



## Saaremaa väikelaevaehitus Eestis ja Läänemere piirkonnas

Uurimus

Saaremaa Arenduskeskus

Piret Pihel

Anneli Rasu



Kuressaare 2013

## Sisukord

Kasutatud mõisted ja lühendid.....	3
Sissejuhatus.....	4
1. Läänemerepiirkonna väikelaevaehituse trendid.....	6
1.1 Väikelaevaehituse trende mõjutavad faktorid.....	6
1.1.3. Poliitilised, majanduslikud, sotsiaalsed ja tehnoloogilised tegurid ja trendid .....	7
1.1.2. Tarbijad .....	7
1.1.3. Pakkumine – tootmine ja teenused.....	8
1.2. Potentsiaalsed turud ja globaalsed trendid aastal 2013 .....	9
1.3. Läänemere piirkonna suundumused .....	11
1.3.1. Suundumused Skandinaavias.....	11
1.3.2. Suundumused Saksamaal .....	12
1.3.3. Suundumused Venemaal .....	12
2. Ülevaade Eesti koduturust.....	14
3. Ostujõud Eestis ja Läänemere riikides.....	17
4. Eesti ja Saaremaa väikelaevaehitus rahvusvahelises konkurentsis .....	18
4.1 Eesti väikelaevaehituse üldisloomustus .....	18
4.2 Väikelaevaehitus Saaremaal .....	18
4.3. Müügikäive.....	19
4.4. Kasumlikkus ja eksport .....	21
4.5. Tööjõud.....	23
4.6. Lisandväärtus töötaja kohta .....	24
4.7. Investeeringud ja toetuste kasutamine Saaremaa väikelaevaehituses.....	26
4.8. Suurimad Saaremaa väikelaevaehituse ettevõtted .....	28
Baltic Workboats.....	28
Luksusjaht .....	28
4.9. Väikelaevaehituse Kompetentsikeskus .....	30
5. Saaremaa väikelaevaehitus kui investeerimisvõimalus .....	31
5.1. Saaremaa väikelaevaehituse tugevused ja potentsiaal strateegilise partnerina .....	31
5.2. Saaremaa väikelaevaehituse ootused strateegilisele partnerlusele .....	32
5.3. Investeeringute vajadus ja realistlikkus .....	32
Kokkuvõte.....	34
Kasutatud allikad .....	36

## Kasutatud mõisted ja lühendid

EAS - Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus European Boating Industry – Brüsselis asuv merelise vaba-aja tegevusega seotud ettevõtete liit, mis esindab Euroopa Liidu juhtorganite juures läbi rahvuslike liitude Euroopa riikide paadiehitajate huve

ICOMIA (International Council of Marine Industry Associations) - rahvusvaheline kaubandusorganisatsioon, mis koondab paadiehitajaid üle maailma Euroopast, Põhja-Ameerikast, Aasiast ja Austraaliast

jalg - pikkuse mõõtühik, mis võrdub 0,3048 meetriga

*know-how* - oskusteave, spetsiifilised erialased teadmised

klaster - omavahel konkureerivate, koostegutsevate ja üksteist ühes tööstusharus mõjutatavate geograafiliselt koondunud ettevõtete grupp koos tööstusharu toetavate (haridus)asutustega

LEADER programm – Eesti Maaelu Arengukava 2007-2013 elluviimise programm, rahastamisotsuseid teevad kohalikud tegevusgrupid

*learning by doing* - õppimine midagi praktiliselt ise tehes

lokaliseerimine - toote kohandamine sihtturu soovidele ja nõuetele vastavaks

modulariseerimine – mooduliteks jaotamine, üksteisega kokkusobivateks osadeks jaotamine

*online* – reaalajas internetis viibimine

SAK – Saaremaa Arenduskeskus SA

SCC - *small craft competence centre*, TTÜ Kuressaare Kolledži väikelaevaehituse kompetentsikeskus  
visioneerimine – tulevikus soovitud olukorrast ettekujutuse loomine

VTA – Eesti Veeteede Amet, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi valitsemisalas tegutsev valitsusasutus, millel on juhtimisfunktsioon ja mis teostab riiklikku järelevalvet ja kohaldab riiklikku sundi seaduses ettenähtud alustel ja ulatuses. Ameti tegevuse eesmärk on riigi majanduspoliitika elluviimine merenduses ning veeliikluse ohutuse ja turvalisuse tagamine.

## Sissejuhatus

Käesolev uurimus annab ülevaate Eesti väikelaevaehituse hetkeseisust nii siseriiklikult kui laiemas rahvusvahelises kontekstis, võimaldades väikelaevaehitusega seotud ettevõtetel ja organisatsioonidel saada infot edasiste strateegiate ja tegevuse paremaks planeerimiseks.

Töö aluseks on avalikult kättesaadavad andmed ja statistika – majandusaasta aruanded Eesti äriregistrist, Eesti ja Euroopa statistika Eesti Statistikaameti ja Eurostati kodulehekülgedelt ning teave ICOMIA 2011 ja 2012 aastaraamatutest ning varasemalt SCC tellimusel koostatud investeeringustrateegia väljatöötamise aruannetest. Koondandmete saamiseks on summeeritud Eesti väikelaevaehitusega seotud ning VTA poolt väikelaevaehitajatena tunnustatud ettevõtete majandusaastate andmed, välja on jäänud sellised VTA tunnustatud väikelaevaehitajad, kelle aruannete põhjal on põhjust oletada, et nende peamine tegevusala ei ole väikelaevaehitus või on väikelaevaehitusega seonduv tulu marginaalne. Ettevõtted on eemaldatud valimist alates aastast 2010, mistõttu käesoleva uuringu andmed 2010. ja 2011. aasta kohta erinevad varasematel aastatel avalikustatud uuringutulemustest.

Iris Fiber OÜ ja Efekt AS väikelaevaehitusega seotud müügitulu osakaalud on pigem väikesed, kuid käibenumbrid väikelaevaehitusega tegelevate ettevõtete keskmist müügitulu silmas pidades arvestatavad, seega on nende ettevõtete muud majanduslikud näitajad (töötajate arv, tööjõukulu, eksport jmt) tuletatud proportsionaalselt arvestades väikelaevaehitusega seotud müügitulu mahtu kogumüügitulust.

Saaremaa väikelaevaehitus on defineeritud laiemalt kui ainult lõbusõidu- ja sportpaatide tootmine, sisaldades ka töölaevade tootmist. Euroopa statistikast käsitletakse vaid lõbusõidu- ja sportpaatide tootmist, kuna kasutada olev/kättesaadav töölaevade statistika sisaldub suurte laevade tootmise statistikas. Seetõttu tekivad ka erinevused Eesti ja Euroopa tasandi statistilistes koondandmetes.

Alustuseks kirjeldatakse väikelaevaehitust mõjutavaid trende ja tegureid, Skandinaavia, Saksamaa ja Venemaa väikelaevaehituse viimase aja suundumusi. Ülevaade antakse ka koduturu müügitrendidest ning arutletakse ostujõu üle Eestis ja mujal.

Järgneb detailsem ülevaade Eesti ja Saaremaa väikelaevaehitusest, analüüsitakse Saaremaa, Eesti ja Läänemere riikide väikelaevaehituse müügikäivet, kasumlikkust ja eksporti, tööjõuga seonduvaid näitajaid nagu tööjõu hinnatase erinevates riikides ja toodetav lisandväärtus töötaja kohta. Ülevaade antakse ka eurotoetuste kasutamisest Saaremaa väikelaevaehituses aastail 2004 - 2013.

Lähemalt saavad tutvustatud väikelaevaehituse suurimad Saaremaal asuvad ettevõtted Baltic Workboats ja Luksusjaht.

Töös vaadeldakse Eesti väikelaevaehitust investorite ligimeelitamise seisukohalt, tuues välja Eesti väikelaevaehituse tugevused ning kirjeldatakse ootusi investoritele, täiendamaks Saaremaa väikelaevaehituse nõrgemaid külgi.

Uuring on koostatud väikelaevaehituse kompetentsikeskuse arendamise projekti käigus, mida toetab EAS. Uurigu kaasrahastajateks on Saaremaa Omavalitsuste Liit ja Lümända, Kärla ning Kaarma vald.

Tööde korraldamiseks on Saaremaa Arenduskeskusel Saaremaa Omavalitsuste Liidu ja valdadega koostööleping aastatel 2010 -2014.

Saaremaa Arenduskeskus tänab TTÜ Kuressaare Kolledži väikelaevaehituse kompetentsikeskuse juhatajat Anni Hartikainenit uurimustööle osutatud abi eest.

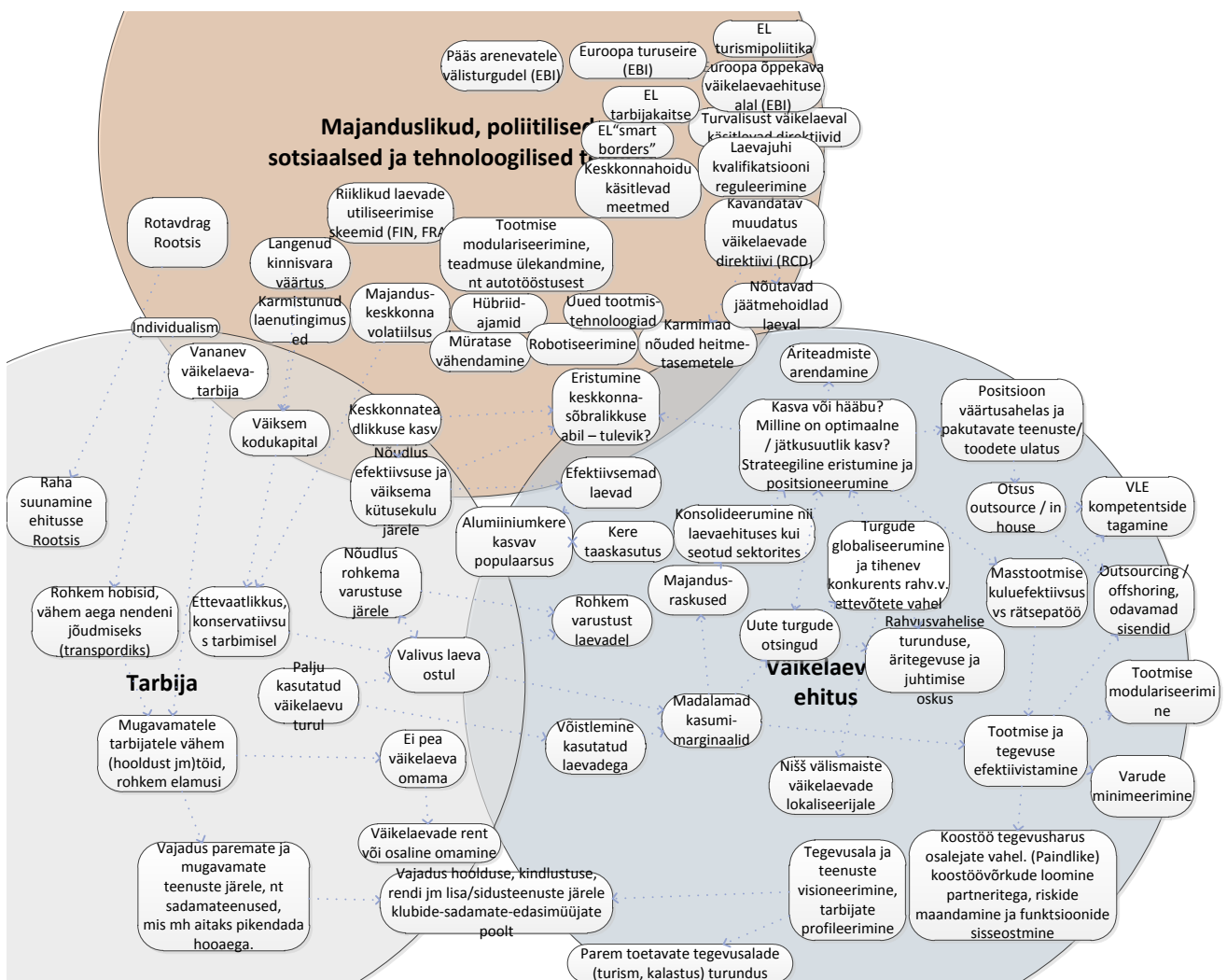
# 1. Läänemerepiirkonna väikelaevaehituse trendid

## 1.1 Väikelaevaehituse trende mõjutavad faktorid

Peamised tänased ja tulevikus väikelaevaehitust kujundavad tegurid ja trendid võib jaotada kolme alagruppi:

- üldised väikelaevaehituse ärikeskkonda kujundavad tegurid (poliitilised: EL initsiatiivid, riikide toetusmeetmed ja programmid; majanduslikud: majanduskeskkond, laenuitingimused jne; sotsiaalsed: nt elanikkonna vananemine, keskkonnateadlikkus, säästev tarbimine, jne; tehnoloogilised: ökonoomsemad ja efektiivsemad tehnoloogiad + paindlik robotiseerimine, mis võimaldab inimtööd vähendada ka väikeseeriatootmises);
- pakkumine ehk tootmine ja teenused;
- nõudlus ja tarbijad.

Esitatud tegurid toimivad koosmõjus, kutsudes esile suuremaid arenguid. Joonisel on peamised tegurid ja trendid esitatud lühemas illustratiivses vormis, ning on pikemalt välja kirjutatud järgnevatel alampeatükkides.



Joonis 1 Väikelaevaehitust kujundavad tegurid ja trendid (Allikas: SakiConsult OÜ)

### 1.1.3. Poliitilised, majanduslikud, sotsiaalsed ja tehnoloogilised tegurid ja trendid

#### *Poliitilised:*

- Euroopa Liidu tegevus lõbusõidu- ja sportpaatide alal, milles räägib kaasa ka European Boating Industry:
  - **Otseselt väikelaevasid puudutavad direktiivid:** väikelaevade direktiivi (94/25/EÜ) muudatused on 2013. aasta oktoobris kinnitatud ja seavad direktiivi jõustumisel karmimad nõuded mootorite heitmetasemetele; turvalisust käsitlev direktiiv 89/686/EEC (isikukaitsevahendid) ja reisilaevade ohutuse direktiivi laiendamine reisilaevadele pikkusega alla 24 m; direktiiv 2000/59/EC sadamate jäätmete vastuvõtu teemal.
  - **European Boating Industry initsiatiivid:** pääs arenevatele välisturgudele; Euroopa õppekava väikelaevaehituse alal; Euroopa ühtsetel alustel turuseire.
  - **Üldised poliitikad:** keskkonda puudutavad küsimused ja meetmed; EL turismipoliitika; EL tarbijakaitse (oluline nt väikelaeva ostul).
  - EL *smart borders* – väljatöötatavad viisid, kuidas hõlpsamini jälgida nii EL liikmesriikide kodanike kui kolmandate riikide reisijate piirideületust.
  - Riikide toetusmeetmed ja programmid sh teistest valdkondadest, nagu Rotavdrag Rootsis.
  - Laevajuhi kvalifikatsiooni reguleerimine eri riikides.

#### *Majanduslikud:*

Majanduskeskkonna muutlikkus, karmistunud laenuitingimused ja langenud kinnisvara väärtus.

#### *Sotsiaalsed:*

Elanikkonna vananemine (eriti terav Läänemere regioonis ja Saksamaal); keskkonnateadlikkus ja säästvam tarbimine; individualism, minapildi rõhutamine läbi mitmete huvide ja hobide.

#### *Tehnoloogilised:*

Puhtamad ja ökonoomsemad / efektiivsemad tootmistehnoloogiad nt vaakuminfusioon tehnoloogia; hübriidajameid juurutatakse ka laevadel (diiselmootor + elekter); tootmise modulariseerimine ja teadmuse ülekandmine teistest valdkondadest (nt EBDIG projektis kasutatakse disainimise kontseptsioone autotööstusest); robotiseerimine.

### 1.1.2. Tarbijad

Väikelaevade nõudluse poolt ehk tarbijaid iseloomustavad järgmised tegurid ja trendid:

- tulenevalt kinnisvara väärtuse langemisest ja laenukoormusest on inimestel väiksem kodukapital, mis tähendab kokkuvõttes, et langenud on uue väikelaeva ostmise valmidus;
- valivus laeva ostul;
- nõudlus rohkema varustuse, suurema efektiivsuse ja väiksema kütusekulu järele;
- rohkem hobisid, ent vähem aega nendeni jõudmiseks;
- mugavamad tarbijad eelistavad vähem teha (hooldus)töid laeval.

Kõikidele klientidele ei ole väikelaeva omamine iseenesest oluline, neile võib sobida ka rent või osaline omamine.

### 1.1.3. Pakkumine – tootmine ja teenused

Pakkumise poolelt on täheldada järgmisi tegureid ja trende:

- turul on palju kasutatud väikelaevu, mis võistlevad uute laevadega; alumiiniumkere on muutunud populaarsemaks (vähemasti Soomes);
- tootmise ja tegevuse efektiivistamine on ellujäämise eelduseks;
- varusid minimeeritakse ehk ei toodeta enne kui tellimus on käes;
- kompetentse *know-how* tagamine.
  
- Paljudel ettevõtetel on seoses vähenenud müügikäibega majanduslikke raskusi ja kasumimarginaalid on madalad – samal ajal tuleb tegevust reorganiseerida, katta võimalik negatiivne rahavoog äritegevusest finantsallikatega ja ka võetud laene tagasi maksta.
- Nii raskustes kui heas seisus äritegevusega ettevõtted vaatavad vastavalt ellujäämise või laienemise võimalusi läbi ühinemiste-ülevõtmiste või otsivad täiendavat nõudlust uutelt turgudelt. See tähendab nii konsolideerumist kui globaliseerumist ja seda nii väikelaevaehituse alal kui selle sidusaladel (allhankijad, edasimüüjad, varustuse müüjad jm).
- Oluliseks on muutunud küsimus, kuidas strateegiliselt eristuda, et jääda ellu raskemas turusituatsioonis – kas keskenduda mõnele nišile või hoopis laiendada teenuste/toodete (mudelite) valikut (nt kui olla allhankija, siis kas nn „super-allhankija“ või olla spetsialiseerunud ekspert ühes nišis?); kas pakkuda rätsepatööd või kasutada masstootmise kulueeliseid.
- Odavamaid tootmissisendeid hangitakse tihtipeale läbi tootmise viimise teise riiki – nii on nt kaks Norra väikelaevaehitajat viinud tootmise Poola (Windy Boats, Askeladden) ja üks Hiina (Nidelv).
- Aina levinum ja raskes majandusolukorras ka vajalikum on koostöö tegevusharu sees läbi ühisorganisatsioonide või uurimiskeskuste toel: info jagamine, ühisostud ja tarneahela planeerimine, paindlike koostöövõrkude loomine partneritega, riskide maandamine ja funktsioonide sisseostmine (nt turundus).
- Palju on uuritud uurimiskeskustes eeskätt Soomes väikelaevaehituse tegevusala, kaardistatud tarbija (muutuvaid) profiile ja vajadusi, visioneeritud tulevikus vajalikke teenuseid.
- Eksisteerib vajadus hoolduse, kindlustuse, rendi jm lisa/sidusteenuste järele klubide-sadamate-edasimüüjate poolt, mis muudaksid väikelaeva kasutamise võimalikult mugavaks ja aitaks pikendada hooaega.
- Globaalses väärtusahelas on uus võimalik nišš välismaiste väikelaevade lokaliseerijale, kes muudab laeva vastavaks kohalikele nõuetele ja maitsele.
- Tuleb paremini turundada ka sidussektoreid, mis tõstavad nõudlust väikelaevade järele (kalapüük, vesialade/saarte turism).

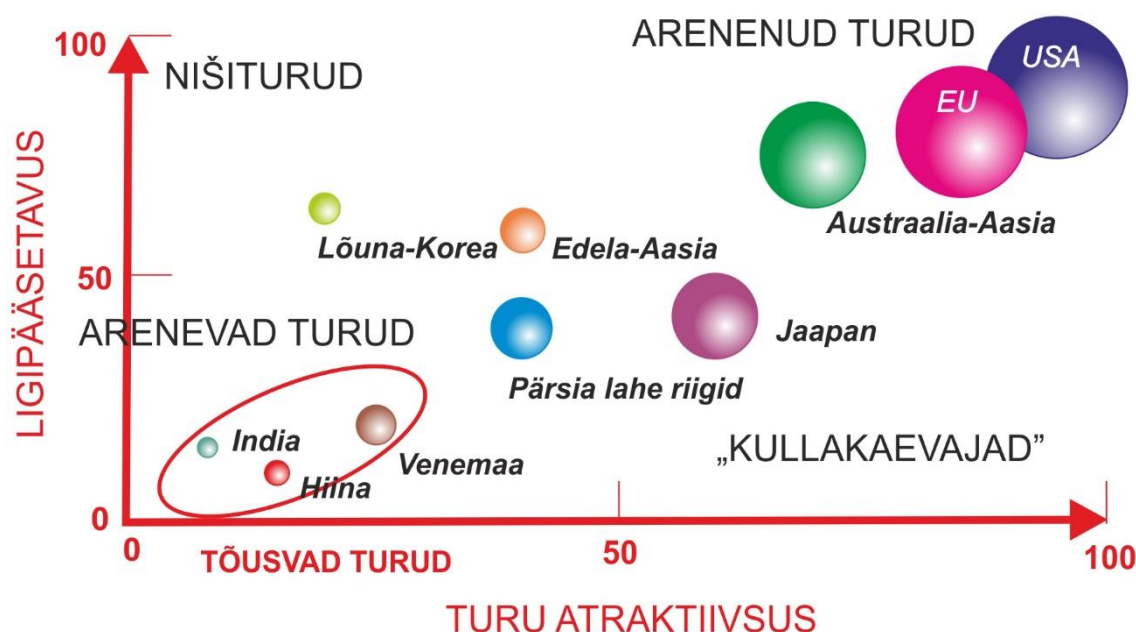


## 1.2. Potentsiaalsed turud ja globaalsed trendid aastal 2013

Võrreldes 2008. aasta 12,2 miljardi suuruse globaalse väikelaevade müügi käibega ennustatakse 2013. aasta käibemahuks 5,7 miljardit eurot. 2014. aastaks ennustatakse 2-3% kasvu, lootes just Aasia müükidele.

Tarbijakäitumise iseloomustus on üldjoontes sama nagu juba eelmises peatükis kirjeldatud, kuid Aasias on tarbijad üsna erinevad – klientide keskmine vanus hoopis väheneb, tähtis on soliidne bränd, kasutatakse palgalisi meeskondi ja oodatakse ka parandus- ja hooldusteenuste pakkumist, kuna valmidus ise käsi külge panna on väiksem.

Tootmise seisukohalt nähakse trendina uute tehnoloogiate tulemist ka väikelaevaehitusesse - näiteks 3-D printimine võimaldab üha hõlpsamalt toota erilahendusi, muutes erilahendused laialdaselt kättesaadavaks. Võimalik, et nii nagu autotööstuses, võib ka väikelaevaehituses saada uueks arendussuunaks automaatjuhtimine. Tehnoloogiline progress võib koguni saada määravamaks tootmisfaktoriks kui tööjõu maksumus.



Joonis 2 Väikelaevaehituse turgude positsioonid 2013 (allikas: Mike Derreti ettekanne)

Euroopa turud on jätkuvalt nõrgad ja äri arenevate turgudega Aasias, Lõuna-Ameerikas ja Venemaal on Euroopa ettevõtetele aina tähtsam.

Lõuna-Ameerika üks viimasel ajal kiiremini kasvavaid turge on Brasiilia, kuid turule sisenemist takistavad seal imporditollid, mis on tinginud Põhja-Ameerika suurte ettevõtete filiaalide avamise Brasiilias, mis võimaldab tollimaksudest pääseda. Euroopa Liidu väikelaevaehitajate ettevõtted on enamjaolt liiga väikesed ega jaksu Brasiilias filiaale avada.

Aasias on huvipakkuvaimaks arenevaks turuks Hiina - kuid kohalikud soovivad väikelaevu ise teha, saaks ainult teada, kuidas see käib. Tavapärased on juhtumid, kus Euroopast tellitakse kahe laeva

kaupa tooteid, milledest üks võetakse osadeks lahti, et õppida, teisele kleebitakse oma tootenimi peale ja kasutatakse müüginäidisena.

Venemaa on kasvav turg, kus Eesti väikelaevaehitajate müügiedu toetab vene kultuuriruumi tundmine ja vene keele oskus, mis küll aastatega väheneb, sest noored seda enam ei õpi.

Eesti väikelaevaehituse jaoks on potentsiaalsed selliste riikide turud, kus Eesti väikelaevaehituse ettevõtte suudab pakkuda ka hooldusteenust. Hoolduspunktide avamine ei ole müüdud laevade väikese arvu tõttu mõttekas, mistõttu saab määravaks müüdud väikelaeva asukoha kaugus - kas sinna on rikke või defekti puhul hooldemeeskonda optimaalne saata või kauguse tõttu ei ole see mõistlik.

## 1.3. Läänemere piirkonna suundumused

### 1.3.1. Suundumused Skandinaavias

Tarbijakäitumises on toimunud muutused - eelistatakse väiksema kütusekuluga ja keskkonnasõbralikumaid väikelaevu. Seetõttu on väikelaevaehitajad pööranud rõhku kerede optimeerimisele ja laeva käitamise efektiivsusele. Eelistatakse võimalikult mugavat ja lihtsat väikelaevade hooldust – sellest mh ka alumiiniumkere populaarsus.

Tarbijaid piiravad ebakindlus tuleviku osas, mistõttu inimesed teevad otsuseid pikemalt kaalutledes, võrreldakse pakkumisi *online* ja otsitakse soodsaid tehinguid. Inimeste jaoks on oluline taasmüügiäärtus, nad ootavad väikelaevadelt rohkem varustust, nt õhukonditsioneerid ja pesumasinat, samuti ostavad nad laeva pikemaks ajaks.

Rootsis piirab väikelaevade müüki ka valitsuse musta turu vastane initsiatiiv (rotavdrag) ehitussektoris, kus maja ehituskuludelt saavad omanikud 50% maksusoodustust, kui kasutatakse käibemaksukohuslaseks registreeritud ehitajat. Seega inimesed suunavad oma raha pigem ehitusse kui väikelaeva ostuks.

Headel aegadel osteti palju väikelaevu, kuid majanduskriisi puhkedes kahanes laeva omamise trend ja seetõttu on müüki paisatud palju kasutatud soodsa hinnaga väikelaevu, mis vähemasti Rootsis ja Norras takistavad tõhusalt uute laevade müüki.

Laevakere suuruse eelistuse osas on toimunud polariseerumine – ostetakse kas 20-jalaseid või 36-jalaseid laevu. Rootsis on 75% paatidest alla 5m, Soome importpaadid on Rootsis aina populaarsemad, eeskätt väikesed päramootoriga avatud paadid nagu Buster, Finnmaster ja Yamarin, tänu oma mainele kvaliteedi ja vastupidavuse osas. Samas ehitatakse Rootsis vähem, aga suuremaid väikelaevu. Soomes tundub trendiks olevat müüa suuremaid väikelaevu võrreldes 2010. aastaga ühes rohkema paigaldatud lisavarustusega.

Majanduslangus tingis kiire ümberkohanemise äritegevuses. Paljud ettevõtted toodavad täna poole või kolmandiku võrreldes 2007. aastaga. Osade ekspertide arvates on sellised mahud uus reaalsus, vähemasti ei korrata 2007. aasta tippe tükil ajal. Samas on ettevõtted leidnud uusi sihtturge – Windy on sisenenud Hiina ja Brasiiliasse, Soome ettevõtted müüvad endisest rohkem Rootsi jne. Ka jätkuv Saksamaa nõudlus hoiab üleval Põhjamaade ja Euroopa äri.

Rootsis on olnud eriti suure profiiliga pankrotijuhtumeid. 2011. aasta augustis kuulutas pankroti välja Najadvarvet, mis alates 1971. aastast tootis Orustis üle 2000 purjejahi. Najadvarveti ostis oktoobris 2011 ära teistest Orusti ettevõtetest Nord West ja Orust Yacht Service koosnev konsortsium, 2013. suvel ostis Najadi omakorda ära Gill Holm Marina, Garmin omandas Nexus Marine, juhtiva purjepaatide instrumentaariumi tootja 2012. aasta septembris.

Juulis 2012 kuulutas pankroti välja Nimbus Boats, Skandinaavia ja Euroopa suurimaid mootorpaatide tootjaid (200 töötajat). Samadel päevadel esitas pankrotiavalduse ka üks kunagisi juhtivaid Norra mootorpaatide tootjaid Scand Boats, mis on pankroti äärel olnud ka 2008. Aastal, mil ettevõttes töötas 60 töötajat – pankrotihetkel kaalul 16 töökohta.

### 1.3.2. Suundumused Saksamaal

Saksamaa mere ja vaba aja turg kasvas 2012. aastal kolmandat järjestikust aastat, kasv toetus tugevale sisenõudlusele ja kergele ekspordi taastumisele Põhja-Euroopasse. Samas ei lähe väikelaevaehitajatel sama hästi kui teistel mere ja vaba aja sektoris. Peamine probleem Saksamaa väikelaevaehitajate jaoks on, et traditsiooniline eksporditase Vahemere riikidesse ei ole taastunud. Samas kodumaine nõudlus on tugev, majandus üldiselt stabiilne ja tööpuudus madalaim 20 aasta jooksul. Saksamaa tänane väikelaevaehitus on kuskil 65% sellest tasemest, milles see on olnud parimatel aastatel (2006-2007).

Uute turgudena nähakse potentsiaali Ladina-Ameerikas, eeskätt Brasiilias, kus on juba olemas vajalik infrastruktuur.

Saksamaa kaks suuremat väikelaevaehitajat on **Bavaria Yachtbau** ja **HanseYachts**, mille laevad kahepeale kokku moodustavad rohkem kui 90% riigi tervest toodangust. Bavaria ekspordib ligi 80% toodangust, enamuse Norrasse, Prantsusmaale, Itaaliasse, Hispaaniasse ja Hollandisse. Kõige kiiremini kasvavaks turuks on ettevõtte jaoks aga Türgi. Samas näeb ettevõtte 20% tellimuste taandumist Põhja-Euroopas, mida põhjustab laevaostjate kasvanud ettevaatlikkus tulenevalt eurotsooni ümber toimuvast.

Bavaria jaoks on riskide maandamine eurotsooni osas prioriteetide tipus. Nende pikaajaline strateegia koosneb kahest komponendist – tooteportfelli laiendamisest ja müügiterritooriumi geograafilisest laiendamisest. Ettevõtte koostab strateegiat Ladina-Ameerikasse ja Aasia turgudele sisenemiseks. Brasiilia turul nähakse mh atraktiivset võimalust vahetada välja olemasolevad vanemad purjelaevad. Euroopa turg taastub peale kriisi, aga tõeline võimalus kasvuks asub väljapool eurotsooni. Samamoodi otsib uusi territooriume Hanse Yachts, mis müüb oma erinevaid brände uutes regioonides Aadria merel, Lõuna-Ameerikas ja Aasias. Ettevõtte parimad turud on hetkel Austraalia ja Prantsusmaa, tugevad on ka Saksamaa ja Ühendatud Kuningriigid, järjest paremini läheb ka USAs.

Saksamaa väiksemate väikelaevade tootjad pääsesid suuremast kriisist tänu vähemale ekspordile toetumisele. Saksamaa tootmises on suurim nõudlus, mis peamiselt tuleb Saksamaalt ja Austriast ning Šveitsist, mootorpaatide järele pikkusega 5-8 m ja keskmise pikkusega purjepaatide järele pikkusega kuni 12 m. Ettevõtete peamine probleem hetkel on leida diilereid, sest erinevus diileri hinna ja kliendihinna vahel on tavaliselt liiga väike, et diilerid võtaks mudeleid müüki.

Nii nagu teisteski Läänemere regiooni riikides, on ka Saksamaa elanikkond vananeva struktuuriga. Keskmise väikelaeva omaniku vanus on 56 aastat ja kasvab, noori laevaomanikke ei teki piisavalt asemele. Vanemad inimesed aga ei jaksa teha kõiki vajalikke toiminguid ja vajavad pigem suuremat mugavust.

### 1.3.3. Suundumused Venemaal

Venemaa väikelaevaehitus on kasvanud eriti Peterburis ja Kaasanis. Venemaal nähakse üldistades purjelaevade ja suuri mootorpaate jõukate inimeste nõudlusena, väiksemaid mootorpaate aga aina kasvava keskklassi huvina. Linnades toimivad jahtklubid, regatid jms. Ala populariseerimisele aitasid kaasa ka välisjõud: Ameerika, Prantsusmaa, Saksamaa, Lõuna-Korea ettevõtted omandasid edasimüügipunkte mitte ainult Moskvas ja Peterburis vaid ka mujal, tegid agressiivset reklaamkampaniat, mille tulemusel nõudlus eraväikelaevade järele kasvas 2008. aastal 10%.

Majanduskriis tõi impordis kaasa languse, sest aina suurema keskklassi nõudlus pöördus odavamale hinnasegmendile ja odavamate Venemaal toodetud aluste järele (jõukam segment saab endiselt importlaevu endale lubada). Paadivabrikuga alustamiseks oli vaja suhteliselt väikest kapitali, paar spetsialisti ja *know-how*, nii tekkis turule palju väikseid ettevõtteid. Venemaal tekivad aina uued tootjad, investeerimise atraktiivsus tegevusalasse kasvab koos nõudluse kasvuga. Nõudlust aitavad kergitada ka riigihanked, nt Neeva jõetakso hange jmt. Lisaks on riigihangetel välismaistel konkurentidel raskem osaleda kui kodumaistel. Takistavaks teguriks aga on finantseerimine – ettevõtteid peavad tuginema peamiselt oma kapitalile, kuivõrd pangad annavad väga kallist laenu.

Viimase kuue aasta jooksul on toimunud impordi asendus Venemaa toodetega, hinnanguliselt moodustab täna Vene toodang 60% kõikidest ostetud väikelaevadest, alla 7m väikelaevade puhul juba 80%. Nüüd räägitakse „vasturünnakust“ Euroopa suunas, kus konkurents on küll tihe ent abiks on hinnanguliselt 2x odavamad tootmiskulud. Kulude osas võisteldakse võrdselt Hiinaga, ent erinevust nähakse paremas kvaliteedis – samas valmistatakse Hiinas suuri purjejahts, mida aga Venemaal veel eriti ei tehta.

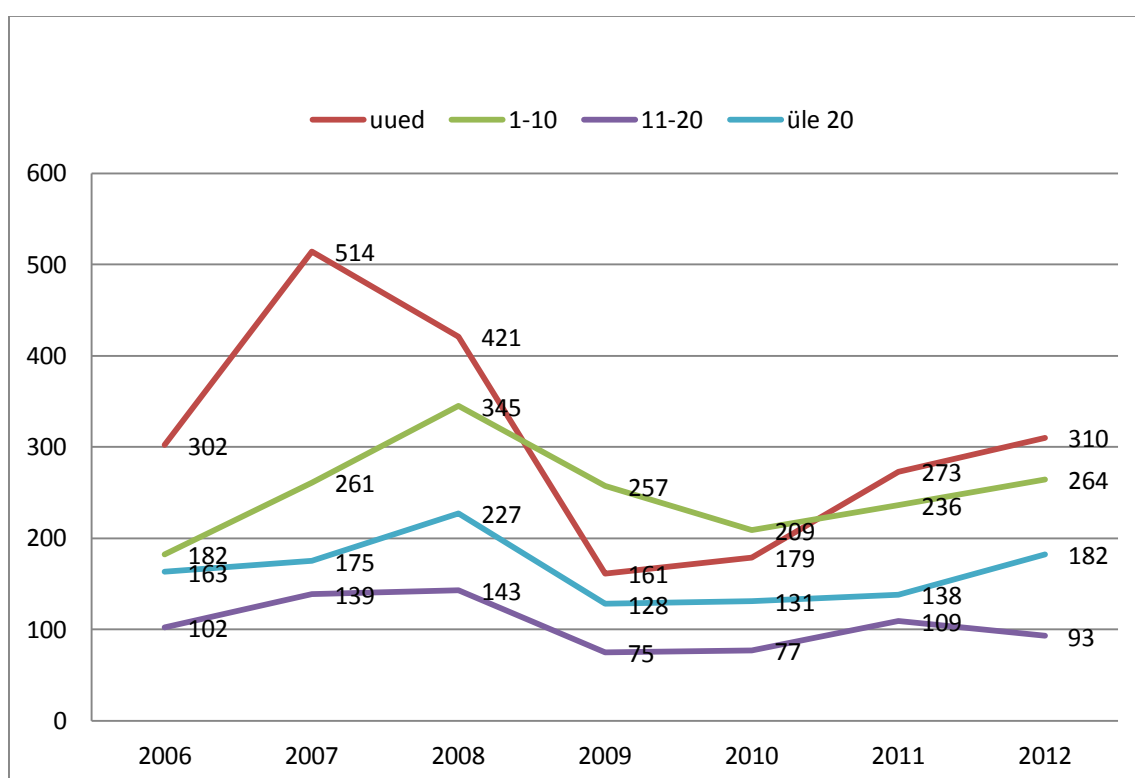
Ettevõtjate poolt on oluliseks teguriks tööjõu saadavus. Ühe mudeli järgi ollakse peatöövõtja, kes paneb kokku laeva teiste poolt ette valmistatud komponentidest. Et arendada tootmist ja saada nõ „täistsükli“ tehaseks, mis valmistab laevad suures ulatuses ise, on vaja lahendada kõige olulisem probleem, millega Vene kõrgtehnoloogiline tööstus kokku puutub – puudus kvalifitseeritud tööjõu ehk eeskätt inseneride ja keevitajate järele.

## 2. Ülevaade Eesti koduturust

Riikliku liiklusregistri statistika alusel võib öelda, et kõikide aluste registreerimine vähenes majanduskriisi tingimustes poole võrra. Languse põhi oli 2010. aastal, sealt edasi on müüginumbrid üha kasvanud.

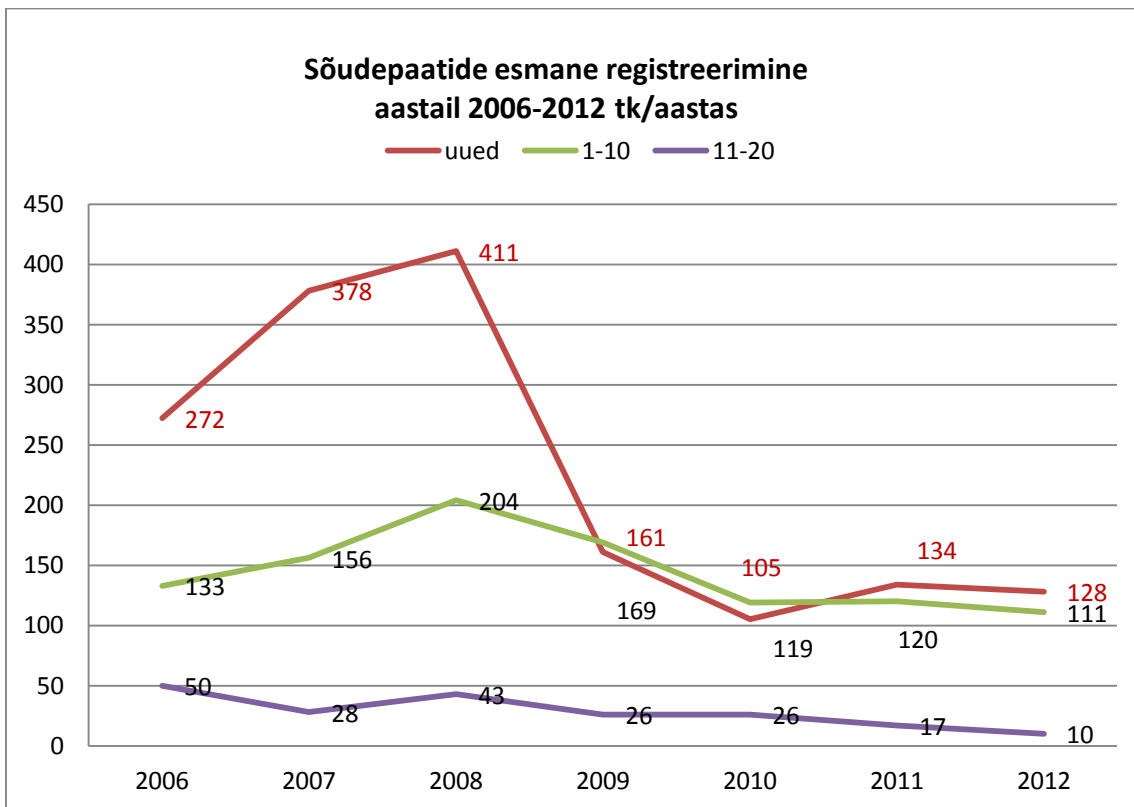
Uued mootorpaadid on Eestis konkurentsitult müüduimad väikelaevad. Aastal 2007, buumi tipus, soetasid eestlased üle 500 uue mootorpaadi aastas. Vaid 2010. aastal olid uutest mootorpaatidest korraks populaarsemad pisut kasutatud mootorpaadid (vt joonis 3).

Populaarseimad mootorpaadimargid on viimastel aastatel Bush ja Terhi, müüakse aga ka Bustereid ja vanu Progresse. Uutest markidest on järjest populaarsem Veles ning 2012. aastal esile tõusnud Sea Pro.



Joonis 3 Mootorpaatide esmase registreerimise arvud aastate lõikes vanuserühmade kaupa

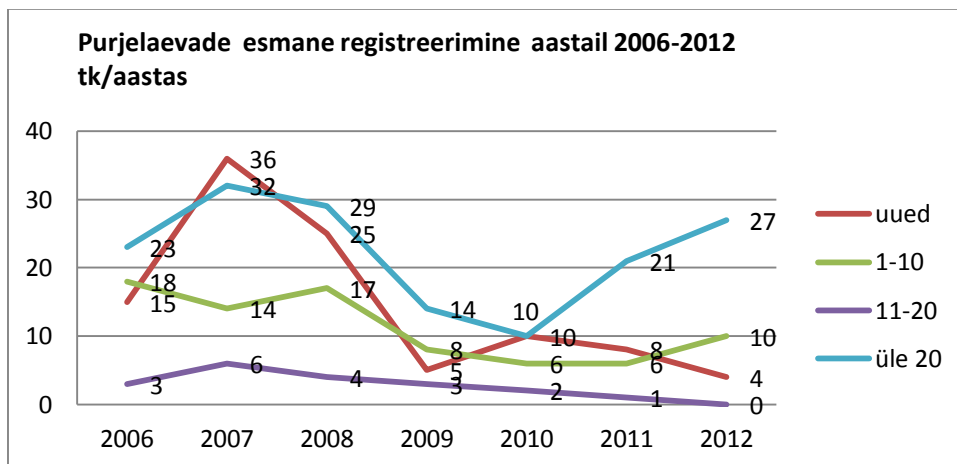
Müügituru poolest järgmised peale mootorpaate on Eesti turul sõudepaadid, mida eelistatakse osta uuena või pisut kasutatult. Üle kümneaastaste sõudepaatide müüginumber on alates 2006ndast aastast langustrendis (vt joonis 4).



Joonis 4 Sõudepaatide esmase registreerimise arvud aastate lõikes vanuserühmade kaupa

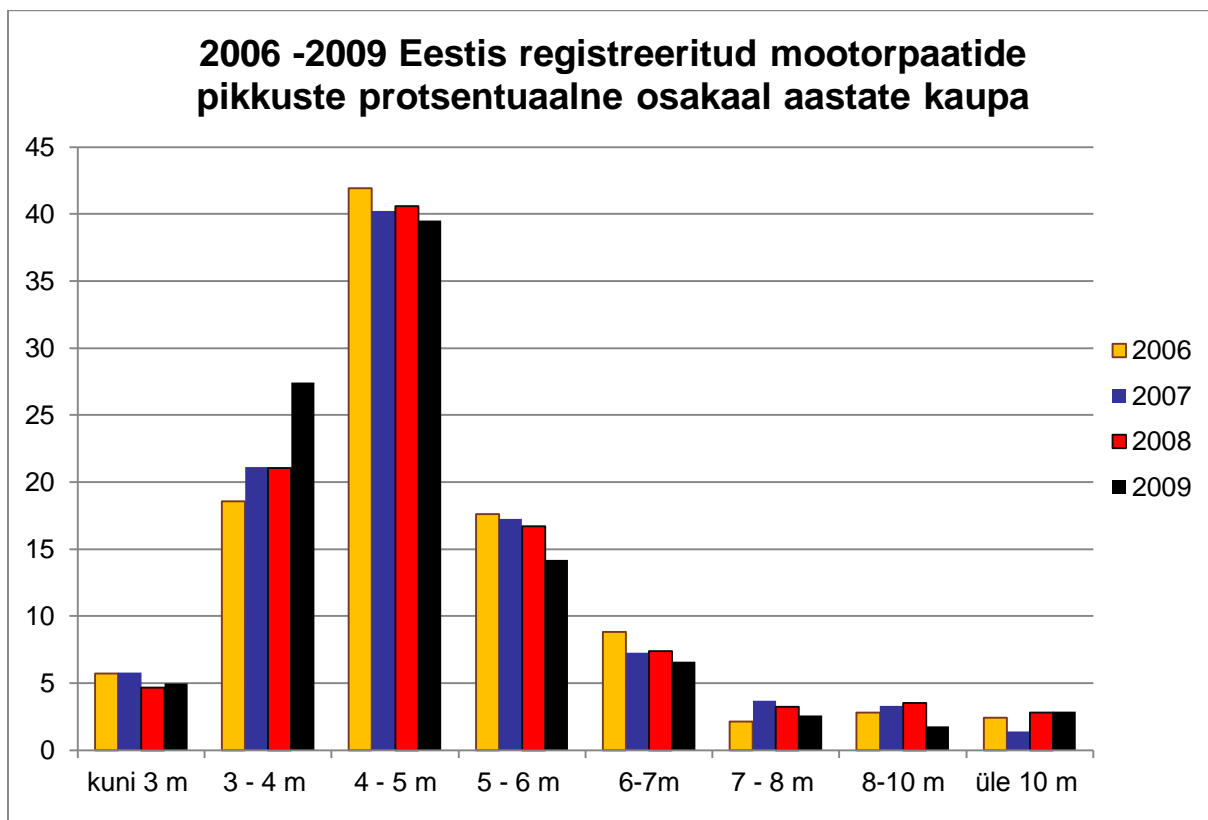
Enim müüdud mark on Kasse, mille lähim konkurent on viimastel aastatel pea sama suured müüginumbrid saavutanud Veles. Juhtivatest markidest ligi poole vähem müüakse Pellat ja üha rohkem moodi minevat Kaislat.

Uute purjejahtide müüginumber on Eestis viimastel aastatel marginaalne jäädes kümne aluse piiresse aastas (vt joonis 5). Ainult buumiaastatel 2007-2008 müüdi uusi purjejahte paarikümne ümber. Populaarseim soetus Eesti koduturul on läbi aastate olnud üle 20 aasta vana jaht, viimastel aastatel eelistatakse enam ka alla kümne aastaseid kasutatud aluseid. Sügavaim mõõn uute purjejahtide soetamisel oli aastal 2010, mil kokku võeti liiklusregistris arvele vaid 28 erinevas vanuses purjejahti. Edasi on registreerumiste arv kasvanud aasta-aastalt tõusvas joones.



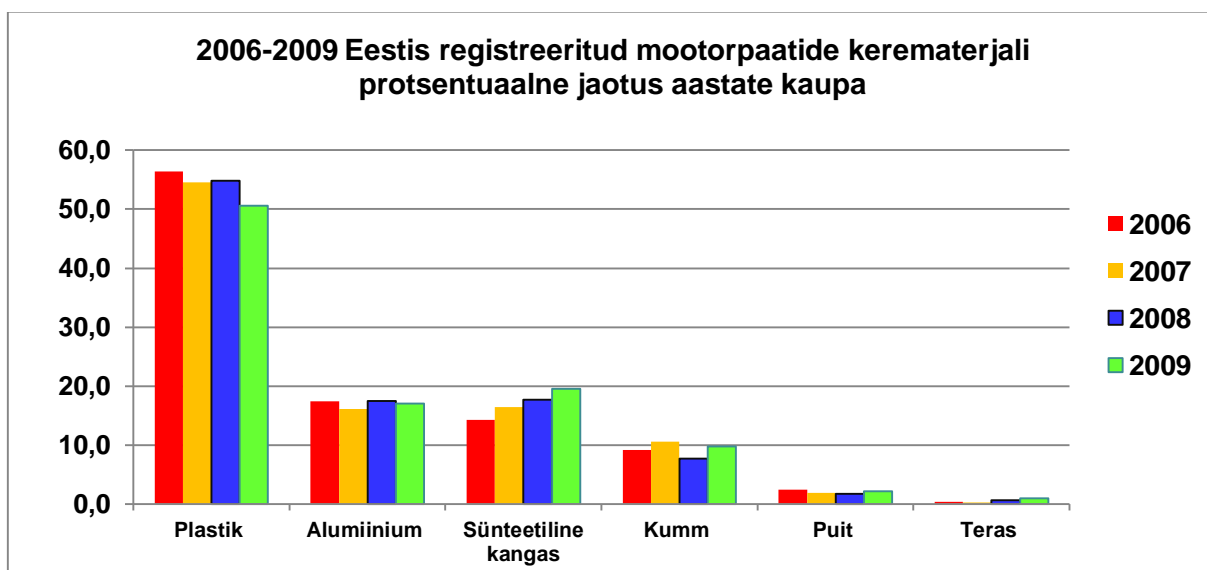
Joonis 5 Purjelaevade esmase registreerimise arvud aastate lõikes vanuserühmade kaupa

Kuni 2009. aastani koguti statistilisi andmeid ka esmregistreeritud väikelaevade pikkuse ja materjali kohta. Nende andmete põhjal võib järeldada, et Eestis eelistatakse soetada pigem lühemaid aluseid – mootor- ja sõudepaadid on enamasti 4-5 m (vt joonis 6), jahtlaevad aga 6-8 m pikad.



Joonis 6 Mootorpaatide pikkuste osakaalud aastate lõikes.

Materjalidest domineerib plastik. Väikest kasvutrendi näitab sünteetilise kanga kasutamine sõude- ja mootorpaatide osas ( vt joonis 7).



Joonis 7 Mootorpaatide kerematerjalide osakaalud aastate lõikes



### 3. Ostujõud Eestis ja Läänemere riikides

Riigi elanike üldise ostujõu näitajaks on sisemajanduse kogutoodang (SKT) elaniku kohta, kuigi see ei saa olla ostujõulise klientuuri määramisel veel aluseks, kuna arvestada tuleks ka rikkuse jaotumist erinevate ühiskonnakihtide vahel ehk jõukama keskklassi osakaalu. Suurt rolli väikelaevade omamise juures mängib kindlasti rannajoone pikkus ehk potentsiaal kodu lähedal vee peal käia, kuid ka üldisem kultuuritaust – kas laeva omamine on levinud ja prestiižne, kultuuriliselt tunnustatud harrastus.

Vaadeldes andmeid tabelis nr 1 võib öelda, et Põhjamaades on üldiselt kõrge sissetulekute tase, pikk rannajoon ning tõenäoliselt ka vana väikelaevade omamise traditsioon, mistõttu inimeste arv ühe paadi kohta on nii Soomes, Rootsis kui Norras ühtlaselt väike. Rootsis oleks võrreldes Soome ja Norraga justkui veel kasvuruumi. Laevade omamise pikaajaline traditsioon loob juba olemasoleva laevapargiga seoses vajaduse täiendavate teenuste ja ka uute moodsamate väikelaevade järele.

Saksamaa on antud tabeli kohaselt täiesti arvestatava rikkusega riik, kuid Põhjamaa riikidega võrreldes kordades suurem rahvaarv ning samas rannajoone suhteline lühidus seletab ka väikelaevade omamise väiksemat populaarsust.

Eesti, mis on kultuuriliselt Põhjamaadele lähedane, kuid sissetulekutelt oluliselt madalama tasemega, omab siiski suurt kasvupotentsiaali. Võrreldes lõunapoolsete naabritega on meil pikk merepiir, mis tuleneb poolsaartega ja lahtedega liigendatud rannikust ja paljudest saartest, mis ka on ajalooliselt tinginud vajaduse väikelaevade järele. Ometi seab ostujõuliste klientide arv ühiskonna kihistumist arvestades siin siiski omad piirid.

Läti ja Leedu kohta ei ole käesoleva uuringu teostamise hetkel teada paadipargi koosseis, küll aga on teada SKT ja merepiiri pikkus. Mõlema riigi merepiirid on Eestiga võrreldes lühemad, Leedu merepiir on oluliselt lühem. Lätil ei ole saari ja Leedul on neid Eestiga võrreldes oluliselt vähem. Need faktorid viitavad, et laevapark on Lätis-Leedus kindlasti väiksem kui Eestis, samuti pole üldine ostujõud arvatavasti väga kiita, kuid eks jõukaid inimesi leidub nendeski riikides.

Tabel 1 Inimesi paadi, SKT elaniku kohta aastal 2012, rannajoonepikkus (allikad: ICOMIA ja stat.ee).

	Inimesi paadi kohta	SKT 2012, eurot inimese kohta	Rannajoone pikkus (meri + järved)
Saksamaa	165	30200	11624
Eesti	54	9500	3793*
Poola	524	8500	8870
Soome	7	30900	65667
Rootsi	11	35300	48000
Norra	6	52800	70200
Läti		7200	531*
Leedu		8100	99*

\*Eestil, Lätil ja Leedul märgitud vaid merepiir.

## 4. Eesti ja Saaremaa väikelaevaehitus rahvusvahelises konkurents

### 4.1 Eesti väikelaevaehituseüldisloomustus

Eestis omab VTA väljastatud väikelaevaehituse ja remondi tunnustamisotsust 64 ettevõtet, millest väikelaevaehitusega tegutsevad aktiivselt 45 ettevõtet, kolmandiku ettevõtete aastane müügitulu on suurem kui 100 000 eurot.

Tootmise kontsentreerumine Saaremaale on endiselt jätkuv trend ja seda just käibe ja kasumi järgi. Väikelaevu toodetakse veel Harjumaal, Lääne-Virumaal, Läänemaal, Pärnumaal, Hiiumaal, Tartumaal ja Võrumaal.

Eesti väikelaevatoodang on väga varieeruv - toodetakse lõbusõidulaevu, töölaevu, klaasplastikust purje- ja mootorjahte, plastikkaatreid ning täispuhutavaid paate. Käibe põhjal on tootmine koondunud põhiliselt kahte Saaremaa ettevõttesse – Baltic Workboats ja Luksusjaht, mille käive moodustab 80% sektori kogukäibest. Vähemalt seitsmekohaline müüginumber on 2012. aastal ette näidata veel Saare Paadil.

2012. aastal oli väikelaevaehituse ettevõtete müügikäive ligikaudu 44 miljonit eurot. Sellest 85% tuli Saaremaal asuvatelt ettevõtetelt ja 82% moodustas eksport. Olulisemad eksportturud on Rootsi, järgnevad Saksamaa ja Soome.

Sektoris toodetav lisandväärtus töötaja kohta on regiooni variatsioon. Sektori keskmine näitaja oli 17 000 eurot, Saaremaa keskmine oli 2012. aastal 24 000 eurot, kuna juhtivas kahes suures ettevõttes on lisandväärtus töötaja kohta üle 58 000 euro.

### 4.2. Väikelaevaehitus Saaremaal

Saaremaal tegutseb 15 väikelaevaehituse ettevõtet (neist VTA poolt tunnustatud on 11). 2012. aasta müügikäive oli 38 mln eurot (85% kogu sektori käibest Eestis), Saaremaa ettevõtete kogukasum oli 7 mln eurot ja ekspordi mahuks oli 32 mln eurot (88% kogu sektori ekspordist). Saaremaa väikelaevaehituse sektoris töötas 280 inimest (65% sektori tööjõust). On tähelepanuväärne, et 65% sektori töötajatest toodab praktiliselt kogu sektori kasumi ja suurema osa ekspordist.

Saaremaa väikelaevaehitus on mitmekesine: ehitatakse puust aeru-, mootor- ja purjepaate; alumiiniumist ja metallist lõbusõidulaevu ja töölaevu (patrull-laevad, lootsilaevad, traalerid, sukelduslaevad); klaasplastikust purje- ja mootorjahte ning plastikkaatreid. Valmimisjärgus on ka üks hõljuk. Plastikuga kaetakse ka puupaate, et neid lihtsam hooldada oleks. Tuntumateks omamaisteks väikelaevade brändideks on Kasse, Saare Paadi purjejaht Saare ja mootorjaht Stormer, Luksusjahi mootorjaht Delta, Ranna Plasti SAKA. Võõramaistest brändidest ehitatakse Saaremaal Alunaudis

mootorpaate Vector ja Fred 25, Luksusjahis purjejahti Arcona. Peale laevaehituse toodetakse ja müüakse ka laevade sisustusdetalle, pakutakse sadamateenuseid, paatide hooldust ja remonti. Samuti toodavad ja müüvad osad laevaehitajad materjalipõhiselt näiteks puust uksi, aknaid, treppe, alumiiniumist tooteid (hüdrosilindrid ja skatepargi elemendid), klaasplastist dekoratiivdetalle (kasutatakse näiteks laste mänguväljakutel), klaasplastist septikuid ja mahuteid ning lukke.

Pea kõik tootjad on koondunud Saaremaa väikelaevaehituse klastrisse, mille visiooniks on edendada Saaremaad laevaehituse piirkonnaks, mis on tunnustatud oma mitmekesiste ning kvaliteetsete toodete ja teenuste poolest.

### 4.3. Müügikäive

Kriisiaastatel on Eesti väikelaevaehitus hästi toime tulnud, suudetud on vältida dramaatilist tootmismahutude kukkumist erinevalt Soomest ja Rootsist (vt tabel 2). Kriisi mõju on tunda olnud eelkõige 2009-ndal aastal, kui käive on korraks langenud.

Väikelaevaehituse tööplaanid on pikaajalised – tellimuste täitmiseks kulub aasta kuni kolm. Siiski on peale väikest langust just Saaremaa ettevõtted väga hästi turul valitseva olukorraga kohanenud ning suutnud ära kasutada ka siinset tööjõu paindlikkust – vajadusel on töötajaskonda koondatud ja palku külmutatud. Soodsamad tingimused tööjõuressursi planeerimiseks andis 2009. aasta suvel jõustunud töölepingu seaduse muudatus, samas Põhjamaades ja mujal vanades Euroopa riikides tavapärane töötajate õiguste eest seisev ametühingute kultuur ei ole Eestis levinud ega kuigi tõhus.

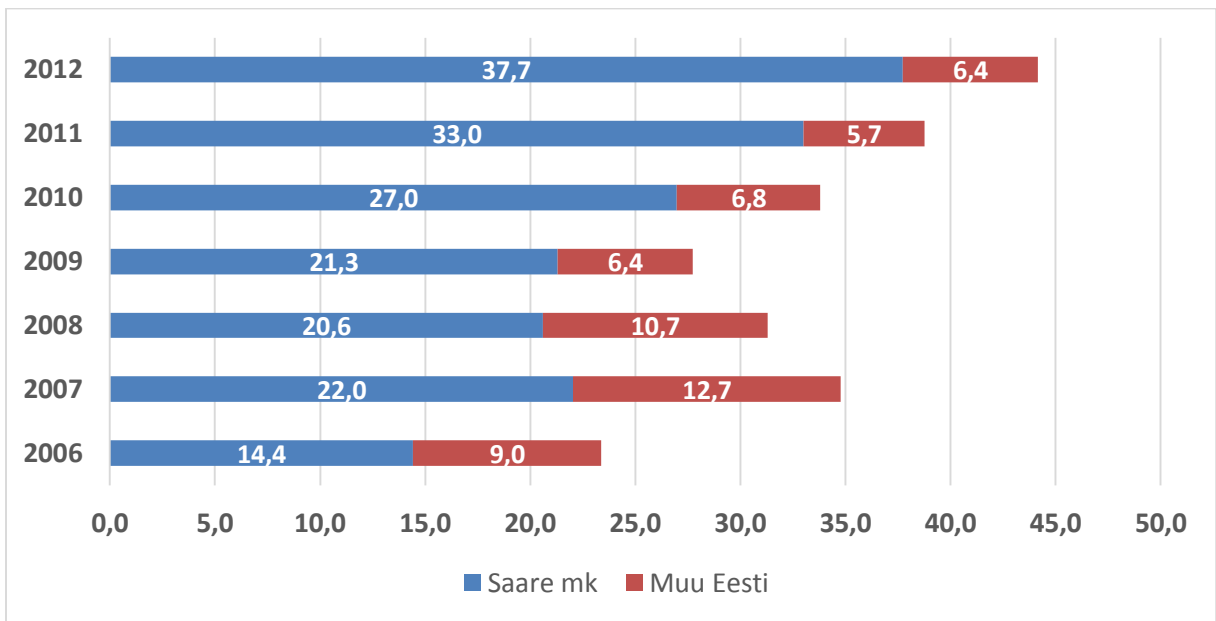
Tabel 2 Väikelaevaehituse sektori müügitulud Rootsist, Soomes ja Eestis

Väikelaevaehituse käive milj. eurodes (kodumaine müük+eksport)	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Soome</b>	458 (187+271)	245 (97+148)	285 (124+161)	315 (131+184)	283 (104+179)
<b>Rootsi</b>	218 (53+166)	186 (70+116)	220 (127+92)	205 (123+82)	143 (88 +55)
<b>Eesti</b>	31	27	34 (6+28)	39 (7+31)	44 (9 +36)
<b>s.h.Saaremaa</b>	20	21	27(2+25)	33 (4+29)	38 (6+32)

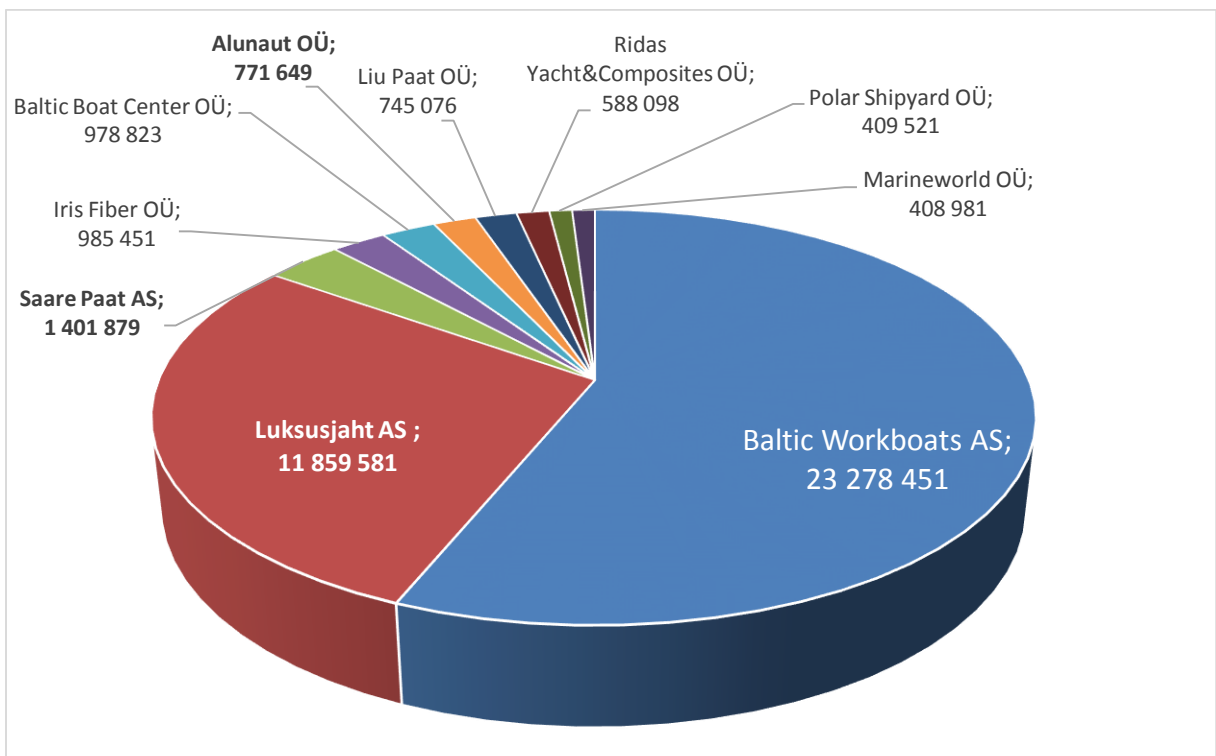
Allikad: Finnboat ja Sweboat statistika, SAK analüüs

Lisaks paindlikule ja suhteliselt odavamale tööjõule on juhtivad Eesti väikelaevaehituse ettevõtted hästi suutnud end ka turul positsioneerida – leitud on õiged viisid, kuidas lõpptarbijale atraktiivset ja soodsat tehingut pakkuda või kuidas riigihangetel naaberriikide konkurentidest pisut soodsamaid pakkumisi teha.

Saaremaa ja muu Eesti müügikäibe võrdluses domineerivad saarlased jätkuvalt, kasvatades igal viimasel aastal müüginumbreid mitme miljoni euro võrra (joonis 8).



Joonis 8 Saaremaa ja muu Eesti väikelaevaehituse ettevõtete müügi käibe võrdlus miljonites eurodes aastail 2006-2012 (allikas SAK)



Joonis 9 Top 10 ettevõtete käibe jaotus 2012. aasta käivete alusel

Kümne tippettevõtte seast on neli Saaremaalt, lisaks Harjumaa ettevõtetele leiame siin ka ettevõtteid Lääne-Virumaalt (Iris Fiber) ja Pärnumaalt (Liu Paat) (vt joonis 9). Baltic Workboatsi käibe osakaal Eesti väikelaevaehituse ettevõtete TOP 10-s on aasta-aastalt aina kasvanud. Aastal 2010 oli see näiteks 45%, täna aga 56% - Baltic Workboatsi käive kasvab jõudsamalt kui Luksusjahil.

Eurostati andmed lõbusõidu- ja sportlaevade tööstusharu kohta (vt tabel 4) annavad proportsionaalse võrdlusmomendi ülejäänud Läänemere riikidega ja selge vihje turu üldisest

suurusest. Väikelaevaehituse käibe osakaalu järgi kogu tööstussektori käibest (vt tabel 3) võib aga öelda, et Põhjamaades ja Eestis on väikelaevaehitus riiklikult olulisem tööstusharu kui nt Saksamaal või teistes Balti riikides.

**Tabel 3 Lõbusõidu ja sportlaevade käibeosa kogu tööstustootmise käibest riigis (Eurostat)**

	2008	2009	2010
Taani			0,1
Saksamaa	0,1	0,1	0,1
Eesti	0,3	0,2	0,2
Läti		0,1	0,0
Leedu	0,1	0,0	0,1
Poola	0,1	0,1	0,1
Soome	0,3	0,2	0,2
Rootsi	0,2	0,2	0,2
Norra	0,3	0,2	0,2

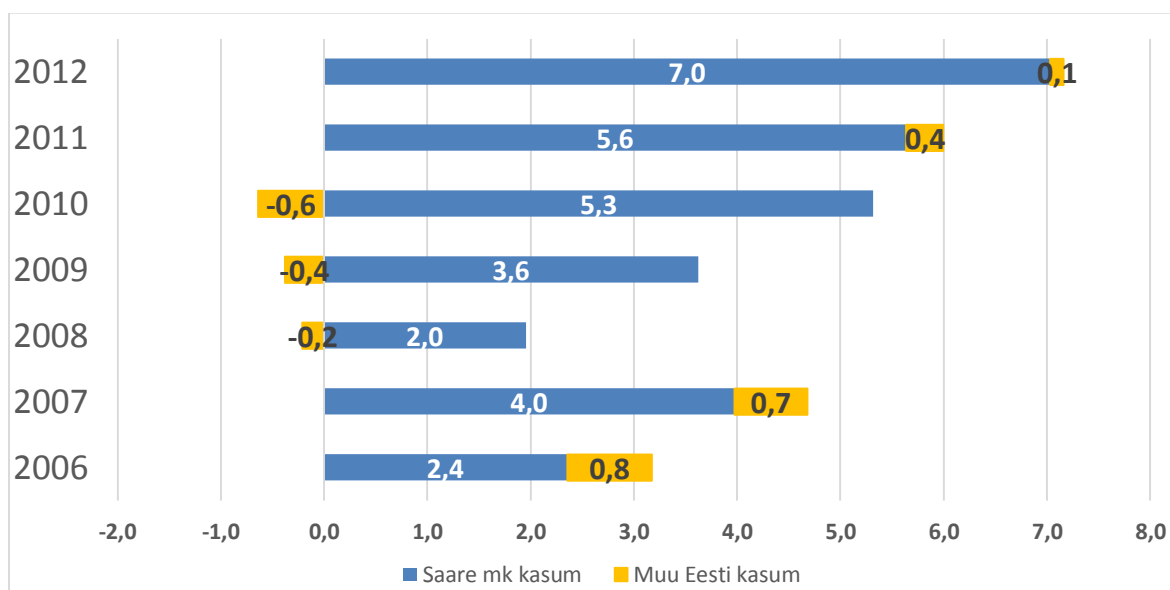
**Tabel 4 Lõbusõidu- ja sportlaevade müügitulu aastail 2008 – 2010 (Eurostat)**

	2008	2009	2010
Taani			59,2
Saksamaa	2 107,5	983,0	1 898,8
Eesti	21,8	13,4	18,0
Läti		3,4	2,6
Leedu	10,4	5,8	8,9
Poola	232,0	163,7	213,2
Soome	420,0	224,0	254,3
Rootsi	388,6	261,9	286,5
Norra	232,2	124,9	157,8

#### 4.4. Kasumlikkus ja eksport

Väikelaevaehituse sektori kasum tuleb valdavalt Saaremaalt (98%). Sektor on majanduslanguse perioodi mõõna-aegse kasumi suutnud tänaseks mitmekordistada (vt joonis 10).

Maakonna sektori kasum teenitakse välja siiski valdavalt kahe firma poolt (Luksusjaht ja Baltic Workboats), muude ettevõtete jaoks raskeim oli just 2010. aasta.



**Joonis 10 Saaremaa ja muu Eesti väikelaevaehituse ettevõtete kasumite võrdlus aastail 2006-2012**

Lõbusõidu- ja sportpaatide tootmise kasumlikkus Euroopa mastaabis (tabel 5) näitab tootmise jaoks selget konkurentsieelist endistes idabloki riikides, kuigi Euroopa üks majandusvedureid – Saksamaa, suudab siingi uute tulijatega arvestatavalt võistelda.

**Tabel 5 Tootmissisendite protsentuaalne kasumlikkus (gross operating rate%, allikas Eurostat)**

	2008	2009	2010
Taani	/	/	2,9
Saksamaa	13,3	9,3	15,0
Eesti	3,2	18,8	21,6
Läti	/	27,8	13,3
Leedu	8,7	-8,5	4,7
Poola	12,9	16,1	19,6
Soome	7,3	-4,4	2,3
Rootsi	2,1	0,5	1,7
Norra	0,2	1,3	1,6

ICOMIA andmed paari viimase aasta kohta (tabel 6) on Saksamaa osas jahmatavad. Enim on ekspordimahtu kasvatanud 12-24 meetriste mootorpaatide müük, mille eksportväärtus on 1 121 miljonit eurot ja mida müüdi 83 tükki.

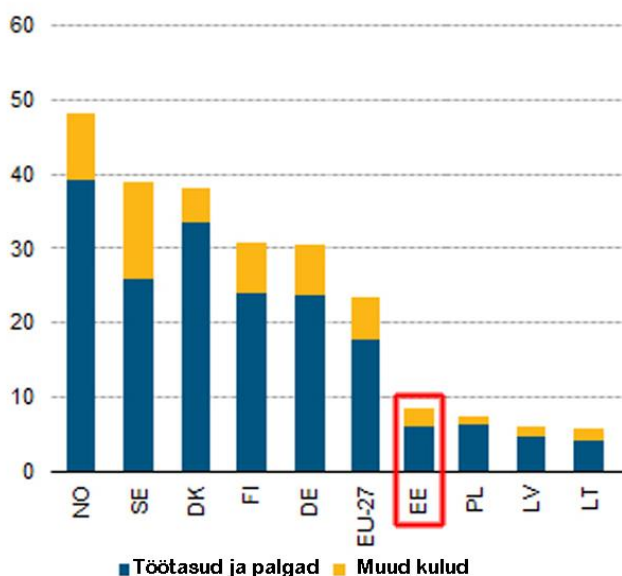
Ekspordi-impordi andmeid kõrvuti vaadates on lähemalt põhjust vaadata Norra impordi kasvu 2012. aastal. Impordimahud jaotuvad siin järgmiselt: purjepaadid 275 milj eurot (475 tk), mootorpaadid 139 milj eurot (480 tk) ja muud paadid 370 milj eurot. Võimalik, et Norra suur impordikäive on seotud väikelaevaehituse ettevõtete riigist välja kolimisega, kusjuures tooteid turustatakse ikkagi valdavalt emamaal.

**Tabel 6 Import-eksport aastail 2012 miljonides eurodes (allikad ICOMIA, stat.ee ja SAK analüüs)**

	import 2011	import 2012	eksport 2011	eksport 2012
Saksamaa	144	263	233	<b>1296</b>
Estonia	2,6	3,2	31	36
Soome	42	34	220	151
Rootsi	109	84	83	51
Norra	215	<b>1125</b>	32	149

Arvestades hüppelisi muutusi riikide-impordi ekspordi statistikas (tabel 6), (eeldades, et ICOMIA statistika-aruanded korjatakse aasta-aastalt sama meetoodika järgi), on põhjust arvata, et maailmaturul on väikelaevade jaoks turgu küll.

## 4.5. Tööjõud



\* Baseerub 2012. aasta IV kvartali Eurostati hinnangutel. Arvestatud on ainult koondandmeid.

Joonis 11 Riikide keskmise tööjõukulu võrdlus 4. kvartalis 2012 (Eurostat)

Eesti on olnud ja on jätkuvalt investeeringute sihtriigiks soodsa tööjõu hinna ja kvaliteedi suhte tõttu (vt joonis 11). Väikelaevaehitus ei ole siinkohal erand. Jätkub laevaehituse spetsialiste, kuid napib disaini, turunduse jt spetsiifilisi spetsialiste.

Väikelaevaehitus on tööjõumahukas valdkond, seda eriti just erilahendustega (*custom-built*) väikelaevade tootmises, mis on suuresti just Eesti väikelaevaehitusele tavapärane toomisviis. Tööjõu osakaalu kogu tootmiskuludest saab vähendada ühetaoliste väikelaevade masstootmisega nagu näiteks on kombeks Saksamaal (vt tabel 7), mis eeldab korralikke investeeringuid tootmisliinidesse, samuti väga hästi toimivat turundust.

Soome väikelaevaehituses on kompetentne tööjõud olnud alati saadaval. Sellest hoolimata on ette tulnud olukordi, kus teatud spetsiifilistesse ülesannetesse on raske inimest leida. Lisaks on mitmete ettevõtete töötajaskond vananemas ja siirdumas pensionile lähiaastatel (T. Kurki ja T. Vuorinen, [Toimialatutkimus Suomen venealasta](#)).

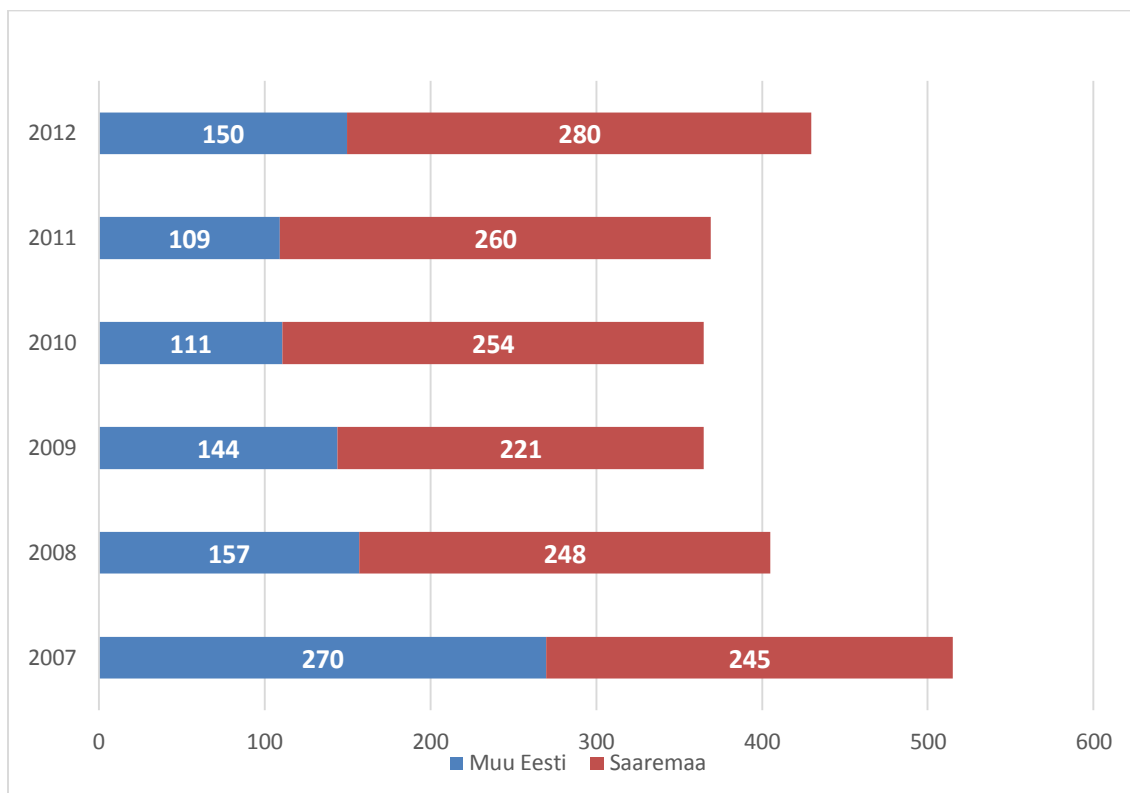
Tabel 7 Tööjõukulude osakaal (%) tootmiskuludest (Eurostat)

	2008	2009	2010
Taani			25,8
Saksamaa	11,7	14,5	11,9
Eesti	24,3	22,4	18,1
Läti		24,5	27,1
Leedu	23,3	26,2	25,4
Poola	22,1	19,1	17,5
Soome	25,3	33,4	28,2
Rootsi	26,2	27,3	25,8
Norra	25,4	26,5	26,1

Norra väikelaevaehituse ettevõtted on viimastel aastatel valdavalt kahjumis, põhjuseks tööjõu kallidus. Vastuseks sellele on Norra väikelaevaehitajad siirdanud tootmise teistesse riikidesse nt Poolasse (Windy, Askeladden) ja Hiinasse.

Rootsi väikelaevaehituses on toimunud viimastel aastatel palju ülevõtmisi ja pankrotte. Raskustesse sattumise põhjuseks peetakse peamiselt vähest paindlikkust muutunud

majanduslikule olukorrale reageerimisel ning headel aegadel korjamata jäetud kapitalipuhvraid, mis võimaldaksid raskel ajal toime tulla. Tööjõud on Euroopa mastaabis siiski üks kallimaid, mis tingib tootmise kalliduse samuti nagu Norras.



Joonis 12 Töötajate arv VTA tunnustatud väikelaevaehituse ettevõtetes aastail 2009 – 2012

Hõive Saaremaa väikelaevaehituse sektoris ei ole viimase viie aasta jooksul väga palju muutunud, st sama arvu töötajatega toodetakse järjest suuremat kasumit (seega ka lisandväärtust).

#### 4.6. Lisandväärtus töötaja kohta

Kuigi endised idabloki maad on tööjõu hinna ja kvaliteedi suhte osas väga konkurentsivõimelised, vajab enamuses Eesti ettevõtetes parandamist tootmise efektiivsus, kuna lisandväärtus töötaja kohta on ligi kaks korda madalam kui Põhjamaades Võimalik ka, et küsimus pole üldse mitte tootmise efektiivsuses vaid parandamist vajab hoopis müügiefektiivsus.

Saaremaa väikelaevaehituse kahe suurettevõtte kohta eraldi arvatud lisandväärtus on eeskujulik - Baltic Workboatsi lisandväärtus töötaja kohta on umbes 42 900 eurot ja Luksusjahil 58 800 eurot, mis vastab Rootsi ja Norra tasemele. Eesti keskmine lisandväärtus töötaja kohta väikelaevaehituse sektoris on 2012 aastal 17 500, Saaremaal keskmiselt aga 21 000, sh ilma Baltic Workboatsi ja Luksusjahita 12 500 eurot (SAK arvutused).



Tabel 8 Lisandväärtus töötaja kohta lõbusõidu- ja sportpaatide tootmises - tuhandetes eurodes töötaja kohta lõbusõidu- ja sportpaatide ehituse sektoris (allikas Eurostat)

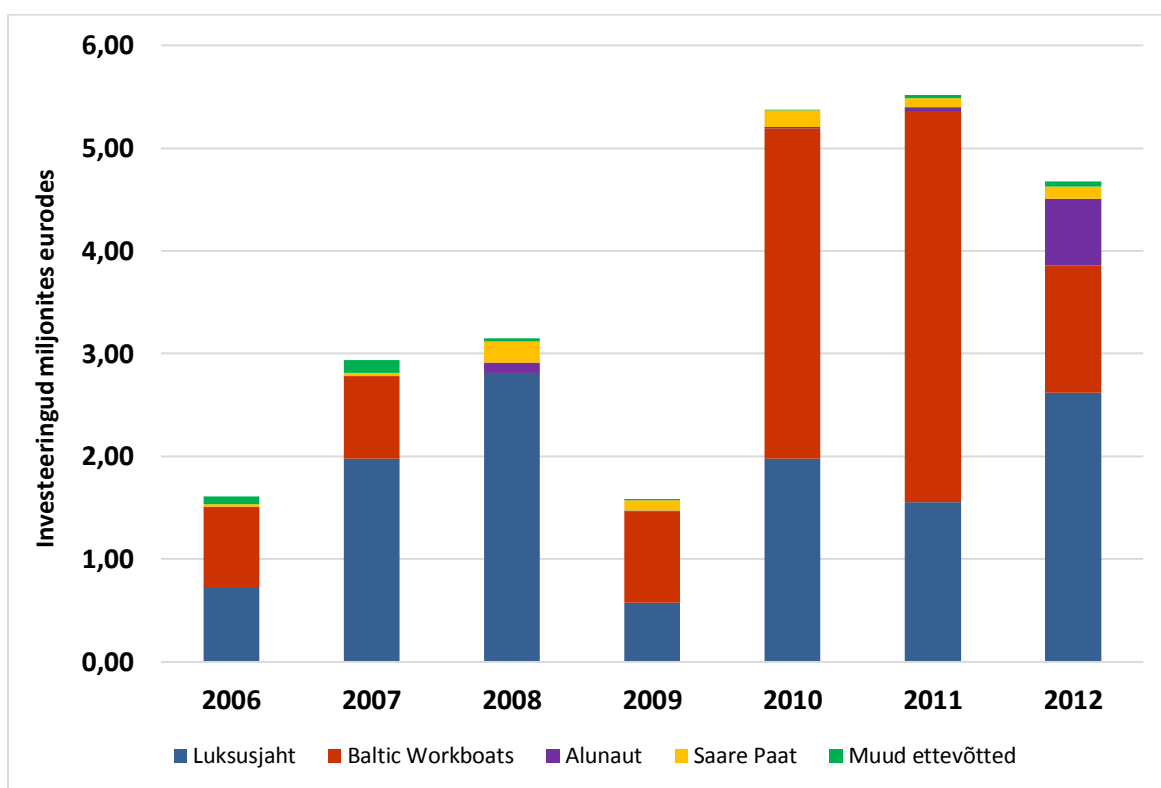
	2008	2009	2010
Taani			73,0
Saksamaa	96,0	70,0	101,3
Eesti	12,9	19,7	25,5
Läti		15,2	9,6
Leedu	15,7	6,6	14,4
Poola	21,3	15,8	21,4
Soome	48,1	27,3	36,0
Rootsi	45,2	38,8	45,3
Norra	49,8	45,8	57,5

Lisandväärtuse arenguruumi kinnitab ka 2008-2010 aastate kohta Eurostatist kättesaadav tööjõukulu osakaalude võrdlus tootmiskuludest (vt tabel 7), mis näitab, et tööjõu madala maksumuse konkurentsieelise kipub madal lisandväärtus „ära sööma“. Eeskujulik on siin taas kord Saksamaa.

#### 4.7. Investeeringud ja toetuste kasutamine Saaremaa väikelaevaehituses

Investeeringud on ettevõtluses olulised nii tootmise käivitamisel, laiendamisel kui ka toodete arendamisel ja tootmisvahendite uuendamisel. Seepärast on investeeringute maht heaks indikaatoriks, kuivõrd edumeelsed ja oma tulevikku hoolikalt planeerivad ettevõtted on.

Saaremaa väikelaevaehituse ettevõtetest on suurimad investorid Luksusjaht ja Baltic Workboats, järjekindlalt, kuigi väiksemas mastaabis, on investeerinud Saare Paat, suure investeeringuga paistab 2012. aastal silma ka Alunaut. Kõigi ülejäänud ettevõtete investeeringud on tagasihoidlikumates mahtudes.



Joonis 13 Saaremaa väikelaevaehituse ettevõtete investeeringud miljonites eurodes aastail 2006-2012

Väikelaevaehitus on Saaremaal olnud suure ekspordi- ja kasvupotentsiaaliga tööstusala, mis on väärinud toetamist ka Euroopa Liidu tõukefondidest. Toetusi on taotletud Eesti Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuselt (EAS) ja Saarte Koostöökogult, mis on kohalik LEADER programmi haldaja.

Luksusjaht on saanud EASist toetusi toodete arendamiseks, tehnoloogiasse investeerimiseks ja ekspordi plaanide elluviimiseks ning arendanud toetuse abil välja integreeritud juhtimissüsteemi.

Baltic Workboats on saanud EASist toetust infrastruktuuri väljaehitamiseks, tehnoloogiasse investeerimiseks, tootearenduseks, kvaliteedi- ja juhtimisüsteemide arendamiseks ning ekspordiks.

Alunaut on saanud EASist toetust seadmetesse investeerimiseks ja koolituseks, LEADER meetmest eritehnika soetamiseks.

Ühekordse toetuse EASist on saanud Kasse Paadid messil osalemiseks, Ranna Plast kvaliteedijuhtimise koolituseks ja Ösel Yacht ettevõtlusega alustamise toetuseks.

Samuti Saaremaal asuv Eesti Väikelaevaehituse Liit on saanud EASilt toetust klatri arendamiseks ja nii EASilt kui LEADER meetmest toetusi liidu liikmete ühisteks messikülastusteks Soomes ja Hollandis.

Tallinna Tehnikaülikooli Kuressaare Kolledž on toetused saanud EASilt väikelaevaehituse kompetentsikeskuse arendamiseks ja SA Arhivedeselt koostöös ettevõtjatega väikelaevaehituse ühisõppekava arendamiseks (projekt lõpeb 2014 augustis).

Kokku on ettevõtted saanud toetusi aastail 2004-2013 2,3 miljonit eurot, tööstusharuga seotud organisatsioonid aga 3,6 miljonit; kokku on sektori toetus 5,9 miljonit eurot, mille kaudu on viidud ellu projektegevusi summas 9,8 miljonit eurot (tabel 9).

**Tabel 9 Saaremaa väikelaevaehitusega seotud ettevõtete ja organisatsioonide eurotoetuste summa aastail 2004-2013**

<b>Toetuse saaja</b>	<b>Toetuste summa (EUR)</b>	<b>Projektide maksumus (EUR)</b>
Luksusjaht	1 085 596	2 906 370
Baltic Workboats	854 877	1 998 801
Saare Paat	318 522	657 356
Alunaut	53 010	85 610
Ösel Yacht	7 000	9 000
Ranna Plast	4 295	6 136
Muvor	2 907	5 057
Osaühing Kasse Paadid	2 688	3 840
<b>Ettevõtted kokku:</b>	<b>2 328 894</b>	<b>5 672 168</b>
Eesti Väikelaevaehituse Liit	157 305	179 510
TTÜ Kuressaare Kolledž kokku	3 417 518	3 992 945
<b>Kõik kokku:</b>	<b>5 903 717</b>	<b>9 844 623</b>

## 4.8. Suurimad Saaremaa väikelaevaehituse ettevõtted

### Baltic Workboats

AS Baltic Workboats on asutatud 27. aprillil 2000.a. ja 100% Eesti kapitalil põhinev ettevõtte. Peamiseks tegevusalaks on alumiiniumist töölaevade valmistamine ja turustamine. Ettevõtte haldab kogu tootmisprotsessi, alates laevade projekteerimisest kuni kliendile üleandmiseni.

Alates aastast 2000 on ettevõtte klientidele üle andnud enam kui 100 erineva suurusega laeva. Väiksemad valmistatud laevad on olnud 7-meetrised ja seni suurim valmistatud laev on 27-meetrine patrull-laev Iiri Kalakaitsele. Põhilisteks tellijateks on olnud erinevad ametkonnad, nagu – piirivalve, politsei, tolliteenistus, kalakaitse, lootsi- ja sadamateenistused jm. Väga kirju on ettevõtte klientide päritolu ka geograafiliselt – Eesti, Läti, Leedu, Soome, Rootsi, Poola, Bulgaaria, Aserbaidžaan, Ukraina, Belgia, Iirimaa, Horvaatia.

Ettevõttes pööratakse suurt tähelepanu kvaliteedijuhtimissüsteemide arendamisele. AS-ile Baltic Workboats on omistatud sertifikaadid ISO 9001:2008 ja ISO14001:2004.

2011. aastal oli keskmine töötajate arv 86, 2012. aastal oli ettevõtte keskmine töötajate arv 120. Võrreldes 2011 aastaga on ettevõtte töötajate arv kasvanud 39% ja tööjõukulud on kasvanud 59%.

### Viimased suuremad investeeringud

2011. aastal investeeris ettevõtte tuulegeneraatori ehitusse 3 669 857 eurot. 2012. aastal investeeris ettevõtte hoonetesse 525 000 eurot, masinatesse - seadmetesse 549 491 eurot.

### Viimaste aastate toodang

2011. aastal anti klientidele üle - Leedu Mereuuringute Keskus 24m katamaraan, Belgia Veeteede amet 17m lootsilaev, Leedu Kalakaitse Baltic 1800, „Delta-Pilot“ kaks Patrol 150 SAR, kolm Boomeranger C-1100 SAR RIB, Eesti Loots AS Baltic 160E Pilot, Horvaatia Rahvuspark Baltic 101.

2012. aastal anti Eesti klientidele üle katamaraan-tüüpi reisi-parvlaev "Runö" ja töölaev-puksiir "Panda". 2012. aastal anti üle ka Rootsi Piirivalvele 3 patrull-laeva KVB312, Horvaatia Politseile 14m patrull-laev Patrol 130 ja patrill-laev Baltic 280 Patrol.

### Luksusjaht

AS Luksusjaht põhitegevusalaks on plastikjahtide ja -kaatrite valmistamine. AS Luksusjahi kontsernil on sajaprotsendiline osalus Rootsis tegutsevates tütaretevõtetes AB C.O.Winberg & CO Båtvarv ja AB DeltaPowerboats. AB C.O.Winberg & CO Båtvarv-i põhitegevuseks on jahtide ja kaatrite hooldus, AB Delta Powerboats-le kuulub kaubamärk Delta Powerboat.

Kontserni positsiooni tugevdamiseks arendatakse ja täiustatakse jätkuvalt uusi mudeleid. See omakorda nõuab märkimisväärseid investeeringuid projektidesse ja tootmisse.

Töötajate keskmine arv kogu kontsernis 2012. aastal oli 103 (2011: 112). Aastal 2012 maksti töötasusid 1,2 milj. eurot (2011: 1,2 milj. eurot), sellest juhatuse liikmele 12591 eurot (2011:11504 eurot).

Delta 80 IPS arendusse on investeeritud kokku 235 tuhat eurot .

### **Viimased suuremad investeeringud**

2011. aastal alustati uue tootmishoone ehitamisega, kuhu on kavandatud Delta54IPS ja Delta80IPS komplekteerimine. Hoonesse on investeeritud 3,2 milj. eurot ja see valmib 2013. aastal.

Suuremateks investeeringuteks 2012. aastal olid teleskooplaaduri ja ripptalakraana soetamine.

2013. aastal jätkab ettevõtte juba alustatud Delta 80IPS arendust. Valmib uus tootmishoone. Plaan on jätkuvalt suunduda Vahemeremaadesse ja Saksamaale, kus käidi esmakordselt ka messidel.

### **Viimaste aastate toodang**

2012. aastal jätkus hetkel suurima kaatri Delta 54IPS seeriaviisiline tootmine ja müük. 2013. aasta jaanuaris omistati Londonis Delta 54IPS-le "2013. aasta kaatri" tiitel klassis 50 jalga ja suuremad sportkruiserid. Delta 26 Open-le omistati Rootsi disainiauhind.

2012. aastal toodi turule uus mudel Delta 33, mis on Delta Open-seeria järgmine mudel ja jätkus Delta 80IPS arendustöö, mille katsetused toimusid 2012. aasta detsembris. Kaatri valmimistähtaeg oli 2013. aasta suvi.

2012. aastal müüdi 41 kaatrit (2011: 33) ja 16 jahti (2011:25). Emaettevõtte põhikliendid olid Arcona Yacht AB ja Galärbryggans Försäljnings AB.

Kogu konsterni müügitulu oli 11,8 milj. eurot (2011: 10,9 milj. eurot); sellest emaettevõtte müügitulu 11,1 milj. eurot (2011: 10,6 milj. eurot).

## 4.9. Väikelaevaehituse Kompetentsikeskus

Kompetentsikeskuste riiklik meede on võimaldanud TTÜ Kuressaare Kolledži juurde luua väikelaevaehituse kompetentsikeskuse. Meetme üldeesmärgiks on kujundada väljaspool Harju ja Tartu maakondi välja piirkondlikud kompetentsikeskused, mis omavad potentsiaali kujuneda perspektiivselt vähemalt ühel valdkondlikult piiritletud suunal rahvusvaheliselt konkurentsivõimeliseks ja seeläbi tõstavad piirkonna konkurentsivõimet tervikuna.

Väikelaevaehituse kompetentsikeskuse eesmärk on luua alus rahvusvaheliselt tuntud ja tunnustatud ning majanduslikult konkurentsivõimelise väikelaevaehituse klatri kujunemiseks Eestis. Seda läbi insenertehniliste oskuste koondamise ja arendamise piirkonnas, siirdamise ettevõttesse, kaasaegse töökeskkonna kujundamise koos toetavate teenustega insenertehnilise kompetentsi loomiseks ja tugevdamiseks ning erinevate sektorite vahelise koostöö tugevdamise.

Väikelaevaehituse kompetentsikeskuse teenused saavad täies ulatuses kättesaadavaks 2014. aastal, mil kompetentsikeskus valmis saab.

Kompetentsikeskus hakkab väikelaevaehitusega seotud ettevõtetele pakkuma järgmisi teenuseid:

- 1) Infoteenused ja rahvusvaheline koostöö - spetsialistide, teabe ja kontaktide vahendamine ning valdkondliku sektorisese, sektorite vahelise ja piiriülese koostöö edendamine.
- 2) Projekteerimislabor, mille peamiseks väljakutseks tuua Eestisse vajalik väikelaevaehituse projekteerimise alane tipp-teave ning anda see edasi väikelaevaehituse tudengitele ning ettevõtetele kas õppetegevuses osalemise kaudu või siis teenuseid müües. Väikelaevade projekteerimine hõlmab kolme faasi – toote disainkontseptsiooni loomine, toote tehniline projekteerimine ja toote katsetamine. Toote tehniliseks projekteerimiseks kasutatakse spetsiaaltarkvarasid, millest mõni on kasutusel vaid paaris Eesti väikelaevaehituse ettevõttes.

Mudelkatseid on samuti võimalik läbi viia tarkvaraliselt, kuid tarkvara-arenduse aluseks on basseinikatsed. Seega on katsebasseinist saadud tulemustel oluline osa kompetentsikeskuse tarkvaraliste teenuste arendamisel ja valideerimisel. Samuti on katsebasseinil väga oluline roll väikelaevaehituse tasemeõppes ja teadus-arendustegevuses.

- 3) Elektroonika katsetootmislabor, mille spetsiifikaks on mereelektroonika, mis koos materjalilaboriga annab võimaluse merele sobivate elektroonsete toodete väljatöötamiseks ja testimiseks, kuid elektroonika katsetootmislabor on sobiv elektroonikatoodete arenduseks ka laiemalt.
- 4) Materjalilabor, mille spetsiifikaks on materjalide testimine merelises kliimas vastupidavuse suhtes (niiskus, soolsus, UV-kiirgus).
- 5) Tehnoloogialabor, mille ülesandeks on toota katsekehasid, väikelaevamudeleid ja elektroonikatoodete korpusi ning luua võimalus erinevate tootmistehnoloogiate praktiliseks katsetamiseks ja töövõtete õppeks. Näiteks alumiiniumliimimise juurutamise puhul annab tehnoloogialabor võimaluse toota katsekeha, mille vastupidavust on võimalik materjalilaboris testida. Tehnoloogialabori asukoht Kuressaare Ametikooli õppehoones annab täiendavaid võimalusi korraldada täienduskoolitusi ja kombineerida erinevaid tootmistehnoloogiaid ühe toote või katsekeha juures.

## 5. Saaremaa väikelaevaehitus kui investeerimisvõimalus

Saaremaa väikelaevaehitus on vaatamata majanduskriisile igal aastal seni edukalt kasvanud ettevõtlusvaldkond.

Võrreldes naaberriikidega on üldiseid käibenumbreid võrreldes arenemisruumi küllalt. Ainult omavahendite ja eurotoetuste abil ei õnnestu kasvada nii kiiresti, kui investoreid kaasates. Seepärast on allpool välja toodud SakiConsult OÜ poolt 2012. aastal Eesti väikelaevaehitusele koostatud investeeringustrateegia väärtused, mille tõttu on Saaremaa väikelaevaehitus investoreile atraktiivne aga ka nõrkused, mida saaks välisinvesteeringute ja välispartnerluse abil kompenseerida.

### 5.1. Saaremaa väikelaevaehituse tugevused ja potentsiaal strateegilise partnerina

Tabel 10. Saaremaa väikelaevaehituse tugevused (konkurentsieelised) välispartnerite ja –investeeringute kaasamisel.

Saaremaa väikelaevaehituse tugevused	Atraktiivsus strateegilise partneri silmis
Saaremaa on spetsialiseerunud väikelaevaehitusele. (peamine majandusharu toiduainete tööstuse ja elektroonika kõrval)	Kuna väikelaevaehitus on Saaremaale oluline siis on tagatud ka avaliku sektori positiivne suhtumine ja toetusmeetmed.
Mitmekesisus: väikeseeriatootmine (purje- ja mootorjahid, kus domineerib oskustöö), eriprojektid, oskustööd nõudev alltöövõtt.	Leidub oskusi ja paindlikkust ka kõige keerukamate projektide jaoks.
Tõestatud kvaliteet läbi õnnestunud hangete.	Mida enam on kulude tase ühtlustumas, seda olulisem on kvaliteet.
Enamus tooteid ja teenuseid (85% käibest) müüakse välisurgudel.	Saaremaa ettevõtted on rahvusvaheliselt konkurentsivõimelised. Kvaliteedi ja hinna suhe on paigas.
Ajast–aega kandunud mereline mõtteviis ja meresõidu ning laevaehituse oskused	Töötajatele on omane vastutustunne ja „õige suhtumine“ Võimalus siduda väikelaevade turundus tõsilugude ja legendidega minevikust.
Pikaajaline ja tulemuslik koostöökogemus Soome ja Rootsi laevaehitajaga.	Äratab usaldust koostöök.
Väikelaevaehitajate eriala ametikoolis ja õppekava TTÜ Kuressaare kolledžis.	Loob kindlustunde oskustega töötajate juurdekasvu osas. Täiendõppe korraldamise võimalused.
Toimiv väikelaevaehituse klaster.	väikelaevaehituse ettevõtted on avatud koostöök.
Väikelaevaehituse kompetentsikeskuse käivitamine ja selle riiklik rahastamine.	On olemas partner arendustöök ja tippspetsialistide kaasamiseks. Väikelaevaehitus on pildil ja riiklikes arengukavades.
Ettevõtted on suutnud ka oma brände arendada ja turule viia.	Võimalik on koostöö ka arenduse vallas
Turvaline ja kvaliteetne elukeskkond, madal kuritegevuse tase, hea võõrkeelte oskus.	Pole oodata „halbust“ üllatusi“. Oma töötajaid võib usaldada.
Saaremaal on hea majandusgeograafiline asend - Läänemere regiooni keskmes, kus on Euroopa kiiremini kasvav turg 70 miljoni tarbijaga.	Turgude lähedus. Väikelaevade ehituses pole saare suhteline eraldatus suurimaks probleemiks.

Tabeli nr 10 kokkuvõtteks võib tõdeda, et Saaremaal on, mida pakkuda ja mille põhjal koostööpartneritele suunatud väärtuspakkumisi koostada.

## 5.2. Saaremaa väikelaevaehituse ootused strateegilisele partnerlusele

Tabelis nr 11 on analüüsitud Saaremaa väikelaevaehituse nõrkusi ja tegureid, mis on takistuseks sektori edasisele arengule. Tabeli parempoolses veerus on nõrkustest ja takistavatest teguritest tulenevalt sõnastatud Saaremaa väikelaevaehituse vajadused ja ootused välisinvestoritele strateegilisele koostööle.

**Tabel 11. Saaremaa väikelaevaehituse konkurentsivõimet pärssivad nõrkused**

Saaremaa väikelaevaehituse nõrkused	Panus strateegilistelt partneritelt
Väike koduturg	Läänemere regioon kui koduturg. EL-s turutõkked puuduvad. Partneri panus seisneb tema turunduses ja müügivõrgus.
Disaini, turunduse jt spetsialistide vähesus	Kuna väärtusahelad on arenemas piiriülesteks siis lisaks oma aktiivsusele spetsialistide koolitamisel on võimalik neid kaasata läbi erinevate partnerlusvormide. + <i>learning by doing</i> .
Ressursside ja oskuste vähesus oma brändi turundamisel ja müügil. Raske on leida häid diilereid välisturgudel.	Partnerlusvorm, kus spetsialiseerume tootmisele ja turundus jääb partnerile
Kohaliku ressursi ja/või oskuste puudumine uuteks investeeringuteks väikelaevaehituse väärtusahelas.	Uus investeering või ühisettevõtte väikelaevaehituse või sellega seonduvas valdkonnas (näit. talvehoiu ja hooldusteenus)
Tarnijate ja alltöövõtjate vähesus	Parem ja efektiivsem juurdepääs väärtusahela erinevatele lülidele, (kulu)efektiivsemad tarned koostööpartnerilt.
Saaremaa väikelaevaehituse käive on koondunud kahte suuremasse ettevõttesse. See on risk nii valdkonnale kui ka Saaremaale tervikuna.	Välisinvesteering uude väikelaevaehituse ettevõttesse
Tipp tehnoloogia ja seadmete vähene kasutamine tulenevalt tootmise väikesest mastaabist.	Mastaabi ja stabiilsuse saavutamine läbi partnerluse (näit. pikaajalised ja mahukamad allhanked).
Piiratud ressursid väikelaevaehitust toetavatele tegevustele nagu Saaremaa tuntuse ja maine edendamine	Investeeringud Saaremaa tuntust ja mainet edendavatesse suurprojektidesse (a) la mere- ja vanaaja-laevakeskus).
Väikelaevaehituse sidussektorid on nõrgad.	Investeeringud väikelaevaehitust toetavatesse sidussektoritesse (mere)turism, väikesadamad, (tootmis)kinnisvara arendus jt.

## 5.3. Investeeringute vajadus ja realistlikkus

Investeeringustrateegia koostamisel leiti koostöös väikelaevaehituse ettevõtjatega võimalikud järgmised investeeringute viisid:

- investeering uude väikelaevaehituse ettevõttesse (100% väliskapital);



- investeering uude ettevõttesse (ühisettevõtte);
- ettevõtte müük (100%);
- ettevõtte osaluse müük;
- alltöövõtt – toote valmistamine välismaisele ettevõttele tema brändi all (võimalik, et ka hanked ja logistika);
- investeering väikelaevaehituse sidusektorisse (materjalide ja komponentide valmistamine, talvehoid ja hooldus, sadamateenused, tšarter jne);
- partnerlus tootearenduse/disaini valdkonnas;
- partnerlus turunduse ja müügi valdkonnas;
- investeering Saaremaa tuntust ja mainet edendavasse mereelamuse ja -turismi suurprojekti.

Reaalsed on kõik esitatud võimalused, kuid nii tõenäosuse kui ka mõju ulatuse poolest on oodatamad investeeringute kaasamine sidusektoritesse ja partnerlus tootearenduse, turunduse ja müügi valdkonnas.

## Kokkuvõte

Eesti väikelaevaehituse hetkeseis aastal 2013 on siseriiklikult kui laiemas rahvusvahelises kontekstis paari tugeva sektorit vedava Saaremaa ettevõtte näitel edukas.

Väikelaevaehitust mõjutavad üldised poliitika nagu Euroopa Liidu otseselt väikelaevadele lubatud heitmetaset või turvalisusenõudeid puudutav seadusandlus, või üldisemad piiriületuse ja tarbijakaitse regulatsioonid; üldine majanduslik olukord, mis mõjutab laenude kättesaadavust, samuti demograafiline olukord turul - vananev Euroopa, kus klientide jaoks saab oluliseks laevade hooldamise ja käsitsemise kergus. Klientide nõudmised mõjutavad turunõudlust olulisel määral – Euroopas soovitakse üha vähema raha eest saada üha enama lisavarustusega efektiivselt kütust tarbivaid ning soovitavalt läbi aja müügiväärtust säilitava kaubamärgiga väikelaevu, mille ostmist kaalutakse pikalt ja põhjalikult. Vahel peetakse mõistlikumaks osta kasutatud alus, vahel ei peeta enam üldse mõistlikuks raha väikelaeva alla paigutada - saab ka rentida.

Väikelaevaehituse olukord on Skandinaavias üsna pingeline - Rootsis toimunud pankrotid ja ülevõtmised on viinud 2012. aasta müügikäibed rekordmadalale tasemele. ICOMIA andmetel on aga Norras olnud 2012. aastal suur nõudlus importlaevade järele. Saksamaa aga on suutnud kasvatada eksporti. Maailmaturul loodetakse arenevates riikides kasvavatele turgudele – silmas peetakse Hiinat, Venemaad, Indiat aga ka Pärsia lahe äärseid ja Lõuna-Ameerika riike, eriti Brasiiliat. Euroopa turu on endiselt languses, majandussurutis ei ole lõppenud.

Eesti koduturul on kõige nõutum kaup uus 4-5 m pikk plastist mootorpaat, kuid kaubaks läheb ka aerupaat ja vahel harva tehakse kaupa vanade jahtlaevadega. Kultuurilised eeldused suuremaks nõudluseks on täiesti olemas, kuid üldist ostujõudu pidurdab jõukamasse keskklassi kuuluvate potentsiaalsete klientide suhteline vähesus.

Eesti väikelaevaehituse majandustulemuste analüüsi tulemusena saab väita, et endiselt on sektori edu vedamas Saaremaa väikelaevaehitus, mis annab enamuse käibest, ekspordist ja kasumist ning ka palkab enamuse väikelaevaehituse tööjõust. Eesti ja Läänemere riikide väikelaevaehituse müügikäivet, kasumlikkust ja eksporti võrreldes võib tõdeda, et müüginumbrite järgi peaks Eesti väikelaevaehitusel toodangule turul kindlasti ruumi olema, sest tööjõu hinnatase annab konkurentsieelise. Siiski arenguruumi näitab toodetav lisandväärtus töötaja kohta - suuremal hulgal ettevõtetel vajaks täiustamist ja efektiivistamist tootmis- ja/või müügi protsess. Eeskujuks võiksid olla väikelaevaehituse suurimad Saaremaal asuvad ettevõtted. Samuti on oluline panustada jätkuvalt tootearendusse - ökonoomne ja moodsa disainiga väikelaev on turul tegija.

Kuigi suuremad ettevõtted on olnud oskuslikud eurotoetuste ära kasutajad, võiks sektorit kasvatada ka välisinvesteeringute toel. Saaremaa väikelaevaehitusel on, mida investoreile välja pakkuda. Saaremaal on hea majandusgeograafiline asend - Läänemere regiooni keskmes, kust toodangut on meritsi hea sihtturgudele tarnida. Ajast-aega on Eestis edasi kandunud mereline mõtteviis, meresõidu ning laevaehituse oskused. Saaremaal leidub küllalt väikelaevaehituse spetsialiste, tootmine on mitmekesine ja kvaliteetne. Ettevõtted on suutnud oma brände arendada ja turule viia - enamuse tooteid ja teenuseid müüakse välisurgudel. Pikka aega on tehtud tulemuslikku koostööd Soome ja Rootsi laevaehitajaga. Tööjõu juurdekasvu eest hoolitsevad tööandjatega lähedast

koostööd tegevad Kuressaare Ametikool ja TTÜ Kuressaare Kolledž. Riik on pidanud oluliseks ja rahastanud väikelaevaehituse kompetentsikeskuse käivitamist, õppekava arendamist, toimib väikelaevaehituse klaster. Lisaks tuleb veel kiita turvalist ja kvaliteetset elukeskkonda, madalat kuritegevuse taset ja kohalike head võõrkeelte oskust. Investorid, eriti need kel oma turundusvõrk, on teretulnud!

## Kasutatud allikad

1. Euroopa Liidu statistika  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)
2. Eesti statistika <http://www.stat.ee/>
3. Eesti elektrooniline äriregister, ettevõtete majandusaastate aruanded <http://www.rik.ee/>
4. Mike Derret, Väikelaevaehituse ülemaailmsete müügi- ja eksporditrendide ülevaade  
<http://www.europeanboatingindustry.eu/images/News/131004mikederrett-overview.pdf>
5. SakiConsult OÜ „Väikelaevaehituse investeeringustrateegia põhialuste väljatöötamine“, 2012