



Töötuba „Eesti-India: ärivõimalused keskkonnatehnoloogias“ 10.10.2011

Eesti Arengufond korraldas käimasoleva Eesti-India seireprojekti raames **töötoa, et koos Eesti keskkonnatehnoloogia ettevõtete ja seotud riigiasutuste esindajatega tuvastada:**

- milliste keskkonnatehnoloogial põhinevate toodete-teenustega võib Eesti ettevõtetel olla India turul parimaid võimalusi
- millised on nende võimaluste kasutamiseks tarvilikud eeltingimused ja tegevussammud – nii ettevõtete kui ka riigi tasandil

Indiast saab maailmaturu ühe kuumima ärialal ehk keskkonnatehnoloogia põhiste toodete-teenuste mahu poolest kolmas turg maailmas. Rohemajandus on ka Eestis üheks majanduse võimalikuks mootoriks ning India keskkonnatehnoloogia turule minek võiks olla üheks perspektiivi-kamaks ekspordi- ja ärivõimaluseks Eesti ettevõtetele Indias üldse. Seepärast on oluline Eesti vastavaid võimekusi ja huve täpsemalt paika panna ning vastavalt võimaluste kasutamiseks vajalikke samme (nii riigil kui ka ettevõtetel endil) kavandada.

Töötoa raames andsid aruteludeks ainekanded

- **Siim Sikkut Eesti Arengufondist** tegi ülevaate India majanduse ja eriti keskkonnatehnoloogia turu hetkeseist ja tulevikutrendidest. Vt slide: http://www.arengufond.ee/upload/Editor/INDIA/AF_India_trendid_10okt2011.pdf
Trendid näitavad, et Indiast on järgmisel kümnendil üks kiirema kasvuga keskkonnatehnoloogia turge maailmas, kus nõudlus kasvab pea kõikide seotud toodete-teenuste alal. Ka India enda keskkonnatehnoloogia sektor (eriti tootmisettevõtted) on arenemas, kuid keskkonna- ja energeetika alal on riigi murekohad ja väljakutsed nii suured, et pidevalt ja palju uusi lahendusi ja nutikaid ärimudeleid on mujalt maailmast juurde vaja – milles on võimalus ka Eesti jaoks.
- **Kaija Valdmaa Tallinna Tehnikaülikoolist** rääkis hiljutise TTÜ ja Arengufondi ühisuuringu põhjal Eesti keskkonnatehnoloogia turu hetkeseisust ja rahvusvahelistumise võimekusest. Vt slide: http://www.arengufond.ee/upload/Editor/INDIA/Kaija_Valdmaa_EST_cleantech_10oct2011.pdf
Enamik Eesti kodumaiseid keskkonnatehnoloogiat arendavaid ettevõtteid on veel varases arengujärgus, aga peagi välisurgudele pürgimas ja seega sihturgude valikut tegemas. Põhiprobleemiks on vajalikeks investeeringuteks rahastuse leidmine, aga samas enamgi õigete kontaktide leidmine ja turu analüüsimine – neis suundades kuluks tugi enim ära ka India suunal.
- **Cleantech Finlandi juht Santtu Hulkkonen** jagas Soome ettevõtete kogemust globaalsel ja India keskkonnatehnoloogia turul ning Cleantech Finlandi näidet, kuidas Soome riik ettevõtteid India turule aitab. Vt slide: <http://www.arengufond.ee/upload/Editor/INDIA/Cleantech-Finland-Estonian-Development-Fund-10102011.pdf>

Soome ettevõtted on väga avatud sellele, et Indiasse komplekslahenduste pakkumisel ka Eesti keskkonnatehnoloogia ettevõtetega koostööd teha – seega on Eesti ettevõtetel vägagi võimalik Indiast ärivõimalusi koos Soome kolleegidega otsida. Cleantech Finlandil on valmimas veebikeskkond, kuhu Eesti ettevõtted saavad oma koostööhuvist märku anda ja Soome ettevõtetega vastavalt kontakte luua.

Kaija Valdmaa ja Santtu Hulkkoneni ettekanded on ka videosalvestusest vaadatavad Arengufondi kodulehel: <http://www.arengufond.ee/videosalvestused/videocasts/videocast2063/>

Laudkonna arutelude kokkuvõtted

LAUDKOND 1 (lauajuht Siim Esko)

Milliste keskkonnatehn. toodete-teenustega võiks Eesti ettevõtetel olla India turul parim võimalus?	Mida tuleks nende võimaluste haaramiseks ette võtta (nt ettevõtte/sektori/riigi tasandil)?
<ul style="list-style-type: none"> • Energiatõhususe alal ehk kõige „magusam“ võimalus (põhjustega tegelemine mõjusam ka kui tagajärgedega) – nt targad majad, ülekandekulude vähendamine • Biomassi alal (nt käärituslahendused – meil seni põletuslahendused küll) • Päikesepatareid, muundurid • (Reo)veepuhastuslahendused (taimedega), vastav projekteerimine • Reostuskohtade proovivõtmised, muu seire ja vastavad seadmed 	<ul style="list-style-type: none"> • Teha terviklik/holistiline klaster – koondada eri alade tegijad terviklikke pakkumisi välja töötama ja turustama • Antud klaster raames ja muidu teha koostööd Soome ja Rootsi, äkki ka teiste baltlastega • Riigi poolt fokuseeritum toetus teatud toodete-teenuste aladele (nt seire põhjal) • Kopenhaageni lepingu raames kokku lepitud energia arenguabi (£2mln) ärakasutamine – riigi poolt arenguabi andmine kujul, mis enda ettevõtete tooteid-teenuseid võimaldab abipaketi osana müüa/turustada • Tarkade linnakute kui testsaitide rajamine Eestis • Maailmapanga jt välisrahastajate projektide ärakasutamine, vastava info kogumine ja vahendamine • Suurem tugi riigilt konkreetseteks turundustegevusteks (nt näidismajade püstipanek Indias) • Vähem bürokraatiat toetuste saamiseks • Ettevõtjatele koolitused ärimudelite arendamise teemades

LAUDKOND 2 (lauajuht Siim Sikkut)

Milliste keskkonnatehn. toodete-teenustega võiks Eesti ettevõtetel olla India turul parim võimalus?	Mida tuleks nende võimaluste haaramiseks ette võtta (nt ettevõtte/sektori/riigi tasandil)?
<ul style="list-style-type: none"> • Kõikvõimalikud mõõte- ja seireseadmed • Kütuseelemendid/kondensaatorid • Biogaasi terviklahendused + lokaalsed üksiklahendused (tootmine oleks kohapeal) • Targad võrgud, hajustootmise korraldamise lahendused, vastavad väiketootmise 	<ul style="list-style-type: none"> • Koostööpartnerite ja investorite leidmise tugi riigi poolt (nt ärimissioonide korraldamine, kontaktide vahendamine, Põhjamaadega vastava ühistöö algatamine) • Turgude tulevikukasvu ja –võimaluste kohta info kogumine ja vahendamine

<p>seadmed (nt tuulikud või päikeseenergia seadmed)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seotud IT-lahendused • Veepuhastuslahendused seniste seadmete baasil (nt soojusvahetitest) • Passiivmajad (sealse kliimas oluline pigem jahutuse tagamiseks), laiemalt ökoloogiline majaehitus ja vastav projekteerimine • Valdavalt tasub kaaluda eri seadmete/lahenduste seal tootmist, sh lisaks India turule ka maailmaturu jaoks • Seadmete müügil oluline arendada juurde ärimudeleid, eriti püramiidipõhja klientidele (nt tagasimaksud saavutatud energiasäästu järgi vms) 	<ul style="list-style-type: none"> • Seadusandluse tundmises abistamine, nt vastava info koondamine ja avaldamine (sh erisuste kohta just) • Riikliku välismajanduspoliitika rihtimine pigem osariikide tasandile ehk täpsemalt kui seni (leida n-ö värvav Indiasse sedasi) • Siseriiklik info liikumine (nt koostöö- ja ärikontaktide vahendamine) vajab paremat korraldamist, täna töötavaid kanaleid/võrgustikke pole • Intellektuaalomandi kaitse tagamine, riik saab vastavat infotuge pakkuda nt • Rahaline tugi samuti oluline realselt turule sisenemiseks (sh garantiiskeemid, tootmise kohapeal käivitamise skeemid – samas täna turu esmane tundmaõppimine peamine vajadus kõigepealt) • Rahaliste skeemide puhul oluline hinnata enam käibe/tootlikkuse/ekspordi potentsiaali, mis toetuse andmisest tekib – mitte kohest muutust/kasu
--	--

LAUDKOND 3 (lauajuht Kitty Kubo)

Milliste keskkonnatehn. toodete-teenustega võiks Eesti ettevõtetel olla India turul parim võimalus?	Mida tuleks nende võimaluste haaramiseks ette võtta (nt ettevõtte/sektori/riigi tasandil)?
<ul style="list-style-type: none"> • Täislahendusi vaja pakkuda – s.t eri toodete-teenuste pakkujad konsortsiumideks kokku siduda, „jupid“ tervikuks koondada • Kõikvõimalikud „jälgimise“ lahendused ja seadmed (nt kiirgus monitooringu seadmed, sh ka tuumaenergia alal; teede-ehituse kvaliteedi kontrolli ekspertiisi ja seadmed) • Tooted-teenused, kus <i>low-tech</i> ja <i>high-tech</i> kohtuvad 	<ul style="list-style-type: none"> • Turust arusaamise kasvu toetada riigi poolt: stiimulite andmine turu „järgiproovimiseks“, hangete alase info vahendamine, riigi programmide raames teabe vahendamine • Ettevõtted saavad enam konsortsiume luua ja kasutada, aga nendes osalemise võimekust vaja tõsta – ainult teiste kiiluvees minekust ei piisa, samas nii mõnedeski valdkondades nt Põhjamaadega võimalik partnerlust teha (nt Indiasse sisenemiseks terviklahenduste pakkumiseks) • Riik peaks eelkõige aitama tervikut kokku õmmelda – nt koondama valdkonnapõhiselt ehk perspektiivse toote-teenuse ala kaupa ettevõtjaid (kui neid on kriitiline mass koos), nende ühist turule sisenemise strateegia tegemist toetama – sedasi kulu ja riski jagamine ja maandamine ettevõtjate jaoks, lisaks saab sedasi üle väiksusest ja koos tegutsemise raskustest (sh koos „õppida“) • Eesti „demokeskuse“ rajamine Indiasse, nt näidis öko-küla terviklahenduste näitamiseks ja turustamiseks (vajab osalejate vahel selget „mängureeglite“ kokkuleppimist ja demokeskuse pealt müügi „ära tegemise“ kanaleid ja strateegiat)

Osalejad

Aarne Leisalu	Laser Diagnostic Instruments AS
Criss Uudam	Tuuleenergia klaster
Enn Heinsoo	OÜ Cellufuel
Enn Õunpuu	Elcogen AS
Jaanus Sahk	Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus
Kaija Valdmaa	TTÜ
Kalle Riepulk	Roheline Mõte OÜ
Karin Punning	Englo OÜ
Keit Parts	Riigikantselei
Kitty Kubo	Eesti Arengufond
Liina Joller	
Nadim Taoubi	Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus
Priit Vimberg	Yoga OÜ
Rando Pikner	Energest Group OÜ
Raul Allikivi	Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium
Rene Jõelett	TTÜ tehnoloogia- ja innovatsioonikeskus
Sander Mägi	Baltic Innovation Agency
Siim Esko	Eesti Arengufond
Siim Sikkut	Eesti Arengufond
Tõnu Hein	HeiVäl Consulting

