



EUROSÜSTEEM

EESTI KONKURENTSIVÕIME ÜLEVAADE

2017

EESTI KONKURENTSIVÕIME ÜLEVAADE

Kord aastas ilmuvat Eesti Konkurentsivõime Ülevaadet avaldab Eesti Pank alates 2013. aastast. Konkurentsivõimet saab analüüsida mitmel erineval viisil. Seetõttu on eesmärk igas väljaandes vaadelda mitmeid konkurentsivõimenäitajate gruppe.

EESTI KONKURENTSIVÕIME ÜLEVAATE numbreid saab alla laadida Eesti Panga veebilehelt <http://www.eestipank.ee/publikatsioonid/eesti-konkurentsivoime-ulevaade>.

Info telefonil 668 0998 või
e-posti aadressil trykis@eestipank.ee.

Võrguväljaanne ISSN 2504-5598
ISBN 978-9949-493-12-8

Koostanud Ilmar Lepik
Toimetanud Kaja Kährrik
Kujundanud ja küljendanud Urmas Raidma

SISUKORD

KOKKUVÕTE.....	4
HINNAKONKURENTSIVÕIME.....	7
Konjunktuur ja efektiivsed vahetuskursid	7
Seosed efektiivsete vahetuskursside ja väliskaubanduse näitajate vahel.....	11
HINNAPÕHINE JA HINNAVÄLINE KONKURENTSIVÕIME.....	14
Makrokäsitlus	14
Kaubagruppide käsitlus: kirjeldav analüüs	18
KONKURENTSIVÕIME LAIEM KÄSITLUS.....	21
Sisemaine majanduskeskkond ja ekspordi turuosa.....	21
Konkurentsivõime ja tootlikkus.....	22
Taustinfo 1: Tootlikkusest ettevõtte tasandil IMFi riigiraporti alusel	26
LISA 1. Koguekspordi ja töötleva tööstuse ekspordi struktuur	28

KOKKUVÕTE

2016. aastal uuendatud konkurentsivõime ülevaate eesmärk on Eesti majanduse rahvusvahelise konkurentsivõime hindamine ja analüüsimetoodika arendamine. Konkurentsivõime analüüsimisel on keeruline leida üheseid selgeid vastuseid, kuna konkurentsivõime ei ole otseselt mõõdetav. Üleilmselt enimlevinud Maailma Majandusfoorumi (ingl *World Economic Forum*, WEF) hinnang on küll tänuväärne materjal, kuid ainult ühele allikale toetumist ei saa lugeda ammendavaks.

Probleemi süvendab asjaolu, et hinnangud on mõneti vastukäivad. Üldmainitud WEFi indeksi järgi on Eesti konkurentsivõimelt maailmas 30. kohal ja eespool kõikidest Kesk- ja Ida-Euroopa riikidest, kuid selle kõrval leidub seisukohti, mille kohaselt on Eesti majanduse konkurentsivõime viimastel aastatel langenud ja praeguseks minetanud pea kõik 2009. aastal sisemise devalveerimisega saavutatud eelised. Seetõttu on ülevaate üks eesmärke selgitada, milline on tegelik olukord.

Rahvusvahelise konkurentsivõime hindamisel on ajalooliselt läbitud mitmeid etappe, alates pelgalt vahetuskursipõhisest lähenemisest kuni majanduse pikaajalise tootlikkuse kasvu hindamiseni. Sellele lisanduvad veel turgude efektiivsuse, proteksionismi ning viimastel aastatel ka riikide vastastikuste sanktsioonide küsimused, mis kokkuvõttes muudavad rahvusvahelise konkurentsivõime raskesti hinnatavaks.

Lisaks eelnevale on üleilmastumine ja Euroopa integratsioon muutnud varasemaid arusaamu. Nii on selgunud, et alates 1990ndate lõpust on Euroopa-siseste kaubavoogude selgitamine vaid hindade põhjal (st vaid hinnakonkurentsivõime kaudu) järjest vähem informatiivne. Seetõttu lisandub uusi lähenemisi, nagu jaotus hinnapõhiseks ja hinnaväliseks konkurentsivõimeks. Hinnavälise konkurentsivõime all mõistetakse eelkõige kvaliteedinäitajate esiletõusu, mis kõigutab odava tootmise kui tavapärase konkurentsivõime mõiste aluseid.

Muutunud tingimused eeldavad ka teistsugust lähenemist rahvusvahelisele konkurentsivõimele. Põhilised muutused seisnevad vahetuskursside tähtsuse suhtelises alanemises ning hinnavälise tegurite ja majanduse tootlikkuse olulisuse kasvus. Ütlus „tootlikkus ei tähenda konkurentsivõime mõttes veel kõike, kuid pikas perspektiivis siiski peaaegu et kõike“ on uuema aja juhtmotiiv. Sisuliselt tähendab see seda, et raha- ja vahetuskursipoliitika on võimalik saavutada küll ajutist, kuid mitte pikaajalist majandusedu. Teiste sõnadega sõltub majanduse rahvusvaheline konkurentsivõime pikas perspektiivis järjest enam struktuursetest pakkumispoolsetest ja vähem lühiajalistest nõudluspoolsetest teguritest. Eksporditavate kaupade ja teenuste keerukuse ja kvaliteedi muutumine on pikaajaline protsess. Selles mõttes tähendas 2009. aasta sisemine devalvatsioon vaid hinnakonkurentsivõime taastamist lühikeses perspektiivis ning sel ei saanudki olla pikaajalisi tagajärgi.

Kuna hinnavälise konkurentsivõime on üsna uus nähtus ja seetõttu alles eksperimentaalses faasis, on ka sinne konkurentsivõime ülevaade pidevas arenemises. Põhiliseks muudatuseks võrreldes varasema versiooniga on hinnapõhise ja hinnavälise konkurentsivõime mõistete sissetoomine ning edasiarendus Eesti näitel. Kuna hinnavälise konkurentsivõime on veel raskemini analüüsiv kui hinnapõhine, on ülevaates peatähelepanu pühendatud hinnapõhiste tegurite eraldamisele muudest, st hinnavälisest, konkurentsivõimet mõjutavatest teguritest.

Eeldatavasti ei jää ülevaate struktuur ka järgmistel aastatel püsivaks, kuna eesmärgiks on nii rahvusvahelise konkurentsivõime analüüs kui ka meetoodika arendamine.

Ülevaates käsitletakse esmalt tavapäraseid konkurentsivõime näitajaid: ettevõtjate hinnanguid ekspordikontingentuurile, kaubandustingimusi ja peamiste väliskaubanduspartnerite valuutade vahetuskursside dünaamikat. Sellele järgneb efektiivsete vahetuskursside kui sünteetiliste näitajate analüüs, mis on seostatud väliskaubandusega.

duse käivate ja saldodega. Esimeses osas hinnatakse n-ö traditsioonilist hinnakonkurentsivõimet ja kirjeldatakse viimase aasta jooksul toimunud muutusi, valmistades ette tausta järgnevatele teemadele.

Teises osas käsitletakse hinnapõhist ja hinnavälisest konkurentsivõimet eespool kirjeldatud loogika järgi. Hinnapõhise ja hinnavälise konkurentsivõime dünaamika ei pea olema samasuunaline, kuna need sõltuvad osalt erinevatest teguritest. Oluline on ka pidada silmas Eesti kui konvergeeruva majanduse eripära; see tähendab Lääne-Euroopaga võrreldes kiiremat palgakulude kasvu, mida peab konkurentsivõime säilitamiseks kompenseerima eksporditavate kaupade ja teenuste kvaliteedi kasv.

Ülevaate kolmas teema seob konkurentsivõime tootlikkusega, tutvustades OECD vaadet viimaste aastate tootlikkuse tagasihoidliku kasvu analüüsimisel OECD liikmesriikide ja assotsieerunud riikide näitel, ning lisaks IMFi hinnangut tootlikkuse arengule Eestis Euroopa Liidu liikmesuse ajal.

Ülevaate põhiseisukohad kinnitavad Eesti rahvusvahelise hinnakonkurentsivõime mõningast langust alates 2013. aastast, seejuures rõhutades, et tegu on hinnakonkurentsivõimega, mitte konkurentsivõimega *in corpore*, ning langus ei ole laiapõhjaline. Sellegipoolest langes kaubaeksport ajavahemikul 2013–2015 jooksulates hindades mõõdetuna kumulatiivselt 8%, enne taas kasvule pöördumist 2016. aasta teisel poolel. Järgnevalt tulemustest üksikasjalikumalt.

Hinnakonkurentsivõime mõttes lõppes 2016. aasta teisel poolel ekspordikeskkonna aastaid kestnud halvenemine, seda nii ettevõtjate hinnangute kui ka ekspordi- ja impordihindade dünaamika järgi. Seda kinnitab ka aasta teisel poolel taas kasvule pöördunud kaubaeksport. Valuutakursside dünaamikas ei ole 2014. aasta Vene rubla languse ja USA dollari tugevnemise järel toimunud Eesti jaoks olulisi muutusi, valuutakeskkond on valdavalt neutraalne. Sellega kooskõlas on väliskaubanduse defitsiit jäänud üldjoontes samaks.

Jaotades kaubabilansi saldo hinnatundlikuks ja hinnaväliseks komponendiks, saab viimastel aastatel täheldada kaht vastassuunalist trendi – väliskaubanduse enam hinnatundliku osa defitsiidi suurenemist ning vähem hinnatundliku osa defitsiidi samaaegset kahanemist, mis on seni üksteist tasakaalustanud. See viitab eksportivate ettevõtete rahvusvahelise konkurentsivõime jätkuval polariseerumisele ehk vähem tootlike ettevõtete raskustele hinnakonkurentsivõime mõttes ja ekspordisektori tootlikuma osa edusammudele. Ühtlasi selgitab see asjaolu ka kaubandusdefitsiidi suhtelist stabiilsust.

Sellises majanduskeskkonnas muutuvad, vähemalt ajutiselt ja kui mitte eeldada uusi välisšokke, välistingimustest olulisemaks sisemajanduslikud tegurid. Efektivese vahetuskursside analüüs kinnitab, et tööjookulude kiire kasv avaldab ekspordile pärssivat mõju. Seda peegeldab ka Eesti ekspordimahtude langus ja sellega kaasnenud ekspordi turuosa kaotus 2013.–2015. aastatel nii Euroopa Liidus kui ka mujal maailmas. Peale juba mainitud negatiivse mõju ekspordile on tööjookulude kasv toimunud valdavalt kasumite arvel ning olnud kiirem tootlikkuse kasvust.

Eelnev viitab tootlikkuse kasvu stagnaerumisele, mis on konvergeeruvate riikide jaoks kriitiline, kuna sisaldab riski jääda madalamale tulutasemele pikalt püsima; seda nimetatakse keskmise sissetuleku lõksuks. Lähiajalos on vaid vähestel arenguriikidel õnnestunud tõusta keskmiselt tasemelt tipptasemele (nt Lõuna-Korea). Selles mõttes on madal tootlikkuse kasv üks suurimaid edasist majanduse arengut ohustavaid riske.

Ülevaate viimases osas käsitletakse tootlikkuse seost konkurentsivõimega pikemas ajahorisondis. Kuivõrd tootlikkuse tagasihoidlik kasv kogu arenenud maailmas on küllalt raskesti seletatav, kirjeldab kolmas osa OECD tulemustele tuginedes globaalse madala tootlikkuse kasvu põhjuseid, hõlmates nii tsüklilisi kui ka struktuurseid põhjuseid. Tsükliliste põhjustena tuakse esile aeglast ja mittetäielikku taastumist Suurest Retsessioonist

ning investeeringute vähesust, struktuursete põhjustena rõhutab OECD majanduse dünaamilisuse langust, mis väljendub ettevõtete keskmise vanuse kasvus, ja tootlikkuse kasvu erinevuste järsku suurenemist tipp- ja tavafirmade vahel.

Sarnaselt teiste ELi ja OECD riikidega pole Eestiski tootlikkuse kasv pärast Suurt Retsessiooni taastunud ning seegi mõjutab rahvusvahelist konkurentsivõimet. Kasutades madala tootlikkuse põhjuste analüüsimisel OECD lähenemist, selgub, et mõnede eripäradega kehtivad samad madala tootlikkuse kasvu põhjused ka Eesti majanduse kohta.

Eesti eripärasid käsitleb põhjalikumalt IMFi *Selected Issues* 2016. IMF väidab, et Eestis on tootlikkus kasvanud kiiremini traditsioonilistes majandusharudes, idufirmade roll ei ole suuremas plaanis nähtav ja tootlikkuse kasvu vedajaks Eestis ei ole majanduse kõrgtehnoloogiline segment. Saab üldistada, et Eesti majanduse tootlikkuse kasvu suhteliselt madal tase on kokkuvõttes traditsioonilistes majandusharudes ja kõrgtehnoloogilistes teenustes toimunud kiirema kasvu ning tavateenuste segmentis toimunud languse netoefekt, mida võimendab teenuste sektori osakaal SKPs.

Kokkuvõttes kinnitavad 2016. aasta teine pool ja 2017. aasta algus, et ehkki hinnakonkurentsivõime on mõnes sektoris langenud, ei saa täheldada konkurentsivõime märkimisväärset kahjustumist. Seda seisukohta toetab ekspordi kasvu taastumine kooskõlas euroala majanduse seisu üldise paranemisega ja ka turuosa kasv 2016. aastal. Riskideks rahvusvahelisele konkurentsivõimele on lühemas vaates kiire palgakasv ja pikemas vaates tootlikkuse aeglane kasv.

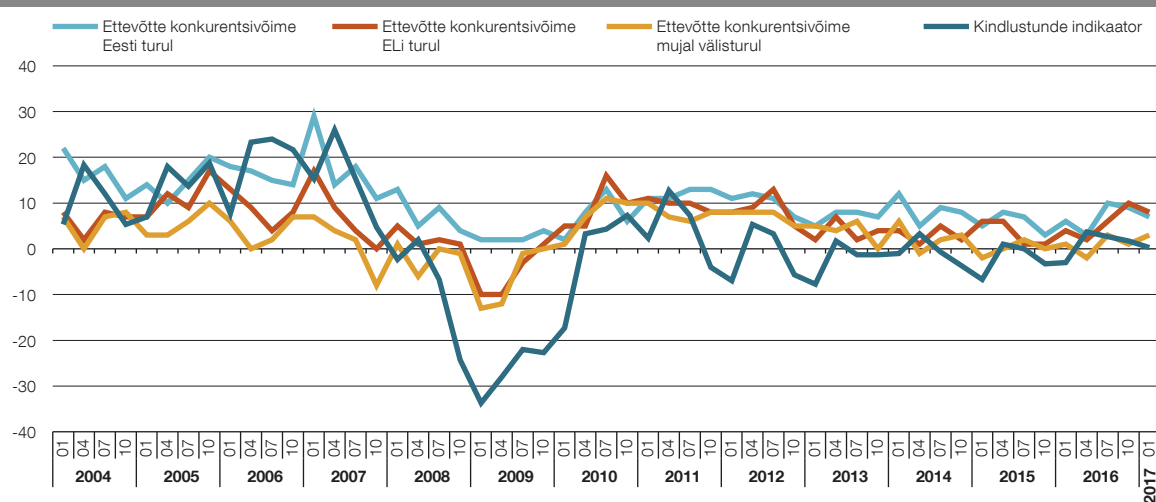
HINNAKONKURENTSIVÕIME

Järgides 2016. aastal kasutusele võetud uut formaati, käsitletakse esmalt hinnakonkurentsivõimet. Käsitus koosneb kahest osast: nominaalnäitajate analüüs (alapeatükk “Konjunktuur ja efektiivsed vahetuskursid”), mis hõlmab peamiste välispartnerite vahetuskursside dünaamikat, kaubandustingimusi ja efektiivseid vahetuskursse, ning efektiivseid vahetuskursse ja väliskaubandusnäitajaid siduv analüüs (alapeatükk “Seosed efektiivsete vahetuskursside ja väliskaubanduse näitajate vahel”).

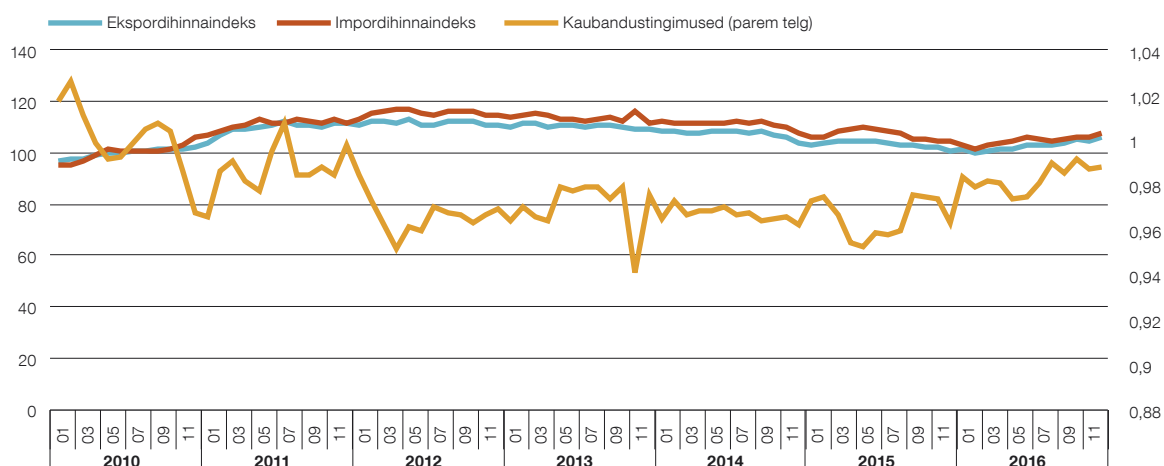
Konjunktuur ja efektiivsed vahetuskursid

Nominaalsetest näitajatest alustamisel on peale vormiliste kaalutluste ka sisuline põhjus, sest tulenevalt suhteliselt pikast väga madala inflatsiooniga perioodist 2014–2016 olid ja on nominaalsed näitajad sellevõrra olulisemad. Esmastest andmetest (ingl *raw data*) alustades vaatleme kõigepealt ettevõtete küsitlustel põhinevat tunnetatud konkurentsivõimet ja kaubandustingimusi.

Joonis 1. Tööstusettevõtete tunnetatud konkurentsivõime viimase kolme kuu jooksul



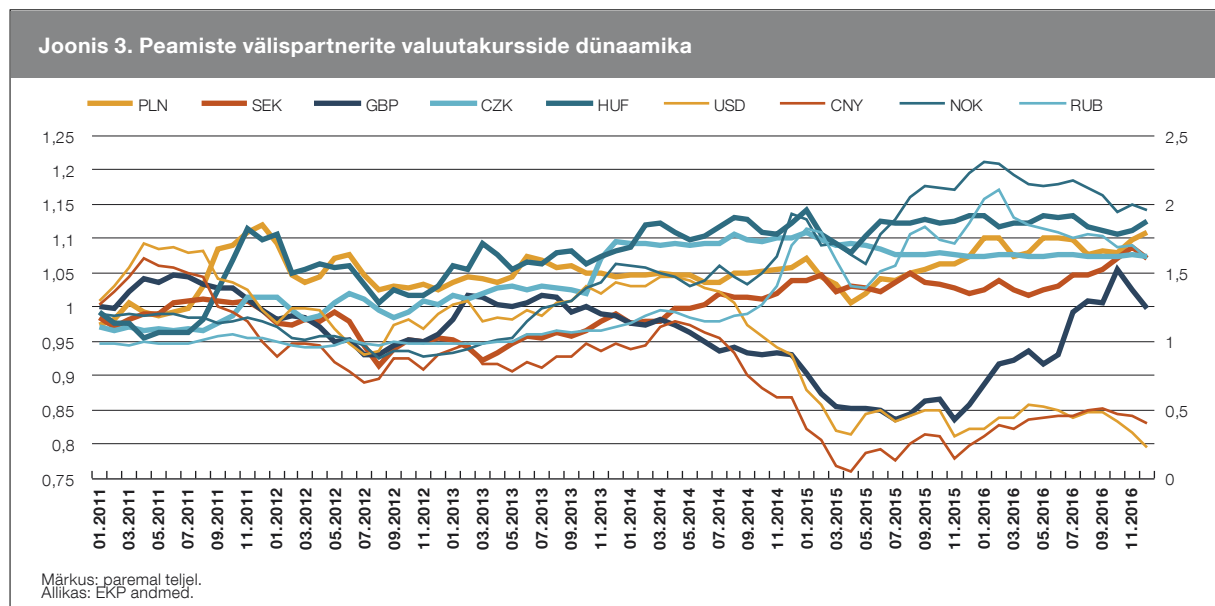
Joonis 2. Kaubandustingimused



Mõlemal joonisel on näha mõningane paranemine 2016. aasta jooksul. Kaubandustingimuste paranemist, mis tehniliselt väljendub ekspordi ja impordi hindade suhtarvus, on siinkohal tõlgendatud kui võimalust hankida ühe ekspordiühiku kohta rohkem importi. Vaikimisi eeldus on siin eksportijate hinnavõtja staatus.

Pikemas tagasivaates on ettevõtete (olemuselt tahapoole vaatavad) hinnangud konkurentsivõimele olnud heas kooskõlas majandustsükliga, seetõttu võib 2016. aasta teise poole optimism olla ka lühiajaline kõikumine, millele osutab eksporditellimuste (olemuselt ettepoole vaatavad) volatiilsus. Arvestades ka pikalt nõrgenenud kaubandustingimuste paranemist 2016. aastal, viitavad andmed siiski pigem konjunktuuri paranemisele. Arvestades ELi ja euroala suhteliselt heade kasvuväljavaadetega, sh Soome majanduse väljumisega pikaajalisest stagnatsioonist, võib meeleolude paranemine olla õigustatud.

Järgmiseks vaatleme vahetuskursse.



Præguste kaubanduspartnerite juures põhineb 41% Eesti väliskaubandusest ujuvatel vahetuskurssidel (90% kaubanduspartnerite kaetuse korral). Pikemateks trendideks on alates 2014. aastast olnud Vene rubla oluline nõrgenemine ja samal ajal alanud USA dollari, Briti naela ja Hiina jüaani tugevnemine. Ülejäänud valuutad on alates 2014. aastast euro suhtes mõnevõrra nõrgenenud, Rootsi kroon vähem (tänu majanduse tugevusele) ning Norra kroon rohkem (toorainehindade languse tõttu). Erandiks on Briti nael, mille hüppeline nõrgenemine ja hilisem suunaotsimine on väga tõenäoliselt Brexiti rahvahääletuse tagajärg. Venemaad arvestamata on väliskeskond välispartnerite valuutade tugevnemise ja nõrgenemise koondmõju mõttes olnud Eesti jaoks suhteliselt tasakaalustatud (vt ka joonis 4). Ühendkuningriigi turuosa Eesti väliskaubanduses on ~3%, mistõttu Briti naela liikumistel olulist mõju ei ole.

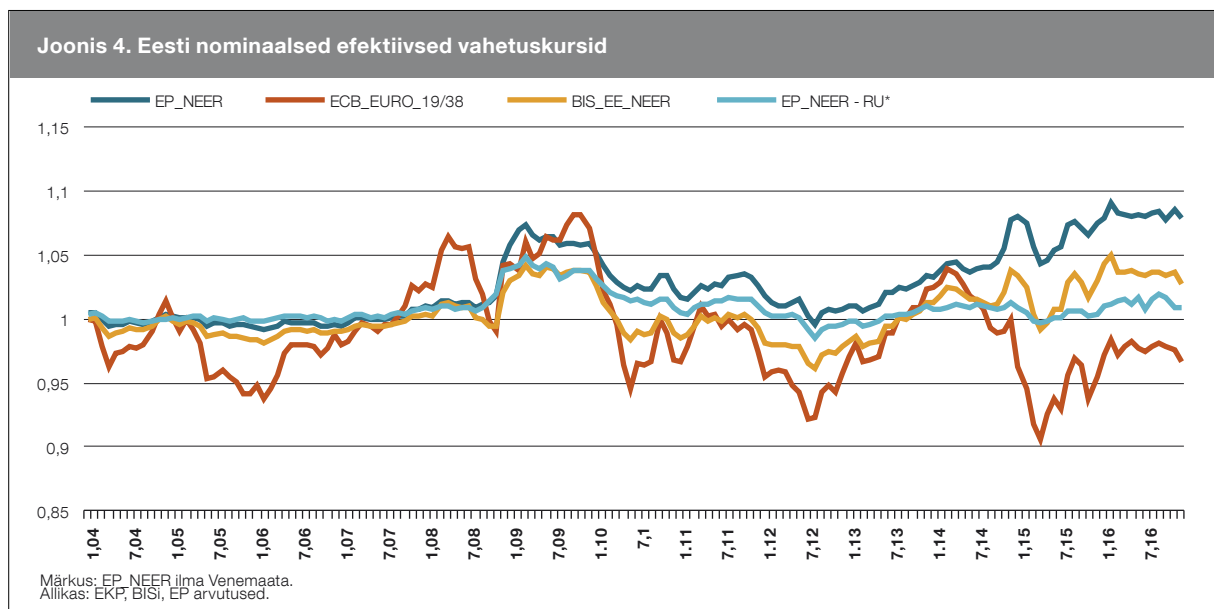
Maailmakaubanduse nõrk seis Eestit eriti ei mõjuta, kuna ujuvate vahetuskurssidega väliskaubanduse partnerid on valdavalt Euroopa riigid, Euroopa-väline osa on vaid 5,5% või äärmisel juhul 13%, kui ka Venemaad käsitada potentsiaalse ebastabiilsuse allikana. Seetõttu on oluline peamiselt Euroopas toimuv; maailmakaubanduse nõrkus – 2016. aasta esialgne kasv vaid 1,7%¹ – mõjutab Eestit pigem kaudselt. WTO andmetel on tegu aeglaseima maailmakaubanduse kasvuga alates Suurest Retsessioonist.

1 WTO andmed septembrist 2016.

Järgmiseks iseloomustame valuutakursside keskkonna viimaste aastate muutusi nominaalse efektiivse vahetuskursi ehk kaalutud sünteetilise indeksi kaudu.

Alates 2016. aasta konkurentsivõime ülevaatest kasutatakse taas Eesti-keskset nominaalset efektiivset vahetuskursi (NEER), millega paralleelselt esitatakse ka EKP ja BISi versioonid. Erinevused kolme arvutusviisi vahel seisnevad riikide kaalude leidmise viisis ning euroala sise- ja väliskaubanduse erinevas käsitluses. Peale tehniliste erinevuste on oluline ka kaubanduspartnerite struktuuri erinevus, mis euroala kui terviku ja Eesti kui selle ääriiigi vahel on piisavalt suur.

BISi meetodika (BIS_EE_NEER) kasutab põhimõtteliselt sama kaalusüsteemi kui EKP, kuid hõlmab nii euroala sise- kui ka väliskaubandust, samas kui EKP meetodika (EKP_EURO_19/38) hõlmab vaid väliskaubandust. EKP/BISi kaalusüsteem kaasab ainult tööstustoodangu ekspordi ja impordi ning arvestab ekspordikaale kahekordselt². Eesti Panga nominaalse efektiivse vahetuskursi (EP_NEER) eripäraks on veel ka libiseva 12-kuulise akna kasutamine kaalude arvutamisel; nii EKP kui ka BIS kasutavad kolme aasta keskmisi kaale (viimastel andmetel EKP aastate 2010–2012 ja BIS aastate 2011–2013 kaale).



Jooniselt 4 nähtub, et lahknevused EP ja EKP meetodika järgi leitud nominaalsete efektiivsete vahetuskursside vahel on küllalt suured, ulatudes 10–15%ni (vt ka joonis 20 lisas 1). Joonisel 4 näitab EP ja BISi efektiivsete vahetuskursside erinevus kaalusüsteemide erinevust, EKP ja BISi versioonide erinevus aga väliskaubanduse struktuuri asümmeetriat euroala keskmise ja ääriiigi vahel.

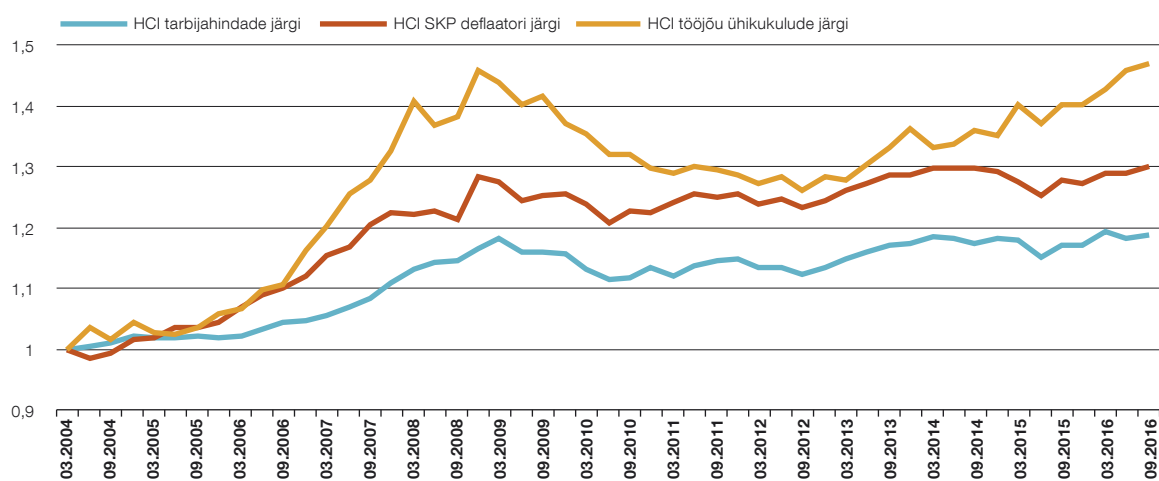
Neljas kõver joonisel 4 tähistab EP nominaalset efektiivset vahetuskursi ilma Venemaata. Ühtlasi kinnitab nominaalne efektiivne vahetuskurs ilma Venemaata, et muude valuutakursside liikumine on olnud viimastel aastatel tasakaalus; seega tuleb tugevnemine peamiselt (kuid mitte ainult) Venemaa arvelt. See tõstatab taas küsimuse Venemaa osakaalust makromajanduslikus analüüsis, mida on sageli peetud ülehinnatuks. Väliskaubanduse analüüs kindlat vastust ei andnud, erinevad mudelid andsid erinevaid tulemusi.

² BISi meetodikast (BIS 2006) ei tulene automaatselt, et ekspordikaale arvestatakse efektiivse vahetuskursi arvutuses kahekordselt. Seda võimaldab lihtsustav eeldus, et euroala riigid konkureerivad omavahel koduturgudel ja lisaks teise ringina kolmandate riikide turgudel; seejuures eeldatakse, et kolmandad riigid ei ekspordi ega tooda tööstustoodangut ja kogu tööstustoodangu pakkumine lähtub vaid euroalalt ja euroala konkurentriikidest.

Järgmise sammuna lisatakse nominaalsetele efektiivsetele vahetuskurssidele suhtelised hinnad. Selleks kohandatakse nominaalseid efektiivseid vahetuskursse erinevate hinnanaütajatega. Joonis 5 ja 6 tuginevad konkurentsivõime harmoneeritud näitajatele (HCI), mida avaldab EKP.

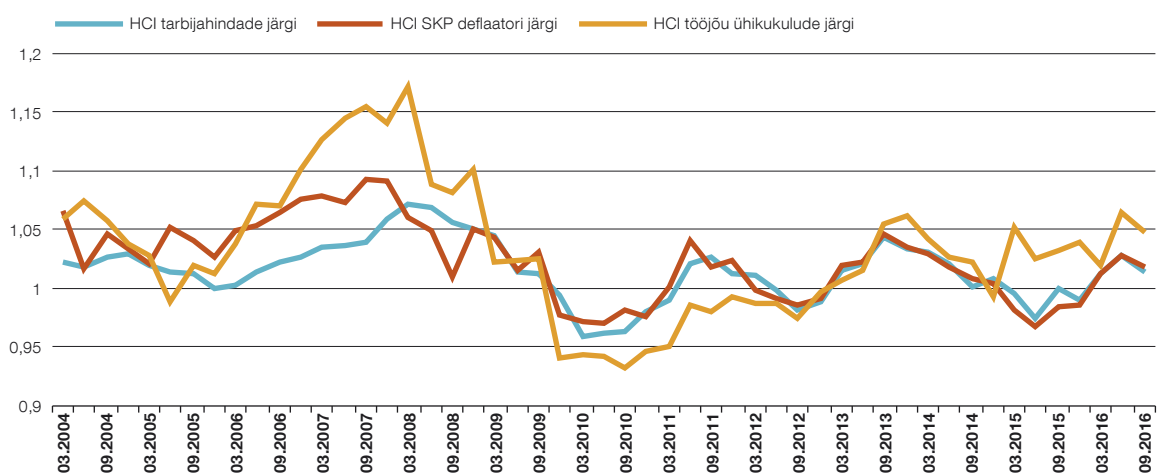
EKP avaldatavad konkurentsivõime harmoneeritud näitajad on oma olemuselt reaalsed efektiivsed vahetuskursid, mida arvutatakse liikmesriikide kohta. EKP poolt kogu euroala kohta arvutatav nominaalne efektiivne vahetuskurs ei ole konkurentsivõime harmoneeritud indeksitega võrreldav, kuna euro nominaalne efektiivne vahetuskurs arvutatakse vaid ELi väliskaubanduse (ingl *extra EU-trade*), aga reaalne efektiivne vahetuskurs nii ELi sise- kui ka väliskaubanduse (ingl *intra- and extra EU-trade*) põhjal.

Joonis 5. Konkurentsivõime harmoneeritud alusindeksid



Allikas: EKP.

Joonis 6. Konkurentsivõime harmoneeritud ahelindeksid aastavõrdluses



Allikas: EKP.

Tehniliselt võttes on konkurentsivõime harmoneeritud indeks tarbijahindade järgi sisult ekvivalentne, kuid mitte identne, EP reaalse efektiivse vahetuskursiga (REER); erinevus tuleneb sellest, et EKP kasutab 3-aastase perioodi keskmisi, aga EP 12-kuulist libisevat akent.

Konkurentsivõime harmoneeritud näitajate (kui kasutada EKP terminit) ehk reaalsete efektiivsete vahetuskursside (kui kasutada Euroopa Komisjoni terminit) kohaselt 2016. aasta suuri muutusi kaasa ei toonud. Kõikumised on seletatavad vahetuskursside liikumistega, keskse muutusena on tööjõu ühikukulude (ULC) põhine REER saavutanud ja praeguseks ületanud buumiaegse ja kriisieelse taseme. Selles peegeldub jätkuvalt kiire palgatus, kuna tööjõu ühikukulude põhine reaalkurss arvutatakse nominaalsete ühikukulude alusel. Ühtlasi kaasneb sellega ka reaalsete tööjõu ühikukulude kasvu kiirenemine, mis tähendab, et palgad kasvavad kasumite arvel.

Nominaalsete ja reaalsete tööjõu ühikukulude mõjust konkurentsivõimele Eesti näitel vt IMF (2016). Lühikokkuvõttes – nominaalseid tööjõu ühikukulusid ei loeta reaalsete tööjõu ühikukuludega võrreldes eriti heaks konkurentsivõime näitajaks, kuna need sisaldavad ka tulutaseme (siin: palga) konvergenti ning põhjuse ja tagajärje seos tootmiskulude tõusu ja konkurentsivõime vahel võib ähmastuda³. Kuid isegi kui muutusi konkurentsivõimes näitavad paremini reaalsed tööjõu ühikukulud, on nominaalsete tööjõu ühikukulude kasv siiski hoiatav näitaja, mis viitab potentsiaalsetele probleemidele. Efektiivsete reaalkursside ja ekspordi seostest on pikemalt juttu ülevaate järgmises osas.

Jooksvate hinna- ja vahetuskursinäitajate analüüsi vahekokkuvõtteks:

- Esmaste näitajate järgi, nagu tunnetuslik konkurentsivõime ja kaubandustingimused, on konjunktuur välis-turgudel 2016. aastal teisel poolel paranenud.
- Valuutakurssides ja nominaalses efektiivses vahetuskursis 2016. aastal olulisi muutusi ei toimunud. Reaalsete efektiivsete vahetuskursside dünaamikas on peamine suundumus tööjõu ühikukulude põhise reaalkursi jätkuv kiire kallinemine.
- Välisesteguritest ei tulenenud 2016. aastal täiendavaid surveid hinnakonkurentsivõimele, mis viitab sisemiste tegurite tähtsuse kasvule.

Seosed efektiivsete vahetuskursside ja väliskaubanduse näitajate vahel

Eelmises osas kirjeldatud efektiivsete vahetuskursside näitajate paljusus tõstatab küsimuse nende seosest väliskaubanduse käivate ja saldodega. Selleks testiti ekspordi- ja impordikäivate ja kaubabilansi saldode seoseid erinevate efektiivsete vahetuskursside kasutamisel. Kasutatud meetod meenutab põhimõtteliselt nn Hendry lähenemist (ingl *Hendry's approach*) ehk laustestimist võimalike seoste tuvastamiseks ühe kindla hüpoteesi sihipärase tõestamise asemel.

Kasutatud näitajad: nominaalne efektiivne vahetuskurss (NEER), kolm reaalse efektiivse vahetuskursi versiooni tarbijahindade, SKP deflaatori ning tööjõu ühikukulude järgi, eksport, import ja kaubabilansi saldo ESA, EP ja ÜRO andmebaasi Comtrade andmetel⁴. Kontrollmuutujatena kasutati välisnõudlust nii EKP kui ka EP kaaludega⁵ ning sisenõudlust ESA ja EKP versioonis⁶. Kuivõrd Comtrade'i andmebaasi numbrid hilinevad ca aasta võrra, on pikema analüüsi ajavahemik 2002–2015; algusaasta tuleneb asjaolust, et enne seda pole Comtrade'is Eesti kohta andmeid.

Järgnevalt testiti kõiki efektiivseid vahetuskursse kõikide väliskaubanduse näitajatega, kasutades kontrollmuu-

³ Tootmiskulude tõus ei tähenda automaatselt konkurentsivõime langust. Nominaalsete tööjõu ühikukulude kasv ei ütle midagi toodangu kvaliteedi kasvu kohta. Juhul kui kvaliteedi, tootlikkuse ja ekspordi kasv on märgatav, võib kõrgem palgatase osutada kõrgemale konkurentsivõimele. Juhul, kui palga kasv tuleneb vaid palgasurveid tööturul, põhjustab see konkurentsivõime alanemist.

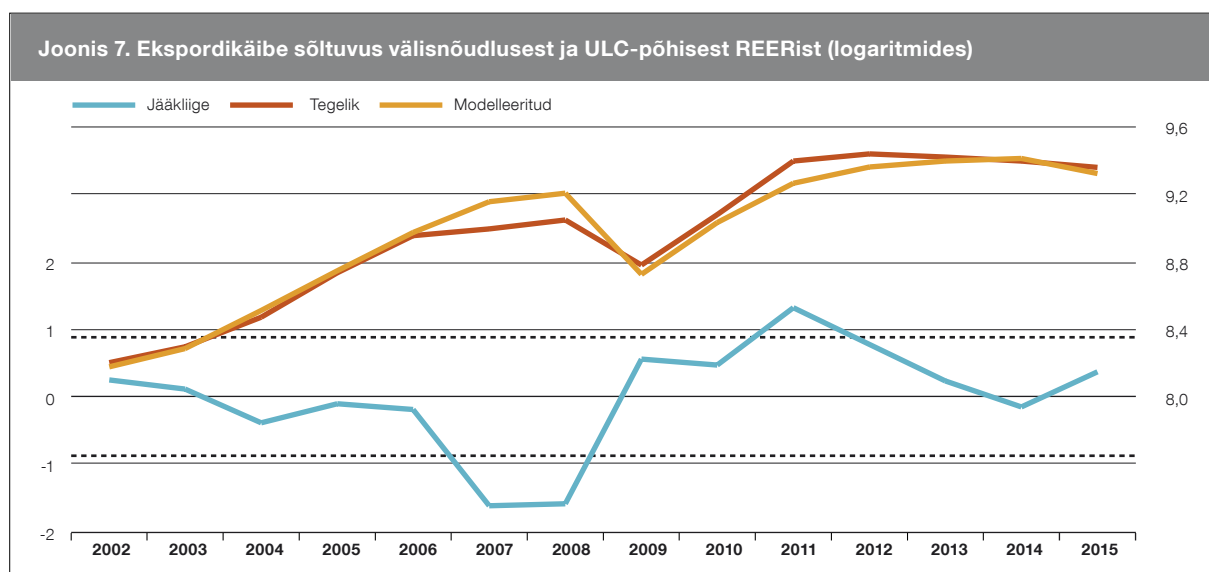
⁴ Erinevused: Comtrade'i näitajad on arvatud kaubagruppide summeerimise teel, see põhineb üldkaubandusel ja on väljendatud USA dollaris, ülejäänud näitajad tuginevad põhikaubandusele ja on väljendatud eurodes; EP ja ESA peamine erinevus: ESA korral sisaldab import kaupade transpordi ja kindlustuse maksumust saatjariigist kuni Eesti piirini (CIF-hind), EP korral on teenuste puhul kasutatud FOB-hinda; EP ekspordi erinevus tuleb vahenduskaubandusest (kaup ei ületa Eesti piiri).

⁵ Erinevus on Venemaa osatähtsuses, mis on EKP kaalude korral suurem.

⁶ EKP versioonis käsitletakse kapitali kogumahutust ilma väärisesemetega ja varudeta.

tujatena ekspordi korral välisnõudlust, impordi korral sisenõudlust ja kaubabilansi korral nii sise- kui ka välisnõudlust. Tulemusi mõjutas ka asjaolu, et Comtrade'i andmete korral kasutati kaubagruppe, kus on esindatud nii eksport kui ka import, ning andmetest on välja jäetud kaubagrupp „Mineraalsed tooted“ (valdavalt kütused ja energia).

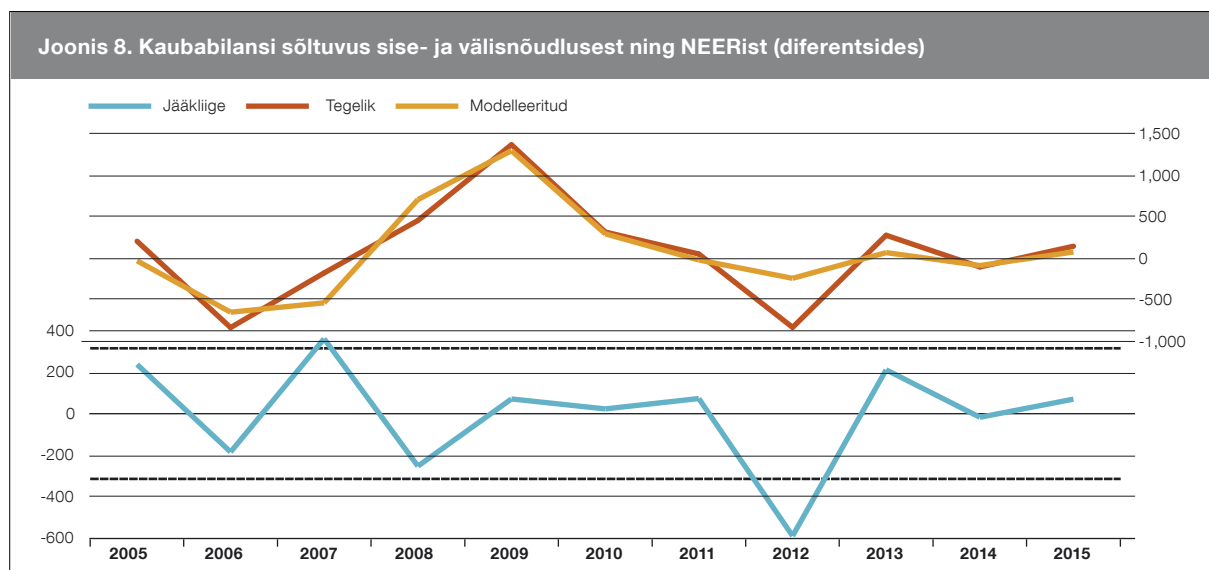
Tulemused väliskaubanduse käivete korral – ekspordi korral on tuvastatav seos tööjõu ühikukulude põhise reaalse efektiivse vahetuskursiga. Impordi korral ei ole usaldusväärset seost võimalik leida, parima, kuid statistiliselt siiski mitteusaldusväärse tulemuse annab SKP deflaatori põhine REER.



Joonisele 7 vastav testmudel:

$$\text{LOG}(X_{\text{ESA}}) = 2.387 \cdot \text{LOG}(XD_{\text{ECB}}) - 0.483 \cdot \text{LOG}(\text{HCI}_{\text{ULC}}) + 9.238 \quad (1)$$

Viimases on sõltuv muutuja eksport ESA järgi, kontrollmuutujaks välisnõudlus EKP kaaludega ja realkursiks on ULC-põhine REER. Ülejäänud efektiivsete vahetuskursside versioonid rahuldavaid tulemusi ei andnud.



Joonise 8 alusvõrrand on järgmine:

$$D(TB_CMT) = -0.7102 \cdot D(DD_ESA) + 5029.6 \cdot D(XD_ECB) - 18883.1 \cdot D(NEER(-1)) + 620.9 \quad (2)$$

kus sõltuv muutuja on kaubabilanss Comtrade'i andmetel, kontrollmuutujateks on sisenõudlus ESA järgi ja välisõudlus EKP järgi ning reaalkursiks nominaalne efektiivne vahetuskurss aastase viitajaga. Seejuures on seos statistiliselt olulisem kui ekspordi seos (1), mis võib olla seletatav ekspordi küllalt suure impordisisaldusega ja asjaoluga, et Comtrade'i-põhisest kaubabilansi andmestikust on välja jäetud kütused ja energia.

Selles alalõigus tehtud testide tulemuste vahetähtsuseks:

- Tõestada saab ekspordikäibe sõltuvust tööjõu ühikukulude põhiseest efektiivsest vahetuskursist. Lisaks sellele on tajutav oluliselt nõrgem seos impordi ja SKP deflaatori põhise reaalse efektiivse vahetuskursi vahel. Muude kombinatsioonide puhul seoseid ei esine. Kõige väiksema selgitusvõimega on tarbijahindadel põhinev reaalkurss, vaatamata sellele, et see on väga levinud näitaja.
- Kaubabilansi dünaamikas väljenduv hinnakonkurentsivõime sõltub statistiliselt oluliselt nominaalsest efektiivsest vahetuskursist; siin tuleks meenutada, et ligikaudu 40% Eesti väliskaubandusest toimub ujuvate valuutakurssidega välispartneritega.

HINNAPÕHINE JA HINNAVÄLINE KONKURENTSIVÕIME

Makrokäsitlus

Algtõuge konkurentsivõime käsitlemiseks hinnapõhise ja hinnavälisena tuleneb asjaolust, et alates 1990ndate lõpust on kaubavoogude liikumist järjest raskem seletada vaid suhteliste hindade alusel, eriti Euroopa-siseses kaubanduses. Hinnavälise konkurentsivõime määratlemisel lähtutakse sellest, et kauba hind ei ole ainus (ega vahel ka peamine) ekspordi- ja impordikriteerium. Kuna hinnavälise konkurentsivõime uurimine on alles algjärgus, puudub ka üldaktsepteeritud lähenemine. Siin kasutatav meetodika on artikli „Competitiveness and External Imbalances within the Euro Area” (EKP 2012) edasiarendus.

2016. aasta konkurentsivõime ülevaates kirjeldatud meetodilist alust on laiendatud nii ajalise raamistiku (nüüd 2002–2015) kui ka analüüsi mõttes. Keskseks ideeks on kaubabilansi ümberstruktureerimine eesmärgiga eraldada hinnatundlik komponent, mille dünaamikat on edaspidi käsitletud hinnakonkurentsivõime muutumise lähendina; ülejäänud osa peegeldab sellisel juhul hinnavälise konkurentsivõime. Selline eristus aitab paremini analüüsida kaubabilansi hinnatundlikuma osa seoseid efektiivsete vahetuskursside jt suhteliste hindadega.

Hinnavälise konkurentsivõime on 2016. aasta konkurentsivõime ülevaates defineeritud ekspordi ja impordi ühikväärtuste – ekspordi/impordi väärtus jagatud iga kaubagrupi mahuga – võrdluse kaudu. Kui ekspordi ühikväärtus UVM ületab impordi ühikväärtuse UVM, on tegemist hinnavälise konkurentsivõimega ehk eksporditav kaup on kvaliteetsem sama kaubagrupi impordist. Vastupidisel juhul ehk impordist madalama ekspordi ühikväärtuse korral sõltub ekspordi edu selles kaubagrupis konkurentsivõimelisest hinnast. Hinnakonkurentsi illustreerivad järgmises tabelis kvadrandid II ($UVX < UVM$, $TB > 0$) ja IV ($UVX > UVM$, $TB < 0$); tugeva hinnakonkurentsivõime korral on tegu ülejäägiga samas grupis ning nõrga hinnakonkurentsivõime korral puudujäägiga. Ülejäänutest väärib tähelepanu III kvadrant, kus struktuurse kaubandusdefitsiidi all mõeldakse kaupa, mis pole konkurentsivõimeline ei hinna ega kvaliteedi poolest.

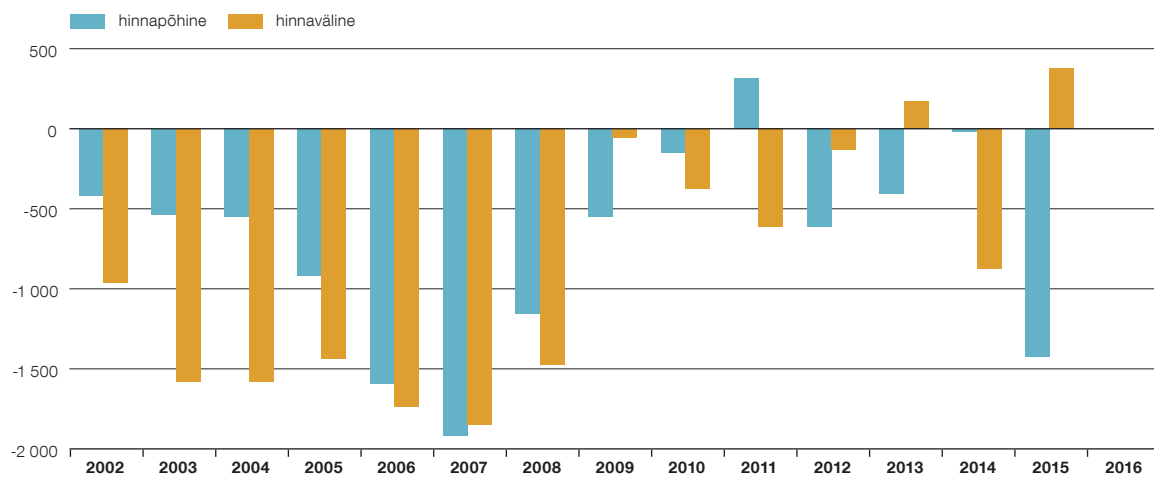
	Kõrgem suhteline ekspordiväärtus ($UVX > UVM$)	Madalam suhteline ekspordiväärtus ($UVX < UVM$)
$TB > 0$	Tugev hinnavälise konkurentsivõime Hinnavälise+	Tugev hinnakonkurentsivõime Hinnapõhine+
$TB < 0$	Hinnakonkurentsivõime defitsiit Hinnapõhine-	Struktuurne kaubandusdefitsiit Hinnavälise-

Seega saab kaubabilansi jagada hinnapõhise ja hinnavälise komponendi põhjal kaheks või kaubagrupi ülejäägist või puudujäägist lähtudes neljaks osaks.

Kogu algoritm töötab saldode põhjal; ekspordi- ja impordikäibe suhtes ei saa seda rakendada. Tehniliselt põhineb käsitlusviis Comtrade'i andmebaasil, kus harmoneeritud süsteemi (HS04⁷) neljakohalisele kaubakoodile vastavad algandmed on summeeritud kas kaheks või neljaks osasummaks, millele vastavalt on kaubabilanss jaotatud hinnapõhiseks ja hinnaväliseks osaks.

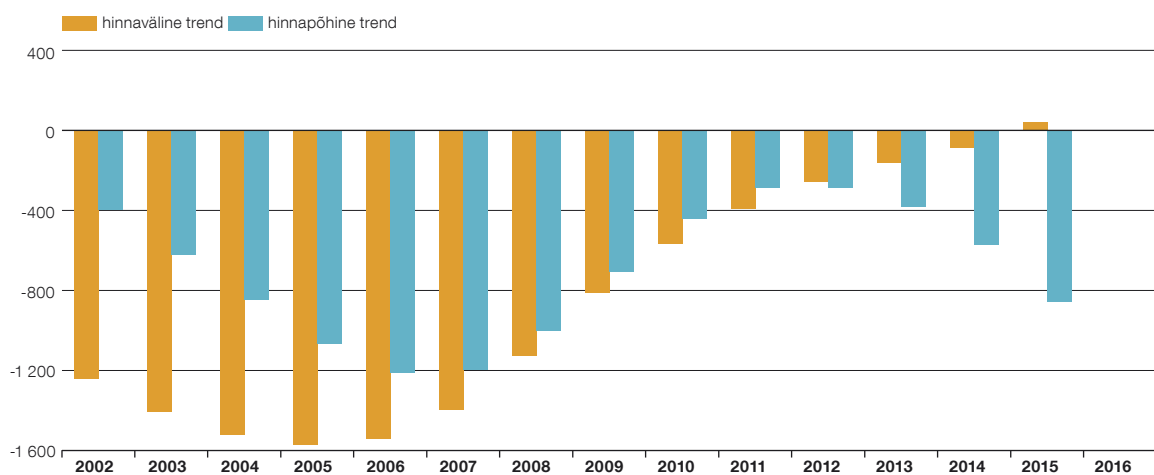
7 Siinkohal on oluline märkida, et neljakohalised kaubakoodid on väliskaubanduse statistikas üle maailma samad, st ÜRO Comtrade'i kasutatava harmoneeritud süsteemi (HS) neljakohalised koodid ei erine kombineeritud nomenklatuurist (KN), mida kasutab ESA.

Joonis 9a. Dekomponeeritud kaubabilanss 2002-2015 (mln USD)



Allikas: Comtrade.

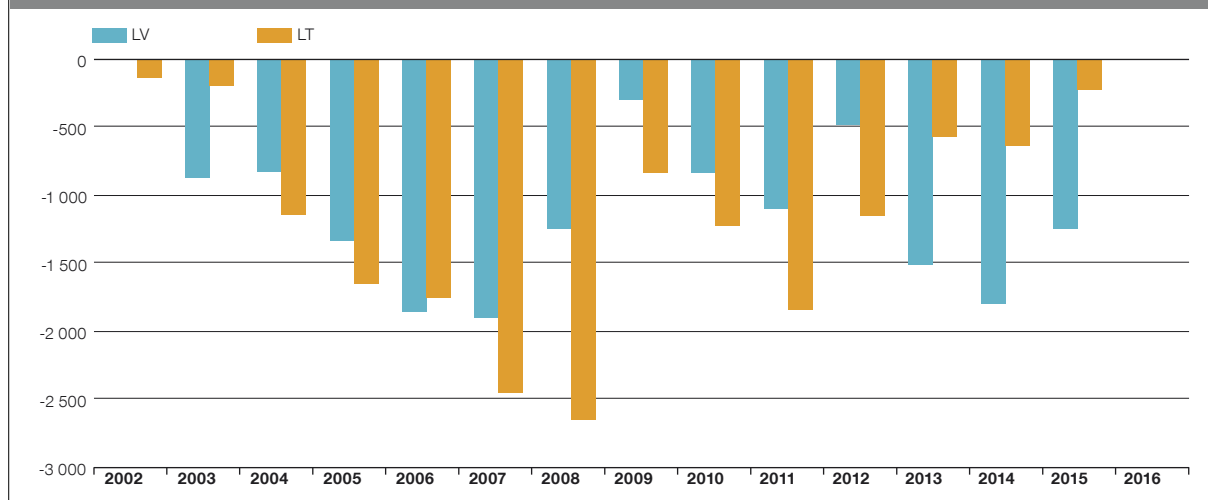
Joonis 9b. Dekomponeeritud kaubabilansi trendid 2002-2015 Hodricki-Prescott'i filtri meetodil (mln USD)



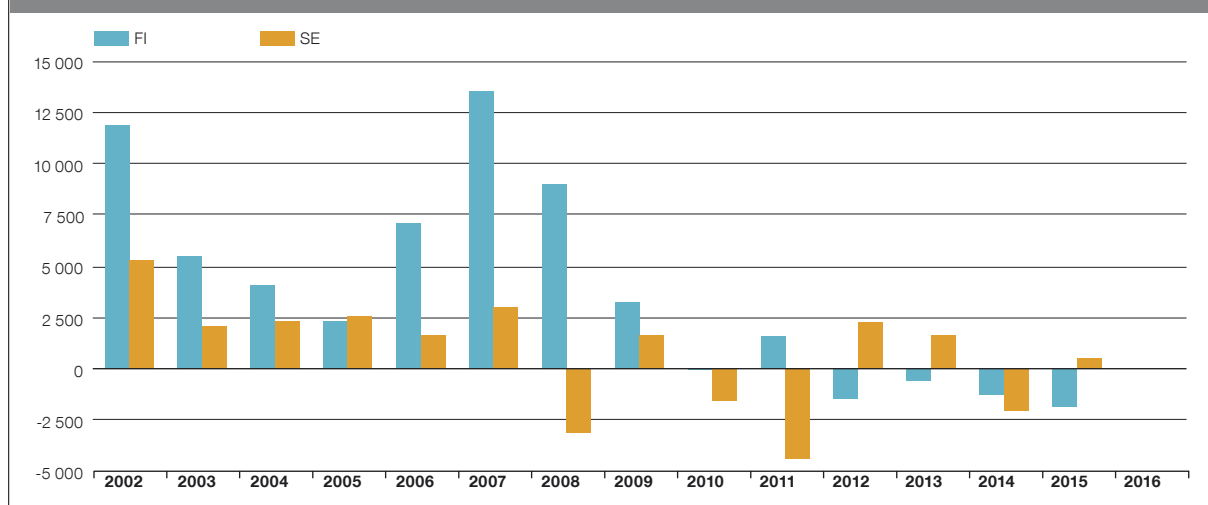
Allikas: Comtrade.

Joonis 9, mis kirjeldab kaubabilansi hinnapõhise ja hinnavälise osa dünaamikat aastatel 2002–2015, viitab mitmele asjaolule. Esmalt ja peamiselt iseloomustab see hinnapõhise ja hinnavälise konkurentsivõime muutust ajas, kui konkurentsivõimet defineerida kaubabilansi saldona (ilma teenusteta). Selle tõlgenduse järgi on viimastel aastatel toimunud samal ajal hinnavälise konkurentsivõime paranemine ja hinnapõhise konkurentsivõime alanemine. Teisalt viitab joonis 9 tuntavale tsüklilisele komponendile, mis haakub buumiaegse välisdefitsiidi kasvuga ja järsu korrigeerimisega 2009. aastal. Kaubabilansi (või laiemalt jooksevkonto) tsüklilisusel võib olla erinevaid põhjuseid, vt nt Afonso and Silva (2016), kus tegeritena on loetletud Euribor, kaubandustingimused, hõive ja tööpuudus ning finantsintegratsioon ja -kriis. Järgnevalt on võrdluseks esitatud Eesti peamiste kaubanduspartnerite kaubabilansside hinnatundlikud osad (joonis 10).

Joonis 10a. Välispartnerite kaubabilansi hinnatundlike komponentide dünaamika (mln USD)



Joonis 10b. Välispartnerite kaubabilansi hinnatundlike komponentide dünaamika (mln USD)

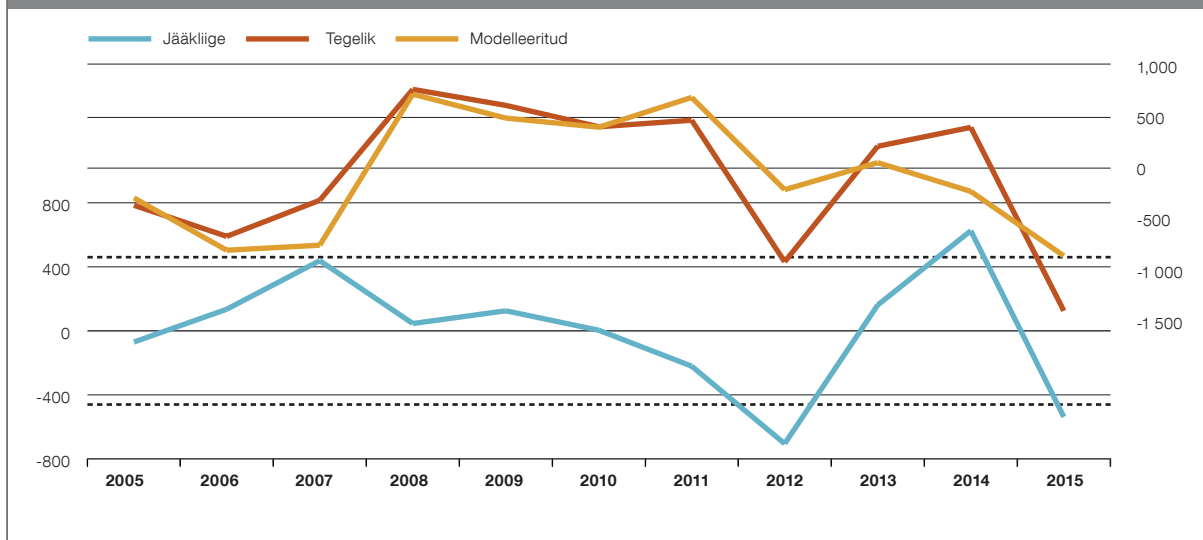


Järgmise sammuna testiti hüpoteesi järgi Eesti kaubabilansi hinnatundliku osa seoseid efektiivsete vahetuskurssidega, toetudes esmaste testide tulemusele, mille kohaselt hinnavälise komponendi korral seosed praktiliselt puuduvad ja mis on siin ka ootuspärane. Kasutades sama meetodikat ja selgitavaid näitajaid kui ülevaate esimeses osas, ilmneb, et sarnaselt kogu kaubabilansiga osutus taas tugevaimaks seos nominaalse efektiivse vahetuskursiga, viitajaga üks aasta:

$$D(\text{PRICE}) = -0.891 \cdot D(\text{DD}_{\text{EP}}) + 12392.3 \cdot D(\text{XD}_{\text{EP}}) - 28486.3 \cdot D(\text{NEER}(-1)) + 400.77 \quad (3)$$

kus kaubabilansi hinnatundlik osa on seatud sõltuvusse nominaalsest efektiivsest vahetuskursist viitajaga üks aasta ning kontrollmuutujad on sisenõudlus ja välisõudlus EP versioonides (vt joonis 11).

Joonis 11. Hinnakomponendi sõltuvus sise- ja välisnõudlusest ning NEERist (diferentsides)



Senised tulemused võimaldavad tuletada hinnangu hinnavälise komponendi (ehk hinnavälise konkurentsivõime) kohta. Selleks saab kasutada dekomponeeritud kaubabilansi seost:

$$\text{NON_PRICE} = \text{TB} - \text{PRICE} \quad (4)$$

kus PRICE ja NON_PRICE on vastavalt kaubabilansi hinnatundlik ja hinnaväline komponent⁸. Kuna võrrandid TB ja PRICE jaoks on (2) ja (3) kujul olemas, on hinnaväline komponent tuletatav.

Hinnapõhise ja -välise komponendi aegread on volatiilsed, kuid suurematel kõikumistel on lihtsad seletused, nt hinnavälise komponendi langust 2014. aastal seletab suuremahuline transpordivahendite import ja hinnapõhise komponendi suurt langust 2015. aastal osa puittoodete liikumine hinnakonkurentsi grupist hinnavälisesse gruppi⁹. Tegemist on kas ühekordsete teguritega või struktuursete muutustega. Kokkuvõttes annab detailsem kaubagruppide käsitus käesoleva ülevaate järgmises osas piisavalt põhjust pidada 2014. aastat väliskaubanduses anomaalseks.

Ülevaate baasmetoodika järgi käsitletakse hinnapõhist ja -välist konkurentsivõimet ilma mineraalsete toodeteta; see välistab kütuste ja energia (otsese) mõju kaubabilansile ja vähendab kogu andmestiku volatiilsust.

Käesolev ülevaade käsitleb kaubaeksporti ja -importi ehk välisbilansi negatiivset osa. Ajalooliselt on kaubabilansi miinust pidevalt tasakaalustanud teenuste ülejääk. Teenuste osa ülevaates ei analüüsita, sest teenuste ühikväärtust pole seni määratletud.

⁸ Põhimõtteliselt võimaldab süsteem (2)–(4) anda ka *nowcasting*-tüüpi hinnangu viimase, puuduva aasta kohta, kuna Comtrade'i andmed laekuvad suure hiline misega. Hinnang 2016. aasta kohta on olemas, kuid kuna aegread on lühikesed ja volatiilsed, on vaja testimisperioodi.

⁹ Lühikeste ja volatiilsete aegride põhjal leitud HP filtri trend võib uuemate andmete laekumisel lõpuosas mõnevõrra muutuda (ingl *HP filter end-point problem*), seetõttu on trendid vaid illustratiivsed.

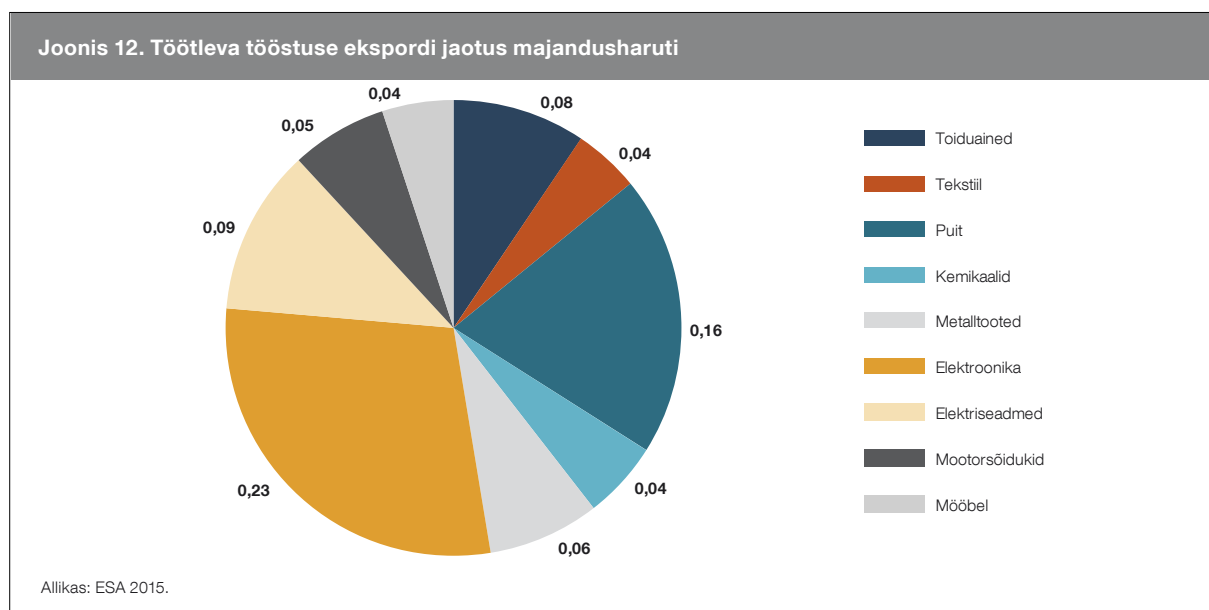
Vahekokkuvõte:

- Kõrvutades ülevaate esimeses osas käsitletud hinnakonkurentsivõime indikaatoreid nende teises osas kirjeldatud peegeldustega väliskaubanduses, näeme et viimase 2–3 aasta jooksul pingestunud konkurentsipositsioon peegeldub kaubabilansi saldo hinnapõhise komponendi puudujäägi suurenemises.
- Hüpoteesi kohaselt ei avaldu konkurentsipositsiooni pingestumine terves kaubabilansis, vaid ainult selle hinnatundlikumas osas; ühtlasi võib see seletada, miks välistasakaalu koondpildis ei ole seni nähtav tööjõu ühikukulude kasvu mõju.

Kaubagruppide käsitus: kirjeldav analüüs

Kaubabilansi hinnapõhise ja -välise komponendi ehk ekspordi hinnatundlikkuse põhjalikumaks analüüsimiseks on vaja siduda ekspordiallikad majandusharude lõikes peamiste ekspordi kaubagruppidega. Kuigi see teema vääriks eraldi uurimisprojekti, saab esialgse kirjeldava ülevaate teha ka praeguste käepäraste võimalustega.

Selleks vaadeldakse kõigepealt, millistest majandusharudest tuleb Eesti eksport. Võttes aluseks 2015. aasta, pärineb eksport järgmistest majandusharudest: töötlev tööstus 59%, hulgi- ja jaekaubandus 22% tegevusala määramata 10%, veondus ja laondus 5% ning energeetika 2% (kõik kokku katavad 95% ekspordist¹⁰). Lugeses kaubanduse ja veonduse vahendustegevusteks¹¹, on peamine ekspordiallikas töötlev tööstus. Seejärel vaatleme töötleva tööstuse peamisi ekspordiharusid (v.a „muud“), mis katavad 80% ekspordist, vt joonis 12.



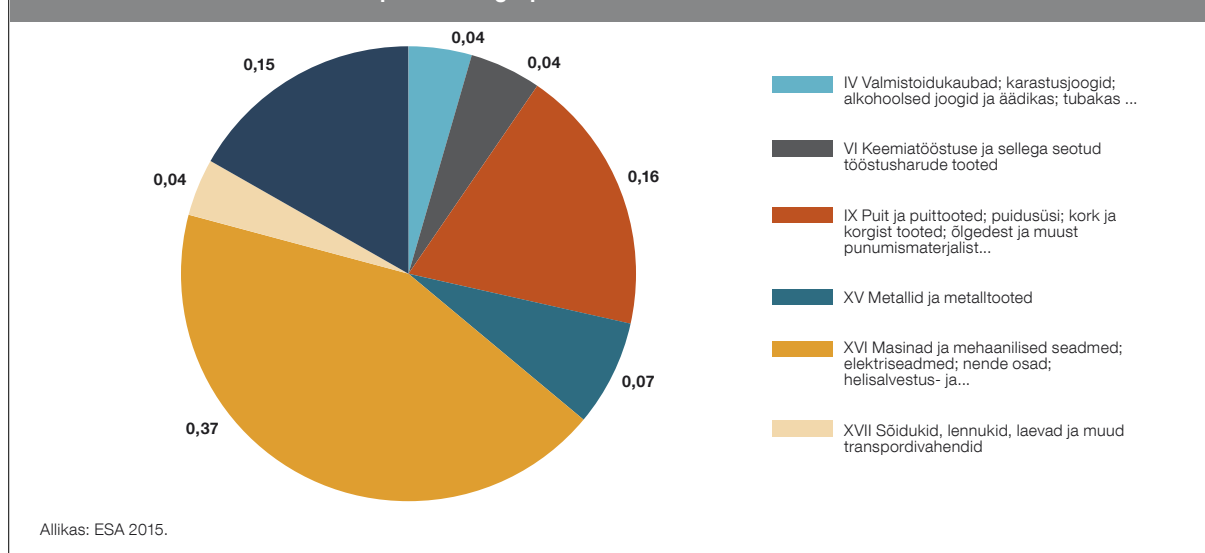
Töötleva tööstuse ekspordi kasutamine kogu kaubaekspordi lähendina on aktsepteeritav, kuna Eesti kaubaekspordi struktuur on peamiste kaubagruppide lõikes väga lähedane töötleva tööstuse ekspordi struktuurile, vt joonis 21 ja 22 lisas 1; seda kinnitab ka IMFi aruanne (IMF 2015). Edasises käsitluses on kasutatud seitset peamist Comtrade HS klassifikatsiooni kaubagruppi, mis katavad ligikaudu 3/4 kogu kaubaekspordist.

Järgmiseks sammuks on seostada sama andmestiku põhjal töötleva tööstuse panused eksporti HS ja/või KN neljakohaliste kaubagruppidega. Töötleva tööstuse ekspordist 80% jaguneb kaubagruppide vahel vastavalt joonisele 13. Joonisel kujutatud kaubagrupid annavad ka lõviosa (87%) töötleva tööstuse ekspordikäibest.

¹⁰ Andmed: ESA väliskaubanduse tabel VK02, mis seab nii ekspordi kui ka impordi kaubagrupiti vastavusse EMTAKi klassifikaatoril põhinevate majandusharudega.

¹¹ Hulgi- ja jaekaubanduse haru eksport on olulisemate kaubagruppide lõikes sarnase struktuuriga kui tööstusel, v.a transpordivahendid, kus kaubanduse osatähtsus on suurem. Puuduseks on asjaolu, et ESA andmetabel VK02 hõlmab ka reeksporti ja -importi, mida ei ole Comtrade'il põhinevasse ekspordi- ja impordistatistikasse kaasatud.

Joonis 13. Töötleva tööstuse eksport kaubagrupiti



Viimase sammuna saab kõrvutada töötleva tööstuse eksporti kaubagrupiti (ESA) eelnevalt leitud hinnangutega kaubagruppide hinnapõhise ja hinnavälise konkurentsivõime kohta (Comtrade'i baasil), vt joonis 14, mis katab 74% koguekspordist (ilma masinate ja seadmete grupita).

Joonisel 14 on kujutatud kaubagruppide ekspordi-impordi saldo Eesti euroalasse kuulumise perioodil, jaotatuna hinnapõhiseks ja hinnaväliseks komponendiks. Nii lühikese perioodi trendidel on küll ainult kirjeldav väärtus, kuid teatava ülevaate need siiski annavad.

Tegemist on saldo mõttes kahe plussgrupiga ja viie miinusgrupiga. Suurima käibega kaubagruppi „Masinad ja seadmed“ joonisel 14 ei ole, sest hinnanguliselt kuni 40% selle grupi ekspordist moodustab ettevõtte Ericsson Eesti eksport ja kontsernisisesed siirdehinnad pole avalikud. Seetõttu ei saa eeldada, et ühe rahvusvahelise kontserni hinnastamispoliitika oluliselt sõltuv masinate ja seadmete grupp kirjeldaks selle grupi hinnapõhise ja -välise konkurentsivõime üldiseid trende. Ääremärkusena tuleks mainida, et käesolevas analüüsis kasutatav EKP algoritm lahendab piiriüleste kontsernide küsimuse vaid osaliselt, kuna sisse ja välja liikuvad kaubavood on nähtavad, kuid siirdehindade kujunemine on jätkuvalt läbipaistmatu.

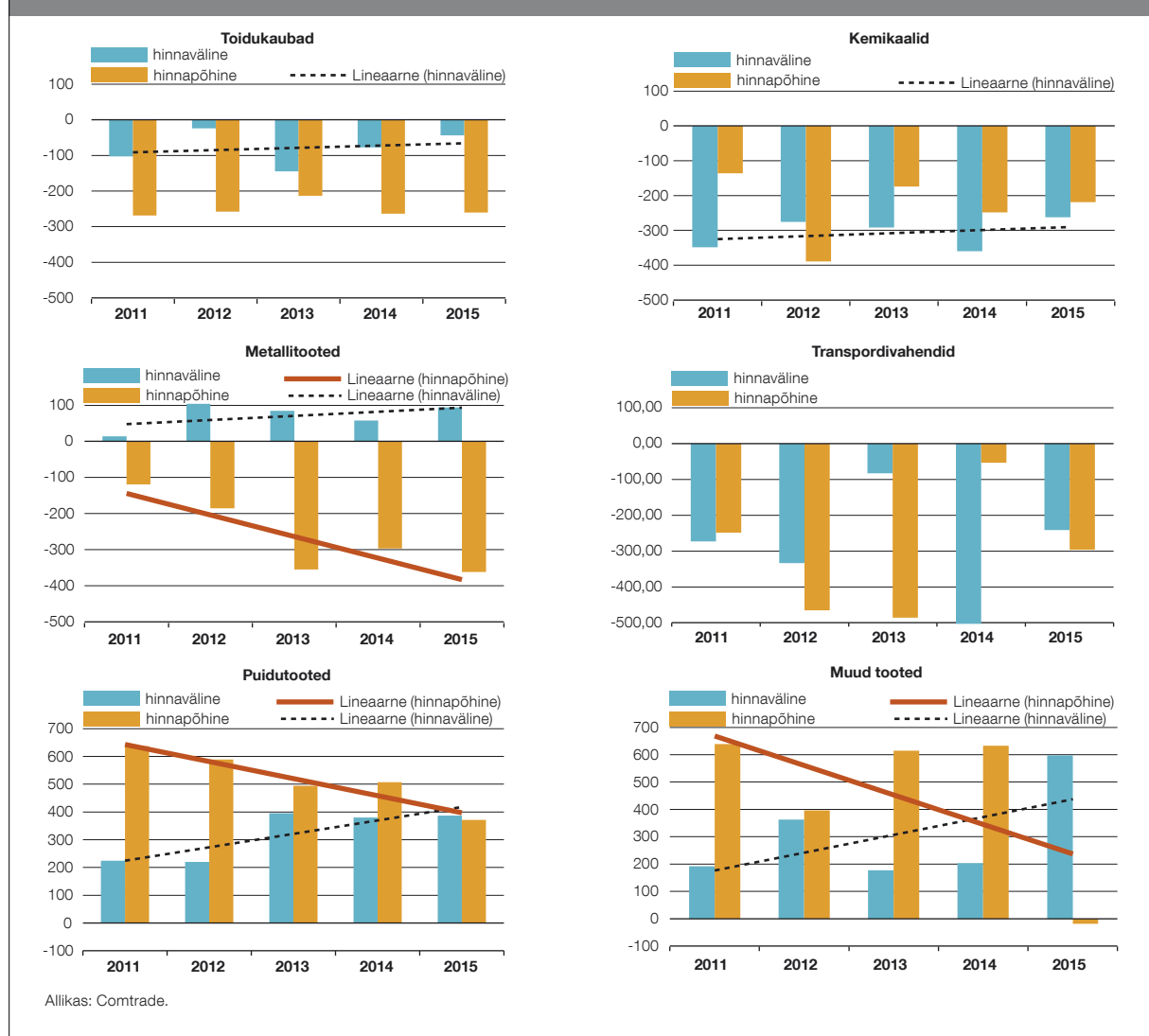
Teise anomaalia moodustab transpordivahendite grupp. Selles grupis on Eesti peamiselt importija ja vahendaja, kui mitte arvestada treilerite tootmist; seetõttu ei ole see grupp päris tüüpiline, küll aga seletab osalt 2013.–2014. aasta mõneti anomaalseid liikumisi koondpildis. Sellesse gruppi kuulub nt rongide (Stadler) jmt import. Viimast saab vaadelda ka kui osa majanduse konvergenstist infrastruktuuri kvaliteedi paranemisel (IMFi terminites: *long term cost recovery*). Lisaks oli 2014. aasta mõnevõrra nõrgem kemikaalide grupis, kuid mitte toidukaupade grupis, kus (mõneti ootamatult) ei ole näha olulisi jälgi Vene sanktsioonidest, ka mitte ekspordi-impordi käivetes. Küll aga on näha kahekordne langus taime- ja loomakasvatuses perioodil 2013–2015, kuid see grupp ei kuulu mahult oluliste hulka.

Ülejäänud gruppide piires on teatud trendid märgatavad, viies grupis hinnavälise konkurentsivõime paranemisenä (neist kolmas – toidukaubad, kemikaalid, metallitooted – küll vaid minimaalselt) ja kolmes grupis hinnakonkurentsivõime nõrgenemisenä. Muude toodete puhul on tegu 2015. aasta struktuurse muutusega, mida saab tõenäoliselt seletada osa toodete liikumisega hinnakonkurentsi grupist hinnavälise konkurentsi kategooriasse (seetõttu on selle grupi hinnakomponendi trend tinglik).

Kokkuvõtteks näitab detailsem suuremate kaubagruppide käsitus,

- et muutused konkurentsivõimes on aeglased. Lisaks pole nendest andmetest võimalik välja lugeda laiapõhjalist rahvusvahelise konkurentsivõime langust, arvestades ka viimaste aastate stabiilse kaubandusdefitsiidiga.

Joonis 14. Hinnapõhine ja hinnaväline komponent kuue olulisema kaubagrupi saldodes (mln USD)



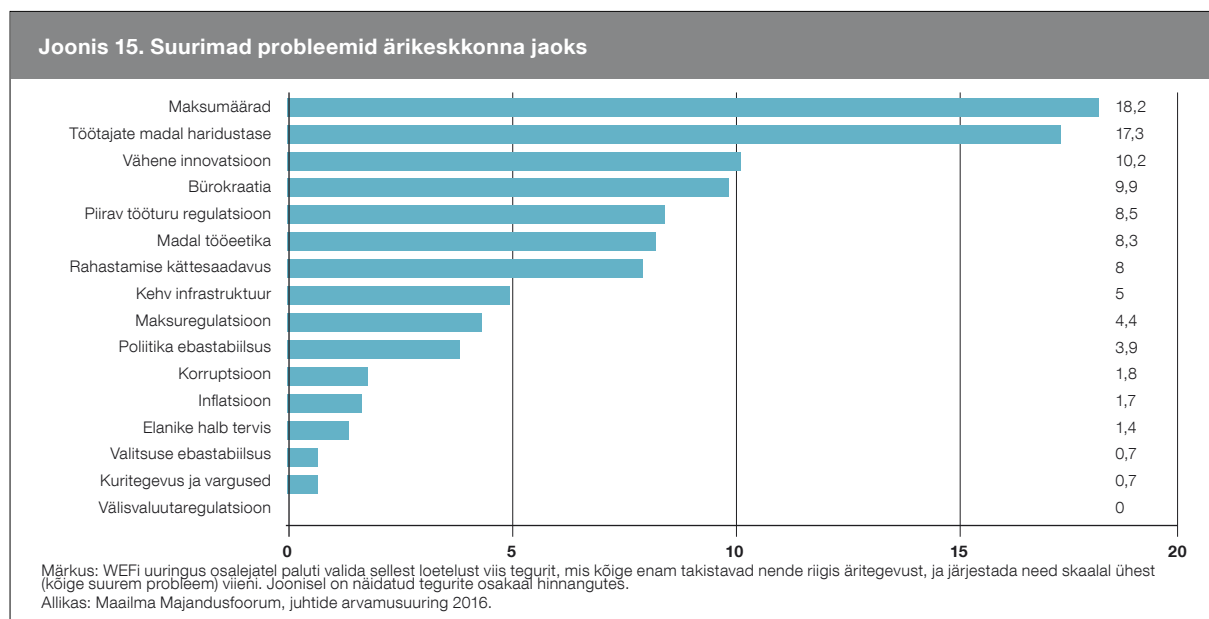
KONKURENTSIVÕIME LAIEM KÄSITLUS

Sisemaine majanduskeskkond ja ekspordi turuosa

Sissejuhatuseks lühidalt institutsionaalsetest indeksitest. Nende puhul pole tegemist absoluutse tõega, kuid hinnangu majanduskeskkonnale annavad need siiski. Enamkasutatavad indeksid on WEFi (*World Economic Forum*) konkurentsivõime indeks, vt <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1> ja Maailmapanga äritegevuse lihtsuse (ingl *ease of doing business*) indeks, vt <http://www.doingbusiness.org/rankings>.

Neist esimene, WEFi indeks, käsitleb vaatlusalust majandust peamiselt kolme teguri lõikes: baasnõuded, efektiivsus ja innovaativsus¹². Selle indeksi järgi on Eesti maailmas 30. kohal Saudi-Araabia ja Tšehhi vahel ja see koht ei ole 2015. aastaga võrreldes muutunud. Alamindeksitest said kõrgeimalt hinnatud segmendis ehk baasnõuete osas kõrgeima hinde põhiharidus, tervis ja makromajanduslik keskkond (üle 6 punkti 7 võimalikust). Nõrgimad hinned on kolmandas, innovaativsuse osas, seda nii majanduskeskkonna keerukuse (ingl *sophistication*) kui ka innovatsiooni osas (keskmine 4,2), arvestamata üldse madalaimat hinnet turu suurusele turu efektiivsuse osas (3,0). Viimane on küll objektiivne paratamatus, kuid hinne turu efektiivsusele kokku on ka vaid veidi üle keskmise (4,8).

Riigikohase infona on WEFi raportisse lisatud küsitluste tulemused ärikeskkonna kohta, mis keskenduvad enim segavatele teguritele.



Joonis kajastab küsitlustepõhist tunnetuslikku vaadet. Maksuvaldkonnas hõlmab WEFi raporti riikide koordineeritud ettevõtte tulumaksu (kaubaturu efektiivsus) ja maksukeskkonna mõju töötamise motiveeritusele (tööturu efektiivsus).

Äritegevuse lihtsuse indeks¹³ järgi on Eesti maailma parimate seas: Taivani järel ja Soome ees kaheteistkümnend (langus 2016. aastaga võrreldes ühe koha võrra). Selle indeksi komponentide kohta avaldatakse paremus-

¹² Kolm põhikategooriat jaotatakse alamkategooriateks: institutsioonid, infrastruktuur, makrokeskkond, tervis ja haridus (baasnõudmised); edasi kauba- ja tööturu efektiivsus, finantsturu ja tehnoloogia areng ja turu suurus (efektiivsuse näitajad) ning viimaks ärikeskkond ja innovaativsus.

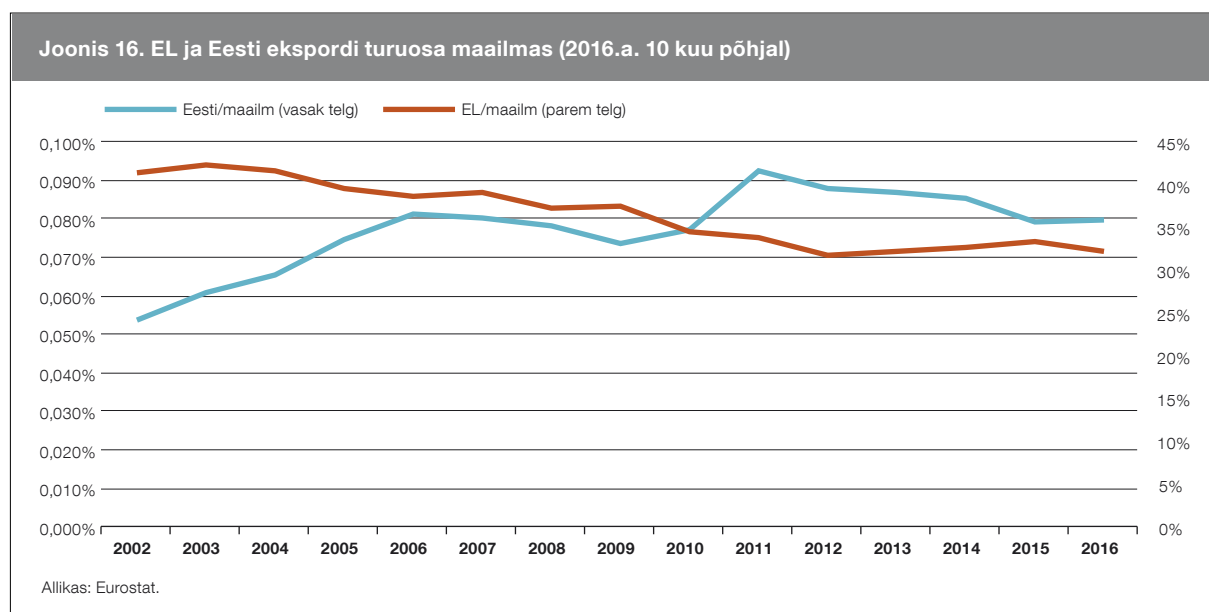
¹³ Maailmapanga ärikeskkonna indeksis hinnatakse järgmisi valdkondi: ettevõtte loomine, ehitusloa hankimine, juurdepääs elektrienergiale, omandi registreerimine, krediitdiviisid, väikeinvestorite kaitse, maksukeskkond, ülepiirikaubandus, lepinguõigus ja pankrotihaldus.

järjestus maailmas (või vahe vastava kategooria parimaga). Eesti parimad tulemused on järgmistes valdkondades: omandi registreerimine (6.), ehitusloa taotlemine (9.), lepingute jõustamine (11.) ja ettevõtete loomine (14.). Nõrgimad punktid on järgmistes valdkondades: väikeinvestorite kaitse (53.), pankrotimenetlus (42.) ja elektrienergiaga varustatus (38.).

Vahekokkuvõte:

- Eesti majanduse tugevuseks nendes indeksites on baasnõuete hea täidetud, sh ka makromajandusliku keskkonna mõttes, ning ettevõtluse juriidiline baaskeskond. Suurimad probleemid on seotud ärikeskkonna baastasemelt edasi arenemisega (pankrotimenetlus, väikeinvestorite kaitse) ja vähese innovaativsusega.
- Indeksite põhiväärtuseks tuleb lugeda tähelepanu juhtimist nii tugevatele kui ka probleemsetele valdkondadele, sõltuvalt kasutatavate näitajate valikust.

Eesti reitingud rahvusvahelistes edetabelites on jätkuvalt head, vaatamata kaubaekspordi 8% kumulatiivsele vähenemisele 2013.–2015. aastatel (jooksvates hindades) ja turuosa kahanemisele. Ülevaate eelnevatest osadest võib järeldada, et tõenäoliselt on turuosa langenud hinnakonkurentsivõime alanemise tõttu. Sisulisemaks võrdluseks oleks vaja ka infot Eesti otseste konkurentide hinnakonkurentsivõime dünaamika ja ekspordi turuosade muutumise kohta. Joonisel 16 on kujutatud Eesti kaubaekspordi turuosa maailmas ELi ekspordi turuosa taustal ELi sise- ja väliskaubandus kokku.

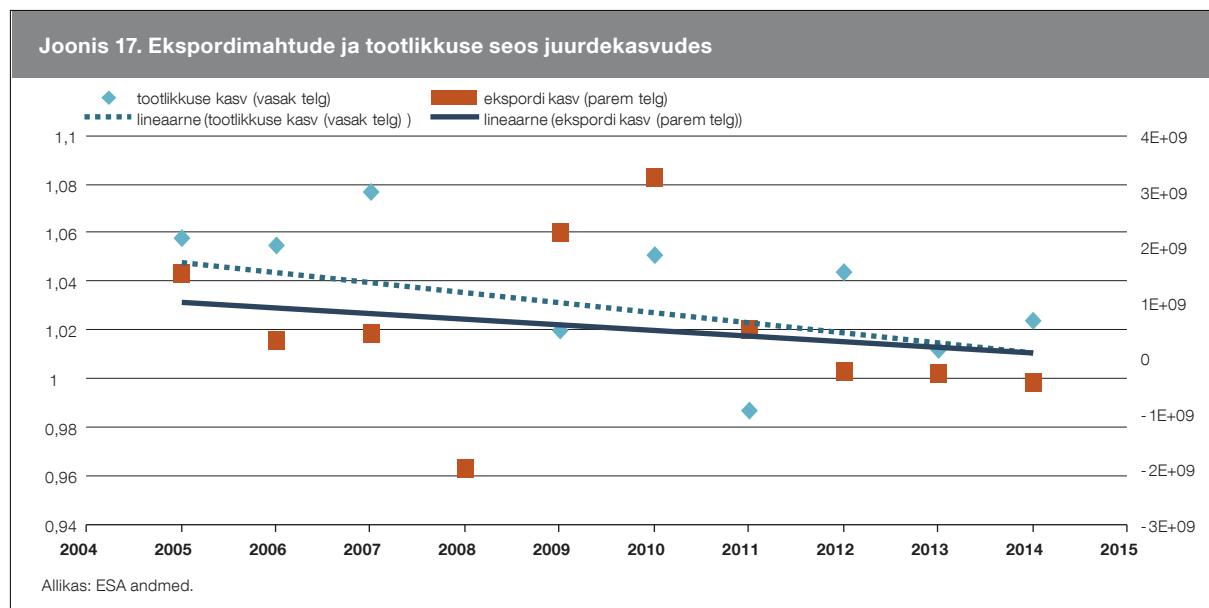


Tõsiasi on, et aastatel 2013–2015 langes turuosa nii ELi-sisestel kui ka ELi-välistel turgudel, sh eriti SRÜ turgudel, kusjuures langus ei piirdunud ainult Venemaaga. Aastal 2016 turuosa ELi turgudel veidi tõusis. Taustal on struktuursed muutused, milles peegeldub ELi turuosa stagneerumine maailmas Aasia kasvava rolli tõttu.

Konkurentsivõime ja tootlikkus

Konkurentsivõime üks põhilisi aspekte – kui mitte kõige olulisem – on tootlikkus. Elanikkonna kahanemise taustal pea kogu Euroopas (arvestamata hiljutisi rändevooge) on tootlikkuse kasv tähtsam kui tööjõu kasv. Samas on hästi teada, et tootlikkuse kasv on väike kõigis arenenud riikides. Järgnevalt tuleb juttu madala tootlikkuse tagamaadest ja teguritest, mis võiksid kehtida ka Eesti kohta.

Tootlikkuse (tööviljakuse) ja ekspordi seostest rääkides võiks siinkohal kasutada tuntud tsitaati „*for competitiveness, productivity is not everything, but in the long run it is almost everything*“ (tootlikkus ei tähenda konkurentsivõimele veel kõike, kuid pikas perspektiivis siiski peaaegu et kõike). Kiirpilk Eesti andmetele ütleb, et ELi liikmelisuse ajal (2004–2015) ilmneb tasemetes ekspordimahtude ja tootlikkuse kasvu vahel ligikaudu 90% korrelatsioon. Sama seos ilmneb ka diferentsides, vt joonis 17. Samas on see näide vaid illustratiivne, kuna tootlikkuse ja ekspordi seosed on oluliselt keerulisemad.



Järgnevalt tootlikkuse mõõtmisest. Tootlikkuse mõõtmine sõltub suuresti SKP statistikast, tööhõivet hinnata on lihtsam. Ebaadekvaatselt mõõdetud SKP põhjustab ka vale tootlikkuse hinnangu. Selles kontekstis on viimastel aastatel kerkinud küsimus, kas kõik infotehnoloogia tormilise arenguga kaasnevad nähtused on SKP statistikas kirjas või mitte, ehk teisisõnu, miks on infotehnoloogia revolutsiooni oodatud-loodetud mõju majanduse kasvule pärast esialgset IKT buumi 1996–2003 olnud ootamatult väike.

Edasine põhineb Syversoni¹⁴ (2016) kirjeldatud USA näitel. Eeldades, et infotehnoloogia mõju pole SKPs õigesti hinnatud, peaks hüpoteesi kohaselt USA 2015. aasta SKPst puuduma 16% ehk 2,9 trln USA dollarit. Kuna vahe on tohutu, siis peab olema võimalik puuduv osa mujalt majandusstatistikast üles leida. Järgnevalt katsetatakse nelja võimalust, millest ükski ei näita puuduvat osa ja kaks neist on hüpoteesiga otseses vastuolus.

Need neli lähenemist hindavad järgmisi näitajaid: digitehnoloogia kasutamise intensiivsus, interneti kasutamisest lähtuv lisaväärtus, võimalik valearvestus IKT sektori toodangu kasvus (või hindades) ning neljandaks tootmise ja tulupõhise SKP vahe¹⁵. Kaks põhilist hüpoteesi ümberlökkavat väidet on järgmised:

- üle 20 arenenud riigi hõlmanud uuring ei tuvastanud seost IT kasutamise intensiivsuse ja tootlikkuse kasvu vahel ning
- USA tulupõhise SKP arvutuses peaks selle hüpoteesi järgi kiiremini kasvama tööjõu osa (ingl *labour share*), aga kasvas kasumi osa (ingl *capital share*), mis viitab mitte palga, vaid kapitalitulude osatähtsuse kasvule SKPs¹⁶.

14 Chad Syverson on NBERi (*National Bureau of Economic Research*) liige ja Chicago ülikooli professor.

15 Ingl *digital technology intensity, internet-linked technologies, missing ICT sector output and income side GDP*.

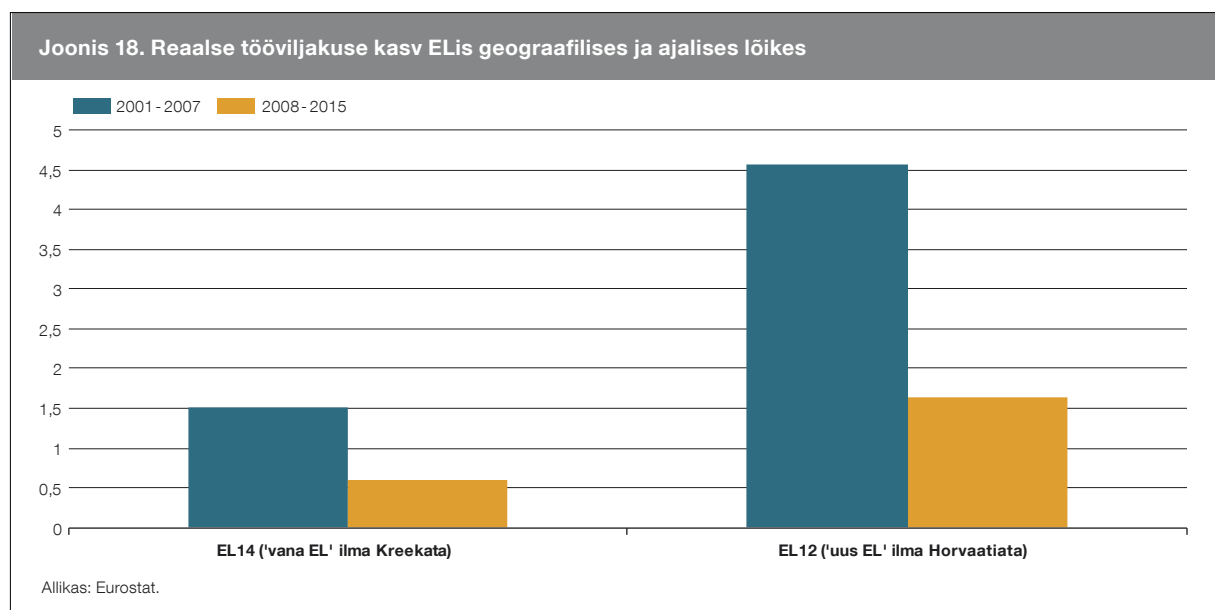
16 Eestis on viimastel aastatel toimunud vastupidine trend ehk palkade kasv kasumite arvel. Siin peab silmas pidama, et Eesti on ikka veel konvergeeruv majandus ja palkade kasv on osa tulukonvergenstist.

Seega saab Syversoni käsitluse põhjal, mida toetavad ka muud allikad, järeldada, et teatav osa IT panusest majanduskasvu võib küll olla arvestamata, kuid see ei saa olla valdav osa. Seetõttu on tootlikkuse vähene kasv (ja isegi alanemine) reaalne probleem. Põhiprobleemi on kirjeldatud Syversoni uuringu alguses ja see on Alan Blinderi (2015) sõnastuses järgmine: „... *the drop (in productivity growth) is large, and the scary thing is that we don't understand why*” (“...(tootlikkuse kasv) väheneb märkimisväärselt ja kõige hirmutavam on seejuures, et me ei mõista, miks see nii on...”) OECD majandusülevaate (2016) järgi on tootlikkuse madalal kasvul järgmised põhjused:

- nõrk globaalne nõudlus pärast Suurt Retsessiooni,
- langus äridünaamikas,
- suurenenud erinevus parimate ja mahajäävate ettevõtete tootlikkuse kasvu vahel,
- tootmisvõimsuste (ja investeeringute) vale struktuur.

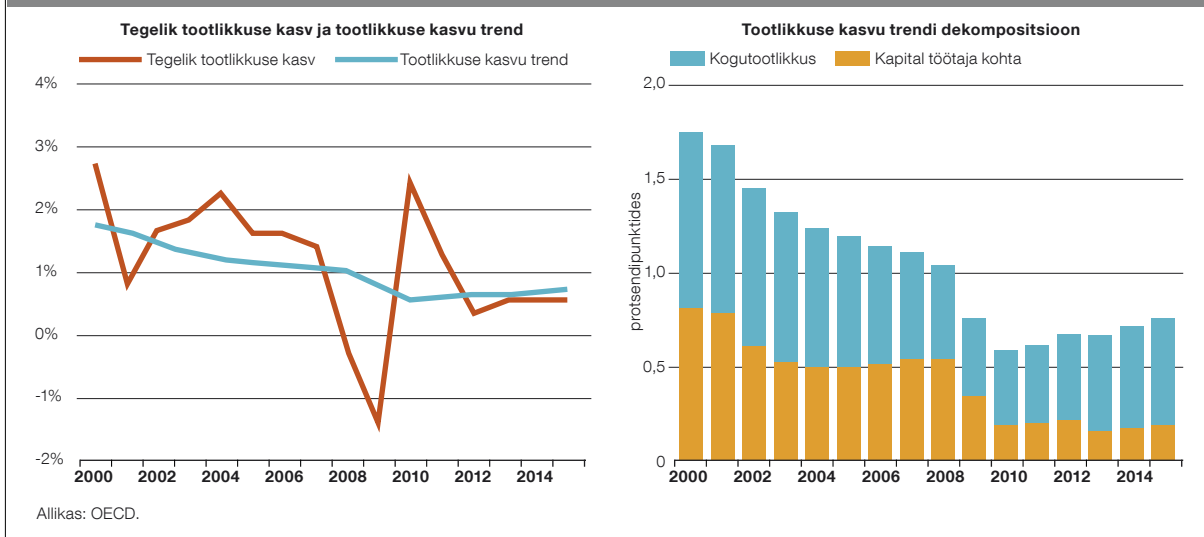
OECD teeb vahet tsüklilistel (esimene punkt) ja struktuursetel põhjustel (kolm ülejäänut). OECD hinnangu järgi on umbes pool tootlikkuse kasvu alanemisest seletatav tsükliliste teguritega. Teisisõnu pole globaalne nõudlus pärast 2008.–2009. aastate kriisi ikka veel taastunud (mida on osalt näha ka globaalsest väliskaubanduse käibest) ja see seletab ka tootlikkuse kiratsemist.

Seda näitlikustavad kaks järgnevat joonist, vastavalt EP arvutused ja OECD andmed (2016).



Joonis 18 iseloomustab tootlikkuse kasvu kahanemist Euroopa Liidus. Eraldi on välja toodud nn vana EL ja uus EL ehk uued liikmesriigid, kes on ELiga ühinenud alates 2004. aastast. Joonise 19 põhisisõnum (parempoolne paneel) on, et kapital ühe töötaja kohta jääb kriisijärgsel perioodil alla kriisieelset taset, mis näitab, et investee ringud pole madala nõudluse (ja üldise ebakindluse) tõttu taastunud. Paneelide võrdlus näitab, et tootlikkuse trend elimineerib majandustsükli mõju küll kogutootlikkusest (TFP, ingl *total factor productivity*), kuid mitte põhi- kapitali olemist. Kuivõrd globaalne nõudlus on universaalne nähtus, ei ütle see midagi spetsiifilist Eesti kohta; sellegipoolest on viimaste aastate aeglase kasvu probleemid olnud seotud üldise tagasihoidliku välisnõudlusega, sh Soome majanduse stagnatsiooniga.

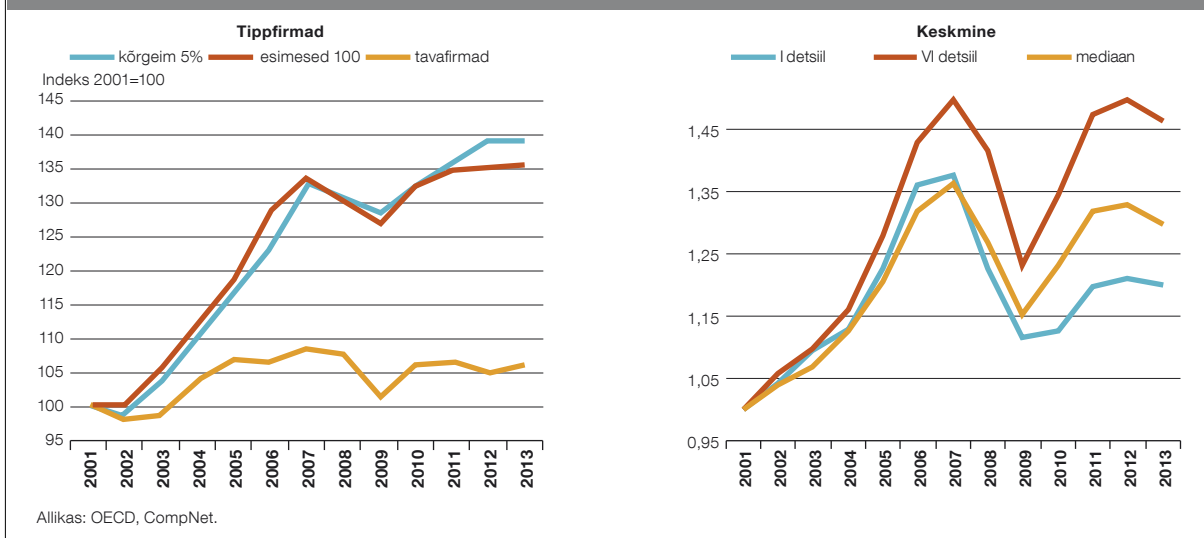
Joonis 19. Globaalne tootlikkuse kasv ja selle dekompositsioon



Järgnevalt käsitleme struktureid tegureid. Äridünaamika (ingl *business dynamism*) languse hinnang lähtub turule sisenevate ja sealt väljuvate firmade arvust ehk seega ettevõtete keskmise eluea pikenedisest (EKP 2016), asjaolust, et vähem tootlikud firmad on kriisieelse ajaga võrreldes suutelised kauemaks turule jääma ning teadus- ja arendustegevuse investeeringute üldisest vähenemisest pea kõigis OECD riikides. Eraldi rõhutatakse (OECD 2016), et Euroopas on tootlikkuse kasvu langus suurem nendes majandusharudes, kus uute ettevõtete arv on kiiremini kahanenud. See tegur on oluline ka Eestis (IMF 2016). Pikemat refereeringut Eesti kohta vt taustinfo 1.

Teisest struktuursete tegurite kogumist nähtub, et erinevus kõrge tootlikkusega firmade ning ülejäänute vahel süveneb, kuigi esimesed kannatasid viimases majanduskriisis rohkem (joonis 20, vasak paneel). OECD andmed 15 OECD liikmesriigi tööstuse kohta näitavad, et suurima tootlikkusega riikides on tipptaseme ettevõtete tootlikkuse kasv jäänud samaks, kuid vähem tootlike ettevõtete tootlikkus on kriisieelse ajaga võrreldes langenud. Eestile keskenduvat uuringut selle teema kohta ei ole, esmase ettekujutuse asjade seisust annab joonise 20

Joonis 20. Tootlikkuse dünaamika maailmas ja Eestis: tippfirmad ja keskmine



parem paneel. Joonis koosneb kahest paneelist, vasak pärineb OECD allikast (OECD 2016), parem on selle analoog Eesti andmetega. OECD joonisel on võrreldud tipptootlike ettevõtete (esimesed 100 ja kõrgem 5%) tootlikkuse kasvu dünaamikat tavafirmadega. Eesti joonis (parem paneel) lähtub samadest alustest. Kiireima tootlikkuse kasvuga on kuuendasse tootlikkuse detšiili kuuluvad ettevõtted (siin eeldusel, et ettevõtete paiknemine detšiilides on fikseeritud vaatlusperioodi algseisuga ja hiljem ei muutu). See on kooskõlas IMFi järelustega (IMF 2016), et perioodil 2004–2015 on tootlikkus tõusnud laiapõhjaliselt, valdavalt traditsioonilistes majandusharudes ja suhteliselt madalalt baasilt.

Kolmas struktuursete tegurite grupp on ebaefektiivne kapitalipaigutus ja investeeringud. Nende tegurite mõju on raskemini hoomatav, OECD toob välja vaid mõned tähelepanekud: 1) kapitali olemi vähenemine on suurim nendes ELi liikmesriikides, kus olid enne globaalkriisi madalaimad intressimäärad, mis viitab võimalikule kriisieleelsele üleinvesteeringule ja 2) osas liikmesriikides on pärast kriisi tootlikemate majandusharude struktuur muutunud, mis viitab varasemale ebaefektiivsele kapitalipaigutusele.

Selles küsimuses sobib meenutada IMFi varasemat seisukohta Eesti suhtes (IMF 2015, KVÜ 2016): Eesti parimad ettevõtted on nii osakaalult majanduses kui ka innovaatsiliselt pea Skandinaavia tasemel, kuid puuduvad tipptasemele lähedased ettevõtted tööstuses (hõive järgi) ja teenuste sektoris (lisandväärtuse järgi). Eesti on tuntud tarkvaraarendustega nagu Skype, Kazaa ja GrabCad ning samuti oma innovaatsilise põlvkivisektoriga. Sellele vaatamata domineerivad Eestis traditsioonilised tegevusharud. Põllumajandus, tööstus ja ehitus annavad ligikaudu ühe kolmandiku lisandväärtusest, Euroopa Liidus keskmiselt veerandi. Seejuures puidutööstus, mööbel ja tekstiil annavad tööstuses 40% hõivest ja 27% lisandväärtusest, Euroopa Liidus on need keskmised vastavalt 17% ja 10%. Põhiliselt sama pilt avaneb ka ekspordis.

Viimane lõik viitab ka sellele, et majanduse struktuuris, mille kujunemist on mõjutanud turujõudude, innovatsiooni, majanduspoliitika ja viimase 25 aasta jooksul aset leidnud rahvusvaheliste majanduskriiside koondmõju, on teenuste osatähtsus väiksem kui EL12-s. Lisaks ei ole kõrgtehnoloogilised ettevõtted tootlikkuse kasvu vedajaks, mida näitab asjaolu, et kiireim areng on toimunud kuuendas detšiilis; seda seisukohta kinnitab ka IMF (IMF 2016).

Taustinfo 1: Tootlikkusest ettevõtte tasandil IMFi riigiraporti alusel

IMFi riigiraportis *Republic of Estonia: Selected Issues 2016* keskenduti tootlikkuse kasvule. Teadupärast on tootlikkuse kasvuga probleeme kõigjal arenenud maailmas, sh Eestis. Tootlikkuse seos konkurentsivõimega on ilmne; lisaks saab laiemal uldistusena tootlikkuse kasvu pidada ka konkurentsivõime aluseks pikemas ajahorisondis. Teema sissejuhatuses esitame IMFi koondseisukoha [IMF 2016]:

“Tööjõu tootlikkuse kasv on viimastel aastatel olnud tagasihoidlik. Ettevõtte tasandi andmete põhjal võib saada ettekujutuse sellest, millistes majandussektorites on tootlikkus kasvanud jõudsalt ja millistes kirat-senud. Lisaks saab nende põhjal teha järelust ettevõtete karakteristikute kohta, mis on tootlikkuse kasvu jaoks kõige tähtsamad. Selgub, et suurem osa Eesti tootlikkuse kasvust tuleneb traditsioonilisematest ettevõtetest, et ettevõtete puhul, kelle tootlikkuse kasv jäi esialgu alla keskmist, võib täheldada tugevat konvergenti, ja et nooremate ettevõtete suurepärased kasvunäitajad üleilmsele finantskriisile järgneval perioodil taandusid, mis näitab, et majanduse dünaamilisus väheneb. Jõudsa tootlikkuse kasvuga ettevõtteid iseloomustas ka vähene töökohtade loomine, millest saab järelustada, et tootlikkuse kasvus mängib suurt rolli tööjõu ratsionaalsem kasutamine. Leidub esialgseid tõendeid selle kohta, et see võib olla avaldanud Eestis tugevamat mõju kui muudes Euroopa riikides”.

IMF analüüsis lisandväärtuse muutusi mitmes ettevõtete kategoorias, arvestades panust majanduskasvu, ettevõtte suurust, tehnoloogilist taset ja ekspordisuunitlust. Kõiki eelnevas nimetatud ettevõtete kategooriaid on omakorda analüüsitud neljas lõikes: kasv, hõive, tootlikkuse ja TFP kasv. Analüüs hõlmab aastaid 2005–2014 ehk perioodi, kui Eesti on kuulunud Euroopa Liitu.

Majandusaktiivsust hinnati tööstuse, põllumajanduse, ehituse, kaubanduse ning turupõhiste ja baasteenuste (riigi poolt pakutavad teenused) lõikes. Toimunud nihked on järgmised: tööstuse ja põllumajanduse osatähtsus on kõigi teiste arvel tõusnud ning tootlikkus on neis harudes oluliselt kasvanud. Samal ajal on tööstuses ja põllumajanduses hõive vähenenud, kaubanduses jäänud samaks ning mujal kasvanud. Suurim tootlikkuse tõus on olnud põllumajanduses, kus tootlikkus jõudis ca 80%ni EL12 tasemest, mis tähendab vaid 20% vahet. Muudes sektorites on vahe reaalses rahas mõõdetuna oluliselt suurem ja ei ole kusagil alla kolmandiku ka ostujõupariteedi arvestamisel.

Ettevõtete suuruse kategoorias on tähelepanuväärne nn elulaadifirmade esiletõus, mis tähendab mikroettevõtete (kuni 9 töötajat) toodangu ja hõive kasvu koos samaaegse tootlikkuse vähenemisega. Koondarvestuses mikroettevõtted pigem pidurdavad kui toetavad tootlikkuse kasvu. Ettevõtete eluea põhjal kinnitavad Eesti andmed üleüldist maailmas levinud äridünaamika alanemise trendi. Ajaperioodide võrdluses olid kiireima TFP kasvuga firmad perioodil 2004–2009 nooremad kui perioodil 2010–2014.

Tehnoloogilise taseme järgi on majandus jaotatud kõrgtehnoloogiliseks tööstuseks ja teenusteks ning tavatööstuseks ja -teenusteks. Selliselt mõõdetuna on lisandväärtus kasvanud tavatööstuses ja kõrgtehnoloogilistes teenustes; kõrgtehnoloogilises tööstuses muutusi pole, tavateenustes on toimunud langus. Hõive on tõusnud kõrgtehnoloogilistes teenustes, kõikjal mujal langenud või sama. Tootlikkus on valdavalt tõusnud, sh eriti kõrgtehnoloogilises tööstuses, kuid langenud järsult tavateenustes.

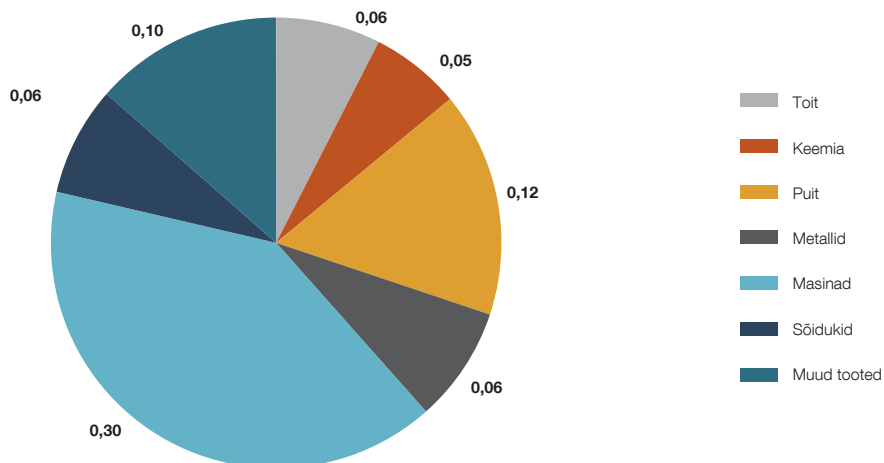
Ekspordisuunitluse mõttes vaadeldi madala/keskmise/kõrge ekspordiorientatsiooniga ettevõtteid. Lisandväärtuse kasvu ja hõive kasvu panustamisega paistavad enim silma madala ekspordiorientatsiooniga firmad; samas on nende tootlikkuse kasv märgatavalt langenud. TFP on selles lõikes siiski kasvanud, erinevalt senisest läbivast tootlikkuse ja TFP kasvu samasuunalisusest – see on ka põhjus, miks TFPd siin varem eraldi ei vaadeldud.

IMFi järeldused: tootlikkuse kasv ja konvergens ehk nn järelejõudmisenefekt (ingl *catching-up effect*) on ilmnunud eelkõige traditsioonilistes majandusharudes, idufirmade roll ei paista suures pildis välja. Teiseks paistab Eesti silma selle poolest, et tööhõive ja tootlikkuse kasv liiguvad vastassuunas oluliselt tugevamalt kui mujal Euroopas.

Saab üldistada, et kokkuvõttes küllalt madal tootlikkuse kasv on traditsioonilistes majandusharudes ja kõrgtehnoloogilistes teenustes toimunud kasvu ja tavateenuste segmentis toimunud languse netoeffekt, mida võimendab teenuste sektori suur osakaal SKPs.

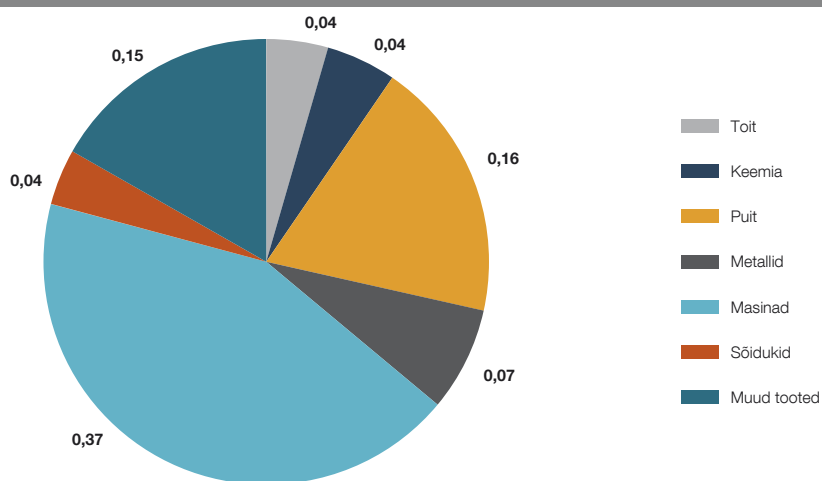
Lisa 1. Kogueksporti ja töötleva tööstuse ekspordi struktuur

Joonis 21. Eesti kogu kaubaeksport kaubagrupiti (kattekordaja 74%)



Allikas: ESA andmed.

Joonis 22. Töötleva tööstuse eksport kaubagrupiti (kattekordaja 87%)



Allikas: Comtrade.

Kirjandus

Afonso, A., Silva, J. (2016). Current Account Balance Cyclicity. Applied Economic Letters.

BIS (2006). The New BIS Effective Exchange Rate Indices. BIS Quarterly Review, March 2006.

Blinder Alan (2015). The Mystery of Declining Productivity Growth. Wall Street Journal, May 14, 2015.

EKP (2012). Competitiveness and External Imbalances within the Euro Area. Occasional Paper Series No 139.

EKP (2016). ECB Economic Bulletin, Issue 2/2016.

IMF (2015). Article IV Mission, Selected Issues; Estonia: Income Convergence and Medium-Term Growth Potential.

IMF (2016). Article IV Mission, Selected Issues; Estonia: Productivity Developments in Estonia – Evidence from Firm Level.

OECD (2016). Promoting Productivity and Equality: A Twin Challenge. OECD Economic Outlook June 2016 Volume 2016 Issue 1.

Syverson, C. (2016). Challenges to Mismeasurement Explanations for the US Productivity Slowdown. NBER Working Paper 21974.

The World Bank – Doing Business: Measuring Business Regulations. The World Bank Group 2016 <http://www.doingbusiness.org/rankings>

World Economic Forum – The Global Competitiveness Report 2016-2017, September 2016. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016-2017-1>