



Tootlikkuse arengustsenaariumid aastaks 2035

Tootlikkuse arengustsenaariumid kirjeldavad, mil moel võivad hakata muutuma globaalsed väärtusahelad, mida see tähendab Eesti ettevõtetele, nende ärimudelite arengule, strateegilistele otsustele ning koostööle. Lisaks, millised on igal arengurajal peituvad riskid ja võimalused. Stsenaariumidele on

võimalik toetuda majanduse ja tootlikkuse kasvu toetava poliitika kujundamisel, leevendades võimalikke riske ja arvestades väljakutseid, mis stsenaariumides esilekerkivad.

Avatud majandusena on Eesti majandusruum tundlik maailma-

majanduses toimuvale, seetõttu on **stsenaariumide raamistiku aluseks** võetud just seal toimuda võivad erisuunalised arengud. Esimalt, rahvusvahelist kaubandust mõjutavate võimalike suundumuste – **liberalismi ja uusmerkantilismi vastandumine** ning teiseks, maailmamajanduse nõud-

luses aset leidvaid arengute – **masstoodangut eelistava nn vana tüüpi nõudluse ja personaliseeritumat toodet ja teenust eelistava nn uut tüüpi nõudluse** omavaheline konkurents.





Tootlikkuse arengustsenaariumid

	MAAILMAMAJANDUSES ON VALDAV VABAKAUBANDUS NING DOMINEERIVAD PIKAD GLOBAALSED VÄÄRTUSAHELAD (GVC)	MAAILMAMAJANDUSES LEVIB PROTEKTSIONISM NING VÄÄRTUSAHELAD REGIONALISEERUVAD
VALDAV ON VANA TÜÜPI NÕUDLUS	<p>Stsenaarium 1. Maailm on globaalne turuplats</p> <p>Maailmamajanduses on valdav vabakaubandus. Ettevõtted on koondunud pikkaesse globaalsetesse tarneahelatesse, milles osalemise tingimus on kulutõhusus. Konkurentsieelised on Aasia ja teistel arenevatel turgudel. Nõudluse kujundab arenevate riikide kasvav keskklass, kes eelistab masstoodangut.</p> <p>Eesti ettevõtete põhiline äristrateegia on osaleda GVC-des, arvestades nende kesket kaalu maailmamajanduses, ning olla tootmispartneriteks Põhjala ettevõtetele, kellel on väljakujunenud tarneahelad Aasiaga. Kuna palgad tõusevad, tuleb GVC-de nõutava kulutõhususe saavutamiseks järjest enam automatiseerida. Lisandväärtuse kasvuks on tööstusettevõtetel vaja võtta väärtusahelas järjest vastutusrikkamaid funktsioone, liikuda tunnustatud tarnija ning tootearendaja tasemele. Lõpptoodete tootjatel on mõistlik leida piisavalt kitsas turunišš, kus multinatsionaalsed ettevõtted ei tegutse, kuna see ei paku neile piisavat mastaa-bisäästu. Nõudlus ei toeta innovaatiliste tehnoloogiapõhiste ettevõtete läbimuret ning innovatsiooni tase jääb majanduses kesiseks. Tööturul on oht lukustuda vanadesse oskustesse, pole piisavalt motivatsiooni kompetentse mitmekesista-da. Lisandväärtuse kasv pigem ei kiirene ning konvergens on mõõdukas.</p>	<p>Stsenaarium 3. Euroopa(sse) kapseldumine ehk „paksem klaaslagi“</p> <p>Maailmamajanduses levib protektsionism ning regioonid blokistuvad. Euroopasse ja Aiasse kolivad tootmisettevõtete üksused USA-st, toimub turgude ümberjaotamine ning juhtettevõtted muudavad tarnepoliitikat ja -praktikaid. Nõudluse iseloom ei muutu ning tugineb arenguriikide keskklassi kasvule. Aias on nõudluse kasv kiirem ning kui MNE-d eelistavad liikuda sinna, on Euroopal oht kapselduda.</p> <p>Eesti (ja Euroopa) ettevõtted jäävad ilma ärivõimalustest kaugel turgudel, sest sealne kasv ei ulatu meieni. Paljud Eesti ettevõtted võivad kaotada oma senised positsioonid GVC-des, mis teenindasid teisi regioane. Euroopa kui ekspordituru roll Eesti jaoks kasvab. Kuna väheneb kolmandate riikide import Euroopasse, avaneb võimalus hõivata ümberjaotaval turul tekkivaid uusi positsioone. See eeldab investeeringuid turundusse ja kontaktvõrgu arendusse. Eesti majanduse kulu-eeliselt taastub, kuna Aias tootmine muutub kallimaks, seega võib kõrgete tööjõukulude tõttu siit lahkunud Skandinaavia ja Lääne-Euroopa allhange osaliselt naasta. See lükkab edasi Eesti ettevõtete investeeringuid automatiseerimisse ja tarkadesse tootmislahendusesse.</p>
VALDAV ON UUT TÜÜPI NÕUDLUS	<p>Stsenaarium 2. Targa tarbija maailmamajandus</p> <p>Vabakaubandus ning mitmekesine ja muutuv nõudlus annavad konkurentsieelise riikidele, kus majandus on tehnoloogiamahukam ja uuenenud ärimudelitega, näiteks segunevad tootmine ja teenuste osutamine, levib platvormi- ja jagamismajandus. Tarbijad eelistavad personaalseid keskkonnasäästlikke tooteid ja teenuseid, mis survestab tootmist digitaliseerima ning keskkonnatehnoloogiad kasutama. Tarneahelad muutuvad keerukamaks, järk-järgult kaovad ahelad, kus juppe toodetakse Aias, tooted pannakse kokku Ida-Euroopas ja müüakse läände. Üha enam võtavad tarneahelates funktsioone üle digitaalsed platvormid, kus toimub tarbija suhtlus otse „tehasega“ (nt 3D-printerifarm), maksete ja tarne korraldus. Tootmine tavapärastes tehastes hakkab vähenema.</p> <p>Eesti ettevõtted saavad veel mõnda aega osaleda globaalsetes GVC-des, mis on orienteeritud Aasia jt arenevate turgude kasvavale nõudlusele. Uue nõudluse kasv võimaldab tehnoloogia- ja idufirmadel majandusstruktuuris järjest olulisemat kohta haarata ja nad hakkavad traditsiooniliselt tööstuselt teatapulka üle võtma. Väiketootjaid toetab kasvav nõudlus „väikese jalajäljega“ toodetele-teenustele ning platvormi- ja jagamismajanduse areng.</p>	<p>Stsenaarium 4. Euroopa Metsik Lääs</p> <p>Olukord rahvusvahelistel turgudel halveneb – seatakse protektsionistlikke kaubandustõkkeid ning regioonid blokistuvad. Väärtusahelad regionaliseeruvad ning tootmis- ja tarnefunktsioonid turgudel jaotuvad ümber. Kiirenevalt areneb uut tüüpi nõudlus, mille kasvu toetavad kolm asjaolu: uued tehnoloogiad, demograafilised muutused ning tarbijate teadlikkuse kasv ja hoiakute muutus. Tarbimismustrite muutus on kiirem Euroopas, eriti Skandinaavias. Tööstuses ei saa enam läbi targa tootmise (Smart Factory) juurutamiseta ning sarnaselt muude sektoritega arenevad ka tootmises tarbijaid ja tootmisvõimsusi vahetult kokku viivad digiplatvormid.</p> <p>Suur osa Eesti ettevõtetest satub raskesse olukorda. Ettevõtteid seni toitnud tarneahelad lagunevad ja uute moodustumist dikteerib juba oluliselt muutunud nõudluskeskkond, seega pole seniste äristrateegiatega võimalik jätkata. Pääs- teed pakub orienteerumine Põhjamaade ja Lääne-Euroopa uue nõudlusega turule, kuna eeliseks on geograafiline lähedus, mida võimendab rahvusvahelise turu killustatus. Stsenaariumi arengud eeldavad Eesti ettevõtetele väga olulist kohanemisvõimet ja muutumist ning turult väljalangejate hulk võib olla suur.</p>



Tootlikkuse arengustsenaariumide mõju olulistele majandusnäitajatele

		MAAILM ON GLOBAALNE TURUPLATS	TARGA TARBIVA MAA- ILMMAJANDUS	EUROOPA(SSE) KAPSELDUMINE EHK „PAKSEM KLAASLAGI“	EUROOPA METSİK LÄÄS
	Tänane tase	Muutus (kasvav, kahanev, või osakaalu muutus vms)			
Maailmakaubanduse aastane kogumaht	\$17,73 trln ¹	↗	→	↘	↘
Immateriaalsete investeeringute osakaal	31% ²	→	↗	→	↗
Ekspordivate ettevõtete osakaal	29% ³	↗	↗	→	→
Töajõukulude osakaal lisandväärtuses	58% ⁴	→	↗	→	↗
Kõrgelt kvalifitseeritud töötajate osakaal ⁵	44% ⁶	→	↗	→	↗
Töajõu tootlikkus töötatud tundide kohta SKP alusel, võrreldes EL28 keskmisega	66% ⁷	→	↗	→	↘ ↗

¹ WTO, 2018 https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf

² EIB Investment Survey 2017 <http://www.eib.org/en/about/economic-research/surveys-data/investment-survey.htm>

³ EMTA käibedeklaratsioonide andmed, 2017

⁴ Eesti Statistikaameti andmed, 2016

⁵ ISCO oskuste grupid 3-4, allikas: ILO 2018,

⁶ ISCO oskuste kategooriad 3-4, allikas: www.ilo.org (tabel: EMP_2EMP_SEX_OCU_DT)

⁷ Eurostat, 2017 <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tesem160>



Tootlikkuse arengustsenaariumide riskid ja võimalused

	RISKID	VÕIMALUSED
Maailm on globaalne turuplats	<ul style="list-style-type: none">Eesti ettevõtete kasvuvõimekus ainult tootmismahude kasvamise toel on piiratud, sest ei ole kulueelist Aasia tootmiste ees.Oht lukustuda vanadesse oskustesse, pole piisavalt motivatsiooni kompetentse mitmekesistada.Üleinvesteeringud põhivarasse: investeeringud tootmismahude laiendamisse võivad olla ettevõtete investeerimisvõime ammandanud ning see kujuneb takistuseks automatiseerimisel ja uue tehnoloogia rakendamisel.	<ul style="list-style-type: none">Väärtusahelas kõrgemal positsioonil osaledes on võimalik arendada siseriiklikku tarnevõrgustikku, mis suurendab Eestis loodavat lisandväärtust ning siseriiklikus ahelas osalevate ettevõtete tootlikkust.Kasvava vana tüüpi nõudluse rahuldamiseks suurenevad tellimused Aasiast, mis võimaldavad Põhjala regiooni säilitada oma positsiooni GVC-des ning sealseid juhtettevõtteid annavad Eesti tööstusele üha keerukamat allhanget.Tootmise väljaviimine riikidesse, kus ressursside ja tööjõu kättesaadavus on parem.Kitsaste turunišside tabamine, kus multinatsionaalsed ettevõtted ei tegutse.
Targa tarbija maailmamajandus	<ul style="list-style-type: none">Ettevõtete vähene valmisolek uut nõudlust ette aimata ja sellega kaasa minna, vähene ambitsioonikus.Investeeringuhorisont ja -risk kasvavad, tasuvusajad pikenevad.Varasem üleinvesteering põhivarasse võib saada takistuseks automatiseerimisel ja uue tehnoloogia rakendamisel.	<ul style="list-style-type: none">Põhjala ettevõtetega koostöö – allhanke andjatest võrdväärseteks äripartneriteks, et katta uut nõudlust Euroopa suuremates riikides.Tehnoloogiapõhiste ettevõtete arendamine, „rätsepalahendused“, digiplatvormidele teenuste osutamine, personaliseeritud tooted ja teenused, mahetooted, ring- ja jagamismajandus.
Euroopa(sse) kapseldumine ehk „paksem klaaslagi“	<ul style="list-style-type: none">Euroopa jääb maailmamajanduse perifeeriasse, sealne nõudlus kahaneb.Kui kaubanduspiirangutega kaasnevad kapitali liikumise piirangud, ei tööta ka teistesse regioonidesse tootmisüksuste rajamise strateegia.Kui regulatiivsete tõkete tulemusel killustub internet, satub löögi alla kogu tehnoloogiasektor. Eestile tähendaks see, et näiteks peatub e-riigi teenuste eksport Araabiasse ja Aafrikasse jt kaugturgudele).Eesti allhanketootjate kulueelised osaliselt taastuvad, mis lükkab edasi investeeringuid automatiseerimisse ja pikendab „klaaslage“.	<ul style="list-style-type: none">Kolmandate riikide impordist vabaks jäävate turunišside hõivamine Euroopa turul.Digiteenuste ja internetipõhise äri arendamine, mis ei sõltu kaubanduspiirangutest. Isegi kui piirangud levivad interneti, võib olukord, kus USA ja Hiina digiplatvormide tegutsemine Euroopas on regulatsioonidest pärsitud, mõjuda stimuleerivalt EL-i digiplatvormide arengule ja soodustada Eesti IT- ja internetiäride laienemist Euroopa turul.Regionaliseeruvates väärtusahelates paremate positsioonide hõivamine.
Euroopa Metsik Lääs	<ul style="list-style-type: none">Konkurents Euroopas tiheneb ehk kõik ei mahu regionaliseerunud turule.Ettevõtete seniste äristrateegiatega jätkusuutmatuks osutamine ja turult väljalangemine.Ettevõtete vähene valmisolek uut nõudlust ette aimata ja sellega kaasa minna, vähene ambitsioonikus.Ettevõtete väiksusest tulenev vähene võimekus kaasata kapitali, mis on oluline toote-, teenuse- ja ärimudeli arenduses.	<ul style="list-style-type: none">Orienteerumine lähiriikide (Põhjamaad, Lääne Euroopa) muutuvale nõudlusele.Uutel tehnoloogiapõhistel kombineeritud lahendustel (digi-, nutistu, AI jm) põhinevate tootmiste ja teenusepakkujate turuletulek.Kaugturgude puhul keskendumine digi- ja internetipõhiste teenustele mille levik pole piiratud kaubandustõkete (eeldusel, et internet jääb piisaval avatuks).„Rätsepalahendused“, digiplatvormidele teenuste osutamine, personaliseeritud tooted ja teenused, mahetooted, ring- ja jagamismajandus.