

EESTI EKSPORTIVA ETTEVÖTTE PORTREE

Riina Kerner
Statistikaamet

Loodusest, samuti majandusest rääkides tähtsustatakse mitmekesisust. Ka ettevõtte eksporditegevuses saab tähelepanu pöörata toodete ning turgude arvu suurendamisele, seega riskide hajutamise vajalikkusele. Ühe esindustoote ühel välisturul müümine on ettevõtte jaoks esimene katse saada tuttavaks sealse müügitegevusega. Igale järgmisele turule minek on alati seotud täiendava kuluga: vaja on aega, tööjõudu ja raha, et seada eksporditav toode vastavusse välisriigi traditsioonide ja normidega. Mitmele turule ja mitut toodet ekspordib Eesti eksportija ning kuidas tal majanduslikult läheb? Millistel tegevusladel tegutses 2011. aastal enim eksportijaid?

Sissejuhatus

Artiklis käsitletakse Eesti eksportijate tegevust 2011. aastal. Ettevõtte tasandil andmeid analüüsides uuritakse, mitut toodet ja mitmesse välisriiki Eesti ettevõtte ekspordis ning kui suur oli eksportijate majandustegevuse tulemusel tekkinud lisandväärtus.

Kirjeldatakse seost Eesti eksportija ekspordimahu ja lisandväärtuse (sisaldab tööjõukulusid, amortisatsiooni ning puhaskasumit) vahel. Eksportija lisandväärtuse ning ekspordi väärtuse andmed on ühendatud ettevõtte registrikoodi abil. Valimist tulenevalt on osa eksportijate puuduoleva lisandväärtuse asendanud autor (vt metoodika).

Eesti ja Hispaania eksportija omavaheline võrdlus on tehtud Maailmapanga 2009. aasta andmetele tuginedes. Kirjeldatakse ekspordi väärtust, välisturgude ning eksporditavate toodete arvu ühe eksportija kohta kahes eri suuruse ja erinevate traditsioonidega EL-i riigis.

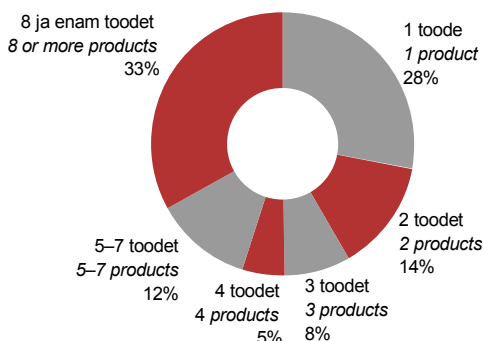
Eesti eksportija väljaveetavate toodete ning välisturgude arv

Varem on uuringutes leitud, et enamik eksportijaid ekspordib oma toodangust üsna vähe tooteid vähestesse riikidesse (Bernard jt 2009). Ettevõtted sisenevad välisturule enamasti vaid ühe toote ja väikese ekspordimahuga. Väljaveetavate toodete arv ja maht suureneb alles hiljem (Iacovone jt 2010). Kui ettevõtte ekspordib vaid ühte toodet, siis keskendub ta oma olulisima toote väljaveele. On ka leitud, et mitme toote mitmele turule ekspordimisega võib kaasneda ettevõtte tootlikkuse kasv.

Eestis veab ühte toodet välja 909 ettevõtet ehk üle veerandi eksportijatest (joonis 1). Ligi pooled (49,7%) ettevõtetest veavad välja ühte kuni kolme toodet. Samas ekspordivad 1074 ettevõtet (33%) kaheksat ja enam toodet. Mitme toote ekspordimine on oluline ka selleks, et kui nõudlus ühe toote järele välisturul väheneb või kaob, on võimalik teiste toodete ekspordimist jätkata. Näiteks kui hiljuti piirati Venemaal elussigade sissevedu EL-i riikidest, kannatasid oluliselt just need Eesti eksportijad, kes vedasid Eestist Venemaale vaid ühte toodet ehk elussigu. Mitme turu ja toote puhul on riskid kahtlemata rohkem hajutatud.

Joonis 1. Eesti eksportijad välisurul müüdavate toodete arvu järgi, 2011

Figure 1. Estonian exporters by number of exported products, 2011

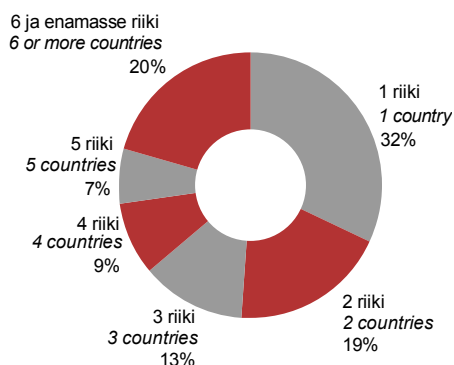


On leitud, et eksporditurgudega katsetamine võib ettevõttele kiiremat kasu tuua (Masso ja Vahter 2011). Samuti on leitud, et ettevõtete tootlikkuse ja eksporditurgude arvu vahel on positiivne korrelatsioon, mis ütleb, et viimase suurenedes võib ettevõttele olla suurem tootlikkus (Kerner 2010). Seega on välisurude arv eksportija seisukohast oluline ja sellele tuleks tähelepanu pöörata.

1040 Eesti ettevõtet ehk ligi kolmandik Eesti eksportijatest müüs kaupu ainult ühele välisurule (joonis 2). Pooled Eesti eksportijatest vedasid tooteid ühte või kahte riiki. Kuude ja enamasse riiki eksportis 673 ettevõtet (20%). 12 eksportijat tegutsesid enam kui 30 eksporditurul.

Joonis 2. Eesti eksportijad välisurude arvu järgi, 2011

Figure 2. Estonian exporters by number of destinations, 2011



Missugune on Eesti tüüpiline eksportija?

Tüüpilist eksportijat võib määratleda kui keskmiste näitajatega ettevõtet. Järgnevalt on eksportija eksporditegevuse kirjeldamisel kasutatud nii aritmeetilist keskmist (edaspidi: keskmine) (Glossary ... 2012) kui ka mediaani.

Mõlemat asendikeskmist, nii aritmeetilist keskmist kui ka mediaani omavahel võrreldes on näha, kuidas on ettevõtted jaotunud ekspordimahu, välisurude ja eksporditavate toodete arvu järgi. Juhul kui aritmeetiline keskmine on mediaanist oluliselt suurem (nagu selle artikli näites), siis näitab see, et palju on väiksemaid väärtusi, samal ajal avaldavad aritmeetilisele keskmisele mõju mõned väga suured väärtused. Mediaanile aga äärmised väärtused mõju ei avalda, kuna see

kajastab suuruse järgi reastatud rea keskmisele eksportijale kuuluvat väärtust. Seepärast on tüüpilisuse ehk keskmise väljatoomisel oluline jälgida eksportijate kogu jaotust ehk vaadelda mõlemat keskmist näitajat – nii aritmeetilist kui ka mediaani.

Keskmisel Eesti eksportijal oli ekspordikorvis neli toodet (mediaan on 4), ta vedas neid kahte sihtriiki (mediaan on 2) ning 2011. aastal keskmiselt 2,4 miljoni euro eest (tabel 1). Kuna ekspordi väärtuse mediaan on 257 000 eurot, siis võib öelda, et pooled eksportijad vedasid välja sellest väiksema, pooled aga sellest suurema summa eest (mediaan jaotab ettevõtte ekspordiväärtuse järgi pooleks).

Tabel 1. Eesti eksportija eksporditegevuse näitajad, 2011

Table 1. Export indicators of Estonian exporters, 2011

Näitaja (3253 eksportijat)	Aritmeetiline keskmine Mean	Mediaan Median	Indicator (3,253 exporters)
Ekspordi väärtus eksportija kohta, tuhat eurot	2 409	257	Export value per exporter, thousand euros
Eksporditavate toodete arv (KN 8) eksportija kohta	13	4	Number of products (CN8) per exporter
Välisurgude arv eksportija kohta	4	2	Number of destinations per exporter
Lisandväärtus eksportija kohta, tuhat eurot	790	239	Value added per exporter, thousand euros
Töötajate arv eksportija kohta	34	9	Number of employees per exporter

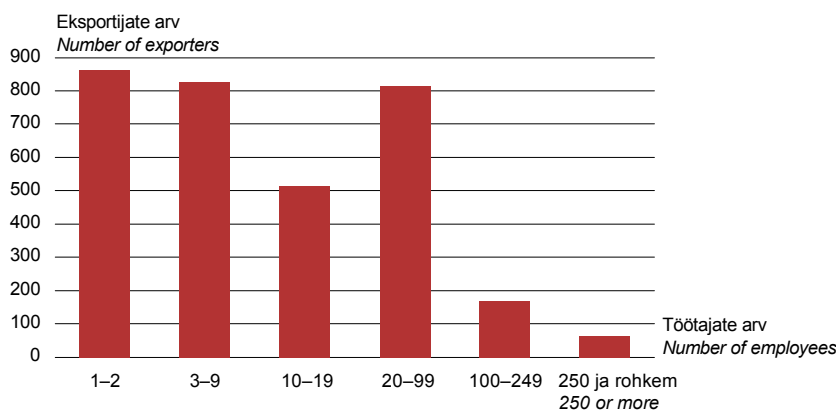
Töötajate arv eksportija kohta on 9 (mediaan). Samas on eksportiva ettevõtte keskmine töötajate arv 34, mistõttu võib öelda, et mõnede väga suure töötajate arvuga ettevõtete näitajad avaldavad mõju keskmisele.

Eesti eksportija töötajate arvu järgi

2011. aastal jagunesid eksportijad töötajate arvu järgi järgmiselt (joonis 3): enim ehk 862 oli eksportivaid ettevõtteid, kus töötas üks või kaks töötajat. Nende hulk moodustas 27% eksportijate koguarvust 3253. Pooltel eksportijatel oli tööl üks kuni üheksa töötajat. Üle 250 töötajaga oli Eestis 65 eksportijat. Väikese ja keskmise suurusega ettevõtetenäitajateks käsitletakse ettevõtteid, kellel on kuni 19 töötajat. Selliseid ettevõtteid oli 2204 ehk kaks kolmandikku 3253 eksportijast.

Joonis 3. Eesti eksportijad töötajate arvu järgi, 2011

Figure 3. Estonian exporters by number of employees, 2011



Järgnevalt uuritakse, kui suur oli ekspordi väärtus, kui eksportijad on jaotatud töötajate arvu järgi (tabel 2).

Kui ettevõttes töötas kuni kaks töötajat, oli keskmine ekspordikäive ühe ettevõtte kohta 435 000 eurot, 3–9 töötajaga ettevõttel 554 000 eurot. Kui ettevõttes töötas 20–99 töötajat, oli eksportija keskmine ekspordikäive 2,5 miljonit eurot. Töötajate arvu suurenedes kasvas ka ettevõtte ekspordi väärtus.

Tabel 2. Ekspordi väärtus eksportija kohta töötajate arvu järgi, 2011

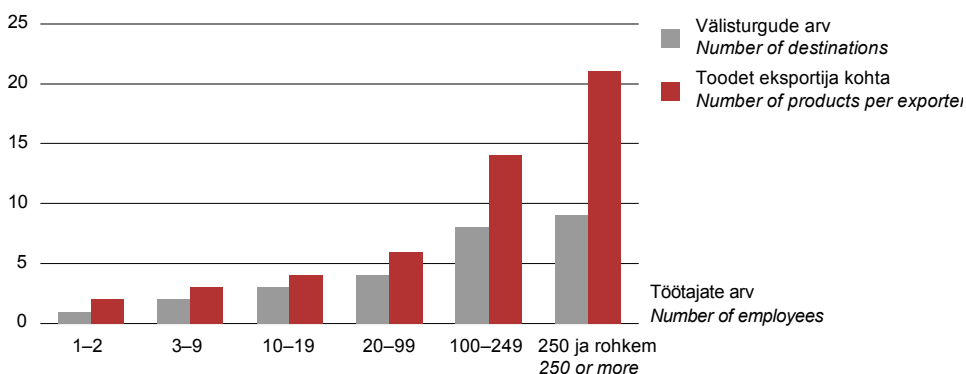
Table 2. Export value per exporter by number of employees, 2011

Töötajate arv <i>Number of employees</i>	Eksportijate arv <i>Number of exporters</i>	Ekspordi väärtus (aritmeetiline keskmine), tuhat eurot <i>Export value (mean), thousand euros</i>	Ekspordi väärtus (mediaan), tuhat eurot <i>Export value (median) thousand euros</i>
1–2	862	435	82
3–9	826	554	140
10–19	516	968	244
20–99	814	2 527	985
100–249	170	9 266	5 230
250 ja enam <i>250 or more</i>	65	44 156	12 291

Mida rohkem on eksportival ettevõttel töötajaid, seda mitmekesisemalt ta ekspordib (rohkem tooteid enamatel välisriikidel) (joonis 4). 862 kuni kahe töötajaga eksportijat vedasid vaid kahte toodet ühte riiki. Kolme kuni üheksa töötajaga eksportija müüs aga kolme toodet kahele eksporditurule. 65 kõige suurema töötajate arvuga (250 ja enam) eksportijat vedasid üle 20 erineva toote üheksasse riiki.

Joonis 4. Välisriikide ja eksporditavate toodete arv (mediaan) eksportija kohta, 2011

Figure 4. Number of destinations and export products per exporter (median), 2011



Eesti ja Hispaania eksportija võrdlus

Järgnevalt on Maailmapanga andmebaasi – World Bank Exporter Dynamics Database – andmetel võrreldud Eesti ja Hispaania eksportijate andmeid 2009. aastal. Hispaania erineb Eestist oluliselt nii suuruse kui ka kultuurilise tausta, samuti eksportijate arvu poolest – viimane on 18 korda suurem kui Eestis (tabel 3). Samas on mõlemad EL-i riigid, kes koguvad andmeid

samadel põhimõtetel ning nende riikide eksportijate tunnusjooned on kättesaadavad eksportijate dünaamika andmebaasis (EDD)^a.

Eesti ettevõtte keskmine ekspordikäive oli Hispaania eksportija omast kolmandiku (32%) võrra väiksem (1,5 vs. 2,2 miljonit eurot). Oluline on uurida ka eksportijate ekspordi väärtuse mediaani kummaski riigis. Eestis oli see 83 000 eurot, Hispaanias aga ligi kuus korda vähem ehk 15 000 eurot. See näitab, et paljud Hispaania ettevõtted (96 000-st vähemalt pooled ehk 48 000 eksportijat) ekspordivad väikese ekspordimahuga (vaid kuni 15 000 eurot). Eestis eksportisid aga vähemalt pooled ettevõtted 5254-st väärtuses kuni 83 000 eurot.

Kui võrrelda toodete arvu eksportija kohta, saab öelda, et Hispaanias ekspordivad vähemalt pooled eksportivatest ettevõtetest vaid ühte, Eestis aga ühte kuni kahte toodet (mediaanid vastavalt 1 ja 2). Ka keskmine toodete arv eksportija kohta on Eestis suurem kui Hispaanias (vastavalt 8 ja 5 toodet). Seega võib järeldada, et Eesti ettevõtte ekspordikorv on mitmekesisem kui Hispaania eksportijal.

Samal ajal välisturgude arvu poolest olid Eesti ja Hispaania eksportijad sarnased: mõlemas riigis vedasid pooled eksportijad tooteid vaid ühte riiki (mediaan on 1). Eesti eksportija müüs kaupa keskmiselt kolmele, Hispaania ettevõtte aga neljale välisriigile. Seega müüb Hispaania eksportija oma kaupu enamatel välisriikidel kui Eesti ettevõtte.

Tabel 3. Eesti ja Hispaania eksportija, 2009

Table 3. Estonian and Spanish exporters, 2009

Näitaja	Aritmeetiline keskmine <i>Mean</i>		Mediaan <i>Median</i>		<i>Indicator</i>
	Eesti (5254 eksportijat)	Hispaania (95 535 eksportijat)	Eesti (5254 eksportijat)	Hispaania (95 535 eksportijat)	
	<i>Estonia (5,254 exporters)</i>	<i>Spain (95,535 exporters)</i>	<i>Estonia (5,254 exporters)</i>	<i>Spain (95,535 exporters)</i>	
Ekspordimaht eksportija kohta, tuhat eurot	1 499	2 164	83	15	<i>Export value per exporter, thousand euros</i>
Toodete arv eksportija kohta (KN 6)	8	5	2	1	<i>Number of products (HS6) per exporter</i>
Välisriikide arv eksportija kohta	3	4	1	1	<i>Number of destinations per exporter</i>

Allikas/Source: World Bank Database

Kahe riigi keskmise eksportija võrdluse kokkuvõtteks saab öelda, et Eesti eksportija vedas 2009. aastal välja rohkem tooteid, kuid vähematele välisriikidele kui Hispaania eksportija.

Eesti töötleva tööstuse eksportija

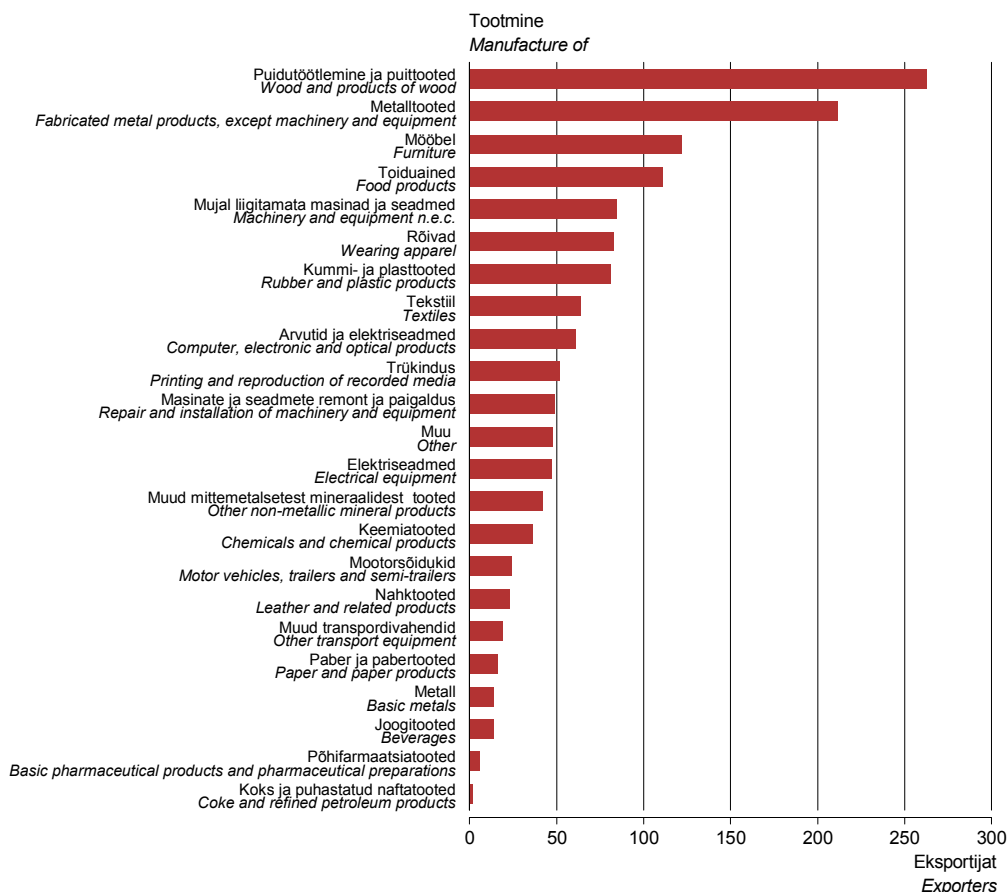
2011. aastal oli enim eksportijaid – 263 – puittoodete tootmises (joonis 5). Selle valdkonna tüüpiline eksportija müüs kahele välisriigile kahte toodet (mediaanid on 2 ja 2) (tabel 4). Ettevõtte keskmine ekspordimaht oli kolm miljonit eurot (mediaan 424 000 eurot) ning lisandväärtus üks miljon eurot (mediaan 391 000 eurot). Ekspordivas puidutööstuse ettevõttes töötas 18 töötajat (mediaan).

Eesti puidutööstuse eksportija müüs välisriikidele puidust aknaid ja uksi ning puitplaat, pikikiudu saetud puitu (sh hõõveldatud ja lihvitud), kokkupandavaid puidust ehitisi ning küttepuitu (puitgraanulid, briketid, saepuru).

^a EDD (The Exporter Dynamics Database) on esimene andmebaas, mis avaldab eksportijate joontunnuseid: keskmine, mediaan, hälve, kvantiilid jt.

Joonis 5. Eksportijad tööstusharude järgi, 2011

Figure 5. Exporters by industry, 2011



Tabel 4. Puit- ja metalltoodete tootmise eksportija keskmised näitajad, 2011

Table 4. Average characteristics of exporters in the wood and metal products industries, 2011

Näitaja	Aritmeetiline keskmine Mean		Mediaan Median		Indicator
	Puittoodete tootmine (263 eksportijat) Manufacture of wood products (263 exporters)	Metalltoodete tootmine (212 eksportijat) Manufacture of metal products (212 exporters)	Puittoodete tootmine (263 eksportijat) Manufacture of wood products (263 exporters)	Metalltoodete tootmine (212 eksportijat) Manufacture of metal products (212 exporters)	
Eksporti väärtus eksportija kohta, tuhat eurot	2 980	2 094	424	365	Export value per exporter, thousand euros
Toodete arv eksportija kohta	5	6	2	2	Number of products per exporter
Välisurgude arv eksportija kohta	5	3	2	2	Number of destinations per exporter
Lisandväärtus eksportija kohta, tuhat eurot	1 002	748	391	373	Value added per exporter, thousand euros
Töötajate arv eksportija kohta	43	35	18	16	Number of employees per exporter

Eksportijate arvu poolest teisel kohal oli metalltoodete tootmine, kus tegutses 212 ettevõtet, kes eksportisid järgmisi kaupu: rauast või terasest lehtvaltstooted, metallkonstruktsioonid, muud metallist ja terasest esemed. Metalltoodete tootmisega tegelev eksportija müüs samuti kahte toodet kahele välisturule (mediaanid on 2 ja 2). Tema keskmine ekspordimaht oli 2,1 miljonit eurot (mediaan 365 000 eurot) ning lisandväärtus 748 000 eurot (mediaan 373 000 eurot). Ettevõttes töötas 16 töötajat (mediaan).

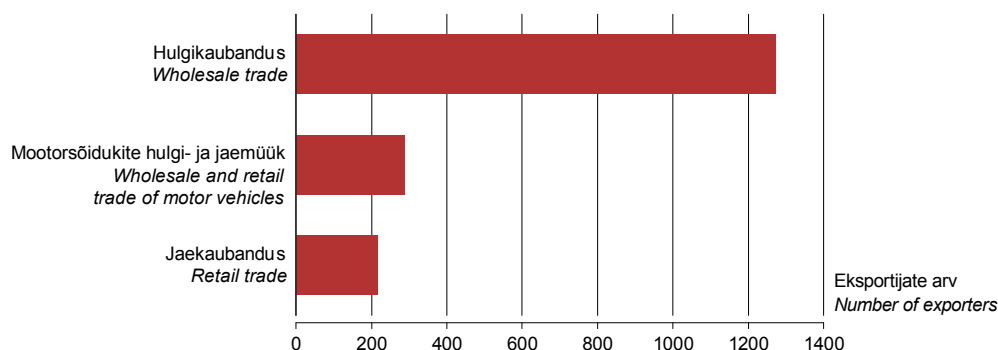
Võrreldes puittooteid tootva ettevõttega müüs metalltoodete tootmisega tegelev eksportija välisturgudele vähem – keskmiselt 2,1 miljonit eurot vs. 3 miljonit eurot eksportija kohta – ning tema lisandväärtus oli samuti väiksem. Samas eksportisid mõlemad kahte toodet kahele välisturule (mediaanid on mõlemas riigis 2 ja 2). Töötajaid oli metallitoodete eksportijal samuti vähem kui puittoodete väljavedajal, vastavalt 16 vs. 18 töötajat (mediaan).

Eesti eksportija kaubanduses

Kaubanduses (nii jae- kui ka hulgikaubanduses) oli 1779 eksportijat, neist 1274 tegutses hulgikaubanduses (joonis 6). Hulgikaubanduses tegelevad ka need eksportijad, kes ostavad Eesti tootjatelt kaupu ning müüvad (vahendavad) neid omakorda välismaale.

Joonis 6. Eesti eksportijad kaubanduses, 2011

Figure 6. Estonian exporters in trade, 2011



Hulgikaubanduse ettevõtte eksportis 2011. aastal keskmiselt 1,2 miljoni euro eest (mediaan 178 000 eurot) (tabel 5). Tema keskmine ekspordikäive oli 2,4 korda väiksem kui puidutööstuse eksportijal. Eksportivas hulgikaubandusettevõttes töötas neli töötajat (mediaan on 4) ehk neli korda vähem inimesi kui puidu- ja metallitööstuse vastavas ettevõttes.

Peamised tegevusvaldkonnad hulgikaubanduses on põllumajandustoodete, toidukaupade, tööstusseadmete, mööbli jms vahendamine.

Tabel 5. Hulgikaubanduse eksportija keskmised näitajad, 2011

Table 5. Average characteristics of exporters in wholesale trade, 2011

Näitaja (1274 eksportijat)	Aritmeetiline keskmine Mean	Mediaan Median	Indicator (1,274 exporters)
Ekspordi väärtus eksportija kohta, tuhat eurot	1 220	178	Export value per exporter, thousand euros
Toodete arv eksportija kohta	16	4	Number of products per exporter
Välisturgude arv eksportija kohta	3	2	Number of destinations per exporter
Lisandväärtus eksportija kohta, tuhat eurot	349	115	Value added per exporter, thousand euros
Töötajate arv eksportija kohta	10	4	Number of employees per exporter

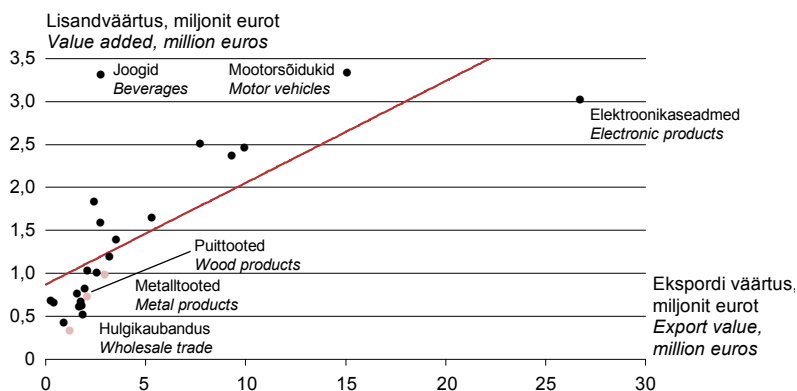
Eesti eksportija majandustegevus: ekspordi väärtuse ja lisandväärtuse seos

Uurimustes on leitud, et eksporditegevuse ja tootlikkuse vahel on positiivne seos (Falvey ja Yu 2005; Girma jt 2004), mis tähendab, et ekspordimahu suurenedes kasvab ka ettevõtte tootlikkus. Ka eksportimine ise võib suurendada ettevõtte tulemuslikkust sellega, et ettevõtte saab teadmisi ja kontakte, kuidas ettevõtet juhtida ning mida eksportida (*learning by exporting*). Eksporditegevus mõjutab ettevõtet mitmeti: tekib vajadus uuenduste järele; vajadus olla tootlikum, sest välisurul on suurem konkurents kui siseturul; vajadus pidevalt toodete kvaliteeti parandada (Falvey ja Yu 2005).

Eesti eksportijate andmete uurimisel selgus, et ekspordimahu ja lisandväärtuse vahel on positiivne seos (joonis 7). Suuremate ekspordisummade puhul on ettevõttel ka suurem lisandväärtus. Täpsemalt, ekspordimahu suurenedes 1000 euro võrra suureneb ettevõtte lisandväärtus keskmiselt 119 euro võrra^a. Tegemist on statistilise, mitte põhjusliku seosega.

Joonis 7. Keskmine ekspordi väärtus ja lisandväärtus eksportija kohta Eesti tööstusharudes ja kaubanduses (25 tegevusala^a), 2011

Figure 7. Average export value and value added per exporter in Estonia's manufacturing and trade (25 economic activities^a), 2011



^a Koksi- ja puhastatud naftatoodete tootmine on jooniselt eemaldatud, sest selles tööstusharus on vaid kaks eksportijat.

^a The manufacture of coke and refined petroleum products has been left out as there were only two exporters in that industry.

Suurima lisandväärtusega on jooke, mootorsõidukeid ning elektroonikaseadmeid tootvad eksportivad ettevõtted, kus keskmiseks lisandväärtuseks (sh tööjõukulud, amortisatsioon ja puhaskasum) oli 3 miljonit eurot eksportija kohta. Tegevusaladel, kus oli enim eksportijaid, ehk puit- ja metalltoodete tootmises ning hulgikaubanduses oli lisandväärtus eksportija kohta aga väiksem, vastavalt 1 miljon eurot, 700 000 eurot ning 300 000 eurot.

Kokkuvõte

2011. aastal eksportis Eesti ettevõtja üsna mitmekesiselt. Kuigi enim oli ühe toote eksportijaid (üle veerandi ettevõtetest), müüs tüüpiline eksportija nelja toodet (mediaan on 4).

Eesti eksportija veab tooteid vähestesse riikidesse. Üle veerandi eksportijatest (1040 ettevõtet) eksportis vaid ühte riiki. Tüüpiline eksportiv ettevõtte müüs kaupu kahte välisriiki (mediaan on 2).

^a Lineaarne regressiooni võrrand on: $y = 0.119x + 867210$ (tegevusalade arv $n = 25$; R^2 on 0,54, mis näitab, et 54% lisandväärtuse varieeruvusest seletab ära ekspordimaht, korrelatsiooni koefitsient $r = 0,74$).

Kui eksportija töötajate arv suurenes, kasvas ka tema eksporditavate toodete ning välisurgude arv.

Enim eksportijaid tegutses puit- ja metalltoodete tootmises ning hulgikaubanduses. Puit- ja metalltoodete eksportija müüs välisurgudel vaid kahte toodet (mediaan on 2), mis on vähem kui kõikide eksportijate arvestuses (mediaan on 4).

Ekspordi väärtuse järgi veab Eesti eksportija välja keskmiselt 2,4 miljoni euro eest. Artiklis vaadeldud puittooteid tootev eksportija vedas toodangut välja keskmiselt 3 miljoni euro eest, (metalltoodete eksportija 2,1 ning hulgikaubanduse eksportija 1,2 miljoni euro eest).

Ekspordival ettevõtteel on suuremate keskmiste ekspordisummade juures ka suurem lisandväärtus. Suurimat keskmist lisandväärtust teenib jooke, mootorsõidukeid ning elektroonikaseadmeid tootev eksportija.

Eesti ja Hispaania eksportivate ettevõtete võrdlemisel selgus, et Eesti eksportija ekspordib suurema sortimendiga ehk mitmekesisemalt. Samas on ekspordi sihtturgusid Eesti eksportijal vähem kui Hispaania omal.

Välisurgude ning seal müüdavate toodete arvu suurendamine on oluline ettevõtte riskide hajutamiseks. Mitmekesisus võib tähendada ka eksportija edukust.

Metoodika

Artiklis analüüsitakse 2011. aastal tegutsenud 3253 Eesti eksportijat, kelle ekspordikäive 7,8 miljardit eurot moodustas siis kaks kolmandikku Eesti koguekspordist (12 miljardit eurot). Analüüsi on hõlmatud vaid Eesti registrikoodiga ettevõtted. Artiklis on käsitletud Eesti registrikoodiga eksportijaid, kes tegutsevad töötleva tööstuse (EMTAK 10–33) ning hulgi- ja jaekaubanduse (EMTAK 45–47) tegevusvaldkonnas. Niisuguseid eksportivaid ettevõtteid oli Eesti töötlevas tööstuses 1474 ning hulgi- ja jaekaubanduses 1779. Ekspordi väärtus on esitatud jooksevhindades.

Eksportijaid, kelle kohta olid olemas majandusandmed, oli 1367 (siin kõik üle 20 töötajaga ning valik 1–19 töötajaga ettevõtetest). Kui eksportiva ettevõtte majandusandmed puudusid, asendati need vastavalt selle grupi ehk kihi keskmisega, kus kihiks on eksportiva ettevõtte töötajate arv. Kihist eemaldati väga kõrged ning madalad väärtused (nn kohendatud keskmine – *trimmed mean*).

Artiklis on kasutatud kahte asendikeskmist: aritmeetiline keskmine ehk keskmine (*mean*) ning mediaan.

Aritmeetiline keskmine on keskmine, mille väärtusele avaldavad mõju eranditult kõigi algandmete väärtused (Mereste 2003: 60). Kui nende seas esineb ebatüüpiliselt suuri või väikseid elemente, mis moonutavad soovitud üldistust, kasutatakse muud asendikeskmist, näiteks mediaani.

Mediaan on asendikeskmine, mis asub järjestatud arvude reas täpselt keskel, sellest mõlemale poole jääb võrdne arv elemente. Mediaani kasutatakse selliste ridade keskmiste leidmisel, milles on ebatüüpiliselt suuri või väikseid ääreelemente (Mereste 2003: 603).

Kaupade klassifitseerimiseks kaubakoodide järgi on kasutatud klassifikaatorit Kombineeritud nomenklatuur (KN 2011).

Ettevõtete tegevusalade klassifitseerimiseks on kasutatud Eesti majanduse tegevusalade klassifikaatorit EMTAK 2008.

Puittoodete tootmine – EMTAK 16

Metalltoodete tootmine – EMTAK 25

Hulgikaubandus – EMTAK 46

Töötaja – hõivatu olukorras, kus töötajate arvu hulka on arvestatud ka omanikud, kui neil puudub oma firmaga tööleping.

Eksportija – ettevõtte, kes ekspordib kaupu kas kolmandatesse riikidesse või ettevõteted, kes ekspordivad kaupu EL-i riikidesse (juhul, kui nende käive ületas statistilise läve). 2011. aastal oli ekspordi läveks 90 000 eurot, kolmandate riikide puhul 1000 eurot.

Lisandväärtus = tulud – kulud + tööjõukulud.

Eksportijate andmeid on analüüsitud SAS Enterprise Guide'i abil.

Allikad Sources

Bernard, A. B., Bradford Jensen, J., Schott, P. K. (2009). Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods. National Bureau of Economic Research, pp. 513–552. [www] <http://www.nber.org/chapters/c0500.pdf> (13.08.2012).

Eesti majanduse tegevusalade klassifikaator EMTAK 2008. [www] http://metaweb.stat.ee/view_xml.htm?id=2254259&siteLanguage=ee (6.09.2012).

Falvey, R., Yu, Z. (2005). Exporting and Productivity Growth: Theory. – Globalisation and Productivity Growth. / Eds. H. Görg. Greenaway, pp. 117–133.

Girma, S., Greenaway, A., Kneller, R. (2004). Does exporting increase Productivity? A Microeconomic Analysis of Matched firms. – Review of International Economics, Vol 12, No 5, pp. 855–866.

Glossary of Statistical Terms. International Statistical Institute. [www] <http://isi.cbs.nl/glossary/term2139.htm> (6.09.2012).

Iacovone, L., Javorcik, S. B. (2010). Multi-product Exporters: Product Churning, Uncertainty and Export Discoveries. – The Economic Journal, Vol 120, No 544, pp. 481–499.

Kaupade klassifikaator. Kombineeritud nomenklatuur 2011. [www] http://metaweb.stat.ee/view_xml.htm?id=2806039&siteLanguage=ee (6.09.2012).

Kerner, R. (2010). Ekspordi struktuuri roll Eesti tööstusharude konkurentsivõime kujundamisel. Magistritöö. Tartu Ülikool.

Masso, J. Vahter, P. (2011). Exporting and productivity: the effects of multi-market and multi-product export entry. Tartu.

Mereste, U. (2003). Majandusleksikon I. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastus.

World Bank Exporter Dynamics Database. [www] <http://databank.worldbank.org/Data/Views/Reports/TableView.aspx> (24.07.2012).