, toodete mitmekesisus ja keerukus, riigi asukoht, peamiste kaubanduspartnerite majandusolukord ja kaubandustõrked, koht üleilmsetes väärtusahelates ja lõimitus rahvusvaheliste tootmisvõrkudega. Ettevõtete tootlikkus sõltub lisaks ka muudest teguritest, nagu kõrgetasemelise hariduse ja teadustöö kättesaadavus riigis, arendamiseks sobilike ressursside olemasolu, kaasaegne taristu ning soodne õiguslik, investeerimis- ja maksukeskkond. Kõik need tegurid võivad aga sageli avaldada mõju koos, omavahel läbipõimunult või hoopis eri suunas.

Üldine makromajanduse keskkond mõjutab tugevalt ettevõtteid ja nende rahvusvahelistumist. Ettevõtete otsused ja teod määravad aga suuresti tootlikkuse ja selle kaudu ka elanike heaolu kasvu. Suurem esindatus üleilmsetes väärtusahelates ja tihedam rahvusvaheline koostöö muudavad tavapäraseid seoseid. Ühelt poolt lisavad need teistest riikidest tulenevaid kõrvalmõjusid ja nakkusohte, kuid teiselt poolt võimaldavad stabiilsemat pikaajalist majanduskasvu ning teadus-tehnoloogiliste uuenduste ja arengutasemete kiiremat lõimumist.

Konkurentsivõime ülevaade keskendub peamiselt makrovaatele, peatudes täpsemalt hinnapõhise konkurentsivõime ning viimase aja ekspordi näitajatel. Lisaks hõlmab ülevaade ka ettevõtete andmetel tehtud uuringute tutvustusi ning sisaldab mitme hinnavälise konkurentsivõime teguri toime kirjeldust, tasakaalulise vahetuskursi hinnangut ja majanduse tootlikkuse analüüsi selle kõige laiemas tähenduses. Ettevõtete mikroandmete abil saab selgitada struktuursete muutuste mõju ning uurida täpsemalt eri suuruse ja toodete keerukusega ettevõtete rolli ja hakkamasaamist rahvusvahelises konkurentsis.

## 1.2. Hinnapõhise konkurentsivõime näitajad

Suhtelist konkurentsivõimet hinnatakse teiste riikide näitajatega võrreldes. Selline lähenemine keskendub mitte niivõrd võimele tagada üldist pikaajalist majanduskasvu, kuivõrd näitajate võrdlusele teiste riikide tulemustega. Konkurentsivõime peaks seejuures tugevnema siis, kui riigi hinnad ja kulud kasvavad

aeglasemalt või vähenevad enam kui teistes riikides. Võrreldavatel tingimustel suurendab see riigi võimet teenida välisurgudel tulu, kuna suhteliselt odavnenud toodete järele on nõudlus suurem. Suurem nõudlus aitab omakorda kasvatada kogutoodangut elaniku kohta keskmiselt kiiremini kui teistes riikides. Väliskonkurentsivõime analüüsimine hinnapõhise konkurentsivõime abil on siiski mõnel määral vastuoluline, sest tootlikkuse juhitud pikaajalise majanduskasvu asemel keskendutakse suhteliste hindade lühiajalistele kõrvalekalletele.

Riigis toodetud kaupade ja teenuste hindade suhet mõne teise riigi või piirkonna hindadesse nimetatakse reaalkursiks (ingl *real exchange rate*, RER) ning seda mõjutavad nii hinnaindeksid kui ka valuutakursid. Nominaalne vahetuskurss on kahe valuuta suhteline hind, näiteks euro hind dollari suhtes. Kursside kõikumine teineteise suhtes on tavapärane ning seda võivad mõjutada muu hulgas nii riikide majandusolukorrale või -väljavaatele antavad hinnangud kui ka riigi arengut mõjutavad majanduspoliitilised sammud. Kursi kõikumine tähtsate kaubanduspartnerite valuutade suhtes muudab aga omakorda kaubandustingimusi ja võib anda ühele neist suhtelise eelise.

Euro kurss odavnes 2014. aasta lõpus aastavõrdluses USA dollari suhtes 10%, Hiina jüaani suhtes 8,3% ja Suurbritannia naela suhtes 5,7%. Muudel võrdsetel tingimustel tähendab see, et Eestil tekkis nendel turgudel hinnaeelis. Ülejäänud eksporditurgude puhul need kursimuutused otseselt Eesti eksporti ei mõjuta ning samal ajal, kui euro odavnes osa valuutade suhtes, kallines see teiste valuutadega võrreldes. Euro kallines 2014. aasta detsembris aastavõrdluses Venemaa rubla suhtes 56,1%, Rootsi krooni suhtes 5% ja Jaapani jeeni suhtes 3,8%. See tähendab, et nendel turgudel muutusid meie tooted kohaliku tarbija jaoks suhteliselt kallimaks ning neid on seal raskem müüa. Euroala teiste riikide turul, kuhu Eesti müüb suure osa oma ekspordist, mingeid kursi muutusega seotud hinnaeeliseid ei teki.

Vahetuskursi kahepoolsed muutused on erineva suurusega ning sageli lausa vastassuunalised. Üldise pildi saamiseks koondatakse need kokku efektiivse vahetuskursi indeksiks, mis arvutatakse kui riigi peamiste kaubanduspartnerite nominaalsete vahetuskursside kaalutud keskmine.

Euroopa Keskpank avaldab ühtlustatud metoodika järgi arvatud Eesti nominaalkursi näitajaid nominaalse harmoneeritud konkurentsivõime indikaatoritena (NHKId, ingl *nominal harmonised competitiveness indicators*, NHCI)<sup>1</sup>. Eesti näitajaid arvutatakse mitmes partnerriikide koosseisus ehk nende kokku kaalutud valuutakorvide suhtes.

Kuna euroalasse kuuluvad riigid<sup>2</sup> kasutavad Eestiga sama vääringut, on Eesti nominaalne harmoneeritud konkurentsivõime indeks euroala riikide suhtes (NHKI vs. EA) muutumatu (vt joonis 1.1 ja 1.2). Eesti vääringu nominaalkursi koondnäitajad muutusid aga suurema partnerriikide arvuga korvide suhtes (EA+19 ja EA+39)<sup>3</sup> 2014. aastal märkimisväärselt. Need muutused olid seejuures kahe korvi vaates väga erinevad ning aasta viimases kvartalis lausa vastassuunalised.

Euro nominaalkurss püsis 2014. aastal Eesti jaoks keskmise hulga riikidega valuutakorvi suhtes (EA+19) võrdlemisi neutraalne (kallines aastaga 0,8%): euro kallinemine aasta esimesel poolel asendus viimases

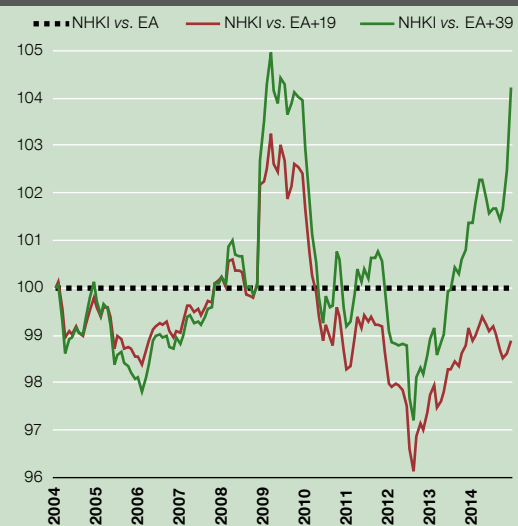
---

1 NHKI ja HKI näitajate koostamise metoodikat kirjeldasime [Eesti Konkurentsivõime Ülevaates 2013](#).

2 Siin on arvestatud euroala riike 2014. aasta seisuga ehk Läti kuulub samuti nende hulka.

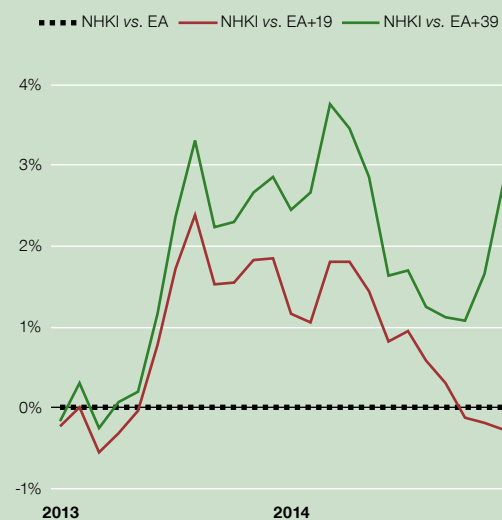
3 EA+19 koosseisu kuuluvad lisaks euroala riikidele veel 9 euroalavälist Euroopa Liidu riiki (v.a Horvaatia) ning 10 suuremat turgu maailmas: Ameerika Ühendriigid, Austraalia, Hiina, Hongkong, Jaapan, Kanada, Lõuna-Korea, Norra, Singapur ja Šveits. EA+39 puhul on neile lisatud veel 20 arenevat riiki: Alžeeria, Argentina, Brasiilia, Filipiinid, Horvaatia, Iisrael, India, Indoneesia, Island, Lõuna-Aafrika, Malaisia, Maroko, Mehhiko, Tai, Taiwan, Tšiili, Türgi, Uus-Meremaa, Venemaa ja Venezuela.

**Joonis 1.1. Euro nominaalse vahetuskursi indeks Eesti kaubanduspartnerite valuutakorvide suhtes (jaanuar 2004 = 100)**



Allikas: Euroopa Keskpang

**Joonis 1.2. Euro vahetuskursi aastane muutus Eesti kaubanduspartnerite valuutakorvide suhtes**



Allikas: Euroopa Keskpang

kvartalis odavnemisega. Euro odavnemine neljandas kvartalis aastavõrdluses 0,2% pidurdas vähesel määral Eesti hindade alanemist, kuna tõstis nendest riikidest tuleva impordi hinda. Odavam euro andis samal ajal Eesti eksportijatele nendel turgudel kauplemiseks ka väikese eelise.

Euro vahetuskursus liikus aga kõige suurema kaubanduspartnerite valikuga (EA+39) valuutakorvi suhtes 2014. aastal vastupidi. Euro kallinemine selle korvi suhtes hoogustus aasta lõpus märkimisväärselt ning euro kursi tase oli võrreldav kriisiaastate omaga. Suurt mõju avaldas euro tugevnemine Venemaa rubla suhtes, mis kiirenes 2014. aasta viimases kvartalis aastavõrdluses 35%ni (detsembris lausa 56%ni). Kuigi Eesti kaubandussuhted Venemaaga olid poliitilistel põhjustel keerulised juba enne seda, oleks nii ulatuslikul vahetuskursi muutusel olnud nagunii oluline mõju. Venemaasuunalise ekspordiga seotud Eesti tootjate jaoks tähendas see sisuliselt sihtturu ära kadumist või vajadust väga ulatuslike muudatuste järele.

Lisaks vahetuskursside muutustele erineb riigiti ka hindade dünaamika. Hinnapõhise konkurentsi muutuste kirjeldamiseks ei võrrelda seetõttu mitte nominaalse, vaid reaalkursi muutusi: võrreldakse Eesti hinnakasvu teiste riikide omaga, kui kursi muutused on juba sisse arvestatud. Selleks kasutatakse hindade või kulunäitajate baasil koostatud reaalse efektiivse vahetuskursi indekseid (REERid, ingl *real effective exchange rate*). REER on seega sünteetiline näitaja, mis iseloomustab üksikute hinnatasemete ja valuutakursside koondmuutust peamiste kaubanduspartnerite suhtes.

Reaalkursi muutused kirjeldavad, kuidas muutus Eesti hinnatase kaubanduspartnerite hinnataseme suhtes, kui väljendada mõlemad eurodes. Selleks lisatakse nominaalkursi võrdlusele riikide sisemaiste hindade või kulude näitajaid.

Euroopa Keskpang arvutab Eesti kohta REERid harmoneeritud konkurentsivõime indikaatoritena (HKI,

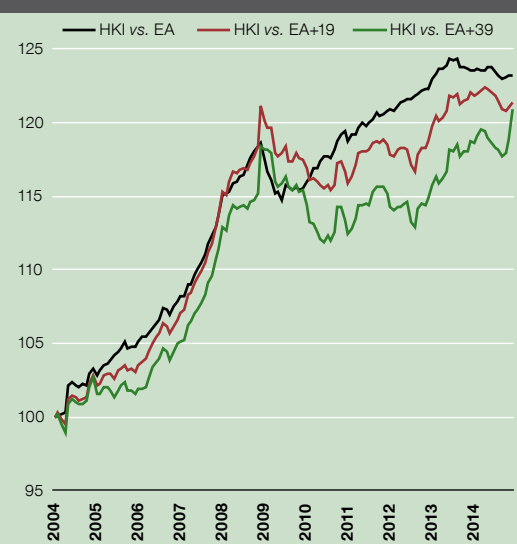
ingl *harmonised competitiveness indicators*, HCI) mitme hinna- või kulunäitaja baasil. Reaalkursside HKId avaldatakse kuise sagedusega harmoneeritud tarbijahindade indeksite põhjal. Tarbijahindu on hea kasutada suhteliste hindade võrdlemiseks seetõttu, et andmeid saab kätte kuiselt ja suurema hulga välispartnerite kohta, koostamise meetodika on sarnane ning kaasatud on ka teenused. Tarbijahindade puuduseks on aga see, et need keskenduvad vaid tarbimistoodetele (ei näita kapitalikaupade või äriteenuste hinnakonkurentsi), on tundlikud turumoonutuste suhtes (maksud, subsiidiumid jmt), nende seos ekspordiga on nõrgem ning arvesse on võetud ka import.

Kuna Eesti kuulub euroalasse, muutub Eesti vääringu reaalkurss euroala ülejäänud riikide suhtes vaid tarbijahindade erineva kasvu tõttu. Eesti tarbijahindade harmoneeritud indeks tõusis 2014. aastal 0,5% ehk 0,3 protsendipunkti vähem kui euroalasiseste kaubanduspartnerite kaalutud keskmine. Reaalkurss selle partnerite korvi (EA) suhtes seega odavnes (vt joonis 1.3 ja 1.4). Eesti hinna- ja tulutaseme lõimumiseks kõrgema hinna- ja tulutasemega riikidega peaks Eesti tarbijahinnad kasvama aga keskmiselt pigem kiiremini kui euroalasse kuuluvatel partneritel.

Reaalkursi dünaamika oli aga suurema välispartnerite arvuga võrdluse puhul (EA+19 ja EA+39) teistsugune. Eurodes väljendatud Eesti suhtelised hinnad tõusid 2014. aastal keskmise hulga riikidega korvi suhtes (EA+19) 0,5%. See tähendab, et kuigi euro nominaalkurss tõusis 0,8%, oli selle mõju Eesti tarbijahindade aeglasema kasvu tõttu väiksem. Eesti vääringu reaalkurss langes 2014. aasta neljandas kvartalis aastavõrdluses 0,5%, millest andis 0,2 protsendipunkti euro nominaalkursi odavne mine ja ülejäänud Eesti tarbijahindade aeglasem kasv. Reaalkursi langus toetas Eesti eksportijate kauple mist nendel turgudel.

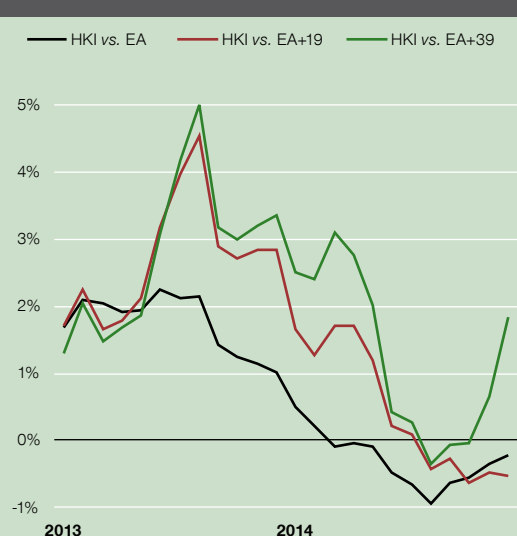
Suurima arvuga välispartnerite valiku puhul (EA+39) on võrdlusesse kaasatud enam arenevaid riike, mille hinnatase on Eestiga sarnasem. Eesti vääringu reaalkursi areng on tavaliselt selle korvi suhtes väheulatuslikum. Olukord oli aga 2014. aastal hoopis vastupidine: reaalkurss tõusis selle korvi suhtes teistest

**Joonis 1.3. Eesti vääringu reaalse vahetuskursi indeks Eesti kaubanduspartnerite valuutakorvide suhtes (jaanuar 2004 = 100)**



Allikas: Euroopa Keskpank

**Joonis 1.4. Eesti vääringu reaalse vahetuskursi aastane muutus Eesti kaubanduspartnerite valuutakorvide suhtes**



Allikas: Euroopa Keskpank



enam, aasta jooksul 1,3%, ning suuri kõikumisi põhjustasid nii suhteliste hindade kui ka nominaalkursi muutused. Kuigi Venemaa tarbijahindade inflatsioon kiirenes, ei suutnud see kompenseerida rubla odavemist, ning Eesti toodete suhtelised hinnad Venemaa turul tõusid. Eesti tarbijahinnad kerkisid seega eelmisel aastal enam kui meie kaubanduspartnerite eurodes väljendatud hindade kaalutud keskmine.

Eesti tarbijahindade inflatsioon oli 2014. aastal keskmisest aeglasem ning Eesti hinnapõhine konkurentsivõime tugevnes euroala riikide turgudel, kus Eesti suhtelised hinnad alanesid. Eesti hinnapõhine konkurentsivõime nõrgenes aga samal ajal mitmel teisel turul.

Tarbijahindadel on hinnapõhise konkurentsivõime mõõdikuna siiski ka palju puuduseid. Esiteks kuuluvad tarbijahindade komponentide koosseisu muu hulgas importtooted, mille hinnad ei ole otseselt seotud sisemaiste tootmiskuludega. Teiseks sisaldab tarbijahindade korv suurel määral väliskonkurentidele suletud sektori (sisetransport, elamumajandus, ehitus, teenindus jm) tooteid ja teenuseid, mis eksporditurgudel ei konkureeri. Kolmandaks jäävad vaatluse alt välja või on liiga väikese osakaaluga paljud ekspordi jaoks olulised tööstustooted (põlevkivi, puidu-, metalli- ja keemiatööstuse tooted, elektroonikaseadmed jm). Lisaks erineb riigiti väga palju tarbijahinnaindeksi kaalude struktuur nii komponentide koosseisu kui ka osakaalude poolest.

Lisaks tarbijahindadele vaadatakse seeõttu ka teisi hindade ja kulude näitajaid. Eesti kohta avaldatakse reaalkursi indeksid näiteks tööjõu ühikukulu (ingl *unit labour costs*, ULC) ja SKP deflaatori baasil. Neid näitajaid avaldatakse harvemini (kvartalite ja aastate kaupa) ning nende kaubanduspartnerite koosseis on väiksem. Lisaks euroala riikidele võetakse vaatluse alla veel vaid 20 euroalavälisest kaubanduspartnerit<sup>4</sup>. Kuna teiste arenevate riikide, sh Venemaa kohta puuduvad võrreldavad andmed, pole neid võimalik välispartnerite koosseisu kaasata.

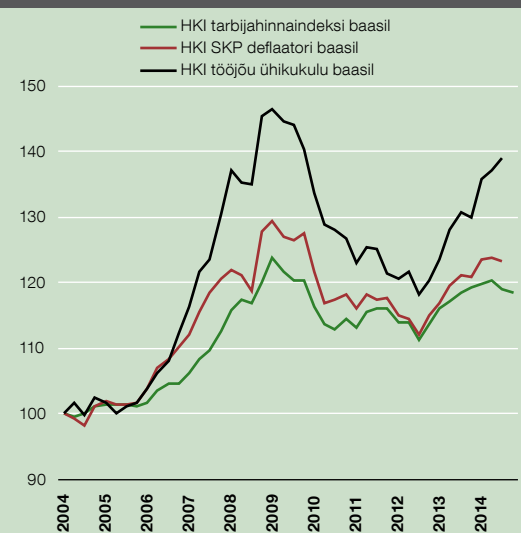
Hinnapõhise konkurentsi võrdlusnäitajana hõlmab SKP deflaator kõiki majandussektoreid ja riigis toodetud hüviseid. SKP deflaatoril on aga palju puuduseid: andmeid arvutatakse vaid kvartali kaupa ja neid hinnatakse tihti ümber, riigisisestelt tarbitavate teenuste osakaal on suur, sektorite koosseis on riigiti erinev ning näitaja on tundlik maksumeetmete suhtes. SKP deflaatoril põhinevate näitajate võrreldavust mõjutavad ka riikide erinevad maksusüsteemid ja subsidiumid.

SKP deflaatori baasil koostatud reaalkurss tugevnes Eestis 2014. aasta esimese kolme kvartali jooksul veidi enam kui tarbijahindade baasil koostatud näitaja: 3,7% ehk 1,5 protsendipunkti võrra rohkem (vt joonis 1.5 ja 1.6). Nende näitajate kallinemise ulatus on olnud pikema aja jooksul siiski üpriski sarnane. SKP deflaatori baasil arvatud reaalkurss tõusis buumi- ja kriisieelse 2006. aasta keskmise tasemega võrreldes isegi pisut vähem kui tarbijahindade baasil koostatud näitaja. Mõlemad näitajad on endiselt madalamal tasemel kui kriisi ajal.

Euro nominaalkurss tõusis 2014. aasta esimese kolme kvartali jooksul Eesti välispartnerite EA+20 korvi suhtes 2,5%. Eesti tarbijahinnad kerkisid seega vähem, aga SKP deflaator enam kui partnerite kaalutud keskmine. Need kaks näitajat olid eelmisel aastal erinevad mitmel põhjusel. Eesti tarbijahinnaindeksit langetas näiteks tasuta kõrghariduse rakendumine, selle mõju SKP deflaatorile oli väiksem. Eesti SKP deflaator suurenes tänu maksude paremale laekumisele, mis tarbijahinnaindeksit aga ei mõjutanud. Lisaks sisaldab tarbijakorv ka palju imporditud tooteid, mille hinnad 2014. aastal alanesid, samal ajal kui

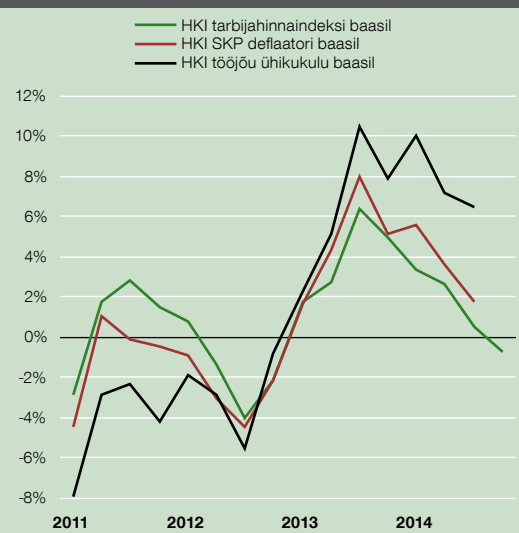
4 Vaatluse alla kuuluvad 2014. aasta seisuga euroala riigid ja lisaks veel Ameerika Ühendriigid, Austraalia, Bulgaaria, Hiina, Hongkong, Horvaatia, Jaapan, Kanada, Leedu, Lõuna-Korea, Norra, Poola, Rootsi, Rumeenia, Singapur, Šveits, Taani, Tšehhi, Ungari ja Ühendkuningriik.

**Joonis 1.5. Eesti reaalse vahetuskursi indeks (I kv 2004 = 100)**



Allikas: Euroopa Keskpank

**Joonis 1.6. Eesti reaalkursi aastane muutus**



Allikas: Euroopa Keskpank

SKP deflaatorile avaldab mõju kaubandustingimuste areng (ekspordi- ja impordihindade vahekord). SKP deflaatori baasil koostatud Eesti reaalkursi tugevnemine tähendab siiski, et Eesti SKP deflaator tõusis sel perioodil 3,7 protsendipunkti võrra enam kui meie kaubanduspartnerite eurodes väljendatud deflaatorite keskmine. See võib tähendada, et Eesti tootjate hinnapõhine konkurentsivõime nendel turgudel vähenes.

Tööjõu ühikukulu näitaja katab samuti kõik majandussektorid ning on vähem tundlik maksumeetmete suhtes. Lisaks SKP deflaatori puudustele hõlmab aga tööjõu ühikukulu tootmiskuludest vaid tööjõudu ning seda mõjutavad veelgi tugevamalt majanduse struktuuri muutused ja sisendite asendatavus. Tööjõu ühikukulu baasil koostatud Eesti väeringu reaalkursi indeks kõigub kõige ulatuslikumalt: see tugevnes 2014. aasta esimese kolme kvartali jooksul 7,9%, mille tulemusel vähenesid märkimisväärselt pärast kriisi tööjõu suhtelise odavnemisega tekkinud eeliseid. Selle näitaja erinevus SKP deflaatori põhjal arvatud reaalkursi indeksist näitab, et tööjõu kallinemist on üha keerulisem lõpphinda üle kanda ning kasumite osakaal on vähenenud.

Reaalse vahetuskursi indeksid ei võimalda mõõta selliseid konkurentsivõime tunnuseid, nagu tuntus, kvaliteet, usaldusvärsus või tehnoloogiline uudsus, ega erista hästi toimunud struktuursete muutusi. Sellest hoolimata näitavad need Eesti toodangu suhteliste hindade arengut peamiste välispartneritega võrreldes.

### 1.3. Reaalkursi muutuste ja ekspordi dünaamika seos

Kuigi hinnapõhise reaalkursi muutused avaldavad mõju riikide ekspordivõimele, ei kirjelda need ekspordivõime muutusi täielikult. Suhteliste tööjõukulude liikumisi võivad lühiajaliselt varjutada muu hulgas kasumimarginaalide, maksukoormuse või suhteliste hindade muutused. Viimastel aastatel tehtud uurin-

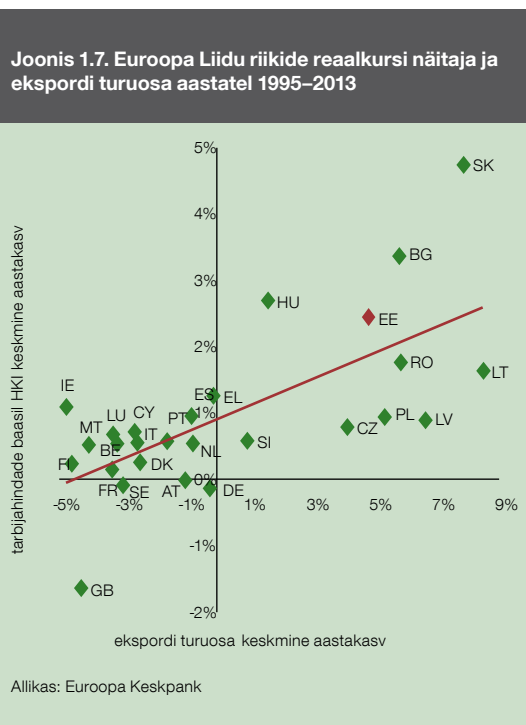
gutes on aga täheldatud, et pikaajaliselt on hinnapõhiste suhteliste näitajate mõju riigi konkurentsivõimele vähene. Lisaks on uuringud näidanud, et tootmisprotsesside rahvusvahelistumine ja üleilmsete väärtusahelate ümberkorraldamine mõjutab riikide näitajaid erinevalt<sup>5</sup>.

Eurostati ja Euroopa Keskpannga andmetel tõusid aastatel 1995–2013 Eesti suhtelised tarbijahinnad välispartnerite EA+20 kokku kaalutud ja eurodes väljendatud näitaja suhtes 1,7 korda, suhteline tööjõu ühikukulu 1,8 korda ja suhteline SKP deflaator 1,9 korda (ECB (2014)). Kui Eesti ekspordiks vaid täiusliku konkurentsiga turule, kus müüakse ainult sarnaste omaduste ning homogeenise koostise ja struktuuriga toodangut, siis peaks suhteliste kulude ja hindade kasv tähendama konkurentsivõime nõrgenemist ja ekspordi suhtelist vähenemist (st ekspordi suuremat langust või aeglasemat kasvu konkurentidega võrreldes). Eesti ekspordi turuosa kasvas aga samal perioodil maailmaturul kokku nominaalselt 2,7 korda ehk märksa kiiremini kui välisturu üldmaht. See tähendab, et Eesti ekspordi turuosa suurenes maailmaturul suhteliste hindade ja kulude kasvust hoolimata ning seda mõjutasid väga suurel määral hinnavälised tegurid.

Sarnast paradoksi, et reaalkursi tugevnemise ja ekspordi turuosa kasvu vahel on mitte negatiivne, vaid hoopis positiivne seos, võis täheldada ka Euroopa Liidu riikide üldises võrdluses. Riigid, kus hinnad ja kulud kasvasid teistest kiiremini, näitasid ka ekspordi turuosa ulatuslikumat suurenemist, kuigi muudel võrdsetel tingimustel pidanuks see seos olema vastupidine (vt joonis 1.7).

Reaalkursi tõus ei too seega alati otseselt kaasa ekspordi turuosa vähenemist. Neid näitajaid tuleb tõlgendada koos teiste protsesside ja näitajate mõjuga. Lisaks hinnale konkureerivad eri riikide tooted ka kvalitatiivsete omaduste vallas, nagu lisafunktsioonid, uued mudelid, tuntus, maitse, maine, reklaam ja eksklusiivsed ekspordinišid. Erineva arengutasemega riikide puhul mängib olulist rolli hinna- ja palgataseme ühtlustumise erinev kiirus. Hinnad või palgad võivad mõnikord ühtlustuda kiiremini kui üldine tootlikkus. Seni kuni nii palgad ja hinnad kui ka tootlikkus kasvavad arenenud riikidega võrreldes kiiremini, ei too see kaasa konkurentsivõime langust.

Reaalkursi muutuste ja ekspordi dünaamika seost ei tohiks siiski jätta täiesti tähelepanuta. Euroopa Keskpannga CompNeti uurimusvõrgustiku raames tehtud hindamise tulemusel on seos ekspordivõime ja suhteliste hindade dünaamika vahel paljude euroala riikide puhul ka statistiliselt tugev, kuigi avaldub riigiti väga erinevalt. Hinnangutes kasutati Eurostati andmeid REERi kohta EA+20 kaubanduspartneri suhtes ja ekspordi näitajaid püsivhindades (Christodouloupoulou and Tkačevs (2014)).



5 Vaata täpsemalt [Eesti Konkurentsivõime Ülevaade 2014](#)

Uuringu kohaselt reageerisid kaupade ja teenuste ekspordi kasvud reaalkursi muutustele suhteliselt vähe ja mitte kõikides vaadeldud euroala riikides. Eesti, Soome, Hispaania ja Malta suhteliste hindade muutusele reageeris seejuures tugevalt kaubaekspordi näitaja. Eesti puhul osutus statistiliselt oluliseks vaid töjõu ühikukulu baasil koostatud reaalkursi muutus: kahe näitaja vaheline elastsus oli  $-1,05$ . See tähendab, et Eesti töjõukulu suhteline 1%-suurune kasv aeglustas Eesti kaubaekspordi kasvu ligi 1 protsendipunkti võrra. Kui töjõukulud suhteliselt kasvasid, pidurdas see Eesti kaubaekspordi kasvuvõimalusi, ning vastupidi: töjõukulude suhteline langus toetas kasvuvõimalusi. Teenuste eksport reageeris reaalkursi muutustele pigem vaid euroala suuremates riikides. Eesti andmete põhjal ei osutunud seos teenuste puhul statistiliselt oluliseks.

Saadud tulemused lubasid uuringu autoritel hinnata hinnapõhise konkurentsivõime näitajate absoluutset panust ekspordi kasvu. Eesti töjõu ühikukulu baasil koostatud reaalkursi näitaja mõjutas kaubaekspordi kasvu kokkuvõttes pidurdavalt: vaadeldud ajavahemiku jooksul, aastatel 2001–2012, kasvas Eesti kaubaekspord püsivhindades 114,2%, kusjuures töjõu ühikukulu suhteline kallinemine vähendas seda 53 protsendipunkti võrra. Kui Eesti töjõu ühikukulu oleks sel perioodil kasvanud sama palju kui välispartnerite kaalutud keskmine, siis oleks Eesti kaubaekspordi kasv olnud kolmandiku võrra kiirem. Eesti suhtelised kulud kasvasid eriti hoogsalt aastatel 2005–2010 ja piirasid seega märkimisväärselt ekspordi kasvu. Kui suhtelised kulud aastatel 2010–2012 vähenesid, siis mõjutas see Eesti kaubaekspordi kasvu seevastu positiivselt.

Uuringu peamine järeldus oli see, et suhteliste hindade muutuste rolli euroala riikide ekspordivõimes ei tohi alahinnata. Sellest hoolimata ei suuda need kirjeldada riigi ekspordi arengut täielikult ning väga suurt mõju avaldavad hinnavälised tegurid.

#### **1.4. Realse vahetuskursi tasakaalulisus**

Riigi vääringu reaalkursi kallinemise korral on väga tähtis hinnata, kas see oli kooskõlas sama perioodi jooksul toimunud tootlikkuse suhtelise kasvuga või viitab see näiteks kursi ülehinnatusele, mis võib kahjustada riigi rahvusvahelist konkurentsivõimet. Tasakaaluline või selle lähedane reaalkurss peaks seega tagama majanduse üldise arenguga kooskõlas oleva välistasakaalu, st jätkusuutliku jooksevkonto saldo.

Siin alapeatükis on esitatud hinnang Eesti reaalse vahetuskursi tasakaalulisusele, kasutades IMFi CGER-metoodikat<sup>6</sup>. See metoodika ei anna siiski tasakaalustamatuse määrale täpset numbrilist punkthinnangut. IMF kasutab saadud tulemusi kui edasise sisulise analüüsi algpunkti. Arvestades tulemuste suurt hajuvust on IMF seisukohal, et kui tasakaalulise kursi ja jooksva reaalkursi erinevus on väiksem kui 5%, siis pole alust arvata, et kurss on tasakaalust väljas. Keskmise suurusega erinevus, ligikaudu 10%, ei tähenda samuti, et kurss oleks tasakaalust väga väljas. See annab siiski aluse täpsemateks uuringuteks ning asjaolude selgitamiseks. Üle 15% ulatuv erinevus tasakaalulise kursi ja tegeliku reaalkursi vahel viitab aga tugevalt REERI võimalikule tasakaalustamatusele.

CGER-metoodika kohaselt leitakse esmalt nn tasakaaluline jooksevkonto<sup>7</sup> (TJK) ja alusjooksevkonto<sup>8</sup> (alusJK) ning väidetakse, et jooksevkonto positsioon on stabiilne, kui tasakaaluline ja alusjooksevkonto

6 Metoodikat on kirjeldatud pikemalt [Eesti Konkurentsivõime Ülevaates 2013](#).

7 Tasakaaluline jooksevkonto on jooksevkonto saldo, mis on kooskõlas riigi peamiste makronäitajate keskmise perspektiivi väärtustega (makrotasakaalu meetod) või riigi rahvusvahelise netoinvesteeringu positsiooni muutustega (väliskestlikkuse meetod), vt ka [lisa 1](#).

8 Alusjooksevkonto on (teoorias) selline jooksevkonto saldo, mis ilmneks kehtivate valuutakursside korral, kui iga riigi majandus toimiks oma potentsiaali lähedal.

on võrdsed. Tasakaalulise ja alusjooksevkonto vahe annab aga jooksevkonto lõhe. Kasutades Isardi ja Faruquee (1998) leitud REERi elastsust jooksevkonto suhtes, mis on 0,45, saab jooksevkonto lõhest tule-  
tada omakorda REERi<sup>9</sup> tasakaalustamatuse määra. Üheprotsendipunktiline jooksevkonto lõhe (suhtena  
SKPsse) vastab seega reaalse vahetuskursi 2,2%-suurusele hälbele tasakaalust.

Nii tasakaalulise kui ka alusjooksevkonto hindamiseks on kaks moodust: TJK jaoks makrotasakaalu ja  
väliskestlikkuse meetod ning alusJK jaoks elastsuste ja projektsiooni meetod. See annab kokkuvõttes  
neli võimalikku kombinatsiooni jooksevkonto lõhe arvutamiseks. Tulemuste aluseks olevaid termineid,  
meetodeid ja arvutusi on käsitletud täpsemalt [lisas 1](#).

Eesti alusjooksevkonto on endiselt oma tasakaalulisest tasemest kõrgemal või sellega võrdne (vt  
tabel 1.1). Tasakaalulise jooksevkonto saldo hinnangud jäävad negatiivsesse alasse nii makrotasakaalu  
kui ka väliskestlikkuse lähenemise puhul, vastavalt -2,6 ja -4,7 protsendipunkti SKPst. Alusjooksevkonto  
hinnangud seevastu varieeruvad: elastsuste meetodi korral on see positiivses alas (+0,6 protsendipunkti  
SKPst) ning projektsiooni meetodi korral negatiivses alas (-2,6 protsendipunkti SKPst). Jooksevkonto  
lõhe hinnangud jäävad seega ligikaudu 0...-5 protsendipunkti vahele SKPst. Rakendades ülaltoodud  
REERi elastsust jooksevkonto lõhe suhtes, saame tulemuseks, et euro reaalkurss võib olla Eesti jaoks  
ligikaudu 0-12% alahinnatud.

**Tabel 1.1. Jooksevkonto stabiilsus, kokkuvõte**

	Makrotasakaalu meetod		Väliskestlikkuse meetod	
<b>Tasakaaluline jooksevkonto kohandatud kapitalisiiretega (A=B-C)</b>	<b>-2,6</b>	<b>-2,6</b>	<b>-4,7</b>	<b>-4,7</b>
Kohandamata jooksevkonto (B)	-0,5	-0,5	-2,5	-2,5
Euroopa Liidu kapitalisiirded (C)	2,1	2,1	2,1	2,1
		WEO 2014		WEO 2014
<b>Alusjooksevkonto (D=E-F-G-H)</b>	<b>0,6</b>	<b>-2,6</b>	<b>0,6</b>	<b>-2,6</b>
Tegelik jooksevkonto (E)	-0,9		-0,9	
Tsükliline komponent (F)	-3,4		-3,4	
Muud ajutised tegurid (G)	0,0		0,0	
REERi efektid (H)	2,0		2,0	
<b>Jooksevkonto lõhe (=A-D)</b>	<b>-3,1</b>	<b>0,03</b>	<b>-5,2</b>	<b>-2,1</b>
<b>REERi kõrvalekalle tasakaalust, %<sup>1</sup></b>	<b>-7,0</b>	<b>0,1</b>	<b>-11,6</b>	<b>-4,6</b>

<sup>1</sup> Eeldusel et jooksevkonto elastsus REERi suhtes on 0,45. Negatiivsed väärtused tähistavad alahinnatust.

Allikas: Eesti Panga arvutused

Eelmises ülevaates tehtud hinnanguga võrreldes on keskmine tasakaalustamatus natuke vähenenud,  
kuid hinnangutevaheline erinevus on peaaegu kaks korda suurem<sup>10</sup> (vt joonis 1.8). Joonisel on kujut-  
tatud seni IMFi artikkel IV raporti raames antud hinnangud Eesti vääringu reaalkursi tasakaalustamatuse  
määradele (jooned, mille nimetus algab lühendiga IMF) ning sama meetodika põhjal saadud Eesti Panga  
tulemused (jooned, mille nimetus algab lühendiga EP). Lühend MT tähistab makrotasakaalu meetodit ja  
VK väliskestlikkuse meetodit. Eesti Panga saadud neljast tasakaalustamatuse hinnangust on näidatud

9 Selles alapeatükis käsitletakse ainult tarbijahindadel põhinevat REERi.

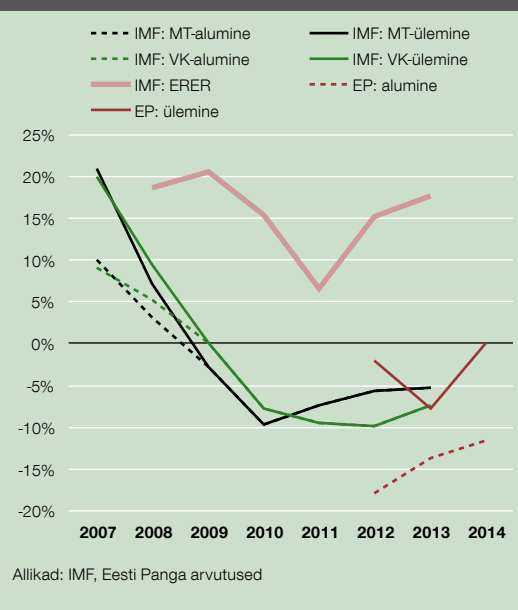
10 Erinevus tekib peamiselt IMFi pikaajalise prognoosi muudatuste tõttu. Kui aasta tagasi oodati, et Eesti jooksevkonto saldo jääb  
2018. aastal 0,8 protsendipunkti juurde SKPst, siis nüüd oodatakse, et see on nii 2018. kui ka 2019. aastal -2,6 protsendipunkti  
SKPst. Suur mõju on ka tegeliku jooksevkonto hinnangul. Hetkel kasutasime arvutustes nii jooksevkonto kui ka SKP puhul  
2014. aasta esimese kolme kvartali kohta teada olevaid andmeid. Jooksevkonto neljanda kvartali väärtus on saadud kuise makse-  
bilansi põhjal ning SKP jaoks on kasutatud Eesti Panga detsembriprognoosi. See annab 2014. aasta jooksevkonto saldoks kokku  
-0,9% SKPst. IMFi World Economic Outlookis avaldatud hinnang 2014. aastaks on aga -2,2% SKPst. Kui võtame selle hinnangu  
arvutustesse, siis selgub elastsuste meetodi põhjal, et REERi alahinnatuse määr on 3 protsendipunkti võrra väiksem.

suurim ja vähim. IMFi ja Eesti Panga erinevaid tulemusi saab põhjendada nii analüüsi kaasatud kaubanduspartnerite erineva arvuga<sup>11</sup>, erinevate vaadetega SKP lõhe suhtes ning saadava info erineva hulgaga. IMF on alates 2009. aastast avalikustanud ainult eri meetodite keskmise hinnangu ja jätnud hinnangute hajuvuse tähelepanuta.

Joonisel 1.8 on toodud ka IMFi kasutatava ERER-meetodi tulemus, mida Eesti Pank pole korranud. See meetod toetub varem hinnatud kointegratsiooni seostele REERi ja põhinäitajate vahel ning selle metodika abil saadud järeldused Eesti kohta on endiselt väga vastuolulised. Meetod on kirjeldatud näiteks IMFi toimetises IMF (2006) ja Lee *et al.* (2008) ning selle rakendamist peetakse siirderiikide puhul probleemseks.

Kasutades IMFi metodikat tasakaalulise jooksevkonto positsiooni ja reaalkursi kohta, saab järeldada, et Eesti jaoks võib euro reaalkurss olla keskmiselt ligikaudu 6% alahinnatud. See peaks veel endiselt soodustama Eesti ekspordi kasvuvõimalusi. Selle hinnangu usalduspiirid on siiski laiad: eri lähenemiste abil leitud hinnangute erinevused püsivad märkimisväärsed ning nende tundlikkus kasutatud sisendandmete suhtes on samuti suur.

**Joonis 1.8. IMFi ja Eesti Panga hinnangud REERi tasakaalustamatuse kohta**



<sup>11</sup> Eesti Pank kasutab võrdlusbaasina üheksat suurimat kaubanduspartnerit, IMFi võrdlusbaasi suurus pole teada.

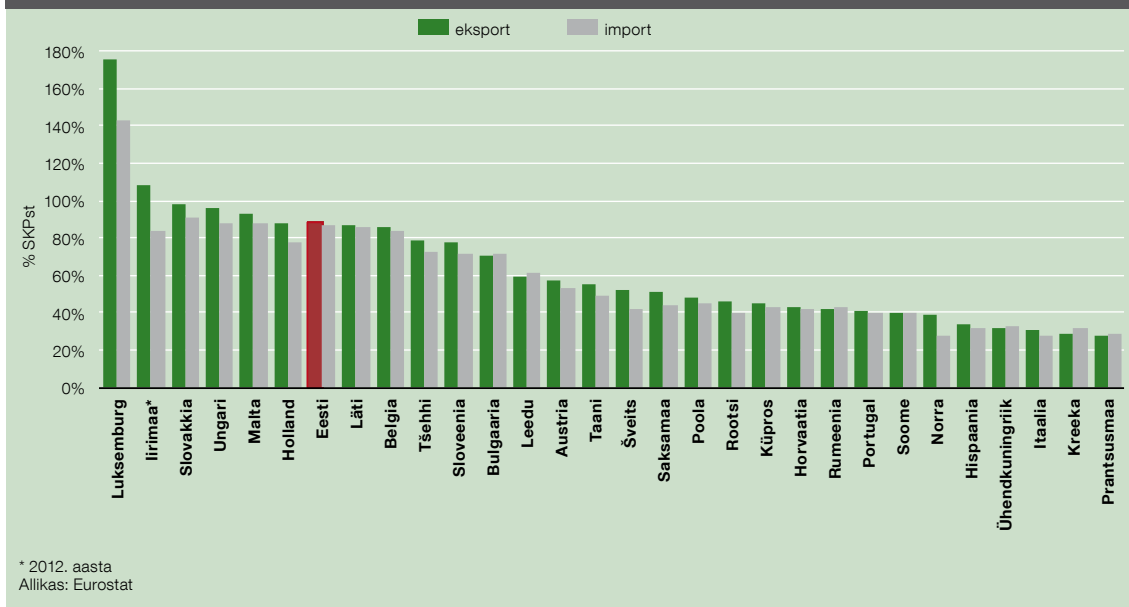
## 2. EESTI MAJANDUS ÜLEILMASTUVAS MAJANDUSKESKONNAS

### 2.1. Eesti ekspordi näitajad

Riigi suhteline konkurentsivõime ehk võime kasvatada rahvusvahelistel turgudel tulu teistest riikidest kiiremini avaldub suuresti riigi ettevõtete ekspordisuutlikkuse kaudu. Suhteliste tootmiskulude ja hindade dünaamika avaldab seejuures periooditi küll arvestatavat mõju, kuid ei ole ainus määraja. Ekspordi tulemuslikkus sõltub ka muudest teguritest kui ettevõtete võimest võistelda välismaiste konkurentidega vaid väiksemate kulude vallas. Hinnaväliste tegurite hulgas mängivad olulist rolli ekspordi koosseis ning selle muutused sihtriikide ja tooterühmade kaupa, toodete tuntus ja kvaliteet, niššide olemasolu, ettevõtete koht ja selle muutus üleilmsetes tootmis- ja väärtusahelates, innovatsioon, tõhusus, riigi majanduspoliitika ning eelistuste muutused.

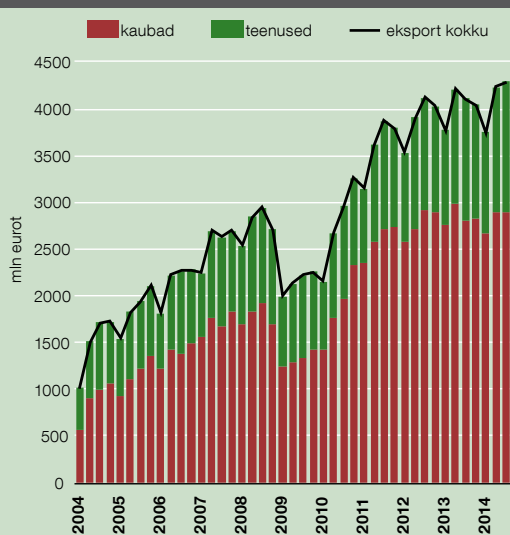
Eesti majanduskasvu jaoks mängib kaupade ja teenuste eksport väga tähtsat rolli. Eesti majanduse avatus ja ekspordi osatähtsus SKP suhtes on suur. Kaupade ja teenuste eksport moodustas 2013. aastal 86% SKPst, mis oli Euroopa Liidu riikide osakaalude seas suuruselt seitsmes (vt joonis 2.1).

Joonis 2.1. Kaupade ja teenuste eksport ja import jooksevhindades 2013. aastal



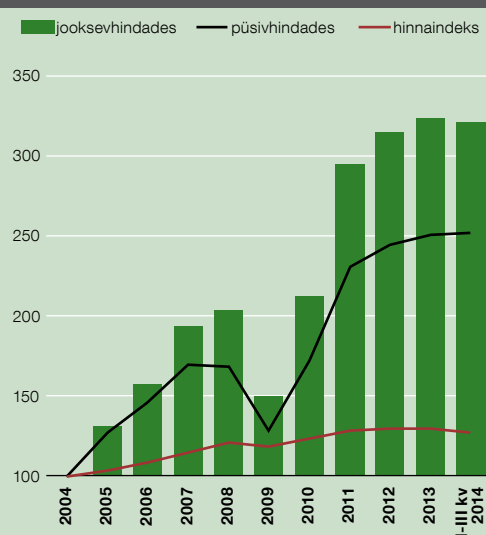
Eesti ekspordis 2014. aasta esimese kolme kvartali jooksul kaupu ja teenuseid jooksevhindades keskmiselt 2,7 korda enam kui 2004. aastal. Eesti kaubaekspord kasv seejuures 3,2 korda ja teenuste oma 2,1 korda (vt joonis 2.2). Jooksevhindades ekspordi kasv aeglustus samal ajal aastavõrdluses 1,5%ni: kaupade ekspordi maksumus vähenes 0,6%, teenuste ekspordi oma aga jätkas kasvu, kusjuures see kasv isegi kiirenes, 2,2%ni. Teenuste ekspordi osatähtsus kogu ekspordis suurenes aastaga 1,7 protsendipunkti võrra 30,9%ni.

**Joonis 2.2. Eesti kaupade ja teenuste ekspordi maksumus jooksevhindades**



Allikas: statistikaamet

**Joonis 2.3. Eesti kaupade ekspordi kasv (2004=100)**



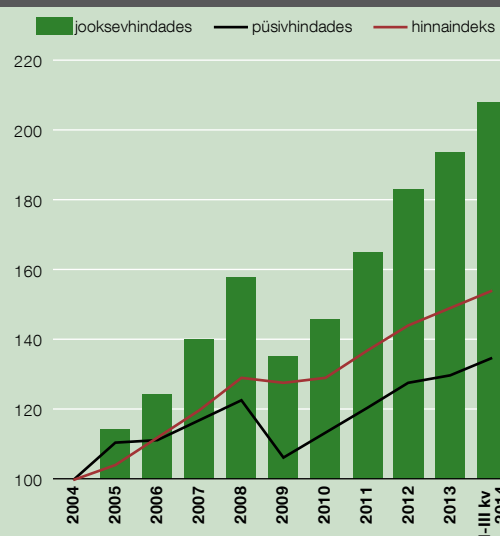
Allikas: statistikaamet

Ekspordi kasvu mõjutavad nii eksporditava koguse kui ka ekspordihindade muutused. Kaubaekspordi maht suurenes 2014. aasta esimese kolme kvartali jooksul püsivhindades aastavõrdluses 0,5%, kuid hinnad alanesid keskmiselt 1,4% (vt joonis 2.3). Teenuste puhul oli aga mahu ja hinnakasvu panus ligikaudu võrdne: maht suurenes aastavõrdluses 4% ja hinnad tõusid 3,3% (vt joonis 2.4).

Eksporditavate teenuste hinnad on tõusnud viimase kümne aasta jooksul kaks korda kiiremini kui kaupade hinnad (aastatel 2004–2014 vastavalt 54% ja 27%). Teenuste hindade tempokamat kasvu mõjutab tööjõu kallinemine, sest tööjõu osatähtsus on teenuste kulude seas üldiselt suurem. Teenuste pakujate konkurents rahvusvahelistel turgudel erineb aga kaupade müüjate omast. Teenuste turul on sageli palju tõkkeid ja see turg ei ole konkurentsile täielikult avatud. Teenuste puhul osutuvad seetõttu hinnavälised tegurid märksa olulisemaks.

Eksporditavate toodete hinnakasvu ja selle võimaliku mõju ekspordi kogusele on uuritud põhjalikult

**Joonis 2.4. Eesti teenuste ekspordi kasv (2004=100)**



Allikas: statistikaamet



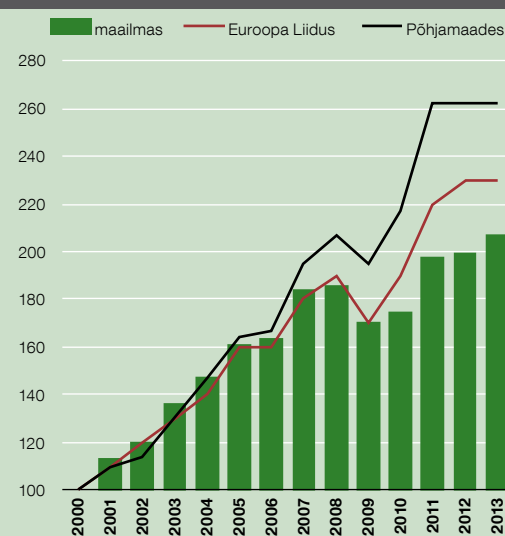
Euroopa Komisjoni uuringus (Vandenbussche (2014)). Selles on juhitud tähelepanu asjaolule, et hinnakasvu põhjused võivad olla erinevad. Näiteks kulude suurenemine ja kvaliteedi parandamine mõjutavad hindu sama moodi, tõstavad neid. Nõudlus reageerib sellele aga erinevalt. Kui ühikukulud kasvavad ja tõstavad seega hinda sama kvaliteediga toodete puhul, siis toob see piisava konkurentsi ja asendajate olemasolu korral kaasa peamiselt väiksema nõudluse (toote kogus liigub mööda nõudluskõverat). Maitse ja omaduste täiustamine või kvaliteedi parandamine tähendab sageli samuti kõrgemaid hindu. Kui tarbija tunnetab aga, et toode on kvaliteetsem ja ta on valmis selle eest maksma kõrgemat hinda, siis jätkab ta selle ostmist ning nõudlus võib hoopis suureneeda. Majandusteoorias nimetatakse seda nõudluskõvera väljapoole nihkeks paranenud kvaliteedi tõttu. Tarbija eelistab uute omaduste, täiustatud maitse või parema kvaliteediga toodet isegi siis, kui toote hind on muutuste tulemusel kõrgem.

## 2.2. Eesti ekspordi turuosa maailmas

Eesti eksportijate tulude kasvu võib vaadelda nii absoluutselt, mahu ja maksumuse muutuste kaudu, kui ka suhteliselt, teiste eksportijatega võrreldes. Kui Eesti kaupade ja teenuste ekspordi kasvutempo erineb sihtturgude kokku kaalutud või üleilmse turu kasvust, siis Eesti ekspordi turuosa muutub.

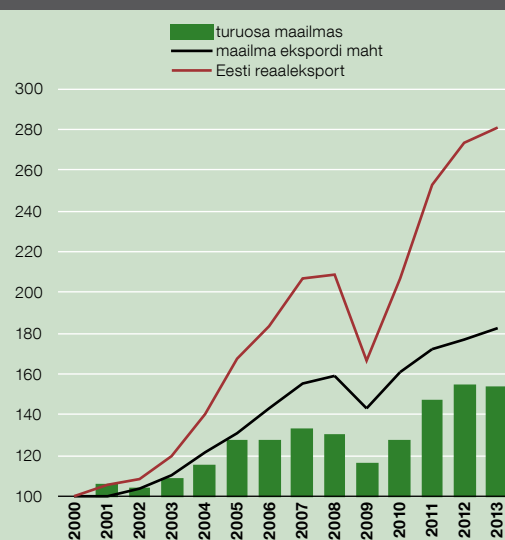
Eesti kaupade ja teenuste eksport kasvas aastatel 2000–2013 kiiremini kui maailma eksport tervikuna ja seda nii jooksev- kui ka püsivhindades. See tähendab, et Eesti ekspordil õnnestus sel ajal turuosa võita. Kolmeteistkümne aastaga kasvas Eesti kaupade ja teenuste ekspordi turuosa maailma ekspordis jooksevhindades 2,1 korda, Euroopa Liidu omas 2,4 korda ja Põhjamaade omas 2,7 korda (vt joonis 2.5). Püsivhindades mõõdetuna oli Eesti ekspordi turuosa kasv tagasihoidlikum, maailma ekspordi mahus 1,5 korda (vt joonis 2.6). Ülejäänul osas võideti turuosa kiiremini Eesti tõusnud ekspordihindade tõttu. Viimasel teadaoleval, 2013. aastal jätkas Eesti ekspordi turuosa jooksevhindades

Joonis 2.5. Eesti kaupade ja teenuste ekspordi turuosa kasv jooksevhindades (2000=100)



Allikad: IMF, Maailmapank, WTO

Joonis 2.6. Eesti kaupade ja teenuste ekspordi turuosa kasv püsivhindades (2000=100)



Allikad: IMF, Maailmapank, WTO

kasvamist, kuid püsivhindades veidi vähenes. Eesti ekspordi maksumus suurenes seega kiiremini vaid suhteliste hindade tõusu kaudu.

Eesti majandus on maailma mastaabis endiselt väga väike: Eesti ekspordi turuosa maailma ekspordis oli 2013. aastal vaid 1,1%. Väiksuse tõttu on raske ette kujutada, et Eestil õnnestuks maailma eksporditurgudel paljude toodete hinda ise määrata. Eesti võtab pigem peamiselt üle suurtel turgudel välja kujunenud hinnad. Eesti toodete kiirem hinnakasv viitab seetõttu kas eksporditavate toodete keskmisest püsivalt soodsamale konjunktuurile (st Eesti ekspordi hulka kuuluvad tooted kallinevad sihtturgudel keskmisest kiiremini), Eesti ekspordi struktuuri nihetele suurema lisandväärtusega toodete või dünaamiliste turgude suunas, allhanke väärtusahela koha paranemisele, nišside olemasolule või toodete kvaliteedi paranemisele.

Kvaliteedi muutusi on otseselt väga raske kirjeldada ja mõõta, kuid mitmes uurimustöös on seda üritatud kaudselt kirjeldada. Näiteks H. Vandenbussche Euroopa Komisjonist defineerib kvaliteedi muutusi nõudluse nihkena. Riikide ekspordi andmete analüüs on tehtud Euroopa Liidu turu väga disagegeeritud, üksiktoodete tasemel. Kvaliteedi muutustena käsitleti seejuures neid muutuseid, kus tarbija oli valmis maksuma kõrgemat hinda sama omadustega kauba eest või kus sarnase hinnaga toode sai juurde suurema turuosa. Kuigi eksportijad arvestavad sihtturgude üldisi hinnaliikumisi, ei pruugi nad neid järgida iga toote puhul. Oluline on ka see, et ühel tootjal võivad olla eri riikides sama toote jaoks erineva eelistuse ja maitsega tarbijad. Heade asendajate olemasolu on sihtturgudel samuti väga erinev. Sellise olukorra näitena võib tuua prantsuse veini kõrge hinna Hiina turul.

Kvaliteedi paranemine ja tarbija valmidus selle eest kõrgemat hinda maksta ei tähenda siiski alati, et kasumite osatähtsus hakkab toodete hinnaühikus kasvama. Kvaliteetsema toote valmistamine võib tuua kaasa nii püsivkulude (nt teadus- ja arendustegevus, uued seadmed) kui ka muutuvkulude (kvaliteetsem tooraine, kõrgema kvalifikatsiooniga töötajad) kiirema kasvu. Kasumite osa hinnaühikus võib jääda samaks või väheneda isegi siis, kui kasum suureneb, kuid mitte nii kiiresti kui toote lõpphind ja ühikukulud.

Kasumi osatähtsus eri toodete hinnas annab võimaluse järjestada kõik vaadeldud tooted ja lahterdada need klassidesse. Selle lähenemise puhul on tippkvaliteediga toodete nimistud riigiti väga erinevad, kuid nende kõigi kasumi osatähtsus toote hinnaühikus on teiste klassidega võrreldes suurim. Kvaliteedi näitaja lähtub seega kasumi osakaalust hinnaühikus. Kuigi Mercedes-tüüpi auto kvaliteeti ei saa otseselt võrrelda Neuhausi pralineekommi omaga, võib neil olla sama kvaliteediklass.

Vandenbussche'i (2014) analüüsis on kasutatud ligikaudu 800 000 vaatluse andmeid, mida oli saada eri toodete ekspordihindade ja kulude kohta aastatel 2005–2011. Järelduste kokkukaalumine riikide kaupa annab võimaluse jälgida muu hulgas Eesti ekspordi kvaliteedi muutusi sel perioodil. Eestis oli vaatluse all ligikaudu 2000 eksporditoodet. Eesti eksporditavate toodete jaotus kvaliteediklasside kaupa oli 2005. aastal selgelt bimodaalne ehk „kahe küüruga“: Eesti ekspordib palju nii madala kui ka kõrge kvaliteediga tooteid. Nende kahe suure rühma vahel oli aga võrdlemisi vähe nn keskmise kvaliteediga tooteid. Eesti ekspordi kvaliteedi jaotus on aga aja jooksul selgelt muutunud. Eesti oli 2011. aastaks liikunud madala kvaliteediga toodeteklassist keskmise kvaliteedi suunas ning kõrge kvaliteediga toodete arv oli kasvanud. Liikumine mööda kvaliteediredelit võimaldas vähendada kulupõhise konkurentsi osatähtsust.

Euroopa Liidu riikide ekspordi kvaliteedi keskmine tase teiste Euroopa Liidu riikide suhtes on toodud analüüsi kokkuvõtval joonisel. Horisontaalteljel on tase enne kriisi, 2007. aastal, vertikaalteljel aga pärast

kriisi, 2011. aastal. Riigi asetus allpool 45°-joont tähistab olukorda, kus eksporttoodete keskmine kvaliteet on teiste riikidega võrreldes suhteliselt langenud. Isegi kui kvaliteet sel ajal keskmiselt tõusis, oli see paranemine teiste riikidega võrreldes väiksem. Eesti asetus 45°-joonest selgelt ülalpool, mis ei anna märku mitte lihtsalt kvaliteedi tõusust, vaid ka kvaliteedi suhteliselt palju kiiremast paranemisest teiste riikidega võrreldes.

Ekspordi kvaliteedi paranemisel on tugev statistiline seos ekspordihindade kasvuga. Nendevaheline elastsus on kogu valimis positiivne ja 0,5 lähedal: ekspordi kvaliteedi 10% tõus annab seega eksportijale võimaluse tõsta hinda keskmiselt 5%.

Lisaks eksporttoodete kvaliteedile on CompNeti raames uuritud ka ekspordi keerukust. Ekspordi keerukus põhineb samuti eeldusel, et riigi ekspordi kiiremat kasvu maailma üldise näitajaga võrreldes (ekspordi turuosa kasvu) võivad lisaks hinna- ja kulupõhisele konkurentsile põhjustada hinnavälised tegurid.

Riigi ekspordi keerukus on tugevas korrelatsioonis tootlikkuse ja jõukusega. Ekspordi keerukust arvasid Euroopa Keskpanka eksperdid, võttes aluseks Ricardo Hausmanni kirjeldatud meetodi (Hausmann *et al.* (2007)). See näitaja põhineb arusaamal, et jõukamas ja uuendusmeelses ühiskonnas osatakse teha rohkem keerulisemaid tooteid. Need riigid spetsialiseeruvad enamjaolt oskuste- ja kapitalimahukatele toodetele, sel ajal kui vaesemad riigid keskenduvad enam loodusressursi- ja tööjõumahukatele toodetele.

Maailmas leidub aga ka riike, mille eksporttoodete keerukus ja üldine jõukus ei käi käsikäes. Näiteks Hiinas ja Indias valmistatakse keerukaid eksporttooteid, kuid keskmine sissetulek inimese kohta on neis riikides võrdlemisi madal. Araabia Ühendemiraatide eksporttooted on seevastu palju lihtsakoelised, aga elanikud rikkamad. Riikides, mille ekspordi keerukus on nende sissetulekutasest arvestades suhteliselt suurem, kaldub siiski majanduskasv olema keskmisest kiirem.

Rikkamatel riikidel on üldiselt ka kõrgem palgatase. See tähendab, et nende võime üleilmsel turul konkureerida ei põhine mitte väikestel kuludel, vaid hoopis kõrgemal tootlikkusel ja keerukamatel toodetel. Sissetulekute kasv sõltub omakorda paljuski sellest, kui palju kasutatakse toodete valmistamisel teadmisi ja keerukaid tootmisviise, kui mitmekesine on tootmistegevus, kui palju pakutakse maailmas veel sarnaseid tooteid ning kui kiiresti suudetakse liikuda veelgi keerukamate toodete suunas. Keerukamate toodete ostjad on keskmisest jõukamad ning nende nõudluse elastsus on keskmise sissetuleku kõikumise suhtes väiksem.

Ekspordi keerukuse hindamiseks leitakse esiteks eri toodete tootlikkuse mahukuse näitaja PRODY (ingl *proxy for productivity embedded in that product*), mille kokkukaalumisel arvestatakse sarnaseid tooteid eksportivate riikide sissetulekuid. Toodete PRODY-hinnangute põhjal leitakse seejärel kogu riigi ekspordi keerukuse näitaja EXPY. Arvutustes ei ole võetud arvesse naftatoodete ja muude loodusressurside ekspordi. Arvutuste lihtsustamiseks on kõiki riike, mille kohta täpsed andmed puudusid, vaadeldud ühe, muud maailma tähistava suurusena.

Eesti asetub Euroopa Liidu riikide seas ekspordi keerukuse puhul veidi kõrgemal kui tootlikkuse taseme poolest. See tähendab, et suhteliselt vaesema riigina suudab Eesti konkureerida võrdlemisi keerukate eksporttoodete turgudel (vt joonis 2.7). See peaks andma Eesti majandusele suhteliselt hea võimaluse kasvada kiiremini kui Euroopa Liidu riigid keskmiselt.

Viimati avaldatud 2013. aasta ekspordi keerukust käsitlevas üleilmses ülevaates (Hausmann *et al.* (2013)) jõuti sarnaste järeldusteni. Seal asetub Eesti 128 riigi seas sissetulekute poolest elaniku kohta 35. kohale, ekspordi keerukuse poolest aga 27. kohale. Eestil on seega võimalik saavutada ekspordi keerukuse toel maailma keskmisest kiirem majanduskasv. Kiirema kasvu jaoks oleks vaja liikuda tempokamalt keerukamate eksporttoodete suunas.

### 2.3. Üleilmsed väärtusahelad

Ekspordi maksumuse mitmekordne kasv ei tähenda sageli lisandväärtuse ega Eesti residentide teenitud tulu samaulatuslikku suurenemist. Oluline on ka see, kui suure osa moodustab eksporditavate toodete lõpphinnast kohapeal loodud lisandväärtus ja kui palju imporditud sisend. Eesti osalemist üleilmses väärtusahelates on võimalik analüüsida OECD andmete põhjal, mida ei ole kahjuks viimase aasta jooksul uuendatud<sup>12</sup>.

Teistest riikidest imporditud sisendi tähtsust eksporditava toote hinnas iseloomustab hästi CompNetis esitatud N. Yamano (2014) näide. Hiina ekspordib Ameerika Ühendriikidesse Apple iPodi, maksumusega 299 USA dollarit. See hind kajastub ka ekspordi statistikas. Kui aga võtta seejuures arvesse, et lõpphinnas sisaldub 75 dollari ulatuses Ameerika Ühendriikide ettevõttele Apple kuuluv kasum, 75 dollari eest Jaapanist ostetud seadmed ja osad, 60 dollari eest muudest Aasia riikidest ostetavad 400 detaili jms, siis jääb Hiina lisandväärtuse osaks kõigest 2 dollarit ehk vaid 0,7% lõpphinnast. Kuigi see näide on üpriski äärmuslik, võib paljude toodete imporditud sisendi osatähtsus olla eksporditoote lõpphinnas märksa suurem kui sisemaal loodud väärtus.

Lisaks kaupade ja toodete ekspordile mõjutavad riigi majandusagentide tuluteenimist ka kapitali ja investeeringute piiriülene liikumine. See muudab märgatavalt töökohtade, kulude, kasumite ja maksude jaotust riikide vahel. Eesti on saanud palju välisotseinvesteeringuid. Nii nende üldine kui ka netopositsioon SKP suhtes on teiste Euroopa Liidu riikidega

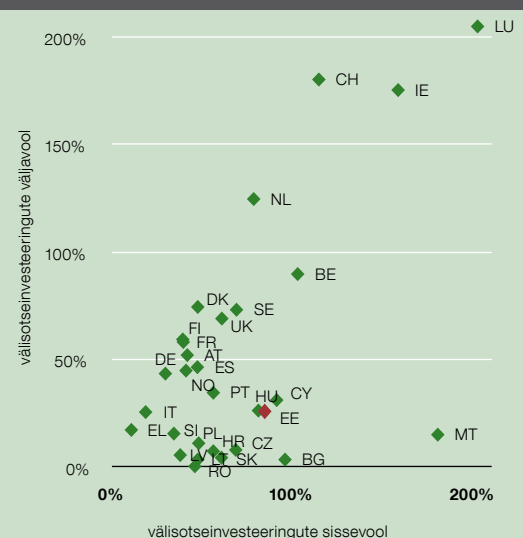
12 Vaata täpsemalt [Eesti Konkurentsivõime Ülevaade 2014](#)

Joonis 2.7. Seos riikide ekspordi keerukuse ja tootlikkuse vahel 2011. aastal



Allikas: Euroopa Keskpang, CompNet

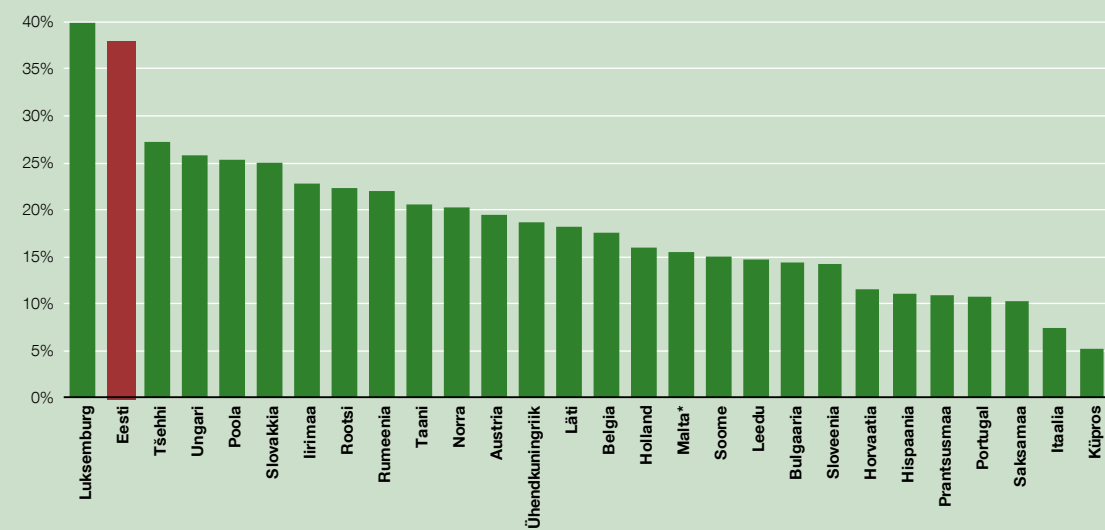
Joonis 2.8. Välisotseinvesteeringute positsioon 2012. aasta lõpus (% SKPst)



Allikas: Eurostat

võrreldes suhteliselt kõrge (vt joonis 2.8). Ligikaudu kolmandik Eesti hõivatutest töötab välisomandisse kuuluvates ettevõtetes (vt joonis 2.9).

Joonis 2.9. Välisomandisse kuuluvate ettevõtete hõive osatähtsus kogu hõives 2011. aastal



\* 2008. aasta  
Allikas: Eurostat

### 3. EESTI EKSPORTIVATE ETTEVÖTETE TOOTLIKKUS RAHVUSVAHELISES VÕRDLUSES

See peatükk võrdleb eksportivate ja vaid kodumaisele turule tootvate ettevõtete tegevustulemusi. Täpsemalt võrreldakse nende ettevõtete tootlikkust, palkasid ja töötajate arvu. Tootlikkuse erinevusi vaadeldakse lisaks ekspordi staatuse kaupa, eristades püsivalt eksportivaid, ekspordiga alustavaid ja välisturgudelt väljuvaid ettevõtteid. Lõpetuseks vaadeldakse eksportivate ettevõtete osakaalu tootlikkuse rühmade kaupa.

#### 3.1. Mis on ekspordipreemia ja mida see võiks näidata?

Ekspordipreemiaks nimetatakse eksportivate ja mitteeksportivate ettevõtete tegevustulemite erinevust. Selles peatükis käsitletavaid ekspordipreemiaid ei saa aga tõlgendada otseselt "preemiana", mida saadakse välisturgudele sisenemise eest. Ekspordist saadavat tootlikkuse lisakasvu on empiiriliselt väga keerukas hinnata, kuna ei ole võimalik teada ettevõtte tootlikkust juhul, kui välisturule ei oleks sisenenud. Selles peatükis võrreldakse sama tegevusala eksportivaid ja mitteeksportivaid ettevõtteid. Lisaks võetakse arvesse, kas tegu on püsivalt eksportiva, välisturgudele siseneva või välisturgudelt väljuva ettevõttega. Nende ekspordi staatuste põhjal tuuakse välja võimalikud seaduspärasused ekspordimise ja tootlikkuse vahel. Selline lihtne lähenemine ei võimalda aga tuvastada põhjuslikku seost ekspordimise ja tootlikkuse kasvu vahel.

Eksportivad ettevõtted on sageli tootlikumad kui mitteeksportivad ettevõtted juba enne välisturgudele sisenemist. See viitab positiivsele selektsioonile ekspordi staatusesse (Wagner (2012)). Eksportivate ettevõtete kõrgemat tootlikkust on samal ajal selgitatud ka ekspordist õppimisega (*learning-by-exporting*) (de Loecker (2007), Vahter (2011), Masso ja Vahter (2014)). Ekspordimisest tulenev tootlikkuse kasv põhineb kas otseselt mastaabisäästul või klientidelt ja sihtturult õppimisel. Ekspordist õppimisel on Eesti andmetel oluline mõju. Eelnevatel perioodidel ekspordinud ettevõtted kogevad sagedamini järgnevatel perioodidel klientidelt õppimist innovatsiooni allikana (Vahter (2011)). Ettevõtted, kes sisenevad eksporditurgudele samal ajal mitme tootega, eksperimenteerivad aktiivsemalt ning ekspordimisest tulenev mõju on nende tootlikkusele tugevam (Masso ja Vahter (2014)).

Eksportivad ettevõtted on tavaliselt tootlikumad kui mitteeksportivad ettevõtted, lisaks maksavad nad kõrgemat palka ja lõpetavad väiksema töönaosusega tegevuse (Wagner (2012)). Kõik need positiivsed mõjud ei tulene aga ainult ekspordimise alustamisest, vaid võivad olla seotud ka positiivse selektsiooniga: ekspordimist alustavad eelkõige paremad ja kõrgema tootlikkusega ettevõtted. Nendel teemadel on avaldatud rohkelt empiirilisi uurimistöid ja ülevaateid, sh Eesti kohta (vt nt Vahter (2014), Masso ja Vahter (2014)). Võrdlevuuringuid riikide vahel ja sama meetodika alusel on aga suhteliselt vähe. Üheks erandiks on projekt ISGEP (2008), mis lähtus paljude riikide andmetest üle maailma, kuid ei sisaldanud Eesti andmeid. Järgnev ülevaade täidab seega selle empiirilise kirjanduse lõnga ning võrdleb Eesti eksportivaid ja kodumaisele turule tootvaid ettevõtteid rahvusvahelises kontekstis.

Siin alapeatükis kasutatakse Euroopa Keskpannga CompNeti<sup>13</sup> andmeid 14 Euroopa riigi, sh Eesti kohta. Tulemuste tõlgendamisel on rõhuasetus Eestil. Kasutatava andmebaasi eripära on see, et see sisaldab rahvusvaheliselt võrreldavaid ettevõtte tasandi andmeid. Kuigi ettevõtte tasandi algandmed on konfidentsiaalsed, on tegevusala tasandile agregeeritud tulemused teadustegevuseks kättesaadavad. Käesolevas alapeatükis lähtutakse suuresti Euroopa Keskpannga peagi ilmuva toimetise "A New Dataset of European Firms' Exports and Productivity Distributions" alapeatükist 4.4.

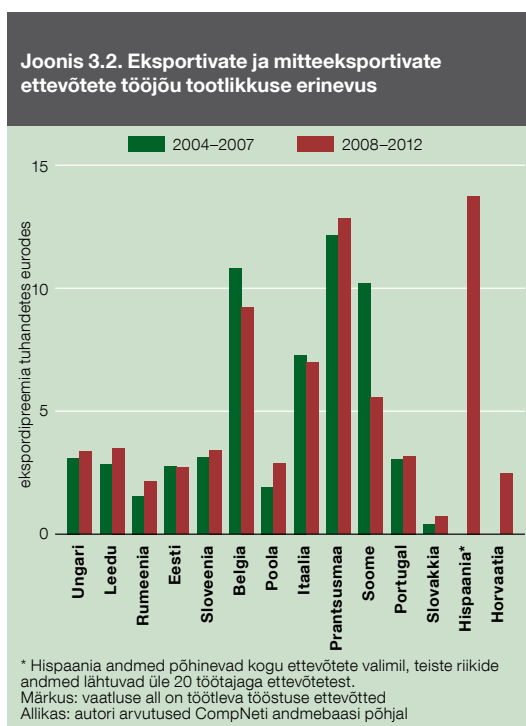
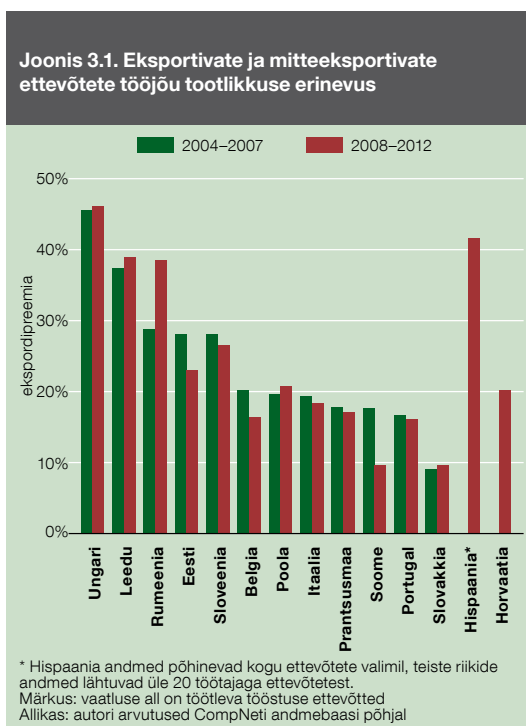
13 Vaata täpsemalt [Competitiveness Research Network \(CompNet\)](#)

Selles ülevaates arvutatakse eksportivate ja mitteeksportivate ettevõtete erinevus ehk ekspordipreemia mitteparameetriselt. Iga EMTAKi kahekohalise koodiga tegevusala jaoks leitakse nii eksportivate kui ka mitteeksportivate ettevõtete tootlikkus ning nende tootlikkuste erinevus ongi defineeritud kui ekspordipreemia. Riigi tasandi preemia leidmiseks võetakse tegevusala tasandi preemiatest keskmine väärtus. Analüüsis kasutatakse vähemalt 20 töötajaga töötleva tööstuse ettevõtete andmeid, mis tagab parema võrreldavuse riikide vahel. Eksportivate ettevõtetenäiteks käsitletakse ettevõtteid, kes on ületanud Euroopa Liidu sisese INTRASTATI statistilise läve, mis oli näiteks 2012. aastal Eesti jaoks 100 000 eurot. See lävi erineb riigiti, kuid katab kõikide riikide koguekspordis sama osakaalu. Väga väikesed eksportijad on seega loetud kõikides riikides mitteeksportivate ettevõtete hulka. Analüüsi all olevad andmed hõlmavad perioodi 2004–2012 ja ainult kaupade eksporti (st teenuste eksport ei ole kaasatud).

### 3.2. Ettevõtte tootlikkuse, palkade ja suuruse ekspordipreemiad

Töajõu tootlikkuse ekspordipreemiad on toodud joonisel 3.1 ja 3.2<sup>14</sup>. Joonisel 3.1 eristub selgelt Kesk- ja Ida-Euroopa riikide rühm, mille ekspordipreemiad on suuremad, ulatudes Ungaris 45%ni. Eesti kuulub samuti nende riikide hulka, mille preemiad on suhteliselt suured: eksportivad ettevõtted on Eestis keskmiselt 25% tootlikumad kui sama tegevusala mitteeksportivad ettevõtted. Preemiad on toodud joonistel kahe perioodi kaupa enne ja pärast viimast majanduskriisi. Eestis on preemiad pärast kriisi mõnevõrra vähenenud, ilmselt seetõttu, et eksportivate ettevõtete osakaal on suurem. Aastatel 2004–2007 ekspordisid 64% ettevõtetest ja pärast kriisi on

14 Töajõu tootlikkus on mõõdetud kui lisandväärtus töötaja kohta 2005. aasta hindades. Protsentides preemia on tegevusala eksportivate ja mitteeksportivate ettevõtete logaritmitud tootlikkuse vahe. Tegevusala vastab EMTAKi kahekohalise koodi tasandi tegevusalale. Riigi tasandi näitajad on leitud tegevusalade tasandi näitajate aritmeetilise keskmisena. Vähem kui kümne eksportijaga tegevusalad on eemaldatud. Poola andmed on alates 2005. aastast, Portugali andmed alates 2006. aastast ning Hispaania ja Horvaatia andmed alates 2008. aastast. Belgia andmed on kuni 2010. aastani ning Leedu, Slovakkia ja Hispaania andmed kuni 2011. aastani.



nende osakaal kasvanud 70%ni. Siinkohal peab arvestama, et kaasatud on vaid üle 20 töötajaga ettevõtte ning väga väikesed eksportivad ettevõtte on käsitletud mitteeksportijatena.

Ekspordipreemiad jäävad keskmiselt 20% juurde, mis on mõneti suurem määr, kui on leitud 2008. aasta ISGEPi uuringus. Erinevus tuleneb meetodikast: ISGEPi uuring arvestab preemiate arvutamisel lisaks tegevusalale ka ettevõtte suurust ja palkasid. Käesoleva ülevaate tulemused on kooskõlas varasemate empiiriliste uuringutega selles osas, et ekspordipreemiad on Kesk- ja Ida-Euroopa riikides tavaliselt suuremad kui kõrge sissetulekutasemega riikides (de Loecker (2007), Hagemeyer and Kolasa (2011), Vahter (2014)). Suuremaid ekspordipreemiaid on lisaks madalamale sissetulekutasemele (kodumaisele turule tootvate ettevõtete väga madal tootlikkus, ekspordist õppimise tugevam mõju) seostatud ka majanduse väiksema avatuse, kaugematele sihtturgudele eksportimise ja kehvema institutsionaalse keskkonnaga (eksportturgudele sisenemise kulud on suuremad) (ISGEP (2008)).

Eurodes mõõdetuna on ekspordipreemiad valdavalt suuremad Euroopa rikkamates riikides (vt joonis 3.2), kuna nende tootlikkus on kõrgem. Näiteks Prantsusmaa eksportivad ettevõtte loovad igal aastal kodumaiste ettevõtete võrreldes töötaja kohta 12 000 eurot enam lisandväärtust. Eesti suhteliselt kõrge protsentides mõõdetud ekspordipreemia vastab vaid 2500 eurole: iga eksportiv ettevõtte loob igal aastal keskmiselt 2500 eurot rohkem lisandväärtust kui mitteeksportiv ettevõtte.<sup>15</sup> Kogutootlikkuse (ingl *total factor productivity*, TFP) ekspordipreemiad annavad protsentides mõõdetuna suhteliselt sarnase pildi tööjõu tootlikkuse tulemustega ning neid ei ole joonistel välja toodud.

Ekspordipreemiad palkade kohta on esitatud joonisel 3.3 ja 3.4<sup>16</sup> ning töötajate arvu kohta joonisel 3.5 ja 3.6<sup>17</sup>. Palkade puhul on riikide järjestus preemia suuruse järgi sarnane tööjõu tootlikkuse preemiate järjestusega, aga üldine tase on mõnevõrra madalam. Eksportivad ettevõtte maksavad töötajatele keskmiselt 10–20% kõrgemat palka kui mitteeksportivad ettevõtte. Eesti eksportivate ettevõtete palk on umbes 15% kõrgem ning see preemianäitaja on pärast kriisi alanenud, sama moodi nagu lisandväärtuse omagi. Kuna peamise osa lisandväärtusest moodustavad tööjõu- ja kapitalikulud, viitab palkade väiksem preemia lisandväärtusega võrreldes sellele, et eksportimisest saadavast lisatulust saab kapital suhteliselt suurema osa kui tööjõud.

Töötajate arvu puhul on eksportivate ja kodumaisele turule tootvate ettevõtete erinevus kõige suurem: eksportivad ettevõtte on keskmiselt kaks korda suuremad kui mitteeksportivad ettevõtte. Eestis on valitud riikidest töötajate arvu preemia kõige väiksem: eksportivad ja mitteeksportivad ettevõtte on

---

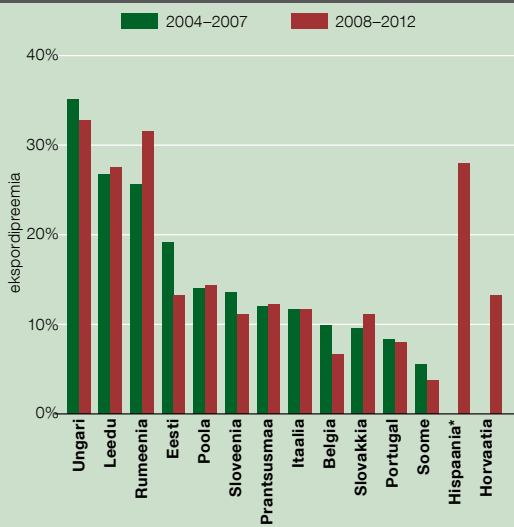
15 Eurodes mõõdetud ekspordipreemiad vähenesid Eestis pärast kriisi suhteliselt vähem kui protsentides arvatud preemiad. Erinevus tuleneb sellest, et tegevusala tasandil on võetud eraldi keskmine log-aproksimeeritud kasvudest ja eurodes mõõdetud tootlikkuse erinevusest.

16 Palkakulud on mõõdetud kui kogu tööandjate palgakulu, sh sotsiaalmaks ja tulumaks, töötaja kohta 2005. aasta hindades. Protsentides preemia on tegevusala eksportivate ja mitteeksportivate ettevõtete logaritmitud palkade vahe. Tegevusala vastab EMTAKi kahekohalise koodi tasandi tegevusalale. Riigi tasandi näitajad on leitud tegevusalade tasandi näitajate aritmeetilise keskmisena. Vähem kui kümne eksportijaga tegevusalad on eemaldatud. Poola andmed on alates 2005. aastast, Portugali andmed alates 2006. aastast ning Hispaania ja Horvaatia andmed alates 2008. aastast. Belgia andmed on kuni 2010. aastani ning Leedu, Slovakkia ja Hispaania andmed kuni 2011. aastani.

17 Töötajate arv on mõõdetud kui aasta keskmine täistööajaga töötajate arv ettevõttes. Protsentides preemia on tegevusala eksportivate ja mitteeksportivate ettevõtete logaritmitud töötajate arvu vahe. Tegevusala vastab EMTAKi kahekohalise koodi tasandi tegevusalale. Riigi tasandi näitajad on leitud tegevusalade tasandi näitajate aritmeetilise keskmisena. Vähem kui kümne eksportijaga tegevusalad on eemaldatud. Poola andmed on alates 2005. aastast, Portugali andmed alates 2006. aastast ning Hispaania ja Horvaatia andmed alates 2008. aastast. Belgia andmed on kuni 2010. aastani ning Leedu, Slovakkia ja Hispaania andmed kuni 2011. aastani.

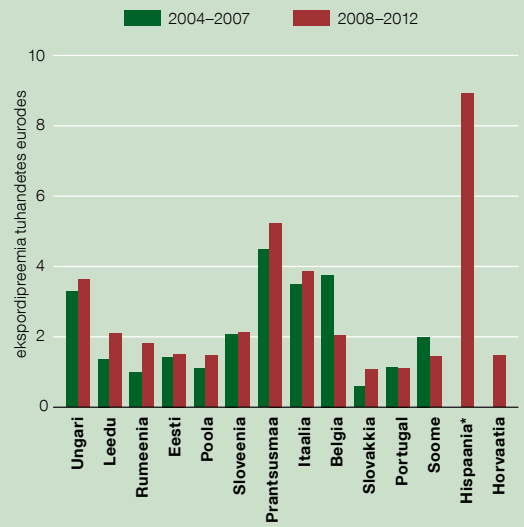


**Joonis 3.3. Eksportivate ja mitteeeksportivate ettevõtete palgakulude erinevus**



\* Hispaania andmed põhinevad kogu ettevõtete valimil, teiste riikide andmed lähtuvad üle 20 töötajaga ettevõtetest.  
Märkus: vaatluse all on töötleva tööstuse ettevõtted  
Allikas: autori arvutused CompNeti andmebaasi põhjal

**Joonis 3.4. Eksportivate ja mitteeeksportivate ettevõtete palgakulude erinevus**



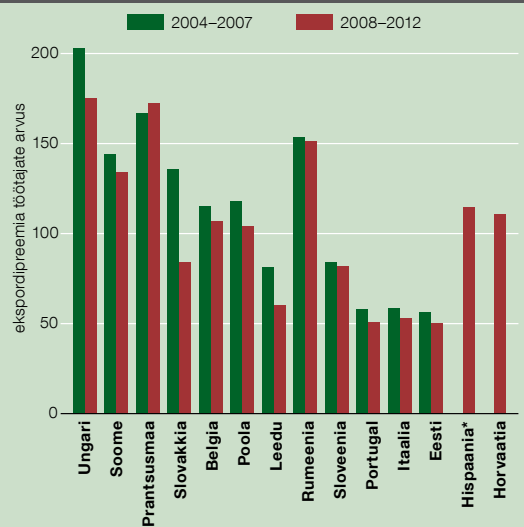
\* Hispaania andmed põhinevad kogu ettevõtete valimil, teiste riikide andmed lähtuvad üle 20 töötajaga ettevõtetest.  
Märkus: vaatluse all on töötleva tööstuse ettevõtted  
Allikas: autori arvutused CompNeti andmebaasi põhjal

**Joonis 3.5. Eksportivate ja mitteeeksportivate ettevõtete töötajate arvu erinevus**



\* Hispaania andmed põhinevad kogu ettevõtete valimil, teiste riikide andmed lähtuvad üle 20 töötajaga ettevõtetest.  
Märkus: vaatluse all on töötleva tööstuse ettevõtted  
Allikas: autori arvutused CompNeti andmebaasi põhjal

**Joonis 3.6. Eksportivate ja mitteeeksportivate ettevõtete töötajate arvu erinevus**

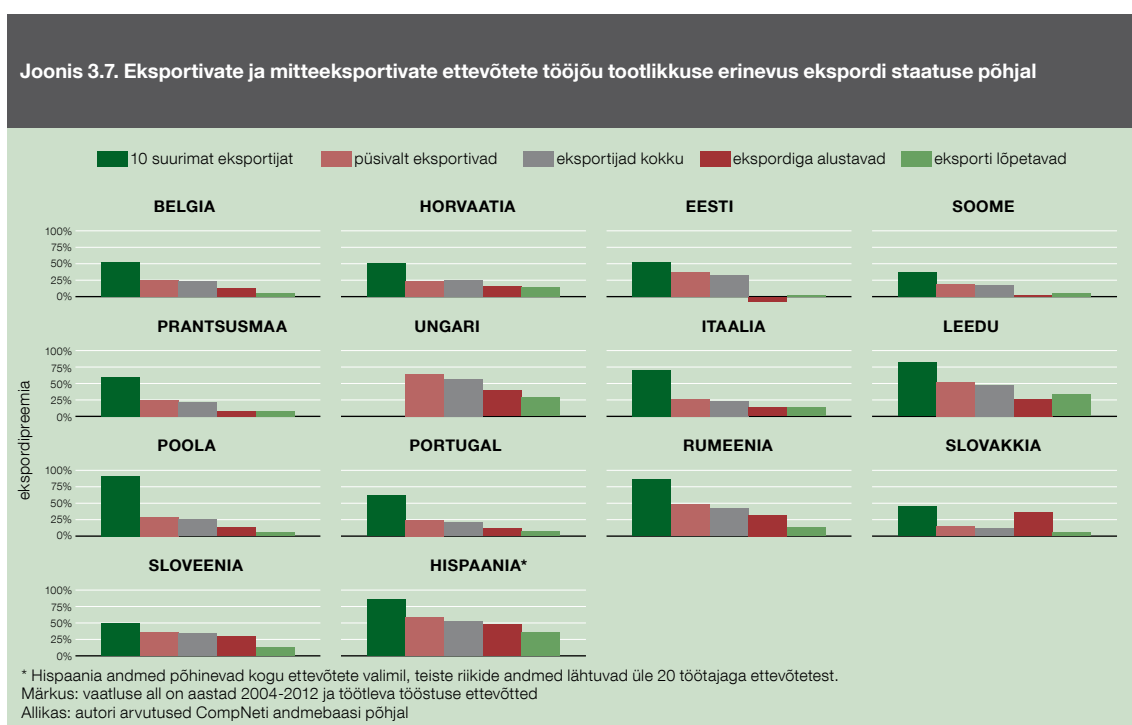


\* Hispaania andmed põhinevad kogu ettevõtete valimil, teiste riikide andmed lähtuvad üle 20 töötajaga ettevõtetest.  
Märkus: vaatluse all on töötleva tööstuse ettevõtted  
Allikas: autori arvutused CompNeti andmebaasi põhjal

suhteliselt sarnased, kuid eksportivates ettevõtetes on siiski 50% rohkem töötajaid. Teiste valimi riikidega võrreldes on Eestis märksa vähem suuri ettevõtteid, kus on üle 250 töötaja. Nendes ettevõtetes oli Eestis selle valimi põhjal hõivatud vaid 34% töötajatest, teistes riikides keskmiselt 50% (vt Benatti *et al.* (2014) tabel B7). Eesti eristub seega teistest riikidest selle poolest, et kuigi Eestis ei ole eksportivad ettevõtted väga palju suuremad kui mitteeksportivad ettevõtted, on need siiski märksa tootlikumad ja maksavad ka märgatavalt kõrgemat palka.

### 3.3. Ekspordipreemiad ekspordi staatuse põhjal

Nagu ülal välja toodud, ei saa neid lihtsaid mitteparameetrisi ekspordipreemiaid tõlgendada kui väliskaubandusest saadavat lisatulu, vaid peab arvestama ka võimaliku selektsiooniga ekspordi staatusesse. Järgnevalt vaadeldakse samu ekspordipreemiaid ekspordi staatuse põhjal, eristades püsivalt eksportivaid, ekspordiga alustavaid ja ekspordimise lõpetanud ettevõtteid. Võrdlusrühmaks on taas vaid kodumaisele turule tootvad ettevõtted: võrreldakse nii püsivalt eksportivate, uustulnukate kui ka välisurgudelt väljuvate ettevõtete tootlikkust mitteeksportivate ettevõtete omaga. Lisaks on võrreldud iga tegevusala kümne suurima eksportiva ettevõtte tootlikkust mitteeksportivate ettevõtete omaga. Tulemused tööjõu tootlikkuse kohta on esitatud joonisel 3.7<sup>18</sup>. Kõige kõrgema tootlikkusega on ootuspäraselt kümme suuremat eksportijat, kellele järgnevad püsivalt eksportivad, ekspordiga alustavad ja välisurgudelt väljuvad ettevõtted. Riikide vahel on siiski palju erinevusi.



18 Vaata ka joonise 3.1 märkusi. Ekspordi staatused on defineeritud järgmiselt: 10 suurimat eksportijat – tegevusala 10 suurimat eksportijat; püsivalt eksportivad – ettevõtted, kes ekspordisid eelneval, käesoleval ja järgneval aastal; ekspordiga alustavad – ettevõtted, kes ei ekspordinud eelneval aastal, aga ekspordivad käesoleval ja järgneval aastal; ekspordi lõpetavad – ettevõtted, kes ekspordisid eelneval ja käesoleval aastal, aga ei ekspordinud järgneval aastal. Poola andmed on alates 2005. aastast, Portugali andmed alates 2006. aastast ning Hispaania ja Horvaatia andmed alates 2008. aastast. Belgia andmed on kuni 2010. aastani ning Leedu, Slovakkia ja Hispaania andmed kuni 2011. aastani.

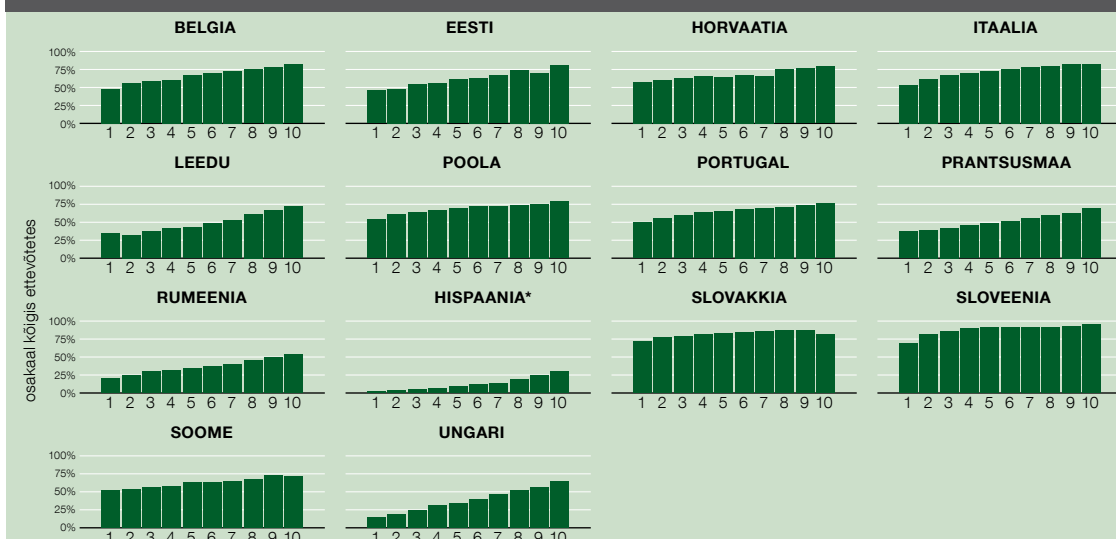
Eestis ei eristu kümne suurima eksportija tootlikkus märkimisväärselt kõigist eksportijatest, mis võib tulla ka sellest, et Eesti valimis on eksportijaid suhteliselt vähem. Üllatav on asjaolu, et ekspordiga alustavate ja eksporti lõpetavate ettevõtete tootlikkus ei eristu märgatavalt vaid kodumaisele turule tootvate ettevõtete omast. Siinkohal peab arvestama, et võrreldakse erinevusi eksportivate ja mitteeksportivate ettevõtete vahel tegevusala sees. Riigi tasandil ja ilma tegevusala kontrollimata on Eestis ekspordiga alustavate ettevõtete tootlikkus siiski 25% kõrgem kui kodumaisele turule tootvate ettevõtete oma (see ühtib Vahteri (2014) hinnangutega), kuna uued eksportijad tulevad kõrgema tootlikkusega tegevusaladelt. Eesti suhteliselt suur ekspordipreemia tuleneb aga tegevusala tasandil mitte niivõrd positiivsest seleksioonist ekspordi alustamise otsuses, vaid pigem eksportimise kaudu saadud kogemusest. See tulemus läheb kokku varasemate Eesti andmetel tehtud uuringutega (Vahter (2011), Masso ja Vahter (2014)). Siinjuures peab arvestama, et parema meetodikaga vaid Eesti andmetel tehtud uuringud on leidnud ka, et seleksiooniefekt on suurem panus eksportijate kõrgemasse tootlikkusesse.

### 3.4. Eksportivate ettevõtete osakaal tootlikkuse rühmade kaupa

Siin alapeatükis vaadeldakse eksportivate ettevõtete osakaalu tootlikkuse rühmade kaupa. Ettevõtteid on jagatud kümneks tootlikkuse detšiiliks, mis on järjestatud madalama tootlikkusega rühmast kuni kõrgema tootlikkusega rühmani. Iga tootlikkuse rühma sees on seejärel esitatud eksportivate ettevõtete keskmine osakaal. Melitzi (2003) heterogeensete ettevõtete ja ekspordi mudeli järgi peaks sisenemiskulude tõttu sisenema rohkematele turgudele just tootlikumad ettevõtted ning seos ettevõtte tootlikkuse ja ekspordi staatuse vahel on eeldatavalt positiivne.

Tootlikkuse rühmade tulemused on esitatud joonisel 3.8<sup>19</sup>. Kõikides riikides tuleb välja positiivne seos

Joonis 3.8. Eksportivate ettevõtete osakaal tootlikkuse rühmade kaupa



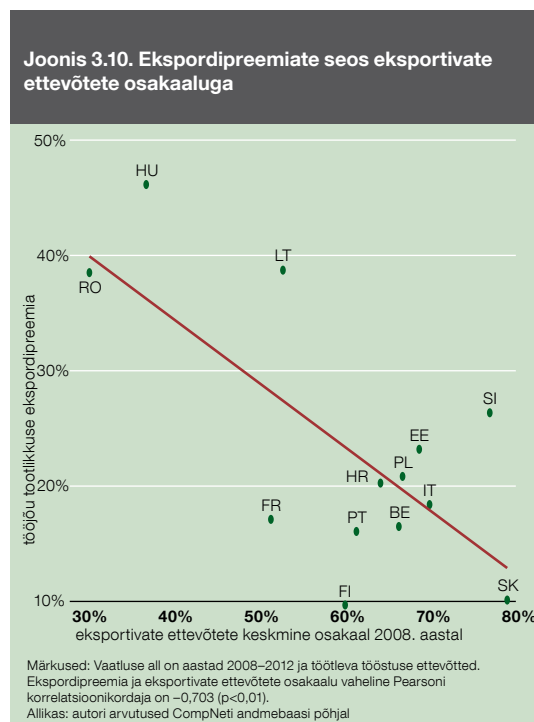
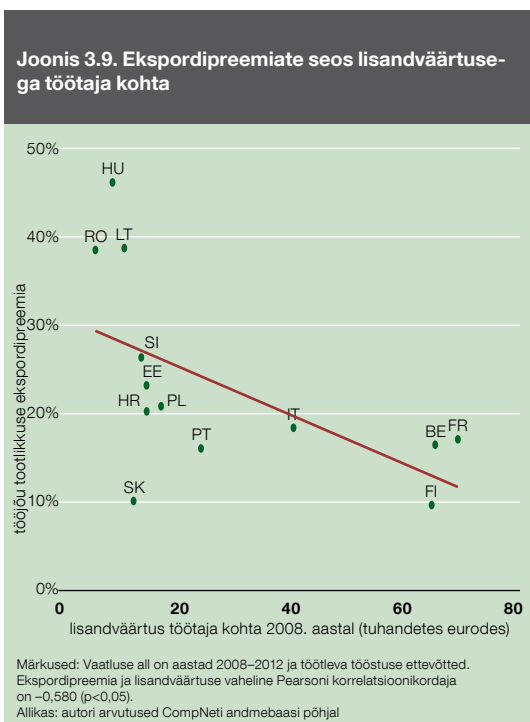
\* Hispaania andmed põhinevad kogu ettevõtete valimil, teiste riikide andmed lähtuvad üle 20 töötajaga ettevõtetest. Märkus: vaatluse all on aastad 2004-2012 ja töötleva tööstuse ettevõtted. Allikas: autori arvutused CompNeti andmebaasi põhjal

19 Numbrid horisontaalteljel (1–10) viitavad tootlikkuse detšiilidele. Sama moodi nagu teistel joonistel on eksportijate osakaal tootlikkuse rühmade kaupa leitud kõigi tegevusalade jaoks eraldi ning joonisel on esitatud tegevusalade keskmised näitajad. Poola andmed on alates 2005. aastast, Portugali andmed alates 2006. aastast ning Hispaania ja Horvaatia andmed alates 2008. aastast. Belgia andmed on kuni 2010. aastani ning Leedu, Slovakkia ja Hispaania andmed kuni 2011. aastani.

tootlikkuse ja eksportivate ettevõtete osakaalu vahel, kuigi seose tugevus on riigiti erinev. Näiteks Soomes ja Slovakkias on kõigis tootlikkuse rühmades ligikaudu sama palju eksportijaid. Ungaris, Leedus ja Rumeenias on aga tootlikkuse kasv seotud tugevalt sellega, et ettevõtte on suurema tõenäosusega sisenenud välisurgudele. Eesti kuulub pigem teise rühma, kus tootlikkuse ja eksportimise tõenäosuse vahel on tugev seos: 10% kõige madalama tootlikkusega ettevõtte seas on eksportijaid vaid 46%, aga 10% kõige kõrgema tootlikkusega ettevõtete seas juba 82%.

### 3.5. Ekspordipreemiad ning riigi sissetulekutase ja majanduse avatus

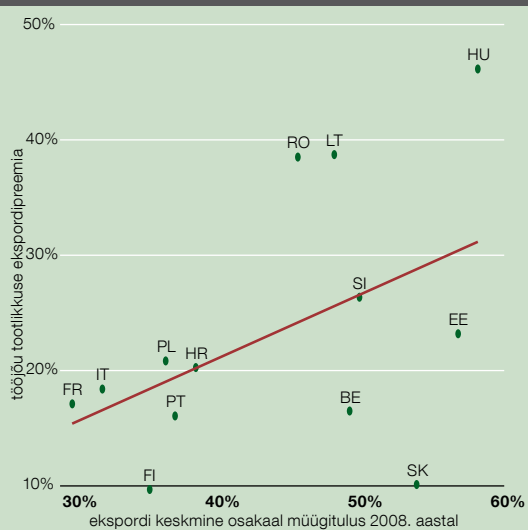
Riigi tasandi ekspordipreemiad on siin alapeatükis kõrvutatud riigi sissetulekutaseme ja rahvusvahelise avatuse näitajatega. Väliskaubandusteooriate järgi peaks preemiad olema suuremad madalama sissetulekutasemega riikides, sest kodumaisele turule tootvad ettevõtted on nõrgad ja ekspordist õppimise potentsiaal on suurem. Majanduse suurem avatus on aga seotud väiksemate ekspordipreemiatega, kuna suur eksportijate arv kasvatab töajõu nõudlust ning väheefektivesed mitteeksportivad ettevõtted on sunnitud kallinenud töajõuressursi tõttu turult lahkuma. Need seosed on esitatud joonisel 3.9–3.11 hajuvusdiagrammi abil<sup>20</sup>. Sama moodi nagu ISGEPi (2008) uuringus leitakse ka siin, et ekspordipreemiad on suuremad madalama sissetulekutaseme ja väiksema eksportijate osakaaluga riikides. Eksportijate ekspordi intensiivsus ei ole samal ajal ekspordipreemiatega statistiliselt oluliselt seotud.



20 Tööjõu tootlikkus on mõõdetud kui lisandväärtus töötaja kohta 2005. aasta hindades. Protsentides preemia on tegevusala eksportivate ja mitteeksportivate ettevõtete logaritmitud tootlikkuse vahe. Tegevusala vastab EMTAKi kahekohalise koodi tasandi tegevusalale. Riigi tasandi näitajad on leitud tegevusalade tasandi näitajate aritmeetilise keskmisena. Vähem kui kümne eksportijaga tegevusalad on eemaldatud. Kaasatud on vaid üle 20 töötajaga ettevõtted. Ekspordi osakaal müügitulus on leitud vaid eksportivate ettevõtete andmetel. Belgia andmed on kuni 2010. aastani ning Leedu, Slovakkia ja Hispaania andmed kuni 2011. aastani.

Ekspordipreemiad on Eestis nii nagu teistes Kesk- ja Ida-Euroopa riikides suuremad madalama sissetulekutaseme tõttu, kuid väiksemad sama riikide rühma suhtes suure eksportijate osakaalu tõttu. Näiteks Leedus on sissetulekutase Eestiga sarnane, aga kuna Leedu ettevõtete seas on märksa vähem eksportivaid ettevõtteid, on Leedu ekspordipreemiad Eesti omast mõnevõrra suuremad.

**Joonis 3.11. Ekspordipreemiate seos ekspordi osakaaluga müügitulus**



Märkused: Vaatluse all on aastad 2008–2012 ja töötleva tööstuse ettevõtted. Ekspordipremia ja eksportivate ettevõtete ekspordi intensiivsuse vaheline Pearsoni korrelatsioonikordaja on 0,472. Allikas: autori arvutused CompNeti andmebaasi põhjal

## VIITED

Benatti, N., Lamarche, P., Perez-Duarte, S. (2014), Initial Quality Report of the CompNet WS2 Data. Directorate General Statistics: Statistics Development/Coordination.

Christodouloupoulou, S. and Tkačevs, O. (2014), Measuring the effectiveness of cost and price competitiveness in external rebalancing of euro area countries. What do alternative HCIs tell us? European Central Bank Working Paper 1736.

De Loecker, J. (2007), Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia. *Journal of International Economics*, 73, 69–98.

ECB (2014), Competitiveness Research Network Interim Report II: results in 2013 and plans for 2014.

Hagemeyer, J., Kolasa, M. (2011), Internationalisation and Economic Performance of Enterprises: Evidence from Polish Firm-level Data, *The World Economy*, 34, 74–100.

Hausmann, R., Hwang, J., Rodrick, D. (2007), What You Export Matters. *Journal of Economic Growth*, 12.

Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., Yildirim, M. A. (2013), *The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity*. MIT Press.

IMF (2006), Methodology for CGER Exchange Rate Assessments.

IMF (2008), Methodologies for Assessing Current Account Stability, Technical Note for Discussion, 2008 Article IV Consultation with Estonia.

Isard, P. and Faruqee, H. (1998), Exchange Rate Assessment: Extensions of the Macroeconomic Balance Approach, IMF Occasional Paper, 167.

ISGEP (2008), Understanding Cross-Country Differences in Exporter Premia: Comparable Evidence for 14 Countries. *Review of World Economics*, 144(4), 596–635.

Lee, J., Milesi-Ferretti, G.M., Ostry, J., Prati, A., Ricci, L. A. (2008), Exchange Rate Assessment: CGER Methodology, IMF Occasional Paper, 261.

Masso, J., Vahter, P. (2014), Exporting and Productivity: The Effects of Multi-market and Multi-product Export Entry. *Scottish Journal of Political Economy*. [ilmumas]

Melitz, M. J. (2003), The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, Vol. 71(6), pp. 1695–1725.

Rahman, J. (2008), Current Account Developments in New Member States of the European Union: Equilibrium, Excess, and EU-Phoria, IMF Working paper, WP/08/92.

Vahter, P. (2011), Learning By Exporting: Evidence Based on Data of Knowledge Flows from Innovation Surveys in Estonia. William Davidson Institute Working Paper Number 1011.

Vahter, P. (2014), Ettevõtete eksporditegevuse ja tootlikkuse seosed: Ülevaade teadustööde tulemustest. Eesti Statistika, [Muutuv majandus ja tööturg](#).

Vandenbussche, H. (2014), Quality in Exports. European Commission, Economic Papers 528.

Wagner, J. (2012), International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006. *Review of World Economics*, 148, 235–267.

Yamano, N. (2014), Current developments and future expansions of the TiVA. Personal Computing Industry Center, University of California Irvine.

## Lisa 1. Reaalse vahetuskursi tasakaalulisuse hindamise detailsed arvutused

Jooksevkonto lõhe on tasakaalulise jooksevkonto (TJK) ja alusjooksevkonto (alusJK) hinnangute erinevuse vahe. Nii TJK kui ka alusJK hindamiseks on kaks varianti. TJK hinnang saadakse kas makrotasakaalu (MT) või väliskestlikkuse (VK) meetodil. AlusJK hinnanguks võetakse kas WEO viieaastase horisondiga jooksevkonto prognoos või elastsuste meetodil saadud hinnang. Elastsuste meetodi puhul saadakse alusJK tegeliku jooksevkonto põhjal, korrigeerides seda sisemaise ja väliskeskonna tsükliliste positsioonidega (SKP lõhega) ning reaalse efektiivse vahetuskursi (REER) hiljutiste muutustega. Jooksevkonto lõhe arvutamiseks on seega neli võimalikku kombinatsiooni: MT+WEO, MT+elastsus, VK+WEO ja VK+elastsus.

### Tasakaalulise jooksevkonto (TJK) hindamine

**Makrotasakaalu meetod** defineerib tasakaalulise jooksevkonto kui jooksevkonto, mis on kooskõlas riigi keskmise perspektiivi põhinäitajatega. TJK hinnang saadakse praktikas peamiste majandusnäitajate ja jooksevkonto vahel hinnatud empiiriliste seoste abil. Tabelis L1 on loetletud IMFi

**Tabel L1. Jooksevkonto norm (tasakaaluline keskpika perioodi jooksevkonto), makrotasakaalu meetod**

Näitaja	Väärtus	Parameetrid				Panus TJKsse			
		Ühendatud hinnang		Hübriidne ühendatud hinnang (IMF 2008)	FE hinnang	Ühendatud hinnang		Hübriidne ühendatud hinnang (IMF 2008)	FE hinnang (IMF 2008)
		IMF 2006	Rahman 2008			IMF 2006	Rahman 2008		
Eelarve tasakaal, %SKPst <sup>1</sup>	0,8	0,20	0,22	0,19	0,32	0,2	0,2	0,2	0,3
Vanemaealiste osakaal <sup>2</sup>	-2,8	-0,14	-0,04	-0,12	-0,23	0,4	0,1	0,3	0,6
Rahvastiku kasv <sup>3</sup>	-0,2	-1,21	-0,63	-1,03	-0,47	0,3	0,1	0,2	0,1
Algne RNIP, % SKPst <sup>4</sup>	-44,0	0,02	0,03			-0,9	-1,2		
JK suhtena SKPsse, viitaeg <sup>5</sup>	-1,1			0,37				-0,4	
Naftabilanss, % SKPst <sup>6</sup>	0,6	0,23	0,44	0,17	0,31	0,1	0,3	0,1	0,2
Majanduskasv <sup>7</sup>	1,4	-0,21	-0,18	-0,16	-0,27	-0,3	-0,3	-0,2	-0,4
Suhteline sissetulek <sup>8</sup>	51,4	0,02	-0,01	0,02		1,0	-0,3	1,0	
Investeeringiskliima <sup>9</sup>	406,0		-0,01				-4,1		
Fikseeritud efekt	100				-0,08				-8,0
Konstant	100	0,00	0,02	0,00		0,00	2,00	-0,30	
<b>TJK ehk jooksevkonto norm</b>	<b>(A)</b>					<b>0,8</b>	<b>-3,2</b>	<b>0,9</b>	<b>-7,2</b>
Oodatavad kapitalisirded, % SKPst	(B)					2,1	2,1	2,1	2,1
<b>Kohandatud TJK</b>	<b>(C=A-B)</b>					<b>-1,3</b>	<b>-5,3</b>	<b>-1,2</b>	<b>-9,3</b>

1 WEO, oktoober 2014, prognoos aastaks 2019. Eesti näitaja (0,6%) ja kaubanduspartnerite kaalutud keskmise (-0,2%) vahe.

2 ÜRO (World Population Prospects: The 2012 Revision) prognoos aastaks 2019. Eesti näitaja on 40% ja kaubanduspartnerite oma 42,8%.

3 WEO, oktoober 2014, prognoos aastaks 2019. Eesti näitaja on 0% ja kaubanduspartnerite oma 0,08%.

4 Eesti Pank. III kv 2014 RNIP suhtena SKP prognoosi aastaks 2014 (detsembriprognoos 2014).

5 Aastate 2011–2014 keskmine (0; -2,1; -1,4; -0,9). 2014. aasta väärtuse saamiseks on kasutatud I–III kvartali kohta juba avaldatud andmeid ning IV kvartali kohta jooksevkonto puhul Eesti Panga maksebilansi kiirhinnangut ja SKP puhul Eesti Panga detsembriprognoosi.

6 WEO, aprill 2013, prognoos aastaks 2018 (näitajad TMGO, TCGO). Alates oktoobri 2013 WEOst on need muutujad andmestikust eemaldatud.

7 WEO, oktoober 2014, prognoos *per capita* SKP reaalkasvu jaoks aastaks 2019. Eesti väärtus on 3,6% ja kaubanduspartnerite keskmine 2,2%.

8 WEO, oktoober 2014, projektsioon aastaks 2019.

9 EBRD kuue *transitionindex*'i keskmine \*100.



metoodikas kasutatavad peamised makronäitajad koos praeguses analüüsis kasutatavate väärtustega, vastavad regressioonikoefitsiendid<sup>21</sup> ning nende abil leitud panused TJKsse.

Mõni makronäitaja on aastataguse ajaga võrreldes märgatavalt muutunud, teised on aga jäänud enam-vähem samale tasemele. Vanemaealiste osakaalu väljavaade ja investeerimiskliima hinnang on jäänud samaks. Naftabilansi viimane prognoos pärineb 2013. aasta aprilli WEO andmestikust, sest nafta ekspordi ja impordi prognoose pärast seda WEOd andmebaasis enam ei kajastata. Eelarve tasakaalu näitaja väärtus on vähenenud 0,3 protsendipunkti võrra – eelmise korra 1,1%lt 0,8%ni SKPst –, peamiselt partnerite eelarve tasakaalu paranemise tõttu. Väikeste koefitsientide tõttu pole aga eelarve tasakaalu panus TJKsse muutunud. Majanduskasvu erinevus suuremate kaubanduspartneritega võrreldes on muutunud samuti 0,3 protsendipunkti võrra, peamiselt kaubanduspartnerite kasvu alandamise tõttu. Selle näitaja panus TJKsse on sel korral –0,1 protsendipunkti võrra suurem. Kuigi rahvastiku pikaajalise kasvu (vähenemise) muut pole ühikuliselt suur, on selle panus mullusega võrreldes kaks korda suurem. Algne rahvusvaheline netoinvesteermispositsioon (RNIP) on küll märgatavalt vähenenud – eelmise korra –50,9%lt ainult –44%ni SKPst –, kuid väikese regressioonikordaja tõttu on selle panus TJKsse muutunud vaid 0,1–0,2 protsendipunkti võrra. Suhtelise sissetuleku väljavaade on hoogsalt kasvanud – eelmisel aastal moodustas see 44,7% Ameerika Ühendriikide vastavast näitajast, tänavu aga 51,4% –, kuid selle panus TJKsse on muutunud väga vähe. Jooksevkonto suhtena SKPsse on eelmise raportiga võrreldes muutunud: 0,2% puudujääk on suurenenud 1,1% puudujäägiks. Jooksevkonto panus TJKsse on seega mitte –0,1 protsendipunkti nagu mullu, vaid –0,4 protsendipunkti SKPst.

Eri mudelite abil saadud tasakaalulise jooksevkonto hinnang on kokkuvõttes muutunud eelmise aastaga võrreldes 0,1–0,3 protsendipunkti võrra. TJK hinnang jääb seega vahemikku +0,8%...–7,2%. Alumist piiri mõjutab ilmselgelt 2008. aastal saadud fikseeritud efekti (ingl *fixed effect*) hinnang, mis on tugevalt mõjutatud jooksevkonto suurtest puudujääkidest enne kriisi ja pole praegu enam pädev. Jättes selle hinnangu välja, on ülejäänud kolme väärtuse keskmine –0,5%, mis erineb eelmise aasta tulemusest ainult 0,1 protsendipunkti võrra. Kui jätkata eelmiste ülevaadete tava ja jätta välja ka ülemine hinnang, siis on kahe järele jäänud meetodi keskmine –1,2% SKPst, mis erineb mullusest tulemusest 0,2 protsendipunkti võrra. Kohendades neid TJK väärtusi Euroopa Liidu kapitalisiirete mahuga (2,1% SKPst), saame TJK positsiooniks kas –2,6% või –3,3% SKPst.

**Väliskestlikkuse meetod** ei kasuta ökonomeetrisi mudeleid, vaid annab jooksevkontole kaudse hinnangu, mis on kooskõlas riigi rahvusvahelise netoinvesteermispositsiooni muutusega. Jooksevkonto, mis stabiliseeriks RNIPi suhtena SKPsse ( $cab^s$ ), saab arvutada seosest (1), kus  $g$  on majanduse reaalkasv,  $\pi$  on hinnakasv (SKP deflaator),  $nfa$  on riigi RNIPi suhe SKPsse ja  $kt$  on välismaalt laekuvad kapitalisiirded.

$$cab^s = \frac{(g + \pi)}{(1 + g)(1 + \pi)} nfa - kt \quad (1)$$

Viimase, 2014. aasta oktoobri WEO andmestiku kohaselt on 2019. aasta oodatav SKP kasv 3,57% ja oodatav hinnakasv 2,53%. Arvutuses eeldame, et kapitalisiirded moodustavad endiselt 2,1% SKPst. Säilitamaks Eesti 2014. aasta kolmanda kvartali RNIPi taset, –44% SKPst, võib riik hoida jooksevkonto saldo –4,7% juures SKPst.

21 Hinnatud IMFi poolt eri aegadel ja andmestikel, vt tabeli päises viidatud artiklid.

## **Alusjooksevkonto (alusJK) hindamine**

Elastsuste meetodi korral saadakse alusjooksevkonto tegeliku jooksevkonto põhjal, eemaldades sellest ajutised majandustsükli mõjud ning lisades reaalse vahetuskursi viimaste aastate muutuste mõjud. Eeldatakse, et ekspordi- ja impordimaht sõltub reaalsest vahetuskursist, kodumaisest SKP lõhest (import) ning peamiste kaubanduspartnerite kaalutud SKP lõhest (eksport). Ekspordi elastsus REERi suhtes on IMFi hinnangul 0,71 ja impordi oma 0,92.

Viimatist WEO viieaastase horisondiga prognoosi Eesti jooksevkonto kohta võib käsitleda kui veel üht alusJK alternatiivhinnangut. Nende kahe meetodiga saadud alusJK hinnangud on esitatud tabelis L2.

**Tabel L2. Alusjooksevkonto hinnang**

	<b>Elastsus</b>	<b>Andmed</b>	<b>Kohandus, IMF</b>	<b>WEO 2014<sup>5</sup></b>
2014. aasta jooksevkonto (A) <sup>1</sup>		-0,9	-0,9	
Ajutised tegurid (B)			1,5	
Ühekordsed tegurid			0,0	
Eesti majandustsükkel <sup>2</sup>	1,5	1,4	1,6	
Ekspordipartnerite majandustsükkel <sup>2</sup>	1,5	-1,5	1,8	
REERi muutused <sup>3</sup>			-2,0	
aastal 2014	0,6	2,1	-1,1	
aastal 2013	0,25	1,9	-1,0	
aastal 2012	0,15	-0,4	0,1	
<b>Alusjooksevkonto hinnang (A+B)</b>			<b>0,6</b>	<b>-2,6</b>
Kasutatud andmed:				
Ekspordielastsus REERi suhtes	0,71			
Impordielastsus REERi suhtes	0,92			
Ekspordi osakaal SKPs <sup>4</sup>		80,5		
Impordi osakaal SKPs <sup>4</sup>		76,8		

1 2014. aasta väärtuse saamiseks on kasutatud I–III kvartali kohta juba avaldatud andmeid ning IV kvartali kohta jooksevkonto puhul Eesti Panga maksebilansi kiirhinnangut ja SKP puhul Eesti Panga detsembriprognosi.

2 Euroopa Komisjoni 2014. aasta sügisprognoos SKP lõhe kohta aastal 2014. Saadud tootmisfunktsiooni baasil.

3 Eesti Panga andmed.

4 Aastate 2009–2014 keskmine jooksevkonto alusel. 2014. aasta IV kv väärtus saadud sama moodi nagu kirjas märkuses 1.

5 WEO, oktoober 2014, prognoos aastaks 2019.

Sama moodi nagu üleelmisel aastal on ka praegused alusJK hinnangud vastandmärgiga, vastavalt 0,6% ja –2,6% SKPst. Ühelt poolt panustab sellesse tugevalt 2013.–2014. aasta REERi tõus. Teiselt poolt on IMFi vaade Eesti keskpika jooksevkonto saldo suhtes muutunud rohkem kui 3 protsendipunkti võrra: kui 2013. aasta oktoobri WEO järgi jäi Eesti jooksevkonto keskpika perioodi väljavaates 0,8%-suurusesse ülejääki SKPst, siis aasta hiljem oli see muutunud kolm korda suuremaks puudujäägiks.

Elastsuste meetodil saadud tulemus on muu hulgas väga tundlik majandustsükli hinnangu suhtes. Nii Eesti Panga kui ka IMFi hinnang Eesti SKP lõhe kohta erinevad Euroopa Komisjoni vaatest. Nende hinnangute kasutamine arvutustes vähendaks alusJK hinnangut enam kui 2 protsendipunkti võrra, tooks selle lähemale WEO pikaajalisele prognoosile ning vähendaks kokkuvõttes MT+elastsuse ja VK+elastsuse kombinatsiooniga saadud REERi tasakaalustamatuse määra hinnanguid 4–5 protsendipunkti võrra.