

**Riiklike ettevõtluse tugimeetmete mõjude
hindamine.**

Kadri Kuusk, Anne Jürgenson

Oktoober 2007

Uuring on valminud Majandus- ja Kommuni-
katsiooniministeeriumi toetusel.



Töö autorid tänavad meeldiva koostöö, abi ja kasulike kommentaaride eest Charles Moncki, Tarmo Kalvetit, Ele Reiljani, Marek Tiitsu, Rainer Kattelit, Andres Vörku, Marre Karu, uuringukeskus Klaster'it, InterAct Projektid & Koolitus OÜ-d, Sigrid Vestmanni, Varmo Pilti, Pirko Konsat, Ele-Merike Pärtelit, Piret Loometsa, Piret Koobast, Kimmo Halmet, Lauri Tammistet, Marius Kuningat, Allar Korjast, Indrek Keldrit, Pille-Liis Kellot, Anu-Maaja Pallokit, Priit Kingot, Andrus Treierit, Jako Kruuset, projekti juhtrühma liikmeid, uuringus osalenud ettevõtjaid ja kõiki teisi, kes nõustusid jagama oma riiklike ettevõtluse tugimeetmete kasutamise seotud kogemusi.

Riiklike ettevõtluse tugimeetmete hindamisega seotud intervjuusid aitasid projekti meeskonnal läbi viia: InterAct Projektid & Koolitus OÜ, OÜ ATA Investment, OÜ BigBag ja Marius Kuningas.

Sisukord

Sissejuhatus.....	4
1. Lühiülevaade ettevõtluspoliitika eesmärkidest	5
2. Lühiülevaade metoodikast.....	8
3. Järeldused ja soovitused	12
3.1 Asjakohasus.....	12
3.2 Tõhusus	13
3.3 Mõjusus	15
3.4 Tähelepanekuid EASi toimimise osas	19
LISA 1. Ülevaade EASi toetustest 2004-2005.....	21
LISA 2. Ülevaade KredEx'i lühiajalistest ekspordigarantiidest 2002-2004.....	23
LISA 3. Ülevaade KredEx'i investeerimislau- ja liisingukäendustest 2002-2004.....	25
LISA 4.....	27
A. Starditoetus.....	27
B. Koolitustoetus.....	30
C. Nõustamistoetus	33
D. Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetus.....	35
E. Teadus- ja arendustegevuse rahastamise toetus	38
F. Ekspordiplaani toetus.....	40
G. Ekspordigarantii.....	43
H. Investeerimislau- ja liisingukäendus	46

Sissejuhatus

Käesolev hindamisprojekt viidi läbi Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi (MKM) initsiatiivil ja tellimisel. Tegemist oli esimese sellelaadse projektiga, kuna varem ei olnud riiklike ettevõtluse tugimeetmete tulemuslikkust ja mõjusid regulaarselt hinnatud. Tulemuslikkuse hindamise vajalikkusele oli juba mõni aeg tagasi oma auditites tähelepanu juhtinud Riigikontroll. Samuti on Eesti kohustatud raporteerima Euroopa Komisjonile Riikliku Arengukava meetmete tulemustest.

Hindamise eesmärk oli analüüsida, kas toetusmeetmed on asjakohased ja täidavad seatud majanduspoliitilisi eesmärke ning teha ettepanekuid, kuidas vajadusel muuta programme ja nende rakenduspõhimõtteid. Hindamine on sisendiks Euroopa Liidu struktuurifondide järgmise planeerimisperioodi (2007-2013) meetmete väljatöötamisel. Lisaks töötati hindamise käigus välja meetodika, mida on edaspidi võimalik võtta aluseks sarnaste mõjude hindamiste läbiviimisel.

Hinnati nelja riiklike ettevõtluse tugimeetmete valdkonda. Meetmeid hinnati sulgudes märgitud ajaperioodil väljastatud toetuste ja kehtinud toetusmehhanismide osas.

- 1. Ettevõtete kapitalile ligipääsu parandamine**
 - a. Alustava ettevõtja starditoetus (2003 – 2004)
 - b. Ettevõtluse infrastruktuuri toetus (2003 – 2004)
 - c. Ettevõtluslaenu- ja liisingukäendus (2002 – 2004)
- 2. Inimressursi arendamine**
 - a. Koolitustoetus (2003 – 2005)
 - b. Nõustamistoetus (2003 – 2004)
- 3. Ettevõtete ekspordivõimaluste toetamine**
 - a. Ekspordiplaani programm (2002 – 2003)
 - b. Ekspordigarantii (2002 – 2004)
- 4. Teadus- ja arendustegevuse toetamine**
 - a. Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamine (2001 – 2003)

Aastatel 2002-2004 eraldati nimetatud programmide raames tagastamatut abi 282 mln krooni ning KredEx väljastas garantiisid 1,3 mld krooni ulatuses.

1. Lühiülevaade ettevõtluspoliitika eesmärkidest

2001. aastal koostas Majandusministeerium dokumendi **“Ettevõtlik Eesti - Eesti väike- ja keskmise suurusega ettevõtete arendamisele suunatud poliitika 2002-2006”**, mis määras kindlaks riikliku ettevõtluse arendamise eesmärgid, prioriteedid, toetusmeetmed ja toetuste jagamise põhimõtted aastani 2006. Lisaks suunasid ettevõtluse toetamist otseselt ka „Teadmistepõhine Eesti - teadus- ja arendustegevuse strateegia 2002-2006” ning „Eesti ekspordipoliitika põhialused”. Hiljem täiendati ja täpsustati ettevõtluspoliitika meetmeid **“Riiklikus Arengukavas 2004-2006”** (RAK), mis sai aluseks Eestile eraldatud Euroopa Liidu struktuurifondide vahendite kasutamisele.¹ 2000. aastal loodi ettevõtluspoliitika elluviimiseks ka kaks sihtasutust – **Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus** (EAS) ning **Krediidi ja Ekspordi Garanteerimise Sihtasutus** (KredEx). Neist esimene toimib alates 2003. aastast ühtlasi ka rakendusasutusena struktuurifondide vahenditele.

Vastavalt „Ettevõtlik Eestile” on Eesti ettevõtluspoliitika eesmärkideks **„soodustada ettevõtlikkust ja uute töökohtade loomist ning tõsta Eesti ettevõtete konkurentsivõimet.”** Seejuures lähtutakse eesmärkide täitmisel tasakaalustatud regionaalse arengu põhimõttest. Täpsemad prioriteedid ja toetusmeetmed määratleti vastavalt Eesti ettevõtete peamistele probleemidele, milleks olid finantseerimisvahendite nappus, kvalifitseeritud tööjõu vähesus, puudulik ettevõtluse infrastruktuur vähemarenenud regioonides ning tagasihoidlikud ettevõtlusalased teadmised ja kogemused, mis on ettevõtlusalase madala aktiivsuse üheks põhjuseks.² Sellest tulenevalt valiti viis prioriteetset valdkonda: inimressursi arendamine, finantseerimisvõimaluste parandamine, ettevõtlust toetava tugistruktuuri arendamine, ettevõtlusalase informatsiooni levitamine ja asjaajamise lihtsustamine.³ Käesolevas peatükis puudutame edaspidi neist vaid kahte esimest.

Ettevõtluspoliitika sihtgrupi määratlemisel lähtuti kahest põhimõttest:

- **Ettevõtluspoliitika on suunatud eelkõige väike- ja keskmise suurusega ettevõtetele**, kuna suurusest tulenevate spetsiifiliste probleemide ja turutõrgete tõttu puuduvad neil sageli suurte ettevõtetega võrdsed võimalused oma arengupotentsiaali realiseerimiseks.
- **Tegevusalade osas eelistusi ei seata.** Erandiks on põllumajandusega tegelevad ettevõtted, mis ei kuulu ettevõtluspoliitika sihtgrupi hulka.⁴

Seoses Euroopa Liidu struktuurifondide vahendite kasutuselevõtuga seati hiljem siiski mitmeid täiendavaid piiranguid toetatavate tegevusalade osas, kusjuures viimased varieeruvad toetusliigiti (nt välistati jae- ja hulgikaubandus, hasartmängud, finantsvahendus, kinnisvaraala tegevus jt).⁵

Kuna enamiku hinnatavate meetmete puhul kattub raportis vaadeldav ajavahemik struktuurifondide kasutamisega, siis ettevõtluspoliitika täpsemate eesmärkide analüüsil lähtuti

¹ Riikliku Arengukava meetmeid täpsustati omakorda Programmitäiendis.

² RAK. Vabariigi Valitsus, 2003.

³ “Ettevõtlik Eesti - Eesti väike- ja keskmise suurusega ettevõtete arendamisele suunatud poliitika 2002-2006”. Majandusministeerium, 2001.

⁴ Ibid.

⁵ Vt täpsemalt iga toetuse mõjude hindamise raportist.

vastavalt kokkulepele MKMiga Riiklikust Arengukavast. Ettevõtlust toetakse eelkõige kahe RAKi prioriteedi raames:

- **Prioriteet 1. Inimressursi arendamine**, mille neljast meetmest üks (meede 1.2) on suunatud „Inimressursi arendamisele ettevõtete majandusliku konkurentsivõime suurendamiseks”.
- **Prioriteet 2. Ettevõtluse konkurentsivõime**, mis on tervikuna suunatud ettevõtluse arendamisele.

Ülevaate aastatel 2003-2005 eraldatud toetustest annab tabel 1.

Prioriteet 1. Inimressursi arendamine

Antud prioriteedi üldeesmärk on „**Eesti tööjõupotentsiaali suurendamine ja parem ära kasutamine**”.⁶ Meetme 1.2 üldiseks eesmärgiks on „ära hoida tööpuuduse teket, aidates suurendada töötajate teadmisi, oskusi ja kohandumisvõimet. Meetme kaudu teostatakse ettevõtetes töötavate inimeste täiend- ja ümberõpet, et säilitada ja kasvatada töötajate konkurentsivõimet tööturul, arendada ettevõtlikkust, luua tingimused uute töökohtade tekkeks ning suurendada inimeste võimekust teadus- ja arendustegevuse ning tehnoloogia arendamise valdkonnas. Spetsiifilisteks eesmärkideks on:

- saavutada investeeringute kasv tööjõu täiend- ja ümberõppesse, eriti just ettevõtete poolt oma tootlikkuse ja konkurentsivõime suurendamiseks tehtavate tööjõu-investeeringute kasv;
- julgustada potentsiaalseid ettevõtjaid ettevõtlusega alustama, pakkudes neile vajalikke ärijuhtimise alaseid oskusi;
- suurendada juhtide teadlikkust uute juhtimismeetodite alal, samuti ka ekspordi ja turunduse alal;
- võimaldada ettevõtetes uute tehnoloogiate ja kvaliteedijuhtimissüsteemide kasutuselevõttu, toetades töötajate vastavat väljaõpet nende rakendamiseks.”⁷

Hinnataval perioodil kaasfinantseeriti peamiselt ettevõtete endi poolt algatatud töötajate täiend- ja ümberõpet (so koolitustoetus), kuid tehti algust ka EASi poolt keskselt organiseeritud alustavatele ettevõtjatele suunatud subsideeritud koolitusprogrammiga.

Prioriteet 2. Ettevõtluse konkurentsivõime⁸

Antud prioriteedi üldeesmärk on „**ettevõtete konkurentsivõime ning tööhõive suurendamine**”. **Kesksel kohal on teadus- ja arendustegevuse ning innovatsiooni edendamine**, mille raames suunatakse abi tugisüsteemide edasiarendamisele, teaduse ja ettevõtluse koostöövormide kujundamisele ning TA&I infrastruktuuride väljaehitamisele. Selle kõrval on ette nähtud rakendusuringute, toote- ja tehnoloogiaarenduse kiire laiendamise toetamine. Toodete ja teenuste konkurentsivõime tõstmiseks on ette nähtud toetada kvaliteediedendust.⁹

⁶ Eesti Riiklik Arengukava Euroopa Liidu Struktuurifondide kasutuselevõtuks – Ühtne programmdokument 2004-2006. Programmitäiend. Vabariigi Valitsus, 2005.

⁷ RAK. Vabariigi Valitsus, 2003.

⁸ Lisaks kuulub antud prioriteedi alla ka turismi arendamine, kuid seda käesolevas raportis ei käsitleta.

⁹ RAK. Vabariigi Valitsus, 2003.

Teine käesoleva prioriteedi valdkond on **ettevõtluse arendamine**, kus tähelepanu on koondatud väike- ja keskmise suurusega ettevõtete loomise ja arengu soodustamisele.¹⁰ Spetsiifilisteks eesmärkideks on:

- suurendada väike- ja keskmise suurusega ettevõtete tekke-, ellujäämis- ja arenguvõimalusi parandades ligipääsu finantseerimisele;
- toetada ettevõtete kasvu ja uute töökohtade loomist, pakkudes ettevõtluseks vajalikku oskusteavet ja aidates ettevõtteid uute turgude leidmisel;
- parandada ettevõtete konkurentsivõimet ja sealjuures eriti toodete kvaliteeti, pakkudes sobivaid ettevõtluse toetusmeetmeid;
- parandada olemasolevate ettevõtete tegevuskeskkonda, toetades vajaliku ettevõtluse infrastruktuuri ja kaasaegse infrastruktuuriga varustatud tööstuskinnisvara loomist;
- parandada alustavate ettevõtete konkurentsivõimet, toetades äriinkubaatorite rajamist.

Eesmärkide saavutamiseks pakuti ettevõtjatele starditoetust ettevõtlusega alustamiseks, nõustamistoetust ettevõtte arenguks vajaliku oskusteabe kaasamiseks, ekspordiplaani koostamise ja elluviimise toetust ettevõtete turundustegevuse edukuse tõstmiseks välisurgudel ning infrastruktuuri arendamise toetust kitsaskohtade likvideerimiseks ettevõtete tegevuskeskkonnas. Lisaks struktuurifondidega seotud meetmetele toetatakse siseriiklikest vahenditest ettevõtlust veel laenu- ja liisingukäenduste ning ekspordigarantiide pakkumisega läbi KredEx'i (vt tabel 2).

Tabel 1. Ülevaade EASi toetuste rahastamisest 2003-2005 (tk, mln kr, tuh kr)

	Stardi-toetus			Nõustamis-toetus		Koolitus-toetus		Infrastruktuuri-toetus			T&A-toetus			Ekspordiplaani toetus*		
	2003	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Taotlused	380	668	331	328	496	466	807	65	279	111	40	94	59		67	64
Rahuldatud taotlused	170	193	153	189	412	267	615	45	44	66	26	61	46	62	47	36
Rahuldamise osakaal	45%	29%	46%	58%	83%	57%	76%	69%	16%	59%	65%	65%	78%		70%	56%
Toetatud ettevõtted	170	193	153	186	384	242	460	36	39	65	25	46	43	62	47	36
Toetussumma		27,3	18,5	6,4	11,9	9,1	29,4	32,0	60,0	66,0	42,6	140,6	69,8		41,8	31,4
Projektide maksumus		42,0	32,0	12,9	24,5	14,0	47,5		131,5	149,3		218,1	113,7		85,3	62,9
Keskmine toetus (tuh kr)		141	121	34	29	34	48	711	1364	1000	1638	2305	1517		889	872

Allikas: EASi andmebaas. Autori arvutused.

* - ainult ekspordiplaani elluviimise toetus

Tabel 2. Ülevaade KredEx'i lühiajalistest ekspordigarantiidest ja investeerimislauening liisingukäendustest 2001-2006 (tk, mln kr)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	KOKKU
Ekspordigarantiid							
Taotluste arv	62	93	240	505	350	251	1 501
Uute lepingute arv	37	51	151	408	314	203	1 164

¹⁰ Ibid.

Rahuldamise osakaal (%)	60%	55%	63%	81%	90%	81%	78%
Garanteeritud ettevõtteid	14	20	56	96	77	65	160
Garanteeritud krediidilimiit	53	42	130	326	352	186	na
Garanteeritud ekspordikäive	31	112	167	648	742	588	2 288
<i>Investeeringislaenu- ja liisingukäendused kokku*</i>							
Uute lepingute arv	60	126	97	130	130	170	713
Laenu summa	197	402	199	317	300	537	1952
Käenduse summa	78	156	95	152	159	231	871
<i>Investeeringislaen</i>							
Taotluste arv	72	134	104	119	119	163	688
Uute lepingute arv	60	104	85	110	110	157	626
Rahuldamise osakaal (%)	83%	78%	82%	92%	92%	96%	87%
Laenu summa	197	273	176	236	254	509	1 645
Käenduse summa	78	129	88	133	143	220	791
<i>Lüüsing</i>							
Uute lepingute arv		22	12	20	20	13	87
Laenu summa		129	23	81	46	28	307
Käenduse summa		27	7	19	16	11	80

Allikas: KredEx'i andmebaas. Autorite arvutused.

* - tabel on ebatäpne nende lepingute osas, mille puhul on käenduse mahtu lepingu parandusega muudetud.

2. Lühiülevaade metoodikast

Hindamisküsimused

Hindamisel keskenduti küsimustele, kas programmid on jätkuvalt asjakohased ja kas elluviidud tegevused on saavutanud oma eesmärgid. Kõigi programmide puhul vaadeldi järgmisi üldküsimusi:

1. **Kas toetusmeetmed on asjakohased** – kas meetmed vastavad kasusaajate vajadustele ning turusituatsioonile, kas ja milliseid muudatusi oleks vaja teha programmide ülesehituses?
2. **Kas toetusmeetmed on mõjusad** – milline on toetuste mõju ettevõtete majandustulemustele, kas ettevõtjad on prognoositud tegevused ellu viinud ning eesmärgid saavutanud, kas toetuse tulemused ja mõjud püsivad ka pärast projekti lõppu?
3. **Kas toetusmeetmed on tõhusad** – kas toetuste mõju oleks võimalik saavutada ka ressursse efektiivsemalt kasutades?

Tulenevalt programmide erinevast rakendamisperioodist, mõjude ilmnemise viitajast ning lünkadest poliitikakujundajate vastava valdkonna strateegiate/tegevuste planeerimiseks vajalikus informatsioonis, varieerus hindamisel rõhuasetus eeltoodud küsimuste lõikes programmi. Programmide rakenduse mehhanisme käsitleti vaid sedavõrd, kui need olid olulised eeltoodud küsimuste analüüsimisel.

Metoodika¹¹

Kuna hindamise eesmärk oli lisaks mõjude analüüsile saada teavet ka programmide toimimisest ja asjakohasusest, siis kasutati peamiselt **kvalitatiivseid meetodeid ja projekti tasandi ehk „alt-üles“ lähenemist.**

Hindamine põhineb esmajoones **veebiküsitlustel ja (poolstruktureeritud) personaalintervjuudel ettevõtte juhtidega/projektijuhtidega.** Viimaste eesmärk oli saada detailset teavet programmi toimimisest ja mõjudest kasusaajatele, ning hinnata kontrollida veebiküsitluse käigus lisanduvusele antud hinnangute paikapidavust.

EASi toetuste osas annab hindamine programmide (kasusaajatest ja projektidest) ülevaate aastate 2003-2005 lõikes, kuid **küsitleti 2004.a projekte** (T&A ning ekspordiplaani toetuse puhul 2001-03.a projekte). Samas tuleb märkida, et kuna paljud küsitletud ettevõtjad on ka hiljem EASi toetust saanud või taotlenud, siis on vastused teatud määral segu nii tollaegsetest kui ka hilisematest kogemustest.

Veebiküsitlused viidi läbi kõigi 2004. a toetust saanud ja taotlenud, kuid mittesaanud ettevõtete seas. Ülevaate vastusmääradest annab tabel 3. Lisaks viidi iga toetuse kohta läbi 15-30 intervjuud toetust saanud ettevõtetega (osade toetuste puhul ka toetust mittesaanutega) ja ~10 intervjuud koolitusettevõtete, nõustajate, teadusasutuste ja kohalike omavalitsustega. Toetust mittesaanud ettevõtete veebiküsitluse tulemusi oli kavas kasutada kontrollrühmana toetust saanud küsitlustulemustele, kuid koolitus-, nõustamis-, ekspordiplaani- ja T&A toetuse puhul jäi vastamisprotsent sedavõrd madalaks, et neid tulemusi saab kasutada vaid täiendava infoallikana. Ka telefonivärbamine ei võimaldanud vastamisprotsenti tõsta, seda osaliselt aegunud andmebaaside (st ettevõtete vananenud kontaktandmed) ja teisalt ettevõtete negatiivse kogemuse tõttu EASiga suhtlemisel.

Küsimustikes ja intervjuudes keskenduti peamiselt projektide tulemustele/mõjudele ning arvestades, et mitmeid mõjusid on keerukas mõõta (kas ajaliselt veel liialt vara mõjude ilmnemiseks või mõjud loomult hinnangulised – nt konkurentsivõime muutus), siis ka ettevõttesisestele protsessidele projekti valmimise, valiku ja elluviimise osas. EASist toetuse taotlemise protseduure, suhtlemist ettevõtetega projekti elluviimise etapis ja kasusaajate rahulolu EASiga üldisemalt käsitleti vaid sedavõrd, kui see oli mõjude hindamisel oluline. Nimetatud olulisus varieerub programmi sõltuvalt EASi rollist projektide valikul (väikeprojektid ja tingimustele vastavuse kontroll vs. mahukad ja EASi hindamiskomisjoni rahastamisotsusest sõltuvad projektid).

Intervjueeritavate ettevõtete valimisel võeti arvesse:

- Veebiküsitluses esitatud hinnanguid toetuse lisanduvuse (ehk puhasmõju) kohta
- Ettevõtte tegevusala
- Ettevõtte asukohta (maakond)
- Muud toetuse eripäraga seotud tegurid

KredEx'i garantiide puhul käsitleb hindamisraport aastaid 2002-2004. Hindamine toimus EASi toetuste hindamisega sarnastel põhimõtetel. Veebiküsitlus viidi läbi kõigi sel

¹¹ Täpsemalt on metoodikat kirjeldatud iga programmi raportis.

ajaperioodil garantiisid kasutanud ettevõtete seas. Ülevaate vastusmääradest annab tabel 4. Samuti intervjueriti mõlema hinnatava garantii puhul ~15 garantiid kasutanud ettevõtet ja 3-4 eraturu garantiipakkujat.

Samuti intervjueriti EASi ning KredEx'i programmide juhtimise ja poliitikate kujundamisega seotud huvitatud osapooli (nt EASi, KredEx'i ja MKMi töötajad, KOVide esindajad), et hinnata toetuse/garantii asjakohasust ja programmi juhtimist.

Puhasmõju leidmine

Puhasmõju ehk lisanduvus (*net impact*) on tulemused, mis oleksid jäänud toetuse mittesaamisel loomata, ehk siis võrreldakse tegelikkust „meetme mitterakendumise juhtumiga.“ Meetme puhasmõju leitakse „alt-üles“ lähenemise puhul meetme kogumõjust¹² järgmise valemiga:

Puhasmõju = (kogumõju – tühikoormus) x (1 – lekkimine) x (1 – ümberpaiknemine) x (1 – asendamine) x pakkumismultiplikaator x sissetulekumultiplikaator

Toetuse puhasmõju hindamisel lähtuti alljärgnevast metoodikast ja eeldustest:

- **Tühikoormus** (*deadweight*) – väljundid, mis oleks loodud ka ilma toetuseta. Tühikoormuse analüüs põhineb kasusaajate hinnangutel, mis oleks juhtunud, kui nad ei oleks toetust saanud. Hinnangute teadasaamiseks kasutati järgmisi küsimusi:

- Kas Te oleksite alustanud/oleksite saanud alustada projekti ilma toetuseta/väiksema toetusega?
- Kas toetus muutis Teie investeringuplaane (maht/ajastus/sisu)?

Lisaks kasutati osade toetuste puhul täiendava informatsiooni saamiseks mittesaanute kontrollgrupi hinnanguid. Objektiivsuse huvides kasutati võimaluse korral intervjuerija, mitte vastaja hinnanguid. Samuti võrreldi võimaluse korral kasusaajate majandusnäitajate arenguid üldiste ettevõtlussektori arengutega (vt lisa 4).

- **Lekkimine** (*leakage*) – väljundid, millest kasusaajad paiknevad väljaspool programmi/projekti sihtpiirkonda või –gruppi.

Enamike programmide puhul (koolitus, nõustamine, ekspordiplaan, T&A) ei ole lekkimine probleemiks, kuna sihtpiirkond kogu Eesti. Kuna teiste programmide puhul oleks otsene hindamine liialt keerukas, siis loeti lekkimine võrdseks nulliga.

- **Ümberpaiknemine** (*displacement*) – väljundid, mis loodi teiste samalaadsete väljundite arvel antud piirkonnas. Ümberpaiknemine võib esineda nii tootmisfaktorite kui ka tooteturul.

Ümberpaiknemist hinnati ettevõtte majandussektori ja ekspordi osakaalu järgi käibes.

¹² **Kogumõju** (*gross impact*) – kogu muutus kasusaaja (majandus)näitajates, mida kasutatakse programmi hindamise mõõdikutena (nt ettevõtte töötajate arv enne toetust võrreldes töötajate arvuga üks aasta pärast toetuse saamist.)

- **Asendamine** (*substitution*) – väljundid, mis on saavutatud seeläbi, et ettevõtte asendas toetuse kasutamiseks ühe tegevuse teise samalaadsega.¹³

Asendamist ei olnud võimalik käesoleva hindamise käigus analüüsida.

Seega vaadeldi antud hindamise raames tühikoormust ja ümberpaiknemist, kuid loobuti nende näitajate kvantifitseerimisest.

Mõõdikud

Antud hindamine võtab programmi tulemuslikkusele ja ülesehitusele hinnangu andmisel aluseks RAKis toodud eesmärgid ja mõõdikud. Mõnede programmide puhul analüüsiti lisaks käitumuslikke muutusi ja projektide tulemusi, kuna mõjude endi mõõtmine oli keerukas. KredEx'i garantiide puhul lähtuti tulemuslikkusele hinnangu andmisel KredEx'i strateegiadokumentides toodud eesmärkidest ja mõõdikutest.

Tabel 3. EASi toetuste veebiküsitluse ja intervjuude üldandmed

Toetuse liik	Toetust saanud/ mittesaanud	Ette- võtted	Kontakt andmed puudu	Küsimus- tik saadetud	Vastanud	Vastamis- määr	Interv- juud*
Starditoetus	Saanud	192	9%	174	93	48,4%	15
	Mittesaanud	320	18%	264	64	20,0%	10
Infrastruktuuritoetus	Saanud	39	0%	39	29	74,4%	8+8
	Mittesaanud	128	0%	128	23	18,0%	
Koolitustoetus	Saanud	242	0%	232	110	45,5%	15+8
	Mittesaanud	180	3%	148	8	4,4%	
Nõustamistoetus	Saanud	184	5%	174	69	37,5%	15+9
	Mittesaanud	142	15%	121	6	4,2%	10
T&A-toetus (ettevõtted)	Saanud	33	0%	33	20	60,6%	15
	Mittesaanud	2	0%	2	1	50,0%	
T&A-toetus (asutused)	Saanud	14	0%	14	9	64,3%	13
Ekspordiplaani toetus	Saanud	73	0%	73	21	28,8%	15
	Mittesaanud	101	0%	101	3	3,0%	2
KOKKU		1 663	8%	1 342	472	28,4%	143
KOKKU (toetust saanud)		777	5%	739	351	45,2%	96

Allikas: EASi andmebaas, PRAXIS. Autorite arvutused.

* - intervjuud ettevõtetele + muud intervjuud

Tabel 4. KredEx'i käenduste/garantiide veebiküsitluse ja intervjuude üldandmed

Garantii/käenduse liik	Ette- võtted	Kontakt andmed puudu	Küsimus- tik saadetud	Vastanud	Vastamis- määr	Interv- juud*
Ekspordigarantii	128	9%	116	18	14,1%	12 + 4
Laenu- ja liisingikäendus	320	32%	219	46	14,4%	17 + 3
KOKKU	448	25%	335	64	14,3%	35

Allikas: KredEx'i andmebaas, PRAXIS. Autorite arvutused.

* - intervjuud ettevõtetele + muud intervjuud

¹³ Näiteks asendati toetuse tulemusel praegune töötaja eelnevalt töötava staatuses olnud inimesega ja uut töökohta seega ei loodud.

3. Järeldused ja soovitused

Hinnatud meetmete kohta käivad järeldused ja soovitused on esitatud iga meetme kohta koostatud raportites ja kokkuvõtlikult käesoleva raporti lisas 4. Järgnevalt on ära toodud peamised ja rohkem kui ühte programmi puudutavad järeldused-soovitused.

3.1 Asjakohasus

- Hinnatud skeemid **on valdavalt asjakohased, st vastavad kasusaajate vajadustele ning turusituatsioonile ja on kooskõlas riiklikes majanduspoliitika dokumentides seatud eesmärkidega.** Mõningate toetusmeetmete puhul oleks võimalik mõjusust tõsta neid täiustades:
 - **Koolitus- ja nõustamistoetuse puhul on sekkumine seni olnud nõudluspoolne** (st toetatud on teenust tarbivaid ettevõtteid), **samas kui arenemist vajaks ka pakkumispool ehk koolitus- ja nõustamisturg** – seda nii turustruktuuride osas (eelkõige kvaliteeti puudutava teabe olemasolu ja kättesaadavus) kui ka pakutavate teenuste valiku ja kvaliteedi osas. Samuti võib pakkumispoolega mittetegelemine toetusest tuleneva kasvava nõudluse tingimustes kaasa tuua teenuse hinnatõusu ilma, et sellega kaasneks kvaliteedi paranemine. Koolitajate ja nõustajate kvaliteedi kohta teabe pakkumise ja vahendamise abinõuna võiks kaaluda erinevate usaldust tekitavate vahendite kasutamist – näiteks **koolitusettevõtete ja osade koolituskursuste akrediteerimist.** Pakutavate koolituste valiku laiendamiseks on võimalik näiteks **tellida koolitusi hetkel Eesti koolitajate poolt mittepakutavatel, kuid olulistel teemadel ja/või kutsuda esinema väliskoolitajaid.**
 - **Ebaselge on nõustamistoetuse roll.** Hetkel kasutatakse EASI töötajate hinnangul 2/3 toetustest taotlusprojektide ettevalmistamiseks, mis ei lähe kokku programmi algse põhiideega. Kuigi ka taotluste ettevalmistamise käigus tegeletakse ideaaljuhul sisulise, ettevõtte jaoks strateegilist tähtsust omava nõustamisega, on selliste projektide fookus teine. Soovitav on eristada need kaks nõustamisliiki ja pöörata suuremat tähelepanu just ettevõtete sisulisele nõustamisele.
 - **Infrastruktuuritoetus on hetkel väga ettevõttekeskne** ning ebaselge on tervikliku kohaliku arengu (sh kohaliku ettevõtluskeskkonna arengu) tähtsus toetuse eesmärkides ja kohaliku omavalitsuse roll toetuse jagamisel. Alternatiivina võib kaaluda toetuse muutmist kohaliku (ettevõtluskeskkonna) arenguga tihedamalt seotuks.
- **Osade programmide puhul oleks võimalik paremini valida sihtgrupe.** (vt ka pt 3.3 Mõjususe alapunktid riskkasutusest, eelistuste seadmisest ja kasvupaketist)
 - Ekspordiplaani programm on suunatud varasema ekspordikogemusega ettevõtetele. Samas vajaks ekspordi arendamisel tuge kindlasti ka sellega alustavad ettevõtted.
 - T&A toetuse puhul konkureerivad omavahel väga erinevat tüüpi projektid/ettevõtted – alustavad *high-tech* ettevõtted, regulaarselt T&Aga tegelevad suured ettevõtted ja traditsiooniliste majandusharude ettevõtted, mis ei ole varem T&Aga tegelema. Neil ettevõtetel on erinevad vajadused, mistõttu tuleks neile ka läheneda erinevalt juba alates projektide hindamisprotsessist.

- **Täpsustamist vajavad mõjuindikaatorid.** Toetuste puhul praegu kasutusel olevad töökohtadele keskendunud indikaatorid ei hõlma kogu toetuse mõju ja samuti ka RAKis seatud osasid eesmärke (nt konkurentsivõime kasv). Tagajärgedeks võivad olla „heade“ projektide tagasilükkamine ja seatud indikaatorite saavutusmäärade mittesaavutamine. Näiteks enamik kasusaajaid ei näe koolituse ja nõustamise peamise tulemusena mitte uute töökohtade loomist, vaid ettevõttes toimuvaid „pehmemaid” protsesse ja pikaajalisemaid mõjusid. Seetõttu võiks kaaluda tulevikus **kvalitatiivsemate ja ka tootlikkuse mõõtmisele suunatud indikaatorite kasutuselevõttu.** Ühtlasi soovitame kasutada rohkem nõrke indikaatoreid, mille abil on võimalik juba varakult jälgida, kas programmi toimimine vastab soovitud ja kas on oodata eeldatud tulemuste saavutamist tulevikus.
- **Toetuste taotlusprojektide hindamiskriteeriumid vajaksid täiustamist eelkõige lisanduvuse seisukohast.** Kuigi mõned hindamiskriteeriumid juba soodustavad otseselt kõrgema lisanduvuse saavutamist (nt eksportivate ettevõtete eelistamine), peaksid projektide hindamisel hindajad endalt lisaks kindlasti küsima „Kas see projekt viidaks ellu ka ilma toetuseta?”

3.2 Tõhusus

- **Toetusrahade kasutamismäär on hea – 2006. a lõpu seisuga oli kahe raportis käsitletava prioriteedi raames:**¹⁴
 - Prioriteet 1: väljamakseid tehtud 32% ja taotlusi rahuldatud 89% eelarvest.
 - Prioriteet 2: väljamakseid tehtud 42% ja taotlusi rahuldatud 108% eelarvest (hinnatud toetusmeetmete osas 95%).¹⁵
- **Mitmete toetuste taotlemine ja hilisem aruandlus on ettevõtete jaoks väga kulukad.** Vt lähemalt „Halduskoormuse uuring”.¹⁶
- **Väiksemamahuliste toetusprojektide menetlemine samaväärse halduskoormusega kui mahukate projektide puhul, teeb esimeste menetlemise paratamatult keskmiselt kallimaks.** Näiteks koolitustoetuse puhul menetletakse küllaltki sarnaselt nii paarituhande kui ka paarisajatuhande krooniseid projektitaotlusi.¹⁷ Samas on positiivne, et koolitustoetuse puhul on juba hakatud kasutama keskselt rahastatud koolituste korraldamist koolituskava raames, kuid taoliste lihtsamate ja standardiseerimist võimaldavate koolituste osakaal võiks olla veelgi kõrgem.

Praegust koolitustoetuse kõrget administratiivset koormust (nii ettevõtetele, koolitajatele kui ka EASile) võimaldaks vähendada ka eespool mainitud **koolitajate või koolituste akrediteerimine.** Seda juhul, kui akrediteeringu läbi erineva kvaliteedi

¹⁴ RAK seirearuanne 2006. Rahandusministeerium, 2007.

¹⁵ Prioriteet 2 hõlmab lisaks käesolevas raportis hinnatud meetmetele turismi edendamist ja mõningaid väiksemaid meetmeid. Taotluste rahuldamine eelarvest suuremas summas on tingitud turismi meetme projektide olulisest (~10 mln kr) lisarahastamisest riigieelarvevälistest avaliku sektori vahenditest.

¹⁶ Halduskoormuse uuring. MKM, 2007.

¹⁷ Erinevused on siiski olemas. Mahukamate projektide puhul (al 90 000 kr) tuleb esitada kolme koolitaja hinnapakkumised ja erinevalt väikestest nõuavad suured projektid rahastamiseks ka hindamiskomisjoni otsust.

- ja usaldusväärse hinnangu saanud koolitustevõtetele rakendataks muudest turul tegutsevatest koolitajatest erinevaid taotlusprotseduure ja dokumendinõudeid (nt 6 või 12 kuu tagant ettevõtte kohta käivate dokumentide esitamine/uuendamine, mis praegu kaasneb iga taotlusega, olenemata viimase suurusest).
- **Infrastruktuuritoetuse puhul on nõudlus olnud suur ja taotluste läbivaatamine ning ettevalmistamine kallis.** Kuna kõrge nõudlusega kaasneb paratamatult mitmete toetusprojektide tagasilükkamine, siis võib sellega kaasneda ressursside raiskamine nii EASi kui ka taotleja/ettevõtte poolt.¹⁸ Kuigi taotlejate eelnõustamisega on võimalik administratiivset koormust teatud määral alandada, võiks tehniliste ja mahukate projektdokumentide läbivaatamise vähendamiseks kaaluda taotlusprotsessi kahe-etapiliseks muutmist – kus esimeses **lühikeste „äri“-projekti kirjelduste (1-2 lk) voorus** (ehk eeltaotluste voorus) valitakse välja potentsiaalselt sobivad projektid, kellele soovitatakse koostada juba terviklikud toetustaotlused.
 - Toetuste hindamise käigus selgus, et **mitmete oluliste näitajate** (koolituse ja nõustamise valdkonnad, taotluste hinded jmt) **osas puudus regulaarne ülevaade või elektroonne andmebaas.** Soovitav on täiustada toetuste **monitooringsüsteemi, et see võimaldaks saada juhtimisotsuste tegemiseks vajalikku teavet ja oleks enam suunatud programmide juhtimise ning analüüsi toetamisele.** See hõlmaks vajalike täiendavate kirjade lisamist andmebaasi (nt koolituse ja nõustamise valdkonnad, taotluste hinded, T&A valdkonnad jne), regulaarse monitooringraporti vormi kasutuselevõttu ja selle kergest kättesaadavust infosüsteemist jne. Eesmärgiks peaks olema, et programmi-/tegevussuuna juht omab pidevalt ülevaadet programmi(de)s toimuvast ja on võimeline pakkuma sisendit nt hindamiskomiteele ja poliitikakujundajatele. Monitooringinfo vajadus suureneb kindlasti ka siis, kui programmide juhtimisega tegelevad inimesed ei puutu toetuste kasutamist puudutava teabega enam nii igapäevaselt kokku kui toetuste juurutamise perioodil.
 - Tarvilik oleks **vältida rahaliste vahendite ootamatut lõppemist programmiperioodi keskel,** kuna see kahjustab EASi kui usaldusväärse partneri mainet. Kuigi vahendite otsalõppemist ei pruugi alati olla võimalik ära hoida, siis peaks see olema eesmärgiks, mille nimel tööd teha. Kindlasti tuleks vahendite otsalõppemise ohust ettevõtjaid varakult teavitada. Samuti peaks pöörama tähelepanu käibevahendite juhtimisele ja võimalustele raha vajadusel toetuste vahel ümber paigutada. Üheks võimaluseks on ka aktiivne selgitustöö riigieelarve koostamise käigus, et eraldised oleksid piisava varuga.
 - Muutuvad ettevõtete vajadused ja turusituatsioon ning toetuste rakendamise käigus ilmnevad probleemid võivad paratamatult tingida programmide tingimuste muutmist. Siiski peaks **tingimuste ootamatut ja/või sagedast muutmist edaspidi vältima,** kuna see mõjub reeglina negatiivselt nii toetuse tõhususele (osad vahendid jäävad

¹⁸ Välja arvatud juhul, kui taotluse ettevalmistamine toob kaasa projekti kvaliteedi paranemise, taotluse hindamise käigus EAS panustab sisuliselt projekti paranemisse, või taotluste koostamine ajendab ettevõtteid viima projekti ellu ka vaatamata toetuse mittedaamisele.

kasutamata) kui ka mõjususele (planeeritud tegevusi ei saa ellu viia või need jäävad poolikuks).

- **Kui ekspordigarantii mahud jätkavad vähenemist, ei pruugi garantiide pakkumine end enam ise ära tasuda.** Seda eelkõige seetõttu, et piiratud mahtude korral on raske saavutada riskide hajutatust. Isetasuvuse tagamiseks tuleks siis tõsta garantii hinda, mis võib omakorda vähendada nõudlust ja garantiimahtusid. Seoses 2005. a kehtima hakanud riigjahi piirangutega ehk keeluga garanteerida ELi ja OECDsse suunduvat ekspordit on lühiajaliste garantiidega kaetud ekspordikäive viimasel kahel aastal oluliselt vähenenud ja kahjude väljamaksed on ületanud preemiaid. Kuna KredEx'ist on tänaseks saanud küllaltki väikese garantiinishi teenindaja, on lühiajaliste garantiide puhul seniste mahtude saavutamine vähe tõenäoline. Kaks võimalikku tegevussuunda edaspidiseks on näiteks:
 - Garantiimahtude suurendamine kesk- ja pikaajaliste ekspordigarantiide kasvu läbi. Kuna tegemist on väikesele ettevõteteringile suunatud tootega, eeldaks see riigipoolset strateegilist otsust, sest riskide hajutus kujuneb paratamatult tagasihoidlikuks. KredEx'i sõnul ei ole toode seni edukalt käivitunud eelkõige kapitali vähesuse ja riskinormatiivide piirangute tõttu.
 - Tasuvuse tagamiseks lühiajaliste ekspordigarantiide pakkumise subsideerimine riigi poolt.¹⁹

3.3 Mõjus

- **Toetuste regionaalne jaotus on vastavuses ettevõtete regionaalse jaotusega** (vt lisa 1 tabel 6).
- **Pikaajaliste projektide puhul** (1-3 aastat) on koolitus-, ekspordiplaani ja T&A-toetuse **programmide tingimused osutunud liiga jäikadeks** ja ei ole kooskõlas ettevõtete endi tegevuse planeerimisprotsessidega. Sageli on ettevõtja pidanud planeerima oma tegevusi liialt detailselt aasta või paar ette (nt teadma koolitajate nimesid, koolituse kellaegasid, täpset messide loetelu jmt) ning takistuste või muutuste ilmenedes ei ole olnud võimalik otstarbekamaid tegevusi valida või korrigeerida uute teadmiste põhjal oma tegevusplaane. Selle tulemusena on tegevused jäänud ellu viimata või toetusraha põhimõtteliselt abikõlbulike tegevuste eest saamata.

Soovitav oleks **kohandada programmide tingimusi pikaajaliste projektide vajadustele kasutades etapiviisilist lähenemist** – projekt jaotatakse etappideks ning järgmise etapi (aasta, kuus kuud vms) rahastamine ja tegevused lepitakse kokku eelmise etapi lõpus (T&A-toetuse puhul taoline süsteem juba osaliselt toimib).

- **Jätkusuutlikkus varieerub toetuste/projektide lõikes.** Koolitustoetuse puhul on üks eesmärk ettevõtjate käitumise ja koolitusse suhtumise mõjutamine. Hetkel tundub, et käitumuslik mõju ei ole veel realiseerunud, kuid teatud hoiaku muutust võib siiski täheldada. Kaheldav on ka taotluste koostamiseks kasutatud nõustamistoetuse pikaajaline mõju ettevõtja teadmistele või käitumisele nõustamise

¹⁹ Siinjuures tuleks jälgida, et ei satutaks vastuollu riikliku ekspordi garanteerimise rahvusvaheliste kokkulepetega.

kasutamisel. Pigem võib see ilmneda vaid läbi toetuse, mille tarbeks nõustamistoetuse abil projekt kirjutati (juhul, kui taotlus rahuldati).

Ekspordiplaani programmi jätkusuutlikkust pärssis paljude projektide poolelijäämine ja sage ekspordiplaanide puudulik kvaliteet (plaanid olid ebareaalsed, tegevused kehvasti planeeritud, valitud ebasobiv turg vms.), mistõttu ettevõtetel jäi saamata kogemus edukast ekspordi planeerimisest ja aset ei leidnud ka planeeritud eksporditurule minek. Siiski omas programm ka pikaajalist positiivset mõju, kuna paljud ettevõtjad said infot erinevate turundustegevuste väärtusest ja otstarbekusest enda ettevõtte seisukohalt.

Samas võib positiivset ja pikaajalist mõju ettevõtjate käitumisele täheldada näiteks teadus- ja arendustegevuse toetuse puhul, kus projektide tulemusena kasvasid sellelaadsete projektide juhtimisel oskused, tihendati suhteid vanade või leiti uusi koostööpartnereid, tekkisid uued projektideed ja mitmed ettevõtted/asutused viisidki uusi projekte juba ellu ning ilmselt tänu varasematele kogemustele ja omandatud teadmistele seekord ka edukamalt. Ka nõustamistoetuse puhul said osad ettevõtjad üle barjäärist kasutada ettevõttevälist konsultatsiooni ning ideaaljuhul tekkis konsultandiga pikemaajalisem koostöösuhe.

Ka ekspordigarantii puhul viitab selle kasutamise pikaajalisemale positiivsele mõjule näiteks asjaolu, et kui KredEx'i poolt garanteeritud tehingud olid suunatud ettevõtte jaoks uutele turgudele või uuele partnerile, siis enamasti jätkavad ettevõtted tänaseni tehinguid nendel turgudel ja enamik ka samade partneritega sageli juba ilma garantiiata.

- **Toetuste riskasutus²⁰ on tagasihoidlik** (vt tabel 5). Alla 15% 2004-2005.a toetust saanud ettevõtetest on kasutanud rohkem kui ühte toetust, kujuures enamik teise toetusena nõustamistoetust saanud tõenäoliselt projektitaotluse ettevalmistamiseks. Kuigi toetuste riskasutust ei seatud antud perioodil eesmärgiks, on soovitatav selle potentsiaalile tulevikus rohkem tähelepanu pöörata. Intervjuud kinnitasid mitmete, üksikest täiendavate toetuste kasutamise positiivset mõju projekti oodatavate tulemuste saavutamisele. Näiteks oli ekspordiplaani toetus oluliseks abiks T&A projektide tulemuste realiseerimisel, mis turundusprobleemide tõttu oleks muidu kas jäänud kasutamata või oleks nende kasutamine lükkunud tulevikku. Tuleb siiski positiivsena ära märkida, et paljud ekspordiplaani toetust saanud ettevõtted on kasutanud ka teisi EASi toetusi, eelkõige teadus- ja arendustegevuse ning koolitustoetust.
 - Toetuste riskasutust saaks tõsta potentsiaalsete ja seniste kasusaajate **teadlikkuse tõstmisega teistest toetustest**, kuna teadlikkus pakutavatest võimalustest on eelduseks enama kui ühe toetuse kasutamisele ettevõtjate poolt. Hindamine näitas, et hetkel²¹ on teadlikkus madal. Veebiküsimustikus vastasid paljud teiste toetuste mittekasutamise põhjuste kohta, et neile puudub

²⁰ **Riskasutus** – mitme erineva toetuse kasutamine ühe ettevõtte poolt erinevate projektide jaoks või erinevateks tegevusteks ühe mahukama projekti raames. Näiteks uue tehase rajamisel infrastruktuuritoetuse kasutamine vajaliku elektrisüsteemi loomiseks ja koolitustoetuse kasutamine palgatavate töötajate täiend- või ümberõppeks.

²¹ Küsitlused viidi läbi ajavahemikus oktoober 2006 – jaanuar 2007.

piisav teave. Tihti toodi intervjuudes esile ka soovi saada nt **igakuist infolehte toetuste kohta** vms. **Seega oleks vajalik regulaarsem teavitustöö ettevõtjatele pakutavatest võimalustest.**

- Suuremat tähelepanu tuleks pöörata ka mentorlusele, ettevõtete diagnostikale ja EASi-poolse aktiivse kontakti säilitamisele ettevõtjaga.
- Üks võimalus toetuste potentsiaali paremaks ära kasutamiseks on üleminek **toetuspõhiselt lähenemiselt ettevõtte tüübi põhisele lähenemisele**. Kuna toetuse oodatav mõju ja kasusaajate vajadused on sihtgrupiti erinevad, oleks EASi jaoks kasulikum kasutada enam ressursse potentsiaalselt suurema mõjuga/eelisvaldkondade projektidega tegelemiseks ja seda juba alates taotluste **hindamisprotseduurist**.

Tabel 5. Ülevaade EASi toetuste 2004-2005 ja KredEx'i garantiide 2002-2004 riskkasutusest (ettevõtete arv)

Toetuse/ garantii liik	Kokku saanud/mit- tesaanud		Stardi- toetus	Nõusta- mis- toetus*	Kooli- tustoet- us	Infra- struktuu- ritoetus	T&A- toetus	Ekspor- diplaa- ni toetus	Ainult 1 toetus**	Ainult 1 toetus %
Starditoetus	346/400	Sai		72	11	1	1	1	264	76,3%
		Ei saanud		8	1	4	0	1		
Nõustamis- toetus	543/143	Sai	72		59	37	18	25	370	68,1%
		Ei saanud	45		9	26	3	7		
Koolitus- toetus	660/241	Sai	11	59		25	10	37	553	83,8%
		Ei saanud	5	12		15	1	6		
Infrastruk- tuuritoetus	101/142	Sai	1	37	25		5	16	44	43,6%
		Ei saanud	0	2	1		0	2		
T&A-toetus	74/18	Sai	1	18	10	5		5	46	62,2%
		Ei saanud	0	3	0	0		1		
Ekspordi- plaa- ni toetus	110/54	Sai	1	25	37	16	5		53	48,2%
		Ei saanud	0	6	1	5	1			
		Käendus ja garantii							Sai EASi toetust	%
Ekspordi- garantii	128/na	9		9	22	9	1	11	32	25,0%
Liisingu/lae- nukaendus	320/na		10	19	20	5	3	8	52	16,3%

Allikas: EASi andmebaas. Autori arvutused.

Selgitused: Tabeli ülemine pool käsitleb ainult EASi toetusi. Tabelit tuleks lugeda ridade kaupa. Näiteks real „Starditoetus” tuuakse ära andmed starditoetust saanud ettevõtete kohta, näidates nende aktiivsust ja edukust teiste toetuste taotlemisel. Näiteks veeru „Nõustamistoetus” kõige ülemine number „72” näitab, et 72 starditoetust saanud ettevõtet sai ka nõustamistoetust; veeru teine number „8” näitab, et 8 starditoetust saanud ettevõtet küll taotles, kuid ei saanud nõustamistoetust.

Tabeli alumine pool käsitleb KredEx'i tooteid. Enamik veergude pealkirju on tabeli ülemise poolega samad; erinevused on tabelis väljakirjutatud.

* - Nõustamistoetuse puhul tuleb meeles pidada, et paljud ettevõtted kasutasid seda teiste toetuste taotlusprojektide ettevalmistamiseks.

** - Vaid ühte toetuse liiki kasutanud ettevõtted. Tabelis ei kajastu ettevõtete poolt kasutatud toetused, kus ettevõtja ei olnud otsene taotleja (nt EASi poolt keskselt organiseeritud koolitused alustavatele ettevõtjatele).

- **Soovitatav oleks järgida RAKis seatud eelistusi ja/või seada täiendavaid eelistusi toetuste jagamisel, kuna see aitaks kaasa programmi eesmärkide paremale saavutamisele ning suurendaks programmi lisanduvust.**
 - Koolitustoetuse puhul oleks soovitatav piirata **eri sihtrühmadele suunatud abikõlblikke koolitusvaldkondi**, kuna praegu kasutavad suurettevõtte suure osa toetusest üldjuhtimiskoolitusele, mida nad peaksid ise rahastada suutma ja mille lisanduvus on madal. Samuti peaks toetuse jagamisel järgima Riiklikus Arengukavas seatud prioriteete – näiteks eelistama raamatupidamiskoolitusele innovatsiooni, tootmise juhtimise, turundusalaseid jms koolitusi. Kuigi taotluste hindamisprotsessis saavad eelistatud valdkondade projektid nõ boonuspunkte, ei ole see taganud eelisvaldkondade suuremat rahastamist. Kuna toetuse nõudlus ei ole soovitud tulemuseni viinud, siis on soovitatav tegeleda pakkumispoolega (kui probleemiks on sobilike koolituskursuste puudumine; vt ka 3.1 Asjakohasus 1. alapunkt) või tõsta nende koolituste suhtelist rahalist atraktiivsust ettevõtete jaoks (kui probleemiks on ettevõtete madal nõudlus sellistele koolitustele).
 - **Nõustamistoetuse puhul tuleks eelistada projektitaotluste ettevalmistamisele ettevõtte strateegilisi otsuseid puudutavat konsultatsiooni.**

- **Hetkel puuduvad instrumendid kasvufaasi jõudnud starditoetuse saajate edasiseks toetamiseks ja kõrge kasvupotentsiaaliga ettevõtete sihipäraseks toetamiseks.** Pärast stardifaasi jõuab ettevõtte tavaliselt olukorda, kus kiire kasvu faasi sisenemiseks on vajalik täiendav investeering. Hetkel puuduvad vahendid selle investeeringu toetamiseks (va ekspordiplaan), mistõttu ettevõtete areng võib jääda soiku.²² Lahenduseks võiks olla nõ 2-etapiline toetus, mille raames pärast stardifaasi lõppemist „premeeritakse” edukamaid, et neid kasvama innustada. **2. etapi toetus võiks olla nõ kasvupakett**, mis kataks nii jooksvaid kui ka investeeringukulusid (nõustamine, koolitus, tootearendus, seadmed, ekspordiplaan, laenugarantii preemia hüvitamine, projekti juhtimise kulud vms). Pakett oleks suunatud vaid kõige edukamatele ja koostataks vastavalt ettevõtte vajadustele (kapitali-, inimkapitali-, T&A-, ekspordimahukas). Laenugarantiide aktiivsel kaasamisel kasvupaketi koosseisus oleks keerulisemate projektide puhul tarvilik finantsnõustajate osalemine paketi väljatöötamisel.

- **Kuna lisanduvus varieerub projekti tüübist ja/või kestvusest sõltuvalt**, siis võib mõne toetuse puhul kaaluda täiendavat **kaasfinantseerimismäära varieerimist sellele vastavalt.**²³ Näiteks koolitustoetuse puhul võiks teatud arvu toetusprojektide või toetussumma ületamisel alandada toetuse kaasfinantseerimismäära, kuna toetuse üks eesmärk on tutvustada ettevõtetele koolituse kasulikkust, siis koolituskulude kasvades see mõju alaneb. Samuti võib kaaluda ekspordiplaani kulutuste kaasfinantseerimismäära alandamist projekti hilisematel aastatel, kuna koos projekti kulgemisega alanevad ka eksporditegevuse riskid.

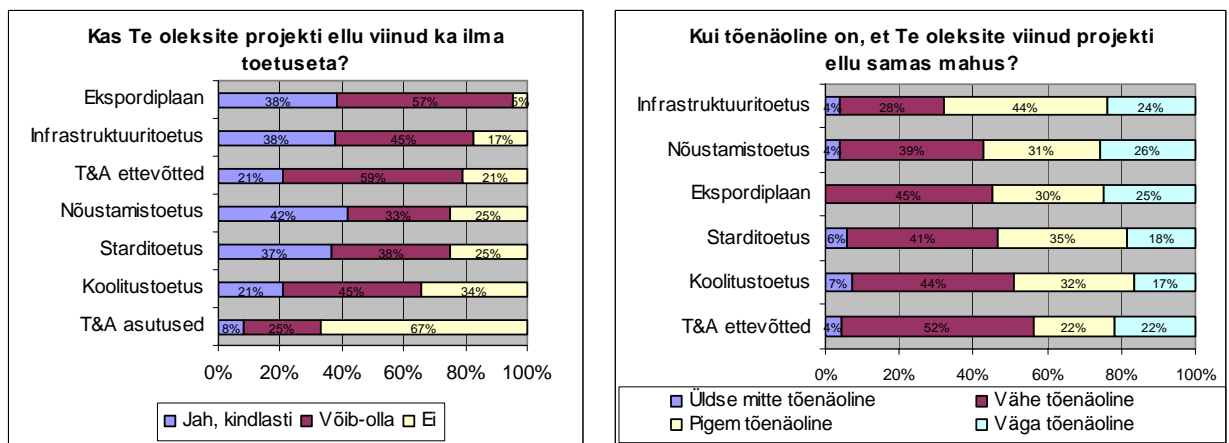
²² Ka KredEx'i poolt pakutav laenugarantii võib teatud juhtudel selleks sobida.

²³ Kaasfinantseerimismäär varieerub hetkel infrastruktuuritoetuse puhul projektide asukohast ja koolitustoetuse puhul koolituse liigist ning ettevõtte suurusest sõltuvalt.

- **Tühikoormus varieerub toetusliigiti olulisel määral**, sõltudes nii toetuse tüübist, finantseerimistingimustest kui ka projektide riskiastmest. Nagu jooniselt 1 näha, on kõige väiksem lisanduvus madala riskitasemega infrastruktuuriprojektidel ja kõrgeim lisanduvus stardi- ning koolitustoetuse puhul.²⁴ Väheriskantsete koolitusprojektide kõrgele lisanduvusele viitavaid vastuseid seletab paljuski madal omafinantseerimismäär. Reeglina kõrge riskitasemega T&A projektide lisanduvust iseloomustavad aga paremini suur ilma toetuseta „võib-olla” elluviijate osakaal ja sel juhul tõenäoliselt oluliselt väiksemaks kujunenud maksumus. Tuleb süiski lisada, et kui toetuse kogumõjud on muudest asjaoludest tingituna madalad, on ka puhasmõju vastavalt väike (nt väga väikeste toetuste korral).

Mõlema garantii puhul on lisanduvus kõrge. KredEx'i ekspordigarantii puudumisel ei oleks ettevõtetel olnud võimalik enamikku tehinguid mujal kindlustada. Kuigi enamik tehinguid oleks tõenäoliselt ellu viidud ka garantii puudumisel, oleks nende maht kujunenud väiksemaks ja maksetingimused olnud ostjale kehvemad. Laenugarantii puudumisel ei oleks enamikku projektidest ellu viidud. 48% vastanuist arvasid, et nad ilma käendusega ei olekski laenu saanud, ning lisaks ei olnud päris suur osa vastanuist (41%) laenusaaamise võimaluses kindlad.

Joonis 1. Ligikaudne hinnang projektide tühikoormusele*



Allikas: PRAXISE veebiküsitlus.

* - Ekspordiplaani toetuse puhul oli tegevuste elluviimise kõrval olulisem mõju tegevuste sisule ja struktuurile, mistõttu küsimus projekti elluviimise kohta ei kajasta täpselt tühikoormust. Täpsema hinnangu saamiseks vt lisa F või Ekspordiplaani toetuse mõjude hindamise raportit.

3.4 Tähelepanekuid EASi toimimise osas

- EAS ei saavuta tulemusi üksinda, vaid tema tegevuse edukus sõltub koostööst partneritega.
 - Hetkel toimib **EAS pigem raha jagaja ja selle kasutamise kontrollijana, kui ettevõtete ja teiste turuosaliste partnerina**. Peamine ja väga põhimõtteline muudatus, mis oleks vajalik toetuste edukamaks toimimiseks, on EASi rolli muutumine. EASist peaks saama ettevõtluse arengu toetaja.

²⁴ Siin on võetud lisanduvusele hinnangu andmisel aluseks eelkõige ilma toetuseta kindlasti projekti elluviimisest loobunute osakaal.

Eesmärk peaks olema olla kõigi turuosaliste (ettevõtjad, pangad, MAKid, nõustajad jne) proaktiivne partner. See eeldab vastavat MKMi- ja EASi-poolset otsust, ja sihipärast tegevust ning selgitustööd EASi meelelaadi muutmiseks. Samuti peaksid antud muutust toetama väga selge tööülesannete jaotus nii EASi sees kui suhtlusel partneritega (nt EASi ja MAKi rollide täpne fikseerimine ja nende järgimine). Vajalikud oleksid nt EASi sisemised protseduurireeglid, ja programmi- või tegevussuundade juhtide olemasolu, kes vastutaksid selgelt konkreetse programmi/tegevussuuna toimimise ja arengu eest. Kõigil osapooltel peaks olema ühtne arusaam oma rollist ja toetusprogrammide eesmärkidest tervikuna. Vaid sel viisil on võimalik tagada toetuste mõjususe ja tõhususe.

- Soovitav oleks käsitleda **koolitusettevõtteid, kohalikke omavalitsusi, nõustajaid jt senisest enam oluliste partneritena**, kes töötavad sama ühise eesmärgi nimel. Näiteks intervjuudest koolitusettevõtetele selgus, et koostöö nendega on hetkel väga tagasihoidlik.
- Meetmete loetelus ja rakendustingimustes muudatuste elluviimisel soovitame **muutuste üle otsustamise ja nende läbiviimise kaasata ka partnerid** – äri sektori, pangad, nõustajad jt. Seejuures peaks koostöö olema sisuline ja laiapõhjaline. Liiga suured muutused liiga kiiresti võivad kaasa tuua väljakujunemisejärgus olevate partnersuhete katkemise, teineteise mittemõistmise, koostöötunde kadumise jne. Et EAS saaks mõjusamalt suunata Eesti ettevõtluskeskkonnas toimuvaid protsesse ja toetustest kasu saajate käekäiku, peaks tal olema usalduslik suhe partneritega. Usalduse ülesehitamine on aga samane ebakindluse ja teadmatuse vähendamisega. **Seega ei tohiks muudatusi ellu viia heade ja usalduslike partnersuhete arvelt.**
- Kuigi hindamine ei olnud suunatud EASi maine uurimisele ja süstemaatiliselt antud teemaga ei tegelenud, selgus intervjuude käigus süüsi, et **paljude ettevõtjate seas on EASi maine üsna madal.**²⁵ Peljatakse eelkõige toetusega kaasnevat aruandlust ja vahendite kasutamise jäikust, aga ära märgiti ka mittemõistvat ja järsku suhtumist, puudulikku teavet aruandlusnõuetest ja vastukäivaid otsuseid projekti käigus. Ühe ettevõtja sõnul on „EASiga suhtlemine viimasel ajal oluliselt keerulisem kui suhtlemine Maksuametiga”.

²⁵ Toodud seisukohad esitasid ettevõtjad omal algatusel intervjuude käigus. Seega ei saa väita, et need esindaksid enamiku ettevõtjate arvamust ning esitatud on pigem mõned olulisemad näited.

LISA 1

LISA 1. Ülevaade EASi toetustest 2004-2005²⁶

Tabel 6. Toetusprojektide maakondlik jaotus 2004-2005 (tk, mln kr)

Maakond	2004				2005				Eesti ettevõtte
	Toetusi	Osa-kaal	Toetus-summa	Osa-kaal	Toetusi	Osa-kaal	Toetus-summa	Osa-kaal	
TARTU	150	17,7%	50,4	17,5%	250	18,0%	60,0	26,1%	10,3%
HARJU	279	32,9%	123,9	43,1%	511	36,9%	83,6	36,3%	59,9%
PÄRNU	37	4,4%	11,4	4,0%	63	4,5%	8,3	3,6%	6,0%
JÄRVA	36	4,3%	11,4	4,0%	31	2,2%	6,1	2,7%	1,3%
RAPLA	19	2,2%	6,4	2,2%	21	1,5%	1,2	0,5%	1,7%
IDA-VIRU	110	13,0%	20,2	7,0%	164	11,8%	16,5	7,2%	5,8%
SAARE	39	4,6%	7,0	2,4%	49	3,5%	6,4	2,8%	2,2%
VÕRU	20	2,4%	5,0	1,7%	23	1,7%	3,0	1,3%	1,5%
PÕLVA	21	2,5%	4,7	1,6%	37	2,7%	7,6	3,3%	1,3%
JÕGEVA	23	2,7%	23,2	8,1%	28	2,0%	5,6	2,4%	1,1%
LÄÄNE-VIRU	29	3,4%	8,9	3,1%	57	4,1%	9,7	4,2%	3,3%
VALGA	26	3,1%	5,6	2,0%	48	3,5%	6,8	2,9%	1,3%
HIIU	5	0,6%	0,5	0,2%	14	1,0%	1,3	0,6%	0,7%
VILJANDI	23	2,7%	3,9	1,4%	56	4,0%	12,0	5,2%	2,1%
LÄÄNE	30	3,5%	5,0	1,7%	34	2,5%	2,1	0,9%	1,5%
KOKKU	847	100%	287,7	100 %	1386	100%	230,3	100%	100%

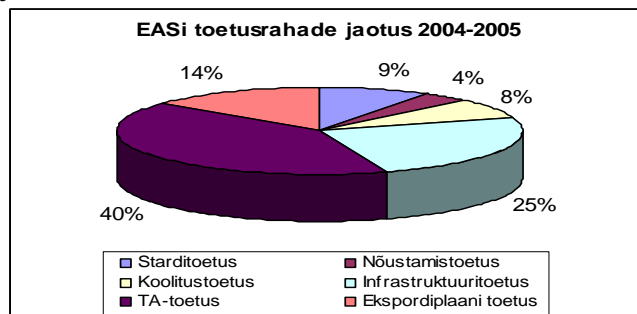
Allikas: EASi andmebaas. Eesti Statistikaamet. Autori arvutused.

Tabel 7. Toetusprojektide jaotus ettevõtte suuruse järgi 2004-2005 (tk)

Ettevõtte suurus	Projekte	Osakaal
Mikro	905	46,8%
Väike	520	26,9%
Keskmine	414	21,4%
Suur	74	3,8%
Teadmata	22	1,1%
KOKKU	1935	100%

Allikas: EASi andmebaas. Autori arvutused.

Joonis 2. Hindamisele kuulunud EASi toetusrahade jaotus 2004-2005



Allikas: EASi andmebaas. Autori arvutused.

²⁶ Hõlmab raportis käsitletud struktuurifondide toetusi.

Tabel 8. Toetust saanud ettevõtted tegevusalade lõikes 2004-2005 (tk)

Tegevusala	Ette- võtted	Osa- kaal	Eesti ette- võtted	Osa- kaal*
Põllu- ja metsamajandus, kalandus, mäetööstus	14	0,7%	10 229	
Töötlev tööstus	671	31,3%	5 991	18,6%
<i>Toiduainete, jookide ja tubakatoodete tootmine</i>	68	3,2%		
<i>Tekstiili ja tekstiiltoodete tootmine</i>	76	3,5%		
<i>Nahatöötlemine ja nahatoodete tootmine</i>	2	0,1%		
<i>Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine</i>	195	9,1%		
<i>Paberi ja paberitoodete tootmine; kirjastus</i>	7	0,3%		
<i>Koksi, puhastatud naftatoodete ja tuumkütuse tootmine</i>	1	0,0%		
<i>Kemikaalide, keemiatoodete ja keemiliste kiudude tootmine</i>	26	1,2%		
<i>Kummi- ja plasttoodete tootmine</i>	27	1,3%		
<i>Muude mittemetallsetest mineraalidest toodete tootmine</i>	31	1,4%		
<i>Metalli ja metalltoodete tootmine</i>	121	5,6%		
<i>Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine</i>	34	1,6%		
<i>Elektri- ja optikaseadmete tootmine</i>	42	2,0%		
<i>Transpordivahendite tootmine</i>	23	1,1%		
<i>Mujal liigitamata tootmine (sh mööbel)</i>	271	12,6%		
Elektrienergia-, gaasi- ja veevarustus	21	1,0%	282	0,9%
Ehitus	177	8,3%	3 622	11,3%
Hulgi- ja jaemüük	83	3,9%	17 928	
Hotellid ja restoranid	209	9,7%	1 990	6,2%
Veondus, laondus ja side	88	4,1%	6 006	18,7%
Finantsvahendus	12	0,6%	563	
Kinnisvara, rentimine ja äritegevus	125	5,8%	11 201	34,8%
Haridus, tervishoid ja sotsiaalhoolekanne	110	5,1%	1 471	4,6%
Muu ühiskonna-, sotsiaal- ja isikuteenindus	382	17,8%	1 599	5,0%
KOKKU	2 145	100%	60 882	100%
<i>Andmed puudu</i>	88	4,1%		

Allikas: EASi andmebaas. Eesti Statistikaamet. Autori arvutused.

* - välja on jäetud harud (primaarsektor, hulgi- ja jaemüük, finantsvahendus), mis ei ole reeglina abikõlblikud.

LISA 2

LISA 2. Ülevaade KredEx'i lühiajalistest ekspordigarantiidest 2002-2004

Tabel 9. Tulemuslikkuse hindamise mõõdikud 2001-2006 (mln kr, tk)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Garanteeritud	31	112	167	648	742	588
Osakaal Eesti ekspordist			0,2%	0,87%	0,81%	0,49%
Garanteeritud ettevõteteid	14	20	56	96	77	65
Ekspordi sihtmaade arv	13	20	25	29	27	35
Garanteeritud ostjate arv	50	52	155	398	395	203
Garanteeritud krediidilimiit	53	42	130	326	352	186

Allikas: KredEx'i andmebaas. Eesti Pank. Autori arvutused.

Tabel 10. Garanteeritud eksport sihtregioonide lõikes 2003-2006 (mln kr)

	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	Kokku	%
Lääne-Euroopa	96,99	58,1%	511,73	79,8%	577,8	79,4%	328,56	55,9%	1515,15	71,4%
Kesk- ja Ida-Euroopa	47,50	28,5%	97,36	15,2%	93,13	12,8%	146,97	25,0%	384,96	18,1%
Venemaa/SRÜ	6,24	3,7%	4,97	0,8%	8,23	1,1%	28,03	4,8%	47,47	2,2%
Muu maailma rikkamad	14,81	8,9%	26,82	4,2%	47,86	6,6%	84,20	14,3%	173,69	8,2%
Arengumaad	1,30	0,8%	0,19	0,0%	0,36	0,1%	0,23	0,0%	2,08	0,1%
KOKKU	166,84	100%	641,06	100%	727,4	100%	587,99	100%	2123,34	100%

Allikas: KredEx'i andmebaas.

Tabel 11. Garanteeritud ettevõtete jaotus ettevõtte suuruse järgi 2002-2004 (tk)

Ettevõtte suurus	Ettevõtted	Osa-kaal	Eesti eksportööride osakaal
Mikro	26	24,3%	27%
Väike	39	36,7%	44%
Keskmine	29	26,7%	
Suur	13	12,2%	29%
Teadmata	32		

Allikas: KredEx'i andmebaas. Äriregister. Eesti eksportööride uuring 2004. Autori arvutused.

Märkused: Ettevõtte suurus määratud töötajate arvu järgi. Ettevõtete arv on 2001-2005. a kaalumata keskmise ettevõtete arv vastavas suurusklassis.

Kuna Eesti eksportööride uuringus puudus ettevõtete arvu jaotus keskmiste ja suurettevõtete lõikes, siis on nende osakaalu kohta esitatud koondnumber.

Tabel 12. Garanteeritud ettevõtted tegevusalade lõikes 2002-2004 (tk)

Tegevusala	Ette- võtted	Osa- kaal
Põllu- ja metsamajandus, kalandus, mäetööstus	0	0%
Töötlev tööstus	91	74,6%
<i>Toiduainete, jookide ja tubakatoodete tootmine</i>	9	7,4%
<i>Tekstiili ja tekstiiltoodete tootmine</i>	12	9,8%
<i>Nahatöötlemine ja nahatoodete tootmine</i>	1	0,8%
<i>Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine</i>	20	16,4%
<i>Paberi ja paberitoodete tootmine; kirjastus</i>	6	4,9%
<i>Koksi, puhastatud naftatoodete ja tuumkütuse tootmine</i>	1	0,8%
<i>Kemikaalide, keemiatoodete ja keemiliste kiudude tootmine</i>	4	3,3%
<i>Kummi- ja plasttoodete tootmine</i>	2	1,6%
<i>Muude mittemetallsetest mineraalidest toodete tootmine</i>	4	3,3%
<i>Metalli ja metalltoodete tootmine</i>	7	5,7%
<i>Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine</i>	3	2,5%
<i>Elektri- ja optikaseadmete tootmine</i>	2	1,6%
<i>Transpordivahendite tootmine</i>	1	0,8%
<i>Mujal liigitamata tootmine (sh mööbel)</i>	19	15,6%
Energeetika	0	0,0%
Ehitus	0	0,0%
Hulgi- ja jaemüük, remonditeenused	29	23,8%
Transport ja side	0	0,0%
Teenused, sh. majutus, toitlustus, äri, finants	2	1,6%
Tervishoid, haridus jm. teenused	0	0,0%
KOKKU	122	100%
<i>Andmed puudu</i>	6	4,9%

Allikas: KredEx'i andmebaas. Äriregister. Autori arvutused.

LISA 3

LISA 3. Ülevaade KredEx'i investeerimislaenu- ja liisingikäendustest 2002-2004

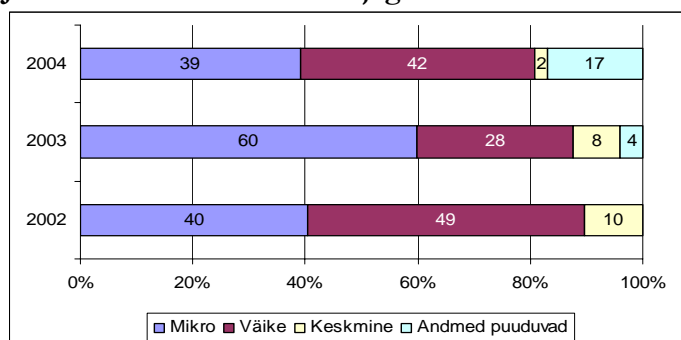
Tabel 13. Käendusklientide jagunemine tegevusalade lõikes 2002-2004 (tk)

Tegevusala	Laen	Liising	Kokku	Osakaal
<i>Andmed puuduvad</i>	4	0	4	1%
Toiduainete, jookide ja tubakatoodete tootmine	26	10	36	10%
Tekstiili ja tekstiiltoodete tootmine	13	1	14	4%
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	37	4	41	12%
Paberi ja paberitoodete tootmine; kirjastus	2	6	8	2%
Kemikaalide, keemiatoodete ja keemiliste kiudude tootmine	4	1	5	1%
Kummi- ja plasttoodete tootmine	4	1	5	1%
Muude mittemetallsetest mineraalidest toodete tootmine	2	0	2	1%
Metalli ja metalltoodete tootmine	14	5	19	5%
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	2	1	3	1%
Elektri- ja optikaseadmete tootmine	2	0	2	1%
Transpordivahendite tootmine	1	0	1	0%
Mujal liigitamata tootmine (sh mööbel)	15	3	18	5%
Elektrienergia-, gaasi- ja veevarustus	9	0	9	3%
Ehitus	6	3	9	3%
Hulgi- ja jaekaubandus	54	9	63	18%
Hotellid ja restoranid	39	3	42	12%
Veondus, laondus ja side	11	1	12	3%
Kinnisvara, rentimine ja äritegevus	9	2	11	3%
Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne	13	0	13	4%
Muu ühiskonna-, sotsiaal- ja isikuteenindus	29	4	33	9%
Haridus	3	0	3	1%
KOKKU	299	54	353	100%

Allikas: KredEx'i andmebaas.

Märkus: Jaotus esitatud lepingute arvu järgi.

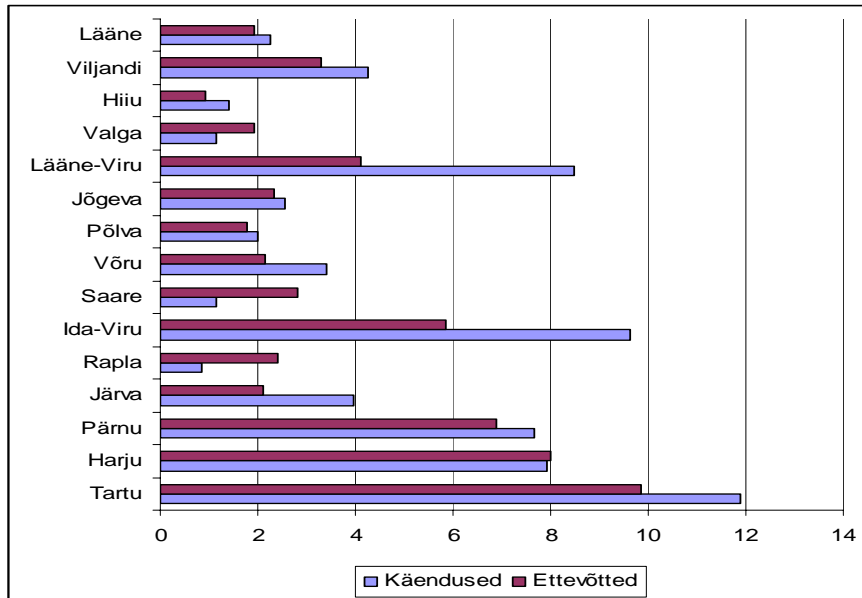
Joonis 3. Käendusklientide jagunemine ettevõtte suurusgruppide lõikes 2002-2004 (%)



Allikas: KredEx'i andmebaas.

Märkus: 26 (7%) käendust kasutanud ettevõtte puhul andmed ettevõtte suurusgruppi kohta KredEx'i andmebaasist puuduvad.

Joonis 4. Käendusklientide vs Eesti ettevõtete (va Tallinn) jagunemine asukoha lõikes 2002-2004 (%)



Allikas: KredEx'i andmebaas. Eesti Statistikaamet.

LISA 4

A. Starditoetus

Starditoetuse üldeesmärgiks on „...stimuleerida uute ettevõtete teket“ ja spetsiifiliseks eesmärgiks „suurendada väike- ja keskmise suurusega ettevõtete tekke-, ellujäämis- ja arenguvõimalusi, parandades ligipääsu finantseerimisele“.

Asjakohasus/ Ülesehitus	<ul style="list-style-type: none"> • Kuigi viimase kolme aasta jooksul on finantsvahendite kättesaadavus VKEde arengu kitsaskohana tähtsuset vähenenud, võib toetuse olemasolu pidada selles osas pidada jätkuvalt asjakohaseks. • Nõustamiskomponendi olemasolu on igati asjakohane. • Samas on nõustamisteenuse sisu ja reaalne kasu ettevõtte majandustegevusele puudulik, mistõttu starditoetuse tõhusus osutub tõenäoliselt samuti potentsiaalsest madalamaks. • Kasusaajad pidasid sisseseadmete soetamise toetamist igati õigustatuks ja oma projekti seisukohalt vajalikuks. • Taotluste hindamiskriteeriumid soodustavad suurema õnnestumispotentiaaliga ettevõtjate väljavalimist. • Lähemat analüüsi vajaks 50 tuh ja 160 tuh kr toetuse eristamise põhimõtted, arvestades, et viimaste osakaal moodustab üle 2/3 toetustest. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nõustamisteenuse parandamine. • Luua võimalused kiiret kasvu tõendavate ettevõtete intensiivsemaks toetamiseks, sh ligipääs täiendavale investeerimisvahenditele. • MAKd peaksid tegutsema aktiivsemalt uute ettevõtete loomise stimuleerimiseks maakondades, kus üldine ettevõtete sünnimäär ja starditoetuse kasutamine on keskmisest madalamad. • Võimalus on laenugarantiide aktiivsem kaasamine alustavate ettevõtjate toetamisel.
Tõhusus	<ul style="list-style-type: none"> • Toetuse kasusaajate hulk (150-200 aastas) on küll tagasihoidlik, kuid väga ligikaudse hinnangu kohaselt saavad starditoetust ~15% alustavatest ettevõtjatest.²⁷ • Kõrge kasvupotentsiaaliga ja teadmussektori toetuse saajate osakaal oodatust madalam. • Positiivne on maapiirkondadest toetustsaanute kõrge osatähtsus. • Kuigi tervikuna on toetuse regionaalne jaotus igati rahuldav, torkab siiski silma mõne piirkonna kõrgem aktiivsus (nt Ida-Virumaa, Saaremaa). • Suhteliselt madal koolitus- ja nõustamistoetuse kasutamine pärast starditoetuse saamist. • Finantsvõimendus on hea, kuna tegelikuks kaasfinantseeringumääraks kujuneb enamasti vähem kui piiriks seatud 75% (keskmine aasta kogusummas 2004.a 65%, ja 2005.a 57,8%).²⁸ • Kui EASil või nende programmide ellurakendamisega seotud partneritel

²⁷ Eesti Statistikaamet. Autori arvutused.

²⁸ EASi andmebaas. Autori arvutused.

	<p>puudub kontakt toetuse saajatega, siis on võimalus nende edasist arengut ja tegevust mõjutada väga väike. EAS võiks kaaluda tänaste järeldamise käigus tehtavate ettevõtjate külastamiste muutmist nõ „kontrollvisiidist“ sisuliseks ettevõtte arengule kaasaaitamisele suunatud sisulisteks nõustamisvisiitideks. Tänapäevane lihtsa küsitlemisega piirduv külastus ei ole tõhus EASi rahaliste vahendite kasutamine.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Toetusmeetme maine sai kahjustada, kui vahendid lõppesid eelarveaasta keskel. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Potentsiaali oleks äriplaani koostamise protsessiga seotud nõustajate, MAKi, inkubaatorkeskuste meeskonna rolli säilitamiseks ettevõtete mentori/järelevaataja/monitoorijana EASi asemel ka hiljem, seda just kasvupotentsiaaliga ettevõtete puhul. • Võimalus potentsiaalsete ettevõtjate teadlikkuse ja toetustaohtluse arvu tõstmiseks madala taotluste arvuga piirkondades. Kui see on tingitud nimetatud regioonides toimuvast aktiivsest tööst potentsiaalsete taotlejate ja taotlejate nõustamisega, siis oleks võimalik tõsta programmi tõhusust parandades tegevust alaesindatud regioonides.
Mõjus	<ul style="list-style-type: none"> • Kõrge alustanud ettevõtete ellujäämismäär (89% 2.a pärast projekti algust). • Kõrge alustavate ettevõtete osakaal tööstussektoris. • 2004. a 182 toetust saanud ettevõttes töötas 2006.a 556 palgatöötajat. • Paljud ettevõtted ei ole saavutanud toetuse saamise järgse aasta käibeprognoose. • Toetus on olnud oluline algkapitali allikas ja selle puudumisel oleks paljud sunnitud olnud rahastama projekti laenuga. • Tühikoormus on keskmisel tasemel. Samas oleks enamik ettevõtjaid oma projektid ilma toetuseta ellu viinud väiksemas mahus ja oluliselt pikema aja jooksul. Seega vähendab mahuline ja ajaline lisanduvus esialgset tühikoormuse hinnangut oluliselt. • Positiivne on, et veebiküsitluses märkis 88,4%, et nad koostasid plaani ise või koostöös konsultandiga ning üle 50% leidis, et neil oli äriplaani koostamisest hiljem ettevõtte juhtimisel „väga oluliselt“ või „oluliselt“ kasu. Samas selgus intervjuudest, et tegelikult äriplaani siiski hiljem ei kasutatud (mõned olid kasutanud kas uute toetuste või pangast laenu taotlemisel) ja ei ole plaanis hiljem muudatusi teinud. • Konsultandi kaasamise mõjuna märgiti küll ka selgema pildi saamist ettevõtte plaanidest, kuid peamise rollina nähti siiski äriplaani EASi vajadustele kohandamist. • Tagasiside kasusaajatele pärast projekti lõppu on puudulik. Vaid 21% veebiküsitlusele vastanutest märkis, et on sellist tagasisidet saanud. Reeglina piirdus EASi/MAKi roll nõustamisega taotluse koostamisel ja hilisema aruandluse täitmisel ning sisuline abi ettevõttele (sh diagnostika) puudus. • Mentorlusprogramm on saanud positiivse hinnangu ettevõtjatelt. • Ettevõtjate madal teadlikkus toetusvõimalustest ja soov saada sagedamini uut teavet EASi tegemiste kohta. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suurem tähelepanu monitooringule ja starditoetuse saajate mentorlusele, sh mentori ja ettevõtja vahelise suhte rajamisele ning

	<p>hoidmisele.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teadlikkuse tõstmine starditoetuse võimalustest (sh koolitusest ja nõustamisest). • Tänapäevane starditoetus ei innusta esitama suuremaid projekte, kuna toetusel on maksimumpiir. Kui maksimumist loobuda võib kaaluda astmelist toetuse kaasfinantseerimismäära (nt vähenev toetusmäär suuremate projektide korral).
Kõrvamõjud	<ul style="list-style-type: none"> • Äriplaaniid ja nõustamine on olnud nõrgad. Sageli piirdub nõustaja ja ettevõtja kontakt vaid äriplaani kohandamisega EASi nõudmistele tarbeks ning nõustajal ei ole huvi äriplaani sisulise kvaliteedi ja realistlikkuse vastu. • Ettevõtjad on kasutanud vähe ettevõtteväliseid koolitus-/nõustamisteenuseid ja toetusi. • Väga positiivne on, et üle 30% ettevõtetest taotlesid hiljem laenu ja kõik seda ka said. Tuleb siiski arvestada, et ligi 25% neist oli saanud positiivse otsuse laenule juba ka enne starditoetuse saamist. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Üks võimalik lahendus oleks nõustaja ja ettevõtja kontakti pikendamine. Näiteks seeläbi, et äriplaani koostamise nõustaja toimiks esimese aasta jooksul ka ettevõtte tegevuse järelvaatajana-juhendajana, vastutades sealhulgas prognooside saavutamise eest.
Jätkusuutlikkus	<ul style="list-style-type: none"> • Hetkel puuduvad instrumendid kasvufaasi jõudnud starditoetuse saajate edasiseks toetamiseks ja kõrge kasvupotentsiaaliga ettevõtete sihipäraseks toetamiseks. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lahenduseks võiks olla nõ 2-etapiline toetus, mille raames pärast stardifaasi lõppemist premeeritaks edukamaid, et neid kasvama innustada. 2. etapi toetus võiks olla nõ kasvupakett, mis kataks nii jooksvaid kui ka investeringukulusid (nõustamine, koolitus, tootearendus, seadmed, ekspordiplaan, laenugarantii preemia hüvitamine, projekti juhtimise kulud vms). Pakett oleks suunatud vaid kõige edukamatele ja koostataks vastavalt ettevõtte vajadustele.

B. Koolitustoetus

Koolitustoetuse eesmärgiks on „toetada ettevõtjate ja ettevõtetes töötavate inimeste täiendus- ja ümberõpet, et säilitada ja tõsta töötajate konkurentsivõimet tööturul, arendada ettevõtlikkust, luua tingimused uute töökohtade tekkeks ning suurendada inimeste võimekust teadus- ja arendustegevuse ning tehnoloogia arendamise valdkonnas.“

Asjakohasus/ Ülesehitus	<ul style="list-style-type: none"> • Koolituse maksumus on jätkuvalt paljude ettevõtjate jaoks töötajate koolitamisel suurimaks takistuseks. Samuti on ettevõtte juhtidest lõpetanud kõrgkoolis äri või juhtimisega seotud eriala 24%.²⁹ Seega on programm nende probleemide lahendamisele suunatuna jätkuvalt asjakohane. • Toetus on suunatud kõigile tingimustele vastavatele ettevõtetele ja märkimisväärsed harulised-koolitusvaldkondlikud eelistused taotluste hindamisel puuduvad. Kuigi „uuendusliku ja nüüdisaegse juhtimismeetodi või tootmistehnoloogia juurutamisega“ seotud koolitused saavad hindamisel boonuspunkte ei ole see taganud taoliste koolituste suurt osakaalu toetuse kasutamisel. • Sekkumine seni olnud nõudluspoolne (toetatud on teenust tarbivaid ettevõtteid), samas kui arenemist vajaks ka pakkumispool ehk koolitusturg – seda nii turustruktuuride osas (eelkõige kvaliteeti puudutava teabe olemasolu ja kättesaadavus) kui ka pakutavate teenuste valiku ja kvaliteedi osas (probleemid tootmise juhtimise ja efektiivsuse tõstmise teemaliste koolituste leidmisel). Pakkumispoollega mittetegelemine võib kasvava nõudluse tingimustes kaasa tuua hinnatõusu. • Kasusaajad olid üldiselt tingimustega rahul. Intervjuude käigus märgiti katmata soovidenähtena ära praktikat ja külastusvisiite välismaal (<i>study visits</i>). <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Koolitajate kvaliteedi kohta teabe pakkumise ja vahendamise vahendina võiks kaaluda koolitusettevõtete ja/või osade koolituskursuste akrediteerimist. • Lisaks teabe pakkumisele ettevõtjatele võimaldaks akrediteerimine vähendada ka praegust kõrget administratiivset koormust (nii ettevõtete, koolitajate kui ka EASi), kui akrediteeringu läbi erineva kvaliteedi ja usaldusväärsuse hinnangu saanud koolitusettevõtetele rakendataks muudest turul tegutsevatest koolitajatest erinevaid taotlusprotseduure ja dokumendinõudeid. • Pakutavate koolituste valiku laiendamiseks on võimalik näiteks tellida koolitusi hetkel mittepakutavatel soovitud teemadel ja/või kutsuda esinema väliskoolitajaid. • Kuna enamik kasusaajaid ei näe koolituse peamise tulemusena mitte uute töökohtade loomist, vaid ettevõttes toimuvaid „pehmemaid“ protsesse ja pikaajalisemaid mõjusid, siis võiks kaaluda tulevikus kvalitatiivsemate ja ka tootlikkuse mõõtmisele suunatud indikaatorite kasutuselevõttu. • EAS võiks koolitusettevõtteid käsitleda senisest enam oluliste partneritena, kes töötavad samuti ühise eesmärgi nimel. Hetkel on koostöö koolitusettevõtetega tagasihoidlik.
Tõhusus	<ul style="list-style-type: none"> • Vahendite ebaefektiivne kasutamine EASi poolel:

²⁹ Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused. Saar Poll, August 2005.

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Kuigi tänaseks on juba hakatud kasutama keskselt rahastatud koolituste korraldamist koolituskava raames, siis võiks taoliste lihtsamate ja standardiseerimist võimaldavate koolituste osakaal olla veelgi kõrgem, et saavutada mastaabisääst. ○ Rahastatakse palju väga väikeseid projekte. Samuti on mitmed ettevõtted, ka suuremad, pooleteise aasta jooksul esitanud ligi 10 projekti • Koolitajad ja toetuse saajad ei ole täheldanud hüppelist hinnatõusu koolitusturul. • Kolme hinnapakumise nõudega on kaasnenud ohtrate „tühipakkumiste” tegemine. • Kasusaajate struktuur ei ole tasakaalustatud. Mõned väga suured projektid saavad suure osa toetusrahadest. Kolm kõige enam toetust saanud ettevõtet kasutas üle 20% EASi 2004-2005.a toetustest. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suurendada lihtsamate ja standardiseerimist võimaldavate koolituste puhul EASi poolt keskselt rahastatud koolituste osakaalu. • Sihikindel töö kolme hinnapakumise nõude toimimise tagamiseks. Piirmäära tõstmise 90 tuh kroonini oli samm õiges suunas.
Mõjus	<ul style="list-style-type: none"> • RAKis seatud eesmärkide suhtes on toetuse jaotus koolitusvaldkondade lõikes tasakaalust väljas. Suurem osa koolitusrahast läheb üldjuhtimiskoolitustele, vähe on toetatud turundust ja tarkvaraga seonduvat; kvaliteedijuhtimise osas on olukord rahuldav. • EAS toetab vaid koolituse läbiviimist, samas kui koolituse tulemuslikkusele on kriitilise tähtsusega koolituskursuse järgne etapp, kus omandatud teadmisi tuleks levitada ja ellu rakendada. Sageli jääb projekt just selles etapis soiku ning tagajärjeks on madal uute teadmiste kasutuselevõtt. • Regionaalselt on toetuse kasutamine kontsentreeritud, kuid vastavuses Eesti ettevõtete paiknemisega – Harjumaal ettevõtted kasutavad poole toetustest ja Tartumaal kahepeale kokku 2/3 toetustest. Sektori jaotuses on tööstusettevõtete osakaal Eesti keskmisest suurem, kuid tööstusharuti samane. • Mikroettevõtete osakaal suur. 10% summadest läheb suurettevõtetele. • Kahel kolmandikul projektidest tuli koolitusettepanek ettevõtte juhtkonnalt või koolitatud töötajalt. • Enamik ettevõtteid leidis, et koolitus vastas nende vajadustele. • Peaaegu kõik koolitustel osalenud on omandanud teadmisi töö rakendamiseks. • Projektide osakaal, mida ilma toetuseta ei oleks ellu viidud on üsna kõrge. Samuti oleks toetuse puudumisel projektide mahtu tõenäoliselt oluliselt kärbitud. Seega tühikoormus on keskmisel tasemel. • 39% kasusaajatest tegeleb eksportimisega ja üle 50% käibest moodustab eksport 16% kasusaajatest.³⁰ Seega tuleb ümberpaiknemisele kindlasti tähelepanu pöörata ja see vähendab toetuse puhasmõju teatud määral. • 20 projekti suurettevõtete 53st olid üldistele juhtimisteadmistele suunatud.³¹

³⁰ EASi 2004.a koolitustoetuse projektide järelhindamine. EAS, Detsember 2006.

³¹ EASi andmebaas.

	<p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rohkem tuleks soosida koolitusi RAKi eelisvaldkondades. • Kuna oodatav koolitustoetuse mõju ja kasusaajate vajadused on sihtgrupiti erinevad, siis on soovitatav neid käsitleda erinevalt ka taotlusprotseduurides. Tänapäevasele ühtne keeruline bürokraatia on kulukas kõigile osapooltele ja sellega kaasneb ressursside raiskamine. VKEde ja suurettevõtete, suurtele ja väikestele projektidele tasuks rakendada erinevaid taotlusnõudeid. • Kuna alustavatele ja VKEdele sobivad reeglina ka sissejuhatavad standardiseeritud koolituskursused, siis tuleks koolituskava raames rahastatavaid tegevusi jätkata ja nende osakaalu tõsta. • Piirata võiks eri sihtrühmadele suunatud abikõlblikke koolitusvaldkondi. Nt praegu kasutavad suurettevõtte suure osa toetusest üldjuhtimiskoolitusele, mida nad peaksid ise rahastada suutma ja mille lisanduvus seetõttu on madal. • Kuna toetuse üks eesmärk on läbi koolituse kasutamise näidata ettevõtjatele koolituse vajalikkust ja kasulikkust, siis peaks toetuse puhasmõju alanema, mida rohkem koolitust on ettevõtte kasutanud. Seega võiks kaaluda toetuse määra sidumist eelnevalt saadud koolitustoetuste arvu või mahuga. • Võiks kaaluda koolituskursuse järgse etapi edukuse soodustamist koolitustoetuse tingimuste muutmise kaudu.
Kõrvamõjud	<ul style="list-style-type: none"> • Koolituse nõudlus on kasvanud, kuna koolitajate hinnangul on taas koolitusteenust ostma hakanud ka ettevõtte, kes seda vahepeal endale lubada ei saanud. • Hinnad on tõusnud lühiajaliste koolituskursuste osas. • Toetusega kaasnev bürokraatia on mõjutanud koolitusettevõtete tööd (nt mõni neist on võtnud tööle spetsiaalselt koolitustoetusega tegeleva töötaja). • Positiivne on, et toetustsaanud on Eesti keskmisest rohkem koolitusplaane koostanud.
Jätkusuutlikkus	<ul style="list-style-type: none"> • Nõudluse kasvuga ei ole veel kaasnenud positiivset tagasisidet turule, mis viiks turu arengu end ise toitvasse tsüklisse, kus nõudlus viib kvaliteedi kasvule ja parem kvaliteet omakorda suuremale nõudlusele. Seega ei ole koolitustoetus mõju veel jätkusuutlik ning toetamise lõpetamisel selle positiivsed mõjud kaoksivad. Samas võib juba täheldada positiivset muutust ettevõtjate hoiakutes, ent käitumuslik mõju ei ole veel realiseerunud.

C. Nõustamistoetus

Nõustamistoetuse eesmärgiks on toetada ettevõtete kasvu ja uute töökohtade loomist, pakkudes ettevõtluseks vajalikku oskusteavet ja aidates ettevõtjaid uute turgude leidmisel.

Asjakohasus/ ülesehitus	<ul style="list-style-type: none"> • Programmi algne idee ja põhjendused on jätkuvalt asjakohased. • Suure osa projektide sisuks oli rahastamisaotluste ettevalmistamine teistest programmidest toetuse taotlemiseks, mis aitas programmi eesmärkide saavutamisele kaasa vaid kaudselt. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programmiga peaks kaasnema aktiivsem teavitustöö (nt artiklid positiivsete ja negatiivsete näidetega, seminarid, kogemuste vahetamise keskkonnad, jne) ettevõttevälise konsultatsiooni kasutamise kasulikkusest, konsultandi valimisest ja kasutamisest, jne, mis suurendaks huvi ettevõttevälise ekspertiisi kasutamise vastu (mis ei oleks rahastamisaotluste kirjutamine). • Senisest enam tuleks soodustada väliskonsultantide kasutamist, kuna valdkonnaspetsiifiliste teadmistega spetsialiste Eestis napib ning väliskonsultantide kasutamise puhul on projekti rahastamise probleemid (ja seega ka lisanduvus) suuremad. • Taotluste hindamiskriteeriumid ja tulemusindikaatorid võiksid alustavate ja juba tegutsevate ettevõtete puhul erineda, kuna vajadused, oodatavad tulemused ning nende saavutamise meetodid on neil sihtgruppidel erinevad.
Tõhusus	<ul style="list-style-type: none"> • Programm ei ole olnud oma peamiste eesmärkide täitmist silmas pidades väga tõhus – paljude rahastatud projektide puhul aidatakse eesmärkide täitmisele kaasa kaudselt, läbi teiste toetusprogrammide (juhul kui koostatud taotlus on edukas). • Ettevõtjad sageli ei tegelenud sobiva konsultandi valikuga piisavalt põhjalikult. • Ettevõtjate valmisolek kasutada ettevõttevälist (mitte uue rahastamisaotlusega seonduvat) ekspertiisi on suhteliselt madal. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vähendada rahastamisaotluste ettevalmistamise toetamist. • Programmiga peaks kaasnema aktiivsem teavitustöö (vt ülal). • Sobiva konsultandi leidmise probleeme on võimalik vähendada nt konsultantide kvaliteedi tõstmisele suunatud tegevuste, informatsiooni levitamise (kvaliteedistandardid, andmebaasid, jne) ja vastava nõustamise (nt eeldiagnostika raames) kaudu.
Mõjus	<ul style="list-style-type: none"> • Programmi lisanduvus on suhteliselt madal, st paljud projektid oleks viidud ellu ka ilma toetuseta (eelkõige uusi projektitaotlusi ettevalmistavad projektid). • Programmi mõju ettevõtete majandustulemustele oli suhteliselt madal, va alustavad ettevõtted. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vähendada rahastamisaotluste ettevalmistamise toetamist, kuna selliste toetuste lisanduvus on madal ning positiivsed kõrvalmõjud samuti tagasihoidlikud (vt järgmist osa). • Vastavalt suurendada muu konsultatsiooniteenuse toetamist, mis ei oleks seotud

	<p>projektitaotluste ettevalmistamisega. St soodustada professionaalsete ekspertide (kui neid Eestis ei ole, siis väliskonsultantide) kasutamist, milleks ettevõtetel enda vahendeid napib.</p>
Kõrvalmõjud	<ul style="list-style-type: none"> • Programm on aidanud kaasa konsultatsioonituru arengule. Suurenenud on pakkumine. Programm on avaldanud mõju ka pakutavate teenuste kvaliteedile ja hinnale, mis vajaks aga täpsemat analüüsi. • Programm aitas kaasa projektitaotluste kvaliteedi tõusule ja vähendas suurest halduskoormusest tulenevaid barjääre, mis pärsivad ettevõtete valmisolekut ettevõtlustoetusi taotleda. Eriti väiksematel ettevõtetel on raske end kõigi nõudmistega kursis hoida. • Paranes toetustsaanud ettevõtete projekti koostamise ja -juhtimise alane võimekus. • Toetust kasutanud ettevõtjate ettevõttevälise ekspertiisi kasutamine ja vastav valmisolek nõustamist kasutada on suurenenud. • Ettevõtja ja konsultandi vahelise suhe jätkub sagedamini projektide puhul, mille eesmärgiks ei olnud uue rahastamisaotluse ettevalmistamine. • Juhul, kui kasutati väliseksperte, olid positiivsed mõjud (uued ideed, teadmised, kontaktid) suurimad. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vähendades rahastamisaotluste ettevalmistamise toetamist, suurenevad programmi kõrvalmõjud ja käitumuslik lisanduvus veelgi.
Jätkusuutlikkus	<ul style="list-style-type: none"> • Ettevõttevälise ekspertiisi kasutamine on aktiviseerunud. • Mahukamate projektide puhul tekkisid uued koostöösuhted, mis jätkusid peale projekti lõppu.

D. Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetus

Infrastruktuuritoetuse eesmärk on “parandada olemasolevate ettevõtete tegevuskeskkonda, toetades vajaliku ettevõtluse infrastruktuuri ja kaasaegse infrastruktuuriga varustatud tööstuskinnisvara loomist”.

<p>Asjakohasus/ Ülesehitus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Et kehvast seisundis ja tööstusele mittesobivat infrastruktuuri leidub Eestis veel piisavalt, siis on programm antud probleemi lahendamisele suunatuna jätakuvalt asjakohane. Seda tõendavad VKEdes seas läbi viidud uuringud, kus nii 2002.a kui ka 2005.a. märkis infrastruktuuri või sobilike tööruumide puudumist olulise arengupidurina ära 12-15% ettevõtetest.^{32,33,34} • Üldiselt on ettevõtjad programmi ülesehitusega rahul, peamiseks mureks on toetuse taotlemisele kuluv aeg. • Programm on ülesehituselt nõudluspõhine ja puuduvad üldised/ühtsed kvaliteedistandardid, mille alusel hinnata taotlustes esitatud projektide vajadust/kasulikkust ettevõtte või riigi seisukohalt. • Projektid on ettevõtete kesksed, mitte kohalikele arengule suunatud. Kohaliku omavalitsuse roll on tehniline, piirdudes reeglina vaid vajalike dokumentide koostamisega ning sisuline koostöö projektide osas ettevõtetele puudub. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hea oleks, kui taotluste hindajatel oleksid olemas juhtnöörid, põhimõtted, millise kvaliteedistandardiga tööstusinfrastruktuuri riik sooviks omada, et nendest saaks lähtuda projektide valikul. • Toetuse laiemat mõju saavutamiseks võib kaaluda projektide valikumehhanismi regionaalsemale tasandile viimist.
<p>Tõhusus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Programm ei ole mahult suur, hõlmates vaid väikest osa potentsiaalsetest kasusaajatest. • Nõudlus on olnud kõrge – sajast projektideest rahastatakse lõpuks ligikaudu pooled. Ühelt poolt võimaldab taotluste rohkus valida välja kvaliteetsemad projektid, teisalt aga tähendab see küllaltki kõrget programmi administreerimiskulu, kuna taotlused on väga mahukad ja tehnilise iseloomuga. • Vooruline lähenemine on õigustatud, kuna see on ainus hetk, kui projekte omavahel võrreldakse, nad reastatakse ja tehakse valik, milliseid projekte rahastada ja milliseid mitte. • Kui hinnata toetust ühiskonna seisukohalt laiemalt, siis mõjutab programmi tõhusust negatiivselt riigi ja kohalikul tasandil nõrk koostöö kohalike omavalitsuste ja teiste ettevõtetele. • Reeglina võimaldanuks kasusaajate finantsseisund viia projekti ellu, kas siis omavahenditest või laenu abil. Kuna enamikel ettevõtetel tagatisega probleeme ei olnud, siis on taolise investeeringu „kuluks” ettevõtte jaoks laenu intressikulude katmine.

³² Maapiirkondades võib probleem tõsisemgi olla, kuna uuringud hõlmavad ka Tallinna ja teisi suuremaid linnu.

³³ Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused. Saar Poll, August 2005.

³⁴ Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused. EMOR, Veebruar 2003.

	<p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kuna tehniliste ja mahukate taotluste läbivaatamine ning ettevalmistamine on kallis, võiks projektidokumentide läbivaatamise vähendamiseks kaaluda taotlusprotsessi kahe-etapiliseks muutmist – esimeses lühikeste „äri“-projekti kirjelduste voores (1-2 lk), valitaks välja potentsiaalselt sobivad projektid. • Alternatiivse infrastruktuuriinvesteeringute toetusmehhanismina võiks kaaluda intressisubsiidiumi. • Struktuurivahendite tõhusamaks kasutamiseks võiks kaaluda ettevõttekeskse lähenemise muutmist kohaliku arengu keskemaks.
Mõjus	<ul style="list-style-type: none"> • Toetuste regionaalne ja tegevusalaline jaotus on rahuldav. Rahastatud on projekte pea kõikidest maakondadest ning projektidest 2/3 paikneb maapiirkonnas. Samas on rahastatud ka mitmeid projekte suurlinnade lähipiirkonnas, kus nende mõjus on võib olla madalam. Positiivne on töötleva tööstuse ettevõtete kõrge osakaal ja mitmete erinevate tööstusharude esindatus kasusaajate hulgas. • Toetuse põhiline mõju on kasusaaja ettevõtte väärtuse kasv. Riigi seisukohalt olulised mõjud (ehk siis eesmärgiks seatud töökohtade loomine ja käibe kasv) ilmnevad sisuliselt läbi kaasnevate mahukamate investeeringute (tootmise rajamine, laiendamine). Nõ „suurema“ projekti puudumisel on seos tootmisprotsessi ja tootlikkusega nõrk, ning seetõttu ka otsene mõju käibele ja töökohtadele väike. • Lisanduvus ehk puhasmõju on tagasihoidlik, kuna projektitaotluste hindamiskriteeriumid eelistavad head ettevõtte finantsseisundit ühiskonnale kaasnevale kasule, mistõttu toetatakse madala riskiastmega projekte ja suur osa projektist oleks ellu viidud ka ilma toetuseta. Positiivne on ekspordi kõrge osakaal toetatud ettevõtete käibes ja uuendusliku tehnoloogiaga projektide eelistamine. • Mõjuindikaatorite mõõtmiseks ei ole projektide lõpust möödunud veel piisavalt aega (ehk kahte aastat). Töökohtade osas võib siiski märkida, et kuigi enamike projektidega on kaudselt kaasnenud töökohtade loomine, on arvestades kõrget tühikoormust seatud eesmärkide saavutamise vähetõenäoline. Käibekasv ettevõtetes tervikuna on seevastu olnud kõrgem kui eesmärgiks seatud 10%.³⁵ Samas on seda olnud käibe kasv ka Eesti ettevõtetes tervikuna (2003-05.a tööstusettevõtetes ~33%).³⁶ • Et pooled lähemalt analüüsitud ettevõtetest ekspordivad üle 50% oma toodangust, võib toetuse ümberpaiknemismõju lugeda madalaks ja kasusaajate struktuuri riigi seisukohalt positiivseks. • Toetus kiirendas projektide elluviimist (0,5-1 aastat). • Paljudel juhtudel saavad toetust just edukad, kasvavad ettevõtted ning see määrab ka sektorid, mille ettevõtteid toetatakse (nt puidusektor). <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Et investeeringute laiem mõju on pea olematu ja projektid viiakse sageli ellu ka toetusest ilmajäämisel, siis võiks kaaluda omafinantseeringu määra tõstmist. • Kaaluda võiks investeeringu laiema kohaliku mõju lisamist taotluste hindamiskriteeriumidesse.

³⁵ Käibe kasv ajaperioodil 2003-2005.a.

³⁶ Eesti Statistikaameti andmebaas.

	<ul style="list-style-type: none"> • Kaaluda võiks lisanduvuse arvestamist taotluste hindamiskriteeriumides.
Kõrvalmõjud	<ul style="list-style-type: none"> • Et infrastruktuuri toetus on äärmiselt kasusaava ettevõtte keskne, on investeeringute laiemad mõjud tagasihoidlikud. Enamike projektide puhul puuduvad positiivsed kõrvalmõjud teistele, praegustele või tulevastele, ettevõtetele ja/või lähedalasuvale tööstusalale. • Teatud mõju avaldab programm ka toetust mittesaanud ettevõtetele. Arvestades, et paljud ettevõtted märkisid investeeringu tegemise ajendina just antud hetkel soovi kasutada ära infrastruktuuri toetust ja projektid vaatamata toetuse mittesaamisele tihti ka ellu viidi, siis toetus kindlasti kiirendas nende ettevõtete investeeringuplaanide teostamist.³⁷ • Positiivne on, et pea pooled projektid olid kas keskkonnasõbralikud või suunatud otseselt keskkonnaprobleemide lahendamisele. • Kui investeeringul puudus otsene seos ja mõju kasusaajate tootmisprotsessidele, siis nimetasid ettevõtjad investeeringu olulise mõjuna pehmemaid ja hinnangulisi muutusi nagu töökoha väljanägemise paranemine (tänu millele on nüüd julgem tuua välispartnereid teha vaatama). • Peamiseks kõrvalmõjukanaliks projektide puhul, mis nuginii oleks ellu viidud, võib lugeda tegevusi, mis teostati nõ. tänu toetuse saamisele vabanenud vahenditest. Seega saab ühiskonna seisukohalt mõju olla vaid tegevust laiendavate või olulist tootlikkuse tõusu kavandavate ettevõtete toetamise korral.

³⁷ Välja arvatud erandid, kus toetuse taotlemisele kulunud aeg lükkas projekti algust hoopis vastavalt edasi.

E. Teadus- ja arendustegevuse rahastamise toetus

Meetme eesmärgiks oli väljatöötatavate tehnoloogiate ja innovaatiliste uuenduste rakendamine ettevõtluses, mille tulemusena suurenevad projekti teostava ettevõtte ja Eesti ettevõtlussektori tegevuse efektiivsus ja tulemusnäitajad.

<p>Asjakohasus/ülesehitus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Programm vastab poliitikadokumentides püstitatud eesmärkidele, st aitab kaasa uuenduste rakendamisele ettevõtluses ja seeläbi toetatud ettevõtete konkurentsivõime paranemisele. • Programmi mõju ettevõtete tulemusnäitajatele on siiski oodatust (ja ettevõtete poolt prognoositust) tagasihoidlikum. • Programm on jätkuvalt asjakohane, kuna ettevõtete TA&I investeeringud on soovitud madalamad ning sidemed teadussfääri ja ettevõtlussektori vahel nõrgad. <p>Ettepanekud programmi ülesehituse täiendamiseks, mis võiks aidata kaasa suurema mõjususe saavutamisele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Võiks kaaluda toetatavate tegevuste laiendamist (nt uus mobiilsuse toetamise idee on samm selles suunas), kuna probleemid tekkisid sageli just arendustegevusele järgnevatel faasidel. • Toetatakse väga erinevaid ettevõtteid (nt alustavad kõrgtehnoloogilised ettevõtted vs traditsionaalsetes harudes tegutsevad ettevõtted, kes pole varem arendustegevusega tegelenud) ja teatud määral tuleks nende erisustega arvestada ka meetme elluviimisel (erinevad hindamiskriteeriumid, programmi paindlikkus, nõustamine). • Mõjuindikaatorite kõrval võiks enam tähelepanu pöörata ka käitumuslikule lisanduvusele – hinnata muutusi ettevõtte TA&I alases tegevuses ja võimekuses (nt innovatsiooniauditi abil).
<p>Tõhusus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Toetatud projektide hulgas domineerisid TA&I strateegias määratletud võtmevaldkondade (info- ja kommunikatsioonitehnoloogia, biotehnoloogia, materjalitehnoloogia) ning energia- ja keskkonnatehnoloogia projektid. • Tõhusust vähendasid suur halduskoormus, meetme suhteliselt väike paindlikkus (plaanide muutmine ajakulukas) ja väike läbipaistvus (toetust saanute hinnangul). • Projekti oodatavate tulemuste ja mõjude kohta oli ettevõtetest kogutud informatsiooni erinevate näitajate alusel ja ebajärjepidevalt. • Eeluuritud andsid olulist informatsiooni projekti teostatavuse ja selle tulemuste kasutamise võimalikkuse kohta. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kõrge riskiga projektide puhul võiks programm olla paindlikum (nt suure riskiga projektide puhul kergendada ja kiirendada plaanide muutmise ja täpsustamiseprotsessi). • Täiendada võiks monitooringusüsteemi (pidevalt koguda andmeid nt projektide tehnoloogiavaldkondade kohta, sisestada taotluselt hinnangud projekti lisanduvuse kohta). Ka seatud mõjuindikaatorite täitmise hindamine eeldab, et vastavate andmete kogumist nõutakse ettevõtetest sarnaselt ja jooksvalt. • Vähendada tuleks halduskoormust (nõuda nt auditi läbiviimist kõigi kuludokumentide mitmes eksemplaris esitamise asemel).

	<ul style="list-style-type: none"> • Kasutada tuleks taotluste vastuvõtmismeetodit, mis väldiks suurte pauside tekke taotluste vastuvõtmises.
Mõjus	<ul style="list-style-type: none"> • Programmi lisanduvus on võrreldes teiste ettevõtlustoetustega suur, kuid mitte rahvusvahelise võrdluse põhjal, seega võiks järgmisel perioodil püüda enamat. • Ligi pooled projektid olid majanduslikus mõttes ebaedukad, seega nad otseselt ettevõtete tulemusnäitajatele positiivselt ei mõjunud, küll aga sageli kaudselt (vt kõrvalmõjusid). Probleemid tekkisid eelkõige arendustegevusele järgnevas faasis (tootmisvõimsuse saavutamine, turundus). <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pöörata lisanduvusele taotluste hindamise faasis enam tähelepanu (kas toetatakse projekte, mida ilma toetuseta ellu ei viida?) • Suuremate projektide puhul võiks kasutada nn „projekti järelvaatajat“ või mentorit, kes suhtleb ettevõtjaga, tõstatab tulemuste saavutamist takistavad probleemid õigeaegselt ja aitab leida neile võimaluse korral leida lahendused.
Kõrvalmõjud	<ul style="list-style-type: none"> • Kasvasid selliste projektide juhtimisel oskused, tehnoloogilised teadmised ja kompetentsid, mis võimaldavad käivitada uusi ja ilmselt juba edukamaid projekte. • Tekkisid uued arendusideed, millest lähtuvalt käivitati uued projektid. Eriti suur käitumuslik lisanduvus ilmnes eelnevate arendustegevuse kogemusteta ettevõtete puhul. • Muretseti edasiseks arendustööks vajalikke seadmeid ja infrastruktuuri. • Tihendati suhteid olemasolevate koostööpartneritega ja/või leiti uued koostööpartnerid, kellega on koostööd edaspidigi jätkatud ja kellega koostööst on kasvanud välja uued arendusideed. • TA asutuste koostöö ettevõtetega mõjutas nende edasise uurimistöö prioriteete – senisest enam pööratakse tähelepanu koostööprojektidele ettevõtetega. • TA asutuste puhul tõusis publikatsioonide tase, neid on kergem avaldada teadusajakirjanduses. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompetentsete „projekti järelvaatajate“ kasutamine võiks käitumuslikku lisanduvust veelgi tõsta (nt viia kokku potentsiaalsete koostööpartnerite ja konsultantidega jne). • Käitumuslikku lisanduvust suurendaks ka rahalise toetuse sidumine teadmiste siirdes (nt plaanitava tippspetsialistide värbamist ja mobiilsust soodustav programmi kaudu).
Jätkusuutlikkus	<ul style="list-style-type: none"> • Eelkõige just uued teadmised ja oskused (käitumuslik lisanduvus) omavad pikaajalist mõju ja viitavad programmi jätkusuutlikkusele.

F. Ekspordiplaani toetus

Ekspordiplaani programmi eesmärk on „toetada ettevõtjaid välisurgudele sisenemise planeerimisel ja planeeritud tegevuste sihipärasel elluviimisel”. Täiendavad alameesmärgid olid „motiveerida ettevõtjaid tunnetama sihipärase eksporditegevuse planeerimise vajadust ja kasu; motiveerida ettevõtjaid koostama ja ellu viima ekspordiplaane; toetada ettevõtjaid pikaajaliste ekspordiplaanide koostamisel ja elluviimisel”.

Asjakohasus/ Ülesehitus	<ul style="list-style-type: none"> • Arvestades Eesti üha paisuvat kaubandusdefitsiiti on ekspordi arendamisel jätkuvalt väga oluline tähtsus. • Eesti majanduse väikuse tõttu sõltub ettevõtete pikaajaline konkurentsivõime nende ekspordivõimekusest. • Kuna programm on seni puudutanud väheseid ettevõtteid, võib eeldada selle jätkuvat asjakohasust. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ekspordiplaani programm on suunatud varasema ekspordikogemusega ettevõtetele, samas vajaksid ekspordi arendamisel tuge kindlasti ka sellega alustavad ettevõtted.
Tõhusus	<ul style="list-style-type: none"> • Suurimaks probleemiks ekspordiplaani programmi puhul on alakulutamine – paljud projektid katkestati või viidi ellu vaid osa kavandatud tegevustest. Neli peamist põhjust, miks projekte ellu ei viidud olid: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aastatel 2002-04 tehti programmi tingimustes mitmeid muudatusi, mistõttu algselt kavandatud ja EASi poolt heakskiidetud kulutused osutusid hiljem mitte abikõlblikeks. ○ Tolleaegsed programmitingimused küll võimaldasid kulutuste ümbersuunamist kuluartiklite ja vajaduse tekkimisel (mõne kavandatud ekspordituru ära langemise) ka sihturgudele, kuid enamasti seda ei toetatud. ○ Lisaks abikõlblikele kulustele jäid toetuse kaasrahastamisest ilma ka mitmed abikõlblikud kulutused. Seda põhjusel, et kulude hüvitamiseks vajalik dokumentatsioon ei olnud korrektselt vormistatud, kuna ettevõtjal puudus vajalik teave. ○ Samuti osutus ekspordiplaanide kvaliteet elluviimise käigus nõrgaks – plaanid olid ebarealsed, tegevused kehvasti planeeritud, valitud ebasobivad sihtturud jne. • Enamik toetuse saajatest lähtub toetuse taotlemisel maksimummäärast. Umbes pooled toetustest eraldatakse täpselt 1 miljoni krooni ulatuses. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vältida programmi tingimuste ootamatut ja/või sagedast muutmist, kuna see mõjub reeglina negatiivselt nii toetuse tõhususele kui ka mõjususele. • Alakulutamise tuvastamiseks on soovitatav regulaarselt jälgida ja koguda teavet jagatud toetuste kasutamise tegelikust mahust ja potentsiaalset.
Mõjusus	<ul style="list-style-type: none"> • Paljusid projekte ei viidud kavandatud mahus ellu. Osad ettevõtted loobusid projekti elluviimisest juba projekti algusjärgus sootuks, osad

	<p>kulutasid ära umbes pool toetusrahadest. 40% veebiküsitlusele vastanutest ei täitnud seatud eesmäärke.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enamik toetuse saajaid vastas, et nad oleksid ekspordikavad ellu viinud ka ilma toetuseta, mis viitab kõrgele tühimõjule eksporditegevuse ettevõtmise osas tervikuna, ja toetuse peamine puhasmõju saab seega ilmned muutes ettevõtte käitumises ja lähenemises eksporditegevusele. Samas tundub kõrge tühikoormusega justkui vastuolus olevat projektide pooleli jätmise, kui võtta aga arvesse eksporditegevuse käigus ilmnenu vajadused ekspordiplaane muuta, siis ei pruugi see nii olla. • Kuigi veebiküsitluses vastas 80%, et nad oleksid ka ilma toetuseta koostanud ekspordiplaanid või neil oli juba ekspordiplaan, siis intervjuude käigus selgus, et täpselt sellisel kujul, kui programmis nõuti, seda siiski ei oleks tehtud. • 90% veebiküsitlusele vastanutest ütles, et nad uuendavad nüüd regulaarselt eksporditurgudel tegutsemise plaane. Samas selgus intervjuude käigus, et uusi ekspordiplaane ei olnud neist ükski koostanud. Ekspordiplaani vormi peeti selleks sobimatuks – põhjusena toodi liigne detailsus. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vältida programmi tingimuste ootamatut ja/või sagedast muutmist, kuna see mõjub reeglina negatiivselt nii toetuse tõhususele kui ka mõjususele. • Muuta ekspordiplaani elluviimist oluliselt paindlikumaks. Lahenduseks võiks olla: <ul style="list-style-type: none"> ○ Eraldada toetus üldsummas ja kiita heaks ekspordistrateegia ja detailne tegevusplaan esimeseks etapiks, kuid seada projekti elluviimisele kindlad vahetähtajad. Vahetähtaegadel esitatakse aruanne eelmise etapi tegevustest ning tegevusplaan järgmiseks etapiks ning eraldatakse rahasumma uueks etapiks.³⁸ See võimaldaks tarvilisel muuta kulutuste struktuuri ja saada samal ajal tagasisidet toetuse kasutamise kohta, mis võimaldaks programmi tegevust üldiselt paremini planeerida. ○ Soovitav oleks igale projektile määrata vastutav projektijuht, kes ühtlasi toimiks vahetähtaegadel (ja ka vahepeal) projekti edasise tegevuse osas ettevõtte partnerina ja edasise tegevusplaan osas nõuandjana EASi otsustussüsteemis. • Vältimaks seda, et ettevõtted venitavad vahendite kasutamisega, võiks teatud ajavahemikeks (nt aastate lõikes) seada programmi tingimustes üldised mahulised piirangud. Lisaks võib hilisematel etappidel vähendada toetuse kaasfinantseerimismäära arvestades, et eksporditegevuse risk aja jooksul väheneb. • Võib kaaluda abikõlblike kulude nimistu laiendamist (eelkõige ekspordijuhi palkamist). Eelnevalt vajaks siiski analüüsimist erinevate kululiikide puhasmõju suurus ja abikõlblikkus EL reeglite kohaselt.
Kõrvamõjud	<ul style="list-style-type: none"> • 40% veebiküsitlusele vastanute hinnangul mõjutas toetus lisaks eksporditegevusele ka tegevust koduturul. • Ettevõtted märkisid, et projekti raames saadi häid kontakte tulevikuks. • Positiivne mõju ilmnis reklaammaterjalide kvaliteedi tõusus. • Kuigi 40%-l ei ole toetus toonud kaasa organisatsioonilisi muutusi, siis

³⁸ Siin on silmas peetud pigem kinnitamist kui uut taotlusprotseduuri.

	<p>mitmed ettevõtted on siiski palganud esindajaid välisurgudel või võtnud tööle ekspordijahi.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Positiivne on, et võrreldes teiste toetuste saajatega, on ekspordiplaani programmist toetust saanud kasutanud aktiivselt ka teisi EASi poolt pakutavaid toetusi.
<p>Jätksuutlikkus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Paljud ettevõtjad märkisid, et said infot erinevate turundustegevuste väärtusest ja otstarbekusest enda ettevõtte seisukohalt. • Samas osutus ekspordiplaanide kvaliteet elluviimise käigus mitmel korral puudulikuks – plaanid olid ebareaalsed, tegevused kehvasti planeeritud, valitud ebasobiv turg vms. Seetõttu jäi ettevõttel saamata kogemus edukast ekspordi planeerimisest ja aset ei leidnud ka planeeritud eksporditurule minek. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kuna ettevõtjad märkisid intervjuude käigus tihti, et ekspordiplaani struktuur ei sobi nende üldisesse müügitgevuse planeerimise süsteemi, siis võiks uurida potentsiaalset vajadust muuta ekspordiplaani struktuuri. Võimalik, et otstarbekam oleks eraldada selgemalt ekspordistrateegia ja lühiajalisem detailsem tegevusplaan. • Pöörata suuremat tähelepanu ekspordiplaanide kvaliteedi tagamisele. • Uurida võimalusi koostööks KredEx'iga ekspordi arendamisel (nt teavitustöö teineteise teenustest).

G. Ekspordigarantii

Ekspordigarantii eesmärk on „kapitali parem[a] kättesaadavus[e] ja ekspordiriskide maandami[s]e [läbi] tõsta Eesti ettevõtete konkurentsivõimet, suurenda[da] ekspordimahtusid ja aida[ta] luua uusi töökohti”. Hindamisel analüüsitud lühiajaliste garantiide puhul siiski otsest mõju ettevõtete majandusnäitajatele eesmärgiks ei ole seatud. Ekspordigarantii täiendavaks eesmärgiks on toetada krediidikindlustuse eraturu arengut Eestis.

<p>Asjakohasus/ Ülesehitus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kuigi turule on tulnud mitmed eraturu krediidikindlustuse pakkujaid, on jätkuvalt olemas turutõrge kõrge riskitasemega ekspordi sihtriikide osas. Eesti faktooringettevõtted ei paku kindlustust mitmetele riskantsetele idaturgudele (eelkõige SRÜ riigid) ning välismaised kindlustajad on kättesaadavad vaid suurematele ettevõtetele. Otsest erasektori huvi riskantsemate tehingute kindlustamiseks intervjuude käigus ei täheldatud. Seega võib vähemalt taoliste tehingute osas riikliku ekspordigarantii pakkumist pidada asjakohaseks. Samuti ei pruugi erasektorile huvi pakkuda väikesemahulisi või üksikuid tehinguid kindlustada soovivad väikeettevõtted. • Faktooringettevõtted/pangad suunavad nende poole kindlustuse saamiseks pöördunud kliendid KredEx'isse vaid nende tehingute puhul, mida nad ise ei soovi kindlustada. Seega ei avalda KredEx nende tehingute puhul otseselt eraturgu väljatõrjuvat efekti ja nimetatud tehingud oleksid KredEx'i ekspordigarantiide puudumisel jäänud kindlustamata (või sootuks tegemata). • Ekspordigarantii vajadusest annab tunnistust ka KredEx'i toodete teadlik kasutamine vaid valitud tehingute puhul. • Riiklikud ekspordigarantiid vastasid hinnatud perioodil klientide vajadustele ja ootustele. Samas ei pruugi see 2005. aastast kehtima hakanud riigiabi piirangute tõttu enam paika pidada, kuna hetkel kindlustatakse vaid väga piiratud osa riskidest. • Kliendid hindavad kõrgelt KredEx'i kliendisõbralikkust ja on rahul KredEx'iga suhtlemisega. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kesk- ja pikaajaliste ekspordigarantiide puhul võib eeldada turutõrge olemasolu. Samas ei ole KredEx'i vastavad tooted edukalt käivitunud. Soovitame uurida nõudlust antud toodetele, tasuvust ja vastavust riigi majanduspoliitilistele eesmärkidele.
<p>Tõhusus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ekspordigarantii katvus on tagasihoidlik. Kui 2002-2003. a tegutses Eestis 2346 eksportivat ettevõtet³⁹, siis KredEx'i ekspordigarantiisid kasutas aastatel 2002-2004 128 ettevõtet ehk 5,5% eksportööridest. Täna on ekspordigarantiisid kasutavate ettevõtete arv langenud 36-ni. • Kui ekspordigarantii mahud jätkavad vähenemist, ei pruugi garantiide pakkumine end enam ära tasuda. Esiteks, piiratud mahtude korral on

³⁹ Eesti eksportööride uuring 2003. EMOR, 2003.

	<p>raske saavutada riskide hajutatust. Teiseks, tõuseks administratiivsete kulude osakaal.⁴⁰ Mõlemad arengud võivad viia garantii hinna liialt kõrgeks (mis omakorda vähendaks nõudlust ja garantiimahtusid).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Et hetkel erasektoril puudub soov pakkuda garantiisid osadele riskantsetele tehingutele ei saa otse järeldada, et nimetatud garantiide pakkumine riigi poolt on tõhusam kui erasektori poolt. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eksportigarantii klientide arvu ja mahtude jätkuval vähenemisel, ei pruugi garantiide pakkumine end enam ise ära tasuda, kuna piiratud mahtude korral on raske saavutada riskide hajutatust. Isetasuvuse tagamiseks tuleks siis tõsta garantii hinda, mis võib omakorda vähendada nõudlust ja garantiimahtusid. Seoses 2005. a kehtima hakanud riigiabi piirangutega ehk keeluga garanteerida ELi ja OECDsse suunduvat ekspordit on lühiajaliste garantiidega kaetud ekspordikäive viimasel kahel aastal oluliselt vähenenud ja kahjude väljamaksed on ületanud preemiaid. Kuna KredEx'ist on tänaseks saanud küllaltki väikese garantiinishi teenindaja, on lühiajaliste garantiide puhul seniste mahtude saavutamine vähe tõenäoline. Kaks võimalikku tegevussuunda edaspidiseks on näiteks: <ul style="list-style-type: none"> ○ Garantii mahtude suurendamine kesk- ja pikaajaliste eksportigarantiide kasvu läbi. Kuna tegemist on väikesele ettevõteteringile suunatud tootega, eeldaks see riigipoolset strateegilist otsust, sest riskide hajutus kujuneb paratamatult tagasihoidlikuks. KredEx'i sõnul ei ole toode seni edukalt käivitunud eelkõige kapitali vähesuse ja riskinormatiivide piirangute tõttu. ○ Tasuvuse tagamiseks lühiajaliste eksportigarantiide pakkumise subsideerimine riigi poolt.
Mõjus	<ul style="list-style-type: none"> • KredEx'i eksportigarantiid on loonud uut kaubavahetust. Seda nii otseselt (pakkumise poolelt), toetades ettevõtja otsust konkreetse ostjaga tehing sõlmida, kui ka see läbi, et ettevõtetal olid suuremad võimalused tehinguni jõudmiseks, kuna neil oli võimalik oma partneritele pakkuda paremaid maksetingimusi (nõudluse poolelt). • Sageli on KredEx'i poolt garanteeritud tehingud suunatud ettevõtte jaoks kas uutele turgudele või siis uuele partnerile (pea pooled veebiküsitlusele vastanutes), ning enamasti jätkavad ettevõtted tänaseni tehinguid nendel turgudel (sageli juba ilma garantiita) ja enamik ka samade partneritega. Ekspordi sihtriikide arv on läbi aastate tõusnud. Seega on KredEx aidanud kaasa uutele turgudele sisenemisel. • 2004-2005.a küündis garanteeritud ekspordi osakaal üle 0,8% Eesti põhieksportidist ja KredEx saavutas 2003. aastal seatud eesmärgi, et garanteeritud ekspordimahu osakaal oleks 0,75%. Samas on viimasel aastal näitaja oluliselt langenud (0,5%⁴¹). • Positiivne on, et Venemaa ja SRÜ riikide garantiimahud ja osatähtsus portfellis on viimasel paaril aastal kasvanud (kuigi on tervikuna veel madalal tasemel - Eesti ettevõtete kogueksportidist antud piirkonda, on KredEx'i garantiidega kaetud vaid alla 0,5%⁴¹). • Ettevõtted näevad garantii peamise kasuna ostjatega seotud

⁴⁰ Arvestades KredEx'i tänast kulude jaotamise mudelit administratiivkulude tõus oluliseks teguriks ei kujuneks.

⁴¹ Autori arvutus KredEx'i andmebaasi ja Eesti Panga maksebilansi andmete alusel.

	<p>kommertsriskide katmist. Teise olulise plussina märkisid ettevõtted võimalust pakkuda ostjale paremaid maksetingimusi. Seega hindavad ettevõtjad garantii puhul nii ekspordi pakkumist kui ka nõudlust mõjutavaid aspekte.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lisanduvus on kõrge. Enamikku tehinguid ei oleks KredEx'i garantii puudumisel olnud võimalik mujal kindlustada. Kuigi enamus tehinguid oleks tõenäoliselt ellu viidud ka garantii puudumisel, oleks nende maht kujunenud väiksemaks ja maksetingimused olnud ostjale kehvemad (nt nõutud ettemaksu). Samuti mõjunuks garantii puudumine negatiivselt ettevõtte käibekapitalile, kui garantii oli eeldus faktooringteingu sõlmimiseks. • Kahjujuhtumeid on ajavahemikul 2002-2006 esinenud ~1/4-1 klientidest.⁴² Paljud neist pääduisid siiski ostja poolt arve tasumisega. Intervjuude käigus märgiti, et kuigi tehingutelt raha mittesaamine kindlustuse puudumisel oleks nende ettevõtte mõnel juhul raskesse olukorda asetanud, ei olnud tehingud siiski nii suured, et oleksid ettevõttele saatuslikuks osutunud. • Viimastel aastatel seoses tootetingimuste muutustega hüppeliselt vähenenud nii KredEx'i garantiiga eksportijate kui ka ostjate arv. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garanteeritud ekspordimahu osakaal Eesti ekspordist on viimasel aastal oluliselt langenud ja tulenevalt riigiabi piirangutest on lühiajaliste garantiide puhul seniste mahtude saavutamine vähe tõenäoline. Soovitav on kaaluda mõõdiku eesmärgi ümbervaatomist seda arvesse võttes.
Kõrvamõjud	<ul style="list-style-type: none"> • Mõnikord on KredEx'i garantii eeltingimuseks faktooringu saamisele ja seeläbi käibevahendite suurendamisele, ilma milleta ettevõtte ei suudaks samas mahus eksporditehinguid sõlmida. • Pooled veebiküsitlusele vastanutest leidsid, et KredEx'i garantii kasutamine on mõjutanud nende ettevõtte riskijuhtimise süsteemi. • Üheks KredEx'i eesmärgiks oli krediitkindlustuse eraturu arengule kaasa aitamine. Võrreldes KredEx'i tegutsemise algusaastatega ongi turule tulnud ka mitmed erakindlustajaid, kes pakuvad eelkõige lühiajaliste eksporditehingute garanteerimist. Kindlasti aitas siin kaasa ka KredEx'i tegevus ettevõtjate teadlikkuse tõstmisel.
Jätkusuutlikkus	<ul style="list-style-type: none"> • Kui KredEx'i poolt garanteeritud tehingud olid suunatud ettevõtte jaoks kas uutele turgudele või uuele partnerile, siis enamasti jätkavad ettevõtted tänaseni tehinguid nendel turgudel ja enamik ka samade partneritega sageli juba ilma garantiita.

⁴² KredEx'i andmebaas.

H. Investeerimislaenu- ja liisingikäendus

Laenu- ja liisingikäenduste meetme eesmärgiks on „kapitalile ligipääsu parandamise abil ettevõtete konkurentsivõime tõstmine ja uute töökohtade loomine.”

<p>Asjakohasus/ülesehitus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Programm vastab poliitikadokumentides püstitatud eesmärkidele ja on aidanud kaasa turutõrke kõrvaldamisele, st on parandanud ettevõtete ligipääsu kapitalile. • Programm on jätkuvalt asjakohane. Kuigi finantsprobleemid pole Eesti ettevõtetele enam nii suureks probleemiks, kui mõned aastad tagasi, on ettevõtteid, kellel sõltumata majanduskonjunktuurist ja laenuuru olukorrast laenusamiseks tagatise napib. Raskusi on eelkõige alustavatel, väiksematel ja maapiirkondade ettevõtetel. • Kuigi püstitatud eesmärgid kirjeldavad eelistatud sihtgruppide alustavaid ja mikroettevõtteid ning vähemarenenud piirkondade ettevõtteid, vastavaid eelistusi käendustaotluste hindamisprotsessis ei tehta. Seega on eesmärgi kirjeldavate indikaatorite sihttasemed pigem prognoosid (selle kohta, missuguseks nõudluspõhine käenduste jagamine võiks kujuneda). • Majandusliku tasuvuse kõrval muude aspektide arvesse võtmine taotluste hindamisel eeldaks KredExi sõnul riigi täiendavat toetust. Kuna KredEx toimib aga isetasuvana, ei soovita võtta ülemääraseid riske (st ei eelistata problemaatilisemaid sihtgrupe), vaid käendatakse laenukõlblikke projekte, mida elluviivatel ettevõtetel pole piisavat tagatist. • Kuigi reaalselt taotluste hindamisprotsessis ühegi sihtgrupi ettevõtteid teisele ei eelistata, on nõudluspõhine käenduste jagamine toonud kaasa soovitud sihtgruppide suhteliselt suure osakaalu klientidest (alustavad ja mikroettevõtted; vähemarenenud regioonides tegutsevad ettevõtted toetamise). • Hea meetme ülesehitus takistab tühikoormuse teket ja tagab suure lisanduvuse (enamik projekte poleks ilma käenduseta ellu viidud). • Käendustasu suurusega on ettevõtted üldiselt rahul, eriti ettevõtted, kes ilma käenduseta poleks oma projekti teostada saanud. • Vaadeldud perioodi (2002-2004) projektide monitooringusüsteemis esineb vajakajäämisi. Mitmeid seatud indikaatoreid ei peeta mõistlikeks ja nende saavutamise kohta andmeid ei koguta (mistõttu polnud võimalik ka eesmärkide täitmist hinnata, nt regionaalse tasakaalu soodustamine). Tänapäevaks on olukord muutunud - 2006.a. kinnitati uued indikaatorid. <p>Tulevikuvõimalused</p> <ul style="list-style-type: none"> • Täpsustada indikaatoreid ja täiendada monitooringusüsteemi (täpsemad ettepanekud programmi raportis)
<p>Tõhusus</p>	<ul style="list-style-type: none"> • KredExit üldiselt hinnatakse kõrgelt ja need ettevõtted, kes KredExiga suhtlesid (suur osa käenduse kasutajatest KredExiga otseselt kokku ei puutu), pidasid suhtlust kiireks ja tõhusaks. • KredExi käenduse kasutamiseni jõutakse tavaliselt pankade kaudu, mistõttu on pankadel programmi elluviimise seisukohalt oluline roll. Siiani on käenduste soovitamise ettevõtetelt sõltunud paljuski kliendihalduritest – ühed soovivad KredExit tunduvalt sagedamini kui teised. Selline praktika võib põhjustada ettevõtjatele ebavõrdseid võimalusi.

	<ul style="list-style-type: none"> • Üks grupp ettevõtteid ei olnud täpselt aru saanud, miks neile käendust vaja oli ega osanud kommenteerida käendustasu suurust. Laenu taotlemise ajal täideti panga nõuded (sh KredExi kasutamine) ilma detailidesse süvenemata, kuna sooviti eelkõige kiiresti laenu saada. Selline teadmatus võib põhjustada rahulolematust (kuna ei mõisteta käenduse kasutegurit) ja vähendada valmisolekut järgmine kord KredExit kasutada ning teistele soovitada. • KredExi käendused puudutavad väga väikest ettevõtluslaenude turuosa (hinnanguliselt mõnda protsenti kõigist ettevõtluslaenudest), seega ei ole ka saavutatud mõju kogu ettevõtlussektorit silmas pidades väga suur. Samas on KredEx endale seatud eesmärgid eelarve mahu ja käenduse kasutajate arvu osas saavutanud. • Negatiivse vastuse saanud taotluste osakaal on vähenenud, mis viitab meetme efektiivsuse tõusule. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enam tuleks pöörata tähelepanu teavitustööle, mis tagaks ühest küljest ettevõtete võrdsed võimalused kasutada KredExi tooteid ja teisest küljest võimaldaks jõuda potentsiaalsete, programmi eesmärke silmas pidades oluliste klientideni, kelleni siiani pole jõutud. Lisaks annaks suurem teadlikkus klientidele parema ülevaate võimalikest alternatiividest oma isikliku vara pantimisele.
Mõjus	<ul style="list-style-type: none"> • Programmi lisanduvus on suhteliselt suur (projekte poleks ilma käenduseta ellu viidud). Samas teeb lisanduvuse hindamise keerukaks käenduse kasutajate teadmatus - mitmed vastajad tunnistasid, et nad tegelikult ei tea, kas nad oleksid ilma käenduseta ka laenu saanud ja mis tingimustel, kuna muid võimalusi ei otsitud ja seega ei osta ka olukorda objektiivselt hinnata. • Suhteliselt suurt lisanduvust on toetanud õigete sihtgruppide toetamine - lisanduvus on suurem väiksemate ettevõtete puhul. • Peamisteks mõjuindikaatoriteks olid käibe kasv ja loodud uued töökohad. Ilmnes, et käenduse abil rahastatud projektid aitasid käibe kasvule enam kaasa kui uute töökohtade loomisele. • KredEx oli eesmärgiks seadnud ettevõtluskäenduste abil 1500-2000 uue töökoha loomise toetamise aastaks 2006. 2005.aastaks oli 2002-2004 aastatel käendust kasutanud ettevõtetesse lisandunud ligikaudu 1600 töökohta (välja on jäetud käibelaenude käendused, mis KredExi prognoosis sisalduvad). Piisavalt pole aga andmeid, et täpsustada, kui suur osa neist uutest töökohtadest loodi otseselt käenduste abil, mistõttu on raske hinnata ka püstitatud eesmärgi täitmist. • Käibe kasvu osas täpsem soovitud sihttase puudus. Äriregistri andmetel on kuni 84% 2002-2004 aastatel käendust kasutanud ettevõtete käibe kasvanud. • Programm omas positiivset mõju regionaalse arengu soodustamisele – Tallinna ettevõtted olid KredExi klientide hulgas suhteliselt tagasihoidlikumalt esindatud võrreldes nende suure osakaaluga kõigist Eesti ettevõtetest. • Paljudele ettevõtetele oli käenduse abil tehtud investeering oluline ettevõtte ellujäämise seisukohast. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alates 2006. aastast on programmi fookus ja oodatavad mõjud paljuski muutunud. Varem rõhutati eelkõige alustavate ja mikroettevõtete toetamist,

	<p>kelle kasvuambitsioonid ei olnud väga suured ja kellele toetatavad investeeringud olid olulised sageli ettevõtte ellujäämise seisukohast. Nüüd sihitakse suure kasvupotentsiaali sihtgruppe ja oodatakse toetatud ettevõtete kiiret käibe ja lisandväärtuse kasvu. Samas taotluste hindamisel uusi eesmärki silmas ei peeta, mistõttu võivad toetatavad ettevõtted ja programmi mõjud jääda siiski samaks (muutuvad üksnes indikaatorid, mida hinnatakse).</p>
Kõrvalmõjud	<ul style="list-style-type: none"> • Peale KredExi abil laenu kasutamist on hiljem uute laenude kasutamine juba tunduvalt aktiivsem. Seega on soovitud tulemus saavutatud – ettevõtetel on edaspidi laenusaamise võimalused paranenud. • Samas on paljud ettevõtted hiljem laenu taotledes taas ka käendust kasutanud, kuigi võiks loota, et edaspidi saaksid nad laenu juba ilma käenduseta. Ilmselt on tegemist noorte ja kiiresti kasvavate ettevõtetega, kellel süiski veel varasid napib. • Suhtlusest KredExi ja pankadega uusi teadmisi olulisel määral ei ammutatud. Uusi teadmisi ja oskusi omandasid need ettevõtted, kes kasutasid ettevõttevälise konsultandi abi laenu taotlemiseks vajalike dokumentide koostamisel (40% veebiküsitluses osalenuist). Pooled intervjueeritustest hindasid äriplaani edaspidises töös kasulikuks. Soov ja valmisolek ettevõtteväliseid konsultante senisest enam kasutada on olemas; seda takistavad raskused sobiva konsultandi leidmisel. <p>Tulevikuvõimalused:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Teiste riikide kogemused näitavad, et programmi tulemuslikkus suureneb (eelkõige kõrvalmõjud), kui finantstoetust pakutakse kombinatsioonis nõustamisega. See tagab, et elluviidav projekt on piisavalt läbimõeldud ja kooskõlas ettevõtte strateegiliste arenguplaanidega. Üheks võimaluseks selles suunas oleks ulatuslikum KredExi ja EASi toodete integratsioon (nt KredEx ja pangad soovivad kasutada EASi poolt finantseeritavat nõustamisteenust, jagavad vastavaid infoprošüüre vms).
Jätkusuutlikkus	<ul style="list-style-type: none"> • Juhul, kui majanduskasv aeglustub, võib KredExi töötajate hinnangul nõudlus KredExi käenduste järgi pigem tõusta kui kahaneda (pangad soovivad maandada riske). • Toetatud projektide jätkusuutlikkus sõltub paljuski tehtud investeeringu sisust. Täna turusituatsioonis, kus napib tööjõudu ja palgad tõusevad kiiremini kui ettevõtete tootlikkus, on uute toodete ja teenuste arendamine, efektiivsuse tõstmine ja uute seadmete soetamine paljudele ettevõtetele ellujäämise seisukohast äärmiselt olulised küsimused. Analüüsi käigus ilmnes, et KredExi abil rahastatud projektid olid sageli just nende probleemide leevendamisele suunatud, mistõttu on põhjust arvata, et käendused on aidanud kaasa ettevõtete tuleviku kindlustamisele ja valmistumisele majanduslikult raskemateks aegadeks. • Üheks probleemiks on kapitali vähesus – seaduses sätestatud omavahendite normatiividest tulenevalt ei pruugi olla lähiajal võimalik lisatagatise väljastada, mis võib ohtu seada senise töö sama aktiivse jätkumise.