

creating an
innovative
estonia

innovation studies

Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamine

21 | 2012



Eesti tuleviku heaks



Euroopa Liidu
struktuuritoetus



Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamine

Katrin Jaaksoo, Meelis Kitsing,
Karel Lember, Tanel Rebane

Innovation studies



Tellinud ja korraldanud Eesti Vabariigi Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium
Läbi viinud Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium koostöös EAS-i ja KredEx-iga
Rahastanud Eesti Vabariigi Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium Euroopa Liidu Struktuurifondide vahenditest
Disaini autor Kolm Karu
Küljendanud Katrin Leismann

Tallinn, 2012
© Eesti Vabariigi Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, 2012
Käesolevat uuringut refereerides on kohustuslik viidata uuringu korraldajale
Täiendav teave on kättesaadav Internetis (<http://www.mkm.ee>)

ISBN 978-9949-9163-5-1 (pdf)
ISSN 1406-7692

Autorid:

Katrin Jaaksoo on lõpetanud Tartu Ülikooli bakalaureuseõppe matemaatilise statistika erialal. Õpinguid jätkas ta Tartu Ülikooli Majandusteaduskonna majandusteaduse magistriõppes suunaga riigimajandus ja modelleerimine. Varasemalt, enne töötamist Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi majandusanalüüsi talituse peaspetsialistina, omab mitmeaastast töökogemust analüütikuna panganduses.

Meelis Kitsing on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi majandusanalüüsi talituse juhataja. Tal on MSc kraad London School of Economics'ist (UK) ja MALD kraad Tuftsi ülikoolist (USA). Ta on töötanud 10 aastat teaduri ja õppejõuna erinevates ülikoolides Eestis, USA-s, Lätis ja Ungaris. Enne magistriõpinguid töötas ta viis aastat projektijuhina ja konsultandina rahvusvahelistes firmades.

Karel Lember on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi majandusanalüüsi talituse peaspetsialist. Uuringu ajal oli ta omandamas bakalaureuse kraadi äriduse erialal Tallinna Tehnikaülikoolis. Enne avalikku sektorisse siirdumist töötas erinevatel ametikohtadel erasektoris.

Tanel Rebane on Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse majandusanalüütik. Tal on magistrikraad ärijuhendamise erialal Tallinna Tehnikaülikoolist. Ta on töötanud lisaks praegusele töökohale Eesti Konjunktuuriinstituudis majandusuuringute projektijuhina. Bakalaureuseõpingute ajal töötas ettevõtjana erasektoris.

Eessõna

Regulaarne ja korrapärane poliitika hindamine peab olema poliitikakujundamise ja elluviimise igapäevane osa. See hindamine ei seisne lihtsalt tehtud investeeringute kokkuarvutamises ja meetmete kokkulugemises, vaid peab välja tooma poliitika abil saavutatud konkreetsed tulemused. Nobeli majanduspreemia laureaat Milton Friedman on kord kirjutanud, et „üks suuremaid vigasid on hinnata poliitikaid ja programme nende kavatsuste, mitte tulemuste järgi.“

Nendest lihtsatest mõtetest lähtuvalt asusime me 2011. aasta suvel läbi viima ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamist. Selle käigus sai selgeks, et tulemuste hindamise olulisusest on kerge rääkida ja kirjutada, aga palju keerulisem seda praktikas teha. Esiteks, me pidime looma uued andmebaasid, kus EAS-is ja KredExis olevad andmed viidi kokku äriregistri andmetega. Kuna jutt käib tuhandetest erinevatest firmadest ning andmebaasid ei ole perfektsed, siis see nõudis meie praktikantidel lisatööd sadade töötundide ulatuses.

Teiseks, nagu iga sotsiaalteadustega kokkupuutunud inimene teab ei ole kerge luua põhjuslikku seost riigi poliitikate ja konkreetsete tulemuste vahel. Meie esialgne plaan kasutada kirjeldavat statistikat, küsitlusi ja semi-struktureeritud intervjuusid leidis täiendamist lugupeetud ekspertide kogu poolt, kes pidasid oluliseks kasutada ka ökonomeetriat. Tulemuseks on raport, kus lisaks eelpoolt mainitud kolmele metodoloogilise lähenemisviisile on rakendatud veel kahte ökonomeetrilist meetodit tulemuste hindamisel Tallinna Tehnikaülikooli professori Ako Sauga poolt ning ühte meetodit EAS-i analüütiku Tanel Rebase poolt.

Kolmandaks, me viisime selle analüüsi läbi oma jõududega, see tähendab kolm majandusministeeriumi analüütikut ja üks EAS-i analüütik. See erineb tavapärasest toimimisviisist, kus riigiasutused tavaliselt tellivad analoogsed analüüsid mõnest konsultatsioonifirmast või uurimusasutusest. Meie eesmärk oli arendada enda kompetentsust ja oskusi hindamiste läbiviimisel, kuna me näeme seda olulise osana enda tööst ning pidev majasisene analüüs on oluliseks osaks parema poliitika kujundamisel ja elluviimisel. Lisaks oleme me veendunud, et ilma ise asja ettevõtmata ei oleks me saanud nii head metodoloogiliselt mitmekesisest tööd. Muidugi, meil oli palju abilisi, kes sisestasid andmeid, viisid läbi intervjuusid ja tegid palju muud, mis aitas meil teha oma tööd paremini. Selle uuringu valmimisse on panustanud paljud inimesed oma nõu ja jõuga.

Me täname osutatud abi eest alljärgnevaid nõustajaid ja abistajaid: Ako Sauga, Kitty Aadam, Jaanika Meriküll, Priit Vahter, Jaan Masso, Marek Tiiis, Alari Purju, Tarmo Kalvet, Peeter Luikmel, Magnus Piirits, Kristiina Sarapuu, Egle Vesilind, Kaido Lepik, Meelis Vara, Tea Danilov, Kadri Mats, Piret Treiberg, Jarmo Tuisk, Ahti Kuningas, Mario Lambing, Martin Miido, Gea Otsa, Andrus Treier, Anto Viigi, Aleksander Temmo, Lehar Kütt, Kalmer Halliko, Timo Tae, Annes Ulm, Ülari Alamets, Ewen Peters, Maris Lehtpuu, Vladimir Kljain, Siiri Sänn, Toomas Molok, Hedda Otsason, Märt Jõgi, Eve Pakkas, Raimo Uus, Merilin Lohk, Age Rebane, Ele-Merike Pärtel, Tanel Kõrvel, Reet Truuts, Kaisa Rosin ja Elis Kurvits.

Me oleme neile väga tänulikud osutatud lahke abi eest ja loodame, et selle uuringu teostamiseks tehtud koostöö erinevate organisatsioonide, poliitikakujundajate ning ekspertide vahel aitab tõsta Eesti ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika uuele tasemele.

Albert Einstein on kord öelnud, et kõike mida saab kokku lugeda ei pruugi alati lugeda ja kõik, mis loeb, ei saa kokku lugeda. Me loodame, et selles raportis oleme kajastanud näitajaid, mis on olulised. Ilmselgelt ei ole me katnud kõiki tegureid ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika puhul. Kõike muidugi ei ole ka kajastada võimalik ja vajalik. Samas me oleme avatud uutele ideedele ja ootame lugejate tagasisidet. Me näeme ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika hindamist kui pidevalt arenevat protsessi. Teie ees on esimene versioon, aga me töötame juba uue versiooni kallal, kus lisame uusi andmeid, täiendame meetoodikat ja analüüsi.

Meelis Kitsing

Majandusanalüüsi talituse juhataja
Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium

Sisukord

Eessõna	4
Ülevaade uuringust	9
1 Sissejuhatus	13
2 EAS-i toetuste analüüs	14
2.1 EAS-ist toetust saanud projektide kvantitatiivne analüüs	14
2.1.1 EAS-i eesmärgid ja peamised tegevused	14
2.1.2 Toetust saanud projektide valimi tutvustus	16
2.1.3 Hinnatavad skeemid ja nende jaotus divisjonide vaatesse	16
2.1.4 Uuringusse kaasatud meetmete loetelu ja nende eesmärkide formuleerimine	17
2.1.5 Toetust saanud projektide mahtude ülevaade	19
2.1.6 Toetust saanud ettevõtete majandusnäitajad	20
2.1.7 Valimi keskmised tulemused	20
2.1.8 Ettevõtete analüüs kriteeriumite lõikes koos võrdlusgrupi korrigeerimisega	21
2.1.9 Toetust saanud ettevõtete valimi analüüs suuruse järgi	22
2.1.10 Toetust saanud ettevõtete valimi analüüs tegevusala järgi	24
2.1.11 Toetust saanud ettevõtete valimi analüüs maakonna järgi	27
2.1.12 Toetust saanud ettevõtete valimi analüüs toetuse liigi järgi	29
2.1.13 Toetuste eesmärgiga seotud majandusnäitajad	34
2.1.14 Kokkuvõtte kvantitatiivse analüüsi tulemustest	35
2.2 EAS-i Rahvusvahelistumise divisjoni (RVD) klientide analüüs perioodil 2004–2010	37
2.3 EAS-i Toetuste mõju Eesti majanduse struktuuri muutustele	45
2.4 EAS-ist toetust saanud projektide kvalitatiivne analüüs-küsitlus	50
2.4.1 Küsimustikule vastanud ettevõtete valimi tutvustus	50
2.4.2 Küsimustikule vastanud ettevõtete jagunemine suuruse, tegevusala ja maakonna järgi	51
2.4.3 Ettevõtete vastused ankeetküsimustiku põhjal	53
2.4.4 Ettevõtete hinnangud EAS-i toetuste mõjule	55
2.5 Semistruktureeritud intervjuud EAS-ist toetust saanud firmade esindajatega	64
2.5.1 EAS-i klientide jaotus	65
2.5.2 Intervjuude analüüsi meetod	65
2.5.3 Intervjuude tulemused	66
2.6 EAS-i analüüsi kokkuvõtte	82
3 KredExi teenuste analüüs	85
3.1 KredExi teenuseid kasutanud ettevõtete kvantitatiivne analüüs	85
3.1.1 Ülevaade KredExist	85
3.1.2 KredExi valimist ja meetoodikast	86
3.1.3 Peamiste majandusnäitajate muutumine	87
3.1.4 KredExi kliendid kasutatud teenuse liigi järgi	88
3.1.5 KredExi kliendid suuruse järgi	89
3.1.6 KredExi kliendid maakonna järgi	90
3.1.7 KredExi kliendid sektori järgi	92
3.1.8 KredExi valimist välja jäänud ettevõtted	93
3.1.9 Kokkuvõtte KredExi teenuseid kasutanud ettevõtete kvantitatiivsest analüüsist	93
3.2 Küsitlus KredEx-i teenuseid kasutanud ettevõtete seas	95
3.2.1 Küsimustikule vastanud ettevõtete valimi tutvustus	95
3.2.2 Küsimustikule vastanud ettevõtete jagunemine neile iseloomulike näitajate alusel	96
3.2.3 Küsimustikule vastanud ettevõtete äri iseloomu tutvustus	98
3.2.4 Hinnang KredExi teenuste mõjule	99
3.2.5 Innovatsioon küsitlusele vastanud ettevõtetes	100
3.2.6 Stardilaenu käendus	101
3.2.7 Kapitalilaen ja allutatud laen	102
3.2.8 Laenukäendus	103
3.2.9 Küsitluse tulemuste kokkuvõtte	104
3.2.10 Küsitlus kommertspankade kliendihaldurite seas	104
3.3 Semistruktureeritud intervjuud KredExi klientide seas	105
3.3.1 Laenukäendus	106
3.3.2 Stardilaenu käendus	107
3.3.3 Kapitalilaen ja edupõhine allutatud laen	108

3.3.4	Krediidiliin ja projektipõhine finantseerimine	110
3.3.5	Eksporditagatis	110
3.3.6	Kokkuvõte	111
3.4	KredExi analüüsi kokkuvõte	112
4	Kokkuvõte	114
4.1	EAS-i ja KredExi klientide näitajate võrdlus	114
4.2	EAS-i ja KredExi küsitluse tulemuste võrdlus	115
4.3	EAS-i ja KredExi semistruktureeritud intervjuude tulemuste võrdlus	116
5	Poliitikasoovitused	117
5.1	Töökohad	117
5.2	Tühimõju vähendamine	117
5.3	Reageerivast eestvedavaks	118
5.4	Ekspordi toetamine	118
5.5	Teadus- ja arendustegevuse toetamine	119
5.6	KredEx	119
5.7	Toetuste haldamine	119
LISA 1	Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika mõjude hindamise meetodika	120
LISA 2	EAS-i toetuste mõju toetust saanud ettevõtete majandusnäitajatele aastatel 2004–2010 ökonomeetriline	127
LISA 3	Toetuse saajate tulemuste võrdlemine <i>matching</i> põhimõttel	142
Summary	148

Joonised

Joonis 1	Rakenduskavad ja EAS-i peamised strateegilised mõju eesmärgid.	14
Joonis 2	EAS-i väärtusahelad.	15
Joonis 3	Toetuste summad kokku.	19
Joonis 4	Peamiste majandusnäitajate muutused võrreldes baasaastaga.	21
Joonis 5	Ettevõtete osakaal valimis suurusgruppide järgi ja müügitulu osatähtsus.	22
Joonis 6	Ettevõtete ärikasumi ja tööjõukulu muutus suurusgruppide järgi.	23
Joonis 7	Ekspordimüügitulu arvestuses edukaimate tegevusalade toetuste jagunemine.	25
Joonis 8	Ekspordimüügitulu muutused tegevusalade lõikes.	25
Joonis 9	Ekspordimüügitulu muutus valimi ettevõtetes maakonna järgi.	28
Joonis 10	Töötajate arvu liikumine toetuse saajate hulgas projekti algusest kuni hindamise aastani.	31
Joonis 11	Ekspordimüügitulu muutused toetuse liikide lõikes.	32
Joonis 12	Toetuse saajate ekspordimüügitulu muutus projekti algusest kuni hindamise aastani (keskmine ekspordimüügitulu ettevõtte kohta).	32
Joonis 13	Lisandväärtuse töötaja kohta muutus projekti algusest kuni hindamise aastani (keskmine lisandväärtus töötaja kohta).	33
Joonis 14	Peamiste majandusnäitajate muutused toetust mitte saanud ettevõtete tulemustega korrigeeritult.	35
Joonis 15	RVD klientide valimi valdkondlik jaotumine.	39
Joonis 16	RVD klientide majandusnäitajad 2010. aastal võrreldes kogu Eestiga, sektorite (EMTAK 2008 1- ja 2-kohalised koodid) lõikes.	41
Joonis 17	Rahvusvahelistumise programmi eelarved perioodil 2004–2011.	44
Joonis 18	Perioodi 2004–2010 aastaste eelarvete ja vastavatel aastatel kaasabistatud RVD ettevõtete 2010. aasta keskmiste majandusnäitajate vahelised seosed (seitsmel aastal).	45
Joonis 19	Toetuse jagunemine vs sektorite osakaal majanduses.	46
Joonis 20	Muutused lisandväärtuse järgi jaotatud sektorite lõikes.	48
Joonis 21	Tootlikkus Eesti majandusharudes.	49
Joonis 22	Lisandväärtuse kasv vastavalt lisandväärtuse suurusle sektoris.	49
Joonis 23	Ettevõtete vastuste jagunemine konkurentsieelse küsimusele.	55
Joonis 24	Töökohtade loomine.	57
Joonis 25	Ettevõtete hinnang ekspordimüügitulu muutuste kohta, mis saavutatud tänu EAS-i toetusele.	60
Joonis 26	Majandusnäitajate muutus võrreldes baasaastaga (%).	87
Joonis 27	KredExi teenuseid kasutanud ettevõtete majandustulemused võrdlusgruppidega korrigeerituna.	94
Joonis 28	Innovatsioonialane koostöö.	101
Joonis 29	EAS-i ja KredExi majandusnäitajate võrdlus, miljonit eurot ettevõtte kohta.	114
Joonis 30	Kasvud KredEx vs. EAS.	115

Tabelid

Tabel 1	Ettevõtete ja toetust saanud projektide jaotus.	16
Tabel 2	Kliendi mõju uuringusse kaasatud skeemid ja nende jaotus divisjoniti.	16
Tabel 3	Toetusi iseloomustavad näitajad.	19
Tabel 4	Koondanalüüsi tarbeks koostatud võrdlusgrupi kaalud.	22
Tabel 5	Ettevõtteid jaotatult suurusgruppidesse.	22
Tabel 6	Ekspordimüügitulu keskmised ja muutused ettevõtte suuruse järgi.	23
Tabel 7	EMTAK 2008 järgi tegevusalade jaotus ja ettevõtete arv.	24
Tabel 8	Lisandväärtuse näitajad ja muutused tegevusalade lõikes.	26
Tabel 9	Ärikasumi ja tööjõukulude näitajad tegevusalade lõikes.	26
Tabel 10	Ettevõtete jaotus maakondade lõikes.	27
Tabel 11	Lisandväärtuse näitajad toetuse saajate kohta.	29
Tabel 12	Ärikasum ja tööjõukulu maakondade lõikes.	29
Tabel 13	Toetatud ettevõtteid ja projektid toetuse liigi järgi.	30
Tabel 14	Töötajate arv baasaastal ja hindamise aastal toetuse liikide lõikes.	30
Tabel 15	Töötajate arvu muutused toetuse liigiti enne ja pärast korrigeerimist.	31
Tabel 16	Keskmised müügitulu mahud toetuse saaja kohta.	31
Tabel 17	Lisandväärtuse näitajad toetuse liikide lõikes.	33
Tabel 18	Ärikasumi ja tööjõukulude näitajad toetuste lõikes.	34
Tabel 19	Toetuse liikide ja majandusnäitajate vaheline seos, pidades silmas toetuse eesmärki.	35
Tabel 20	Peamised majandusnäitajad toetuse liikide lõikes (roheline värv tähistab paremat tulemust kui võrdlusgrupp).	36
Tabel 21	Positiivselt liikunud majandusnäitajate dünaamikast arvatud juurdekasvud ja võrdlus toetuste summadega.	37

Tabel 22	Vaatluse all olevate RVD klientide arv perioodil 2004–2010.	38
Tabel 23	RVD klientide valimi keskmised majandusnäitajad sektorite lõikes 2010. aastal.	39
Tabel 24	RVD klientide valimi ettevõtete majandusnäitajad kumuleeritult sektorite lõikes 2010. aastal.	40
Tabel 25	RVD klientide valimi ettevõtete majandusnäitajate osatähtsus kogu Eestis 2010. aastal.	41
Tabel 26	RVD klientide lisandväärtus sektori 2010. aastal kõigi Eesti ettevõtetega võrreldes.	42
Tabel 27	RVD ja EAS-i valimite ettevõtete keskmise lisandväärtuse võrdlus 2010. aastal.	42
Tabel 28	RVD ja EAS-i valimite ettevõtete lisandväärtuse võrdlus töötaja kohta 2010. aastal	43
Tabel 29	RVD ja EAS-i valimite ettevõtete lisandväärtuse võrdlus töötaja kohta 2010. aastal tehnoloogilisuse taseme järgi.	44
Tabel 30	Valimi jaotus OECD klassifikaatori järgi.	46
Tabel 31	Tehnoloogiliste sektorite osakaalu muutus Eesti majanduses 2006–2010.	47
Tabel 32	Ettevõtete jaotus sektorites võrreldes Eesti keskmisega.	47
Tabel 33	Tehnoloogiajaotused lisandväärtuse järgi.	48
Tabel 34	Küsimustikule vastanud ettevõtete valim toetuse liikide lõikes.	50
Tabel 35	Vastanud ettevõtetele väljastatud toetuste karakteristikud.	51
Tabel 36	Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus suuruse järgi.	51
Tabel 37	Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus tegevusala järgi.	52
Tabel 38	Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus maakonna järgi.	52
Tabel 39	Küsitluses kajastatud küsimused toetuse liigi järgi.	55
Tabel 40	Loodud töökohad keskmiselt ettevõtte kohta toetuse liikide lõikes.	57
Tabel 41	Säilitatud töökohad keskmiselt ettevõtte kohta toetuse liikide lõikes.	58
Tabel 42	Innovatsioonialane koostöö teiste asutuste või institutsioonidega.	58
Tabel 43	Eksportimüügitulu numbrid küsitluse ja statistika põhjal.	60
Tabel 44	Eksportimüügitulu muutused tänu EAS-i toetustele.	61
Tabel 45	EAS-i toetuste olulisus ettevõtte tegevuste arendamisel.	62
Tabel 46	KredExi poolt kasutatud vahendid.	86
Tabel 47	Ettevõtete jagunemine tootegrupi järgi.	88
Tabel 48	Hindamise jagunemine aastate lõikes.	88
Tabel 49	Majandusnäitajate muutumine teenuse liigi järgi (%).	88
Tabel 50	Meetmete näitajad võrdlusgrupiga korrigeerituna.	89
Tabel 51	Ettevõtete jagunemine suuruse järgi.	89
Tabel 52	Majandusnäitajate muutumine ettevõtte suuruse järgi (%).	90
Tabel 53	Peamised majandusnäitajad võrdlusgrupiga korrigeerituna.	90
Tabel 54	KredExi teenuste kasutajate jaotumine maakondade lõikes.	90
Tabel 55	Peamiste majandusnäitajate muutus hindamisperioodil.	91
Tabel 56	Peamiste majandusnäitajate kasvud hindamisperioodil.	92
Tabel 57	Hindamisest välja jäänud ettevõtted tootegrupiti.	93
Tabel 58	Kasvud, mis oleks jäänud ilma KredExita saavutamata (eurot).	95
Tabel 59	Küsimustikule vastanud ettevõtete valim ja keskmised hinnangud eesmärkide täitmisele teenuste liikide lõikes.	95
Tabel 60	Vastanud ettevõtetele tagatud osafinantseeringute statistika programmide lõikes.	96
Tabel 61	Keskmised hinnangud ettevõtte majandusseisule teenuste liikide lõikes.	96
Tabel 62	Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus tegevusala järgi.	97
Tabel 63	Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus maakonna järgi.	98
Tabel 64	Vastanud ettevõtete positsioonid väärtusahelas peamise tulutoova tegevuse järgi.	98
Tabel 65	Enim mainitud konkurentsieelised programmide lõikes.	99
Tabel 66	KredExi teenuste mõju olulisus majandustulemuste saavutamisel (keskmine hinnang).	99
Tabel 67	Tänu KredExi teenustele loodud töökohad.	100
Tabel 68	Kas ettevõtte on turule tulnud innovaatilise tootega?	100
Tabel 69	Omakapitali osakaal bilansimahust ja ettevõtte hinnang selle piisavusest ettevõtte jätkusuutlikuks arenguks.	101

Ülevaade uuringust

Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika hindamise eesmärk on hinnata elluviidud meetmete mõju, tõhusust ja mõtetust. Hindamine seisnes KredExi finantsteenuste ning Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) pakutavate toetuse ja teenuste analüüsis aastatel 2004–2010. Selleks kasutati metodoloogiliselt mitmekülgset lähenemist, kus kombineeriti nii kvantitatiivseid kui ka kvalitatiivseid uurimusmeetodeid.

EAS-i toetuste ja teenuste analüüs

Uuringu esimene osa analüüsib EAS-i toetusi. Esimese sammuna vaadeldi 622 EAS-ist toetust saanud firma majandustulemusi ning võrreldi neid Eesti keskmisega. Toetust saanud ettevõtete võrdlusgrupi keskmisega korrigeeritud tulemused näitavad, et on kuuest majandusnäitajast neli liikunud positiivses suunas. Võrdlusgrupiga võrreldes on EAS-i toetust saanud ettevõtted olnud suurema kasvuga töötajate arvu, tööjõukulu, müügitulu ja ekspordimüügitulu näitajates. Kasv on Eesti keskmisega võrreldes olnud väiksem ärikasumi ja lisandväärtuse puhul.

Uuriti ka EAS-i toetuste jagunemist kõrge ja madala lisandväärtusega sektorite lõikes. Leidsime, et kuigi klassifikaatori järgi kõrgtehnoloogilistes sektorites, mis mujal riikides on kõrgema lisandväärtusega, annavad Eestis vähem lisandväärtust, on EAS-i toetused läinud siiski pigem sektoritesse, mis Eesti siselselt on üle keskmise. Siin on üheks põhjuseks asjaolu, et toetatavaid ettevõtteid valitaksegi selle järgi, et mis on võimekamad. Samas on märgata, et toetuste mõju on tugevam olnud pigem madalama lisandväärtusega sektorites, kus on suudetud kiiremat kasvu näidata.

EAS-i andmebaasi ja äriregistrist saadud andmete kombineerimisel saadud kirjeldav statistika toetust saanud firmade kohta ning nende tulemuste kõrvutamine Eesti keskmisega ei aita välja tuua põhjuslikku seost EAS-i toetuste ja toetust saanud firmade majandusnäitajate muutuste vahel. Selleks analüüsiti EAS-i toetust saanud firmade majandusnäitajaid ökonomeetriliste meetoditega (vaata lisa 2 ja 3). Kahekordsete diferentside meetodiga DD tehtud analüüs baasaasta 2008 ja hindamisaasta 2010 korral, et TjaA toetust saanud ettevõtetele oli toetuse mõju müügitulule ja ärikasumile negatiivne. Teadmiste ja oskuste arendamise toetus ning Tööstusettevõtte tehnoloogiainvesteeringu toetus mõjusid positiivselt lisandväärtusele ühe töötaja kohta. Lisaks mõjus Teadmiste ja oskuste arendamise toetus positiivselt müügitulule (olulisuse nivoo 0,1) ning Tööstusettevõtte tehnoloogiainvesteeringu toetus suurendas tööjõukulusi (olulisuse nivool 0,1).

Paneelandmeid kasutades õnnestus näidata, et ettevõtete müügitulule mõjusid positiivselt alustavate ettevõtete starditoetus, ekspordi toetus, teadmiste ja oskuste arendamise toetus ja tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus. EAS-i toetuste mõju teistele ettevõtete majandusnäitajatele ei õnnestunud statistiliselt tõestada. Mudelite kirjeldusvõime oli väga väike, mis ei võimalda mudelite põhjal järeldusi teha.

Kui ökonomeetriliste mudelite kirjeldusvõime jäi piiratuks, siis EAS-i mõjusid toetatud firmadele saab välja tuua küsitluste ja intervjuude tulemuste põhjal erinevate toetusliikide lõikes ning illustreerida seda analüüsi esimeses osas tehtud kirjeldava statistikaga.

Alustavate ettevõtete starditoetuse majandusnäitajad on võrdlusgrupiga korrigeeritult saavutanud viiel juhul kuuest paremad tulemused. Kasv on olnud kiirem töötajate arvu, müügitulu, ekspordimüügitulu, tööjõukulu ja lisandväärtuse töötaja kohta muutustes. Kasvutoetuse saajad on neljal juhul kuuest võrdlusgruppi edestanud. Toetuste olulisust ettevõtte arengul on starditoetuse saajad hinnanud 5,5 palliga ja kasvutoetuse saajad 6,2 palliga seitsmest. Intervjuude tulemusel on ettevõtted öelnud, et toetus oli vähe oluline ettevõtlusega alustamisel, ega panustanud ka otseselt ettevõtte kasvu. Osadel juhtudel on ettevõtted siiski väitnud, et toetatud tegevused viidi ellu tänu toetusele varem. Alustavad ettevõtted on aga välja toonud, et äriplaani nii-öelda sundkorras tegemine on ettevõtete plaane pannud paremini läbi mõtlema ja ettevõtte tegevusi alustamise faasis distsiplineerinud. Kasvutoetuste puhul on toetustele tagasiside osaliselt positiivsem.

Ekspordi-plaani programmi toetuse saajad on viiel juhul kuuest saavutanud võrdlusgrupiga korrigeeritult paremad tulemused. Halvem tulemus on ette näidata ainult ärikasumi muutuses. Küsitlus näitab, et ekspordimüügitulu muutusele on toetus mõju avaldanud ettevõtete hinnangu läbi keskmiselt 4,2 palli vääringus 7 palli skaalal. Intervjuude tulemuste põhjal saab öelda, et toetused on ekspordimüügitulu muutusele mõjunud positiivselt. Seejuures on toetused olnud olulised ja tulemused konkreetseid. Ettevõtted on tihti öelnud, et toetused mõjutasid just tegevuste ulatust ja aega. See tähendab, tänu toetustele oli tempo kiirem ja siseneti näiteks suuremale arvule sihtturgudele. Samas on ettevõtted öelnud, et ilma toetuseta ei oleks tegevusi üldse

ära jäetud. Samuti rõhutati, et tänu toetusele valitses ettevõttes distsipliin. Majanduskriisi ajal olid ettevõtetele toetused toeks, võimaldasid turul püsida, töötajaid harida ja koolitada.

Teadmiste ja oskuste toetuste puhul on kuuest majandusnäitajast neli liikunud positiivses suunas võrreldes võrdlusgrupiga. Töötajate arvu, müügitulu, ärikasumi ja ekspordimüügitulu näitajate dünaamikas ollakse olnud võrdlusgrupist edukamad. Küsitlus näitab, et ettevõtte arengule on toetused olnud väga olulised, sest 7 palli skaalal anti 5,6 palline hinne. Intervjuude tulemusena saab öelda, et kõik ettevõtted hindasid toetust positiivselt, enamus pidasid oluliseks ja oskasid välja tuua panuse. Ettevõtted on märkinud, et ettevõtted ise teadmiste ja oskuste arendamiseks tihti ei panustaks, eriti sellises mahus. Tänu toetusele ollakse pannud rõhku ettevõtte arendustegevusele. Näiteks juhtide koolitamine avaldab mõju kogu organisatsioonile. Majanduskriisi ajal olid toetustel oluline roll, sest koolitustega õnnestus jätkata.

Tehnoloogiainvesteeringu puhul on ettevõtete majandusnäitajate võrdlusgrupiga korrigeeritud tulemustest on näha, et neli näitajat kuuest on positiivsed. Ekspordimüügitulu, müügi-tulu, tööjõukulu ja lisandväärtus töötaja kohta näitajates ollakse saavutanud dünaamikas paremad kasvud kui võrdlusgrupil. Ettevõtte arengule on toetus olnud oluline, 7 palli skaalal on keskmiseks tulemuseks 5,4 palli. Intervjuude põhjal saab samuti öelda, et toetus on olnud ettevõtetele oluline. Kaks kolmandikku on pidanud mõju positiivseks ja ettevõttele oluliseks. Samuti on osatud välja tuua konkreetseid tulemusi. Enamik leidis, et investeering oleks tehtud, aga väiksemas mahus.

Teadus- ja arendustegevuse toetust saanud ettevõtete majandusnäitajate dünaamika on viiel juhul kuuest võrdlusgrupi oma ületanud. Töötajate arvu, tööjõukulu, müügitulu, ekspordimüügitulu ja lisandväärtuse töötaja kohta muutused on olnud positiivsed. Negatiivseks on jäänud ainult ärikasumi näitaja. Ettevõtete hinnang toetuste olulisusele on positiivne. Ettevõtte arengule anti toetuste olulisuse aspektist 7 palli skaalal keskmiselt 5,6 palline hinnang. Intervjuude põhjal saab öelda, et mõju on olnud positiivne ja kahel kolmandikul ka oluline. EASi toetuse panus on olnud konkreetne ja tihti ilma EASi abita selliseid projekte ette ei võetaks. Mitmed ettevõtted on öelnud et ei ole näinud panust ainult ühes projektis. Ettevõtted mainivad, et mõned projektid on ka ebaõnnestunud, aga see-eest on võimalik tehtud ära kasutada muudes ettevõtmistes. Kindlasti ei oleks ilma kõrvalise abita ettevõtted projekte ette võtnud niivõrd suures ulatuses. EASil on olnud oluline roll tootja/või protsessiinnovatsioonis. Siiski näiteks majanduskriisi ajal oli EASi toetuste roll väike. Mitmed ettevõtted on näinud toetusel riski maandaja rolli.

Turismoetusi saanud firmade seas viidi läbi ainult semistruktureeritud intervjuud. Kõik intervjuueeritustest pidasid EAS-i mõju turismi arendamisel oluliseks. Eriti rõhutati Eesti kui terviku tutvustamist olulistel turgudel, aga ka Eesti piirkondade tutvustamist. Rahvusvahelistumise divisjoni kliendid ei osalenud küsitluses ja nende seas viidi samuti läbi semistruktureeritud intervjuud, mille põhjal ei selgu EAS-i rolle välisinvesteeringute Eestisse toomisel.

Võrreldes intervjuude ja küsitluste põhjal tehtud hinnanguid EAS-i rolli kohta ettevõtte arendamisel ei ole intervjuude tulemused nii positiivsed kui küsitluste tulemused, erandiks on siin ekspordiprogramm. Samas tehti intervjuud käibe poolest suuremate firmadega ning intervjuude mõte oli leida detailsemad seosed toetuste ja elluviidud projektide vahel, mitte lihtsalt anda üldhinnang EAS-i tegevusele.

KredExi teenuste analüüs

Uuringu teine osa analüüsib KredExi poolt pakutavaid finantsteenuseid. Valimisse jäänud 751 firma puhul saab öelda, et lisandväärtus töötaja kohta, eksporditulu, ärikasum, tööjõukulu, müügitulu ja töötajate arv on kasvanud rohkem kui Eesti keskmine. Samas on need näitajad erinevad KredExi teenuste lõikes. Stardilaenu puhul kasvasid kõik näitajad kiiremini kui Eesti keskmine. Laenukäenduse puhul oli kasv kiirem ekspordi, müügitulu, töötajate arvu, tööjõu kulu ja kasumi puhul, kuid mitte lisandväärtuse osas. Eksporditavatise puhul oli kasv kiirem 4 näitaja puhul, kuid mitte lisandväärtuse ja tööjõukulude osas. Krediidiliini ja allutatud laenu puhul oli kasv kiirem kolme näitaja puhul. Allutatud laenu puhul jäi kasv alla Eesti keskmisele ekspordile, tööjõukulude ja müügitulu osas. Krediidiliini puhul oli kasv madalam töötajate arvu, tööjõukulude ja ekspordi osas. Siinkohal tuleb meelde pidada, et tegemist on vaid kirjeldava statistikaga KredExi teenuseid kasutanud firmade kohta, mis ei võimalda tuua välja põhjuslikke seoseid toetuste rolli ja firmade majandusnäitajate vahel. Selleks, et mõista paremini toetuste mõju firmade käekäigule uuriti seda online küsitluse ja semistruktureeritud intervjuude abil.

KredExi analüüsi teine osa seisnes online-küsitluses, mille puhul saadeti küsimustik 746-le KredExi kliendile. Nendest vastas küsimustele 108 firmat, mis teeb vastamismääraks 14,5%. Kapitali ja allutatud laenu puhul oli vastamismäär 38 %, laenukäenduse ja stardilaenukäenduse vastavalt 14% ja 15%. Nii eksporditavatise kui ka Krediidiliini puhul polnud vastamismäär piisav (vastavalt 4% ja 0%), et saaks teha nende teenuste kohta

järeldusi. Krediidiliini puhul viidi lisaks läbi küsitlus pankade kliendihaldurite seas, kus vastas 24 küsimustiku saanud haldurist 8. Selle küsitluse põhjal saab järeldada, et peamiselt läks KredExi ressurss uute investeerimislaenude rahastamiseks ning see võimaldab pakkuda pankadel firmadele odavamalt laenu. Vastajate hinnangul aitab KredEx ka kasvatada firmade käivet ning säilitada töökohti. Firmade hinnang eksporditagatiste mõjudele tuleb välja semistruktureeritud intervjuudes.

Online-küsitluse põhjal hindasid laenukäenduse saajad KredExi teenuste mõju olulisust kasumlikkusele, käibe ja ekspordimüügitulule 4 palliga 7-palli skaalal. Stardilaenu käenduse puhul olid hinnangud kõrgemad varieerudes 4–5 pallini. Allutatud laenu puhul olid hinnangud mõnevõrra madalam kasumlikkuse (3,4) ja käibe osas (3,3), kuid natuke kõrgemad ekspordi-müügitulu osas (4,2). Laenukäenduse saajate puhul loodi firmade hinnangul 39% kõigist töökohtadest tänu KredExi teenustele. Stardilaenu käenduse ja allutatud laenu saajate hulgas olid need hinnangud vastavalt 75% ja 25%.

Online-küsitluses saadud tulemusi on kasulik kõrvutada semistruktureeritud intervjuudega, mis oli uuringu kolmas osa. Kokku kontakteeruti käibe poolest suurema 80 firmaga, kellest 25 oli nõus intervjuud andma.

Laenukäenduse puhul tehti 5 intervjuud. Firma juhtide hinnangul on nad rahul KredExi teenustega ja laenukäendus olnud oluline firma arengule. Alternatiivsed rahastamis-võimalused olid kolme firma puhul oluliselt kallimad ja nõuti lisatingimuste täitmist ning kahe firma puhul reaalselt alternatiivi ei olnud. Kuna 88% küsitlusele vastajatest olid laenukäenduse saajad, siis nende hinnang, et KredExi mõju olulisus firma majandusnäitajatele on 4 palli 7-palli skaalal kattuv küsitluse keskmise näitajaga ja ei ole vastuolus detailsemate hinnangutega, mis on saadud semistruktureeritud intervjuude abil. Laenukäenduse puhul need hinnangud ei ole vastuolus ka kirjeldava statistikaga, mis näitab, et firmad on kasvanud 5 näitaja osas Eesti keskmisest kiiremini.

Stardilaenukäenduse puhul tehti intervjuud kuue firmaga. Kõik intervjuueeritavad ettevõtted pidasid KredExi stardilaenukäendust oma firma arengu jaoks oluliseks, kuna alternatiivsed finantseerimisvõimalused olid kallimad ja halvematel tingimustel. Kahe ettevõtja sõnul alternatiivseid võimalusi rahastamiseks ei olnud. Samas rõhutasid kõik ettevõtted, et oleksid alustanud ettevõtlusega ka ilma stardilaenu. Stardilaenu on võimaldanud ellu viia plaanitud tegevusi kiiremini ja suuremas mahus. Ka online-küsitluses andsid stardilaenu käenduse saajad kõikide teenuste lõikes kõige kõrgema hinnangu KredExi teenuste olulisusele firma tulemuste saavutamisel. Stardilaenukäenduse puhul need hinnangud ei ole vastuolus ka kirjeldava statistikaga, mis näitab, et need firmad on kasvanud Eesti keskmisest kiiremini.

Allutatud laenu saajatest intervjuueeriti 7 firmat. Firma juhtide hinnangul on nad rahul KredExi teenustega ning laenu olnud oluline firma arengule. Alternatiivseid rahastamisvõimalusi nelja firma puhul ei olnud. Kolme firma juhtide hinnangul oli neil olemas alternatiivsed võimalused. Selline hinnang üldiselt ühtib küsitlusest välja tulnud tulemustega, kus allutatud laenu saajad pidasid KredExi teenuste olulisust keskmisest KredExi kliendist natuke madalamaks. Tagasihoidlikumad hinnangud ei ole vastuolus ka kirjeldava statistikaga, mis näitab, et allutatud laenu saajad on poolte näitaja osas kasvanud Eesti keskmisest kiiremini ja poolte osas aeglasemalt.

Kahe ettevõttega tehti intervjuud KredExi krediidiliini ja projektipõhise finantseerimise kohta, millest mõlemad pidasid oma firma arengu jaoks oluliseks. Ühe firma jaoks alternatiivsed finantseerimisvõimalused olid kallimad ja halvematel tingimustel ning teise firma puhul alternatiivseid võimalusi masu tingimustes ei olnud. See on kattuv kommertspankade kliendihaldurite hinnangutega, mis toodi välja eespool. Kirjeldav statistika näitas, et poolte näitajate osas kasvasid seda teenust kasutanud firmad kiiremini ja poolte osas aeglasemalt kui Eesti keskmine. Selle taustal tunduvad hinnangud positiivsemad kui keskmised näitajad. Samas on siin tegemist väga väikese grupi firmadega. Samuti on siin oluline välja tuua, et krediidiliin ja projektipõhine finantseerimine oli teenus, mida pakuti majandussurutise ajal ja mis ei ole enam saadaval.

Eksporditagatise puhul intervjuueeriti 5 firmat. Kõikide firma juhtide hinnangul on nad rahul KredExi teenustega ning ekspordi tagatis on olnud oluline firma arengule, kuna alternatiivseid võimalusi enamike firmade puhul ei olnud. Eksporditagatis on võimaldanud minna uutele turgudele. Ilma selleta poleks seda tehtud või oleks tehtud väiksemas mahus. Need hinnangud ühtivad küsitlusele vastanud ühe firma hinnangutega, mis hindas KredExi mõju maksimumpunktidega. Kirjeldav statistika näitas, et eksporditagatise saajad on kasvanud Eesti keskmisest kiiremini 4 näitaja osas, sealhulgas ekspordikasv, mis on ilmselgelt kõige olulisem kriteerium eksporditagatise puhul.

Nii küsitluse kui ka semistruktureeritud intervjuude abil saadud hinnangud ei ole üksteisega vastuolus ning suuri erinevusi erinevate meetoditega saadud tulemuste vahel ei ole. Kuigi kirjeldava statistika eesmärk ei ole anda hinnangut KredExi teenuste mõjudele ei lähe need keskmised näitajad 751 firma puhul vastuollu intervjuude ja küsitluse abil saadud hinnangutega. Stardilaenu käenduse saanud firmadel läheb keskmisega võrreldes kõige paremini ja nad on andnud ka kõige positiivsema hinnangu KredExi käenduse olulisele ettevõtte

arendamisel. Laenukäenduse ja allutatud laenu saajate keskmised näitajad jäävad mõnes osas alla keskmisele ja nende hinnangud KredExi panuse osas on ka mõnevõrra tagasihoidlikumad. Kuna paljud küsitletud ja intervjueritud firma kasutasid KredExi teenuseid majandussurutise ajal, siis võib see mõjutada nende hinnanguid, kuna rasketes majandustingimustes on riiklikel finantsinstrumentidel olulisem roll.

1 | Sissejuhatus

Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika hindamise eesmärk on hinnata elluviidud meetmete mõju, tõhusust ja mõttekust. Keskseks teemaks on küsimus, et kuivõrd on EAS-i ja KredExi meetmed aidanud kaasa turutõrgete ületamisele. Turutõrke all mõeldakse siin olukorda, kus teenuse pakkumine ei rahulda nõudlust piisavalt. Nimelt on firmadel vajadus uute projektide ja tegevuste finantseerimiseks, ent turult ei ole selle jaoks võimalik kaasata kapitali, kas siis otse-investeeringute ja/või laenudena. Seega ideaalis peaks EAS toetama ennekõike projekte, mida ei saa finantseerida turutingimustel ja KredExi laenama ning käendama laene ettevõtetele, kes turutingimustel ei saa piisavalt laene või saavad oluliselt halvematel tingimustel. Kui nad toetavad ettevõtteid, kes saavad turutingimustel finantseerida oma projekte samas ulatuses, on tegemist tühimõjuga.

Seega on läbivateks küsimusteks, kas rahaliste vahenditega on toetatud ettevõtteid, kes on suutnud sellega teha tegevusi, mida nad turutingimustes ei oleks suutnud teha? Kuivõrd on nende ettevõtte tulemused tänu sellele paranenud ja mis on olnud nende toetuste laiem mõju? Tegemist on küsimustega, mis on olulised nii konkreetselt Eesti kontekstis kui ka maailma majanduses laiemalt. Kas riigi toetustest ettevõtlusele on kasu ja juhul kui on, milles see kasu konkreetselt väljendub? See uuring on oluliseks sisendiks Eesti ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika kujundamisel.

Sisuliselt seisneb hindamine KredExi finantsteenuste ning EAS-i pakutavate toetuse ja teenuste hindamises aastatel 2004–2010. Kuigi eesmärk on pakkuda tervikpilt, kuidas need erinevad riiklikult toetatavad ja finantseeritavad teenused aitavad kaasa turutõrgete ületamisele ning ettevõtluse ja majanduse arengule, on samas vajalik arvestada nende organisatsioonide pakutavate teenuste eripäradega. EAS annab ettevõtetele toetusi teadus- ja arendustegevuse edendamise, ekspordi kasvu, ettevõtluse alustamise või muudel eesmärkidel. KredEx pakub laenukäendusi, laene, eksporditagatisi ja muid tooteid turutingimustest karmimatel alustel tavaliselt ettevõtetele, kellel muidu oleks sellistele finantsteenustele ligipääs kas piiratum või olematu.

Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamine analüüsib mõju toetusi ja teenuseid kasutanud ettevõtetele ning toimunud struktuurseid muutusi. Vaatame, kas ettevõtteid toetatakse loogilisel viisil ja kas see aitab kaasa nende arengule. Kas toetust saanud firmade lisandväärtus, müügitulu, eksport, tööjõukulu, töötajate arv ja ärikasum on kasvanud? Kas on loodud uued teadmised ja uued töötegemise protsessid? Et toetatud firmade käekäiku paremini välja tuua, võrdleme toetust saanud firmade gruppide käekäiku toetust mitte saanud firmadega. Samuti uurime, milline on toetatud firmade sektoriaalne jaotus ja selle dünaamika võrreldes Eesti majandusega.

Uuring kombineerib nii kvantitatiivseid kui ka kvalitatiivseid uurimismeetodeid ning kasutab nelja erinevat meetodilist lähenemist: kvantitatiivne analüüs EAS-i, KredExi ja Äriregistri saadud andmete põhjal, EAS-i toetust saanud ettevõtete analüüs erinevate ökonomeetriliste meetoditega, küsitluste läbiviimine ja semistruktureeritud intervjuude läbiviimine. EAS-i toetusi analüüsitakse kõigi nelja meetodi abil ja KredExi teenuseid analüüsitakse kolme eri meetodi abil. Eri meetodite kasutamise mõte on saada võimalikult vettpeidavad tulemused ja vaadata, kas erinevad meetodid viivad erinevatele tulemustele. Uuringu käigus koostati unikaalne andmebaas 622 EAS-ist toetust saanud firma ja 751 KredExi teenuseid kasutanud firma finantsandmete kohta. See võimaldab välja tuua kirjeldava statistika nende firmade kohta ja näidata erinevusi, kõrvutades toetust saanud firmasid toetust mitte saanud firmadega. Samas ei saa selle kirjeldava statistika puhul teha järeldusi mõjude kohta, kuna ettevõtte tulemusi mõjutavad paljud tegurid lisaks riigi poolt antud toetustele.

Seetõttu viidi läbi küsitlus, et saada teada firmade hinnanguid EAS-i toetuste ja KredExi teenuste rolli kohta ettevõtete arengus. Kuna küsitluse käigus saadud informatsioon ei aita mõista sügavamaid protsesse, mis kaasnevad riigi toetuse kasutamisel, siis on lisaks viidud läbi intervjuud 82 firma juhiga. Detailne meetodika kirjeldus on toodud lisa 1 ja EAS-i toetuste analüüs erinevate ökonomeetriliste meetoditega on lisades 2 ja 3. Ülejäänud kolme meetodiga tehtud analüüsid moodustavad uuringu põhiosa.

Uuring on üles ehitatud järgmiselt. Kõigepealt analüüsitakse EAS-i toetusi. Esimese sammuna tuuakse välja kirjeldav statistika nende toetuste kohta, sellele järgneb analüüs toetuste ja struktuursete muutuste seostest, kokkuvõttes online küsitlusest ja semistruktureeritud intervjuudest. EAS-i osale järgneb analüüs KredExi teenustest, mis algab kirjeldava statistikaga, pärast mida tehakse kokkuvõtte küsitlusest ning semistruktureeritud intervjuudest. Kokkuvõtte toob esile peamised erinevused EAS-i ja KredExi tulemuste vahel. Viimane peatükk pakub välja konkreetsed poliitikasoovitused.

2 | EAS-i toetuste analüüs

2.1 | EAS-ist toetust saanud projektide kvantitatiivne analüüs

2.1.1 | EAS-i eesmärgid ja peamised tegevused

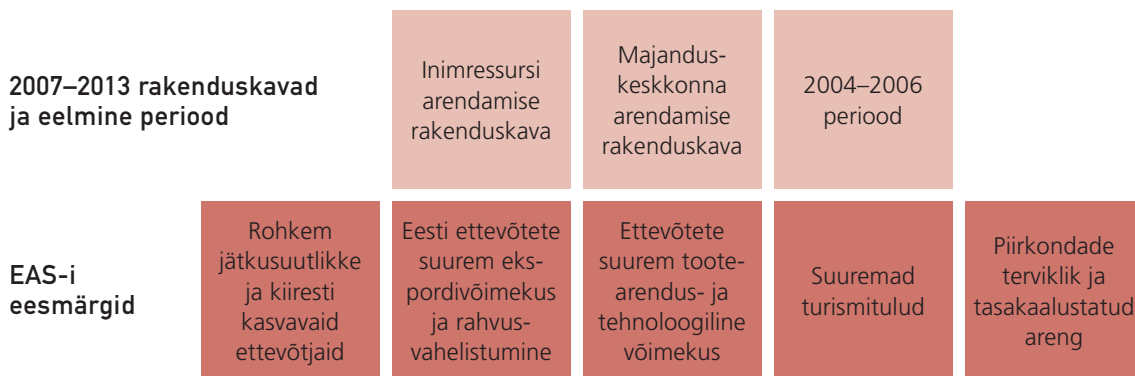
Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusest

2000. aastal loodud EAS edendab ettevõtlus- ja regionaalpoliitikat Eestis ning on riikliku ettevõtluse tugisüsteemi üks suuremaid institutsioone, pakkudes ettevõtjatele, teadus-asutustele, avalikule ja kolmandale sektorile rahalisi toetusi, nõustamist, koostöövõimalusi ja koolitust.

Eesti liitumise järel Euroopa Liiduga sai EAS üheks Euroopa Liidu struktuurifondide rakendusüksuseks Eestis. Struktuurifondidest on kaasrahastatavad enamik toetusi ja muid programme. EL-i rahastamisperioodil 2007–2013 on kokku rohkem kui 3,4 mld eurot struktuuriabist Eestile EAS-i rakendada 830 mln eurot.

EAS rakendab ettevõtlustegevusi kahe rakenduskava raames. Inimressursi arendamise rakenduskavaga on aastateks 2007–2013 kavandatud **haridust ja noorsootööd, teadus- ja arendustegevust, tööhõivet ja tööturgu, ettevõtlust ning haldusvõimekuse tõstmist toetavad tegevused**, mille eesmärk on teadmuspõhine majandus ja konkurentsivõime tõstmine. Tegevusi rahastab **Euroopa Sotsiaalfond (ESF)** 391 517 329 euroga ning Eesti avalik ja erasektor 70 290 199 euroga. Majanduskeskkonna arendamise rakenduskava koondab tegevusi, mis **soodustavad Eesti ettevõtete arengut, nende tootlikkuse kasvu ning toodete ja teenuste ekspordi alustamist ja arendamist teistesse riikidesse**. Samuti on majanduskeskkonna arendamise rakenduskavas (MARK) planeeritud nii regionaalse kui ka riikliku tähtsusega **mahukad transpordiinvesteeringud ning infoühiskonna edendamine**.

Kaks rakenduskava (mille alla käesolevas uuringus toetused jagunevad) ja viis peamist EAS-i strateegilist mõju eesmärki ning tegevust on toodud joonisel 1.



Joonis 1. Rakenduskavad ja EAS-i peamised strateegilised mõju eesmärgid.

Nende eesmärkide täitmisesse panustab EAS üheteistkümnelt väärtusahela kaudu, millest seitse tegelevad ettevõtluse arendamisega. Käesolevas uuringus on analüüsitud kokku 10 erinevat toetuskeemi. Väärtusahelad ja toetuskeemide jagunemine on toodud joonisel 2.



Joonis 2. EAS-i väärtusahelad.

Uuringus on kajastatud pea kõik joonisel 2 olevad väärtusahelad, välja arvatud loomemajanduse arendamine. Välisinvesteeringute kaasamine ei ole EAS-is otseselt toetusmeetmetega kaetud, uuringus vaatame eraldi neid ettevõtteid, kellele EAS on abiks olnud muul moel. Turismi suuna toetusi saanud ettevõtted ei ole kvantitatiivses ja kvalitatiivses analüüsis kaasatud, sest nende ettevõtete tulemuste võrdlemine teiste samas tegevusalas tegutsevate ettevõtetega ei ole päris korrektne. Nimelt jagatakse turismi suuna toetusi muudel põhimõtetel kui majanduslik efektiivsus: vaadatakse piirkonna eripära ja võimalikku mahajäämust, hinnatakse potentsiaali tühjale kohale uue asja tekkimiseks. See kõik tähendab, et need toetust saanud ettevõtted ei ole võrdsel tasemel näiteks Tallinna turismiasutustega. Täpsem kajastatud toetuste loetelu on toodud järgmises peatükis.

2.1.2 Toetust saanud projektide valimi tutvustus

EAS-ist toetust saanud projekte hinnatakse mitu aastat pärast nende lõppu. Sellise ajalise nihke põhjustab asjaolu, et pärast toetuse saamist läheb täiendavalt aega, kuni kõik projekti tulemusel tehtud tegevused peaksid tulemustes väljenduma. Seekordses vahehindamises osaleb 720 unikaalset ettevõtet, kellel on kokku 909 projekti¹. Seega on ühe ettevõtte kohta keskmiselt 1,26 projekti. Ettevõtete ja toetust saanud projektide jaotus on toodud tabelis 1.

Tabel 1. Ettevõtete ja toetust saanud projektide jaotus.

Skeem	Ettevõtteid	Projekte
Alustavate ettevõtete starditoetus	167	167
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	39	39
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	337	442
Tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu toetus	21	21
Ekspordiplaani programm, koostamine	17	17
Ekspordiplaani programm, elluviimine	109	109
Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm, eeluuring	69	88
Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm, rakendusuuring	26	26

Hinnatavate skeemide projektid lõppesid ajavahemikul 2006. aasta teine pool kuni 2009. aasta lõpp. Ekspordi ja teadus- ja arendustegevuse (TjA) projektide puhul on tegemist veel 2004–2006 programmiperioodi tegevustega, alustavate ettevõtete ning teadmiste ja oskuste projektide puhul aga 2007–2013 programmiperioodi projektidega. Oluline on projektid jaotada ka selle järgi, milline on projekti lõpust ajavahemik, mille järgi majandustulemusi ettevõtte tasandil vaadatakse. Alustavate ettevõtete, teadmiste ja oskuste toetuse ning tööstustehnoloogia investeeringute puhul on eeldatav mõju avaldumise aeg aasta, ekspordi ning TjA projektide puhul aga kaks aastat.

Oluline on analüüsida toetust saanud ettevõtete nimekirja jätkusuutlikkuse aspektist. Eraldi vaadatakse skeemide lõikes ettevõtteid, kes enam ei tegutse, st on kas pankrotis, registrist kustutatud või likvideerimisel. Kokku oli kogu valimis selliseid ettevõtteid 41 (5,7% valimist). Kõige kõrgem oli tegutsemise lõpetanud ettevõtete osakaal ekspordi toetuse skeemis, kus tervelt 20 ettevõtet 89st ettevõttest, kes olid ainult eksporditoetust saanud, praeguseks hetkeks enam ei tegutse (22,5% valimist).

2.1.3 Hinnatavad skeemid ja nende jaotus divisjonide vaatesse

Hindamise kaasatud skeeme ja nende jaotust divisjonide lõikes aitab kirjeldada tabel 2.

Tabel 2. Kliendi mõju uuringusse kaasatud skeemid ja nende jaotus divisjoniti.

Divisjoni nimi	Kaasatud skeemi nimi	Programmiperiood	Projektide lõpu aastad	Hinnatavaid kriteeriumitele vastavaid projekte
Alustavate ettevõtete divisjon	Alustava ettevõtja starditoetus	2007–2013	2008–2009	167
	Alustava ettevõtja kasvutoetus	2007–2013	2008–2009	39
Ekspordi divisjon	Ekspordiplaani programm, elluviimine	2004–2006	(2006) 2007–2008	109
	Ekspordiplaani programm, koostamine	2004–2006	(2006) 2007–2008	17

¹ Koos turismi poole ja rahvusvahelistumise suunaga on kokku 981 projekti.

Divisjoni nimi	Kaasatud skeemi nimi	Programmperiood	Projektide lõpu aastad	Hinnatavaid kriteeriumitele vastavaid projekte
Ettevõtete võimekuse divisjon	Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	2007–2013	2008–2009	442
	Tööstusettevõtja tehnoloogia-investeeringu toetus	2007–2013	2008–2009	21
Innovatsioonidivisjon	Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm, eeluuring	2004–2006	2007–2008	88
	Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm, rakendusuuring	2004–2006	2007–2008	26
Rahvusvahelistumise divisjon				40
Turismiarenduskeskus	Turismiettevõtjate tootearenduse ja turunduse programm, turundus	2004–2006	2007–2008	25
	Turismiettevõtjate tootearenduse ja turunduse programm, tootearendus	2004–2006	2007–2008	7
KOKKU				981

2.1.4 | Uuringusse kaasatud meetmete loetelu ja nende eesmärkide formuleerimine

Alustavate ettevõtete toetus (programmperiood 2007–2013)

- Alustavate ettevõtete starditoetus
- Alustavate ettevõtete kasvutoetus

Määrus: Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetuse tingimused ja kord (jõustunud 08.02.2008)

Sõnastab meetme eesmärgid:

- 1) Meetme raames antava alustava ettevõtja starditoetuse (edaspidi *starditoetus*) eesmärgiks on jätkusuutliku arenguprognosis väikeettevõtjate tekke soodustamine ja ellujäämisvõimaluste parandamine, vähendades finantseerimisvõimaluste kättesaadavuse takistusi.
- 2) Meetme raames antava alustava ettevõtja kasvutoetuse (edaspidi *kasvutoetus*) eesmärgiks on jätkusuutlike kasvu- ja ekspordipotentsiaaliga väikeettevõtjate tekke- ja arenguvõimaluste parandamine, vähendades finantseerimisvõimaluste kättesaadavuse takistusi.

Eksporditoetus (programmperiood 2004–2006)

- Ekspordiplaani programm: koostamine
- Ekspordiplaani programm: elluviimine

Määrus: Eesti riikliku arengukava Euroopa Liidu struktuurifondide kasutuselevõtuks – ühtne programmdokument aastateks 2004–2006“ meetme 2.1 “Ettevõtete arengu toetamine” osa “Ekspordiplaani programm” tingimused (jõustunud 07.10.2005)

Sõnastab meetme eesmärgid:

Meetme osa eesmärgiks on toetada ettevõtjate kasvu ja uute töökohtade loomist, pakkudes ettevõtluks vajalikku oskusteavet ja aidates ettevõtjaid uute turgude leidmisel.

Võimekuse arendamise toetus (programmiperiood 2007–2013)

- Teadmiste ja oskuste arendamise toetus
- Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus

Määrus: Teadmiste ja oskuste arendamise toetamise tingimused ja kord (jõustunud 29.06.2008) (1) ja Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetamise tingimused ja kord (jõustunud 15.06.2008) (2)

Sõnastab meetme eesmärgid (1):

Meetme eesmärgiks on Eesti ettevõtjate konkurentsivõime ja kasvupotentsiaali suurendamine ettevõtjate, ettevõtete juhtide ja töötajate juhtimis- ja tööalaste teadmiste ning oskuste arendamise kaudu.

Meetme elluviimise tulemusena on:

- 1) ettevõtjate ja ettevõtete juhtide otsused muutuvad majandus- ja turusituatsioonis vastavad vajadusele, sealhulgas osatakse juhtimisotsuseid tulemuslikult ellu viia ning ettevõtjad on jätkusuutlikud ja rahvusvaheliselt konkurentsivõimelised;
- 2) ettevõttes tööle ettevõtja vajadustele vastava kompetentsiga kvalifitseeritud töötajad, kes suudavad luua lisandväärtust ning toetavad ettevõtja ärieesmärkide saavutamist.

Sõnastab meetme eesmärgid (2):

Toetuse andmise eesmärgiks on tööstusettevõtjate rahvusvahelise konkurentsivõime suurendamine ning suure mõjuga investeeringute aktiivne kaasamine Eesti majandusse läbi tehnoloogiainvesteeringute, mis aitavad kaasa tööstusettevõtjate tootlikkuse ja ekspordipotentsiaali kasvule, toodete lisandväärtuse suurendamisele, uute turuvõimaluste avanemisele ja kõrgemat lisandväärtust loovate töökohtade loomisele.

Innovatsioonitoetus (programmiperiood 2004–2006)

- Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm: eeluuring
- Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm: rakendusuuring

Määrus: "Eesti riikliku arengukava Euroopa Liidu struktuurifondide kasutuselevõtuks – ühtne programmdokument aastateks 2004–2006" meetme nr 2.3 "Teadus- ja arendustegevuse ning innovatsiooni edendamine" osa "Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamine" tingimused (jõustunud 29.05.2005)

Sõnastab meetme eesmärgid:

Alameetme eesmärk on ettevõtete konkurentsivõime tõstmine ning uute tehnoloogiapõhiste innovaatiliste ettevõtete tekke soodustamine läbi uute toodete, teenuste, tehnoloogiate, protsesside arendamise või olemasolevate olulise täiustamise toetamise.

Alameetme rakendamise tulemusena paraneb toetatud ettevõtete konkurentsivõime, sealhulgas kasvab eksportkäive, luuakse uusi või säilitatakse olemasolevaid töökohti, täieneb teadmiste ja oskuste baas, kasvab tööstusomandi õiguskaitsetaotluste arv ja ekspordiriikides välispatenteerimise aktiivsus ning areneb koostöövõrgustik. Toetatud teadus- ja arendusasutustes kasvab teadus- ja arendustegevuse orienteeritus majanduse vajadustele, koostöö ettevõtetega ning tulu teadmiste ja tehnoloogiate siirdest. Alameede avaldab mõju Eesti ettevõtete teadus- ja arendustegevuse ning innovatsioonikulutuste kasvule, hõive kasvule kõrg- ja keskkõrgtehnoloogilistes sektorites, innovatiivsete ettevõtete osakaalu kasvule ning uute toodete või teenuste osakaalu suurendamisele ettevõtete käibes.

Turismi arendamise toetus (programmiperiood 2004–2006)

- Turismiettevõtjate tootearenduse ja turunduse programm, turundus
- Turismiettevõtjate tootearenduse ja turunduse programm, tootearendus

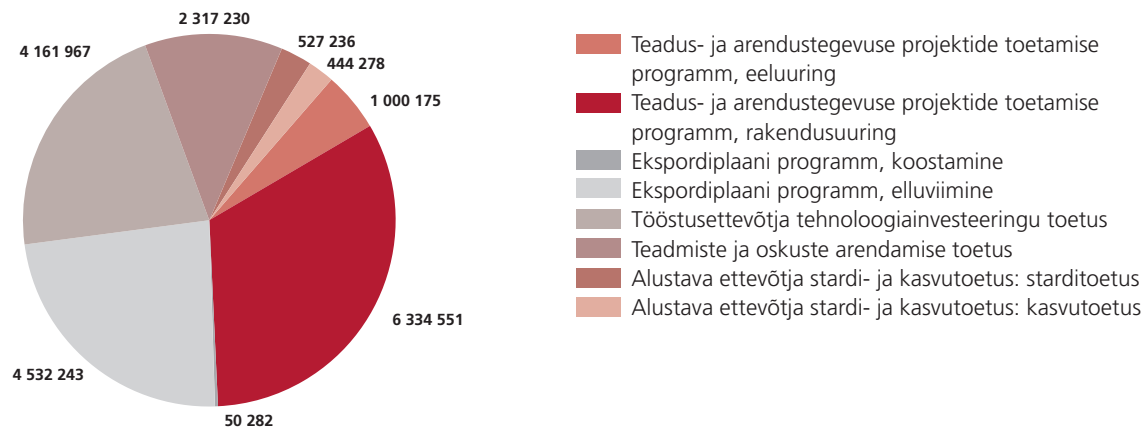
Määrus: "Eesti riikliku arengukava Euroopa Liidu struktuurifondide kasutuselevõtuks – ühtne programmdokument aastateks 2004–2006" meetme 2.4 "Turismi arendamine" osade "Turismi tootearendus ja turundus" ning "Eesti kui reisisihi tuntuse suurendamine" tingimused (jõustunud 22.05.2004)

Sõnastab meetme eesmärgid:

Meetme osa „Turismi tootearendus ja turundus“ eesmärk on turismiteenuste ja -toodete valiku mitmekesistamine, turismiteenuste ja -toodete kvaliteedi parandamine, rahvusvahelise konkurentsivõime suurendamine ning Eesti turismitoodete nõudluse kasvatamine rahvusvahelistel sihtturgudel.

2.15 | Toetust saanud projektide mahtude ülevaade

Kokku moodustasid loetletud skeemide toetused 19,4 mln eurot. Koos oma- ja kaasfinantseeringuga oli projektide kogumaksumus 44,8 mln eurot. Skeemide lõikes välja antud toetused on toodud joonisel 3.



Joonis 3. Toetuste summad kokku.

Keskmine toetuse summa oli seejuures 21 000 eurot ning maksimum 911 000 eurot, mis anti välja TjA toetuse raames. Täiendav toetusi iseloomustav statistika on toodud tabelis 3.

Tabel 3. Toetusi iseloomustavad näitajad.

Meede	Keskmine toetuse summa	Mediaan toetuse summa	Maksimum toetuse summa	Miinum toetuse summa
Alustavate ettevõtete starditoetus	3 157	3 196	6 391	318
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	11 144	12 782	12 782	3 120
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	4 852	3 151	59 000	1 598
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus	176 149	125 094	553 475	40 840
Ekspordiplaani programm	35 460	35 244	63 912	1 598
Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm	69 414	12 733	911 856	3 323

Tabelist 3 on näha, et keskmisest suuremate toetuste summadega on tegemist tööstusettevõtja tehnoloogia-investeeringu, ekspordi ja TjaA toetuste puhul. Kõrvutades mediaani ja aritmeetilist keskmist, näeme, et varieeruvus toetuste lõikes on suurim TjaA puhul. Nimetatud skeemis erineb väljamakstud toetus 3000 eurost kuni 911 000 euroni.

2.1.6 Toetust saanud ettevõtete majandusnäitajad

Kvantitatiivse analüüsi osas hindame kuut erinevat näitajat: töötajate arv, müügitulu, eksport, tööjõukulu, äri- kasum ja lisandväärtus töötaja kohta. Lisaks tasemete kirjeldusele pannakse järgnevas analüüsis suurt rõhku dünaamika hindamisele. Käesolev peatükk keskendub toetuste tulemusnäitajatele. Kogu kvantitatiivse analüüsi osas valitseb järgmine loogika: hindame tulemusnäitajaid ja saame sellest analüüsist teada suhtelise toetuste jagunemise edukuse ettevõtete majandusnäitajatele. **Oluline on siinkohal rõhutada, et lisaks EAS-i välja antud toetustele mõjutavad ettevõtete majandustulemusi ka muud tegurid, mida kvantitatiivse analüüsiga ei ole võimalik mõõta.** Valitud majandusnäitajad ei ole otseselt seotud toetuse eesmärgi hindamisega, vaid nendega antakse hinnang toetust saanud ettevõtete majandusnäitajate liikumisele ehk analüüsitakse, kuivõrd edukatesse ettevõtetesse toetuste kaudu investeeritud on. Kui ettevõtete majandusnäitajate dünaamika on olnud positiivne, siis see tähendab, et toetuse „kasvupinnas“ on olnud soodne. Toetuste eesmärgiga seotud indikaatorid on toodud eraldi peatükis.

Läbiviidav vahehindamine analüüsib teises osas mõju indikaatoreid, mis pööravad tähelepanu ainult EAS-i toetuste tulemuslikkusele ettevõtete jaoks.

Järgnev peatükk analüüsib toetust saanud ettevõtete majandusnäitajaid ja võrdleb toetust saanud ettevõtet toetust mitte saanud ettevõttega.

2.1.7 Valimi keskmised tulemused

Valimi koostamine

Kõikide toetust saanud ettevõtete majandustulemuste saamiseks tehti päring Äriregistrile. Saadud andmes- tikku korrigeeriti käsitsi ja tehti täiendavaid väljavõtteid ettevõtte tasandil. Valimi analüüsiks võeti välja ette- võtted, kes praegusel hetkel enam ei tegutses. Lisaks pidi kustutama ettevõtteid, kelle majandustulemusi ei ole teada. Näiteks alustavatele ettevõtetele mõeldud toetuste valimis on hulgaliselt selliseid firmasid, kellel enne toetuse saamist majandusaasta aruanne puudus. Seetõttu ei ole neid ettevõtteid võimalik projekti algusest hinnata ja need ettevõtted tuleb samuti valimist välja arvata. Ettevõtete majandusnäitajaid hinnatakse projekti algusest kuni hindamise aastani, mis on sõltuvalt toetuse liigist projekti lõpust kuni kaks aastat. Seejuures on oluline projekti alguse kuupäev. Kui projekt algas kalendriaastal enne 30. juunit, siis võetakse baasaastaks (võrdluse alus) eelnev majandusaasta. Kui aga hiljem kui 30. juuni, siis on baasaasta jooksev kalendriaasta. See kõik kokku tähendab, et projektide hindamise periood võib varieeruda ühest kuni seitsme aastani sõltuvalt toetuse liigist. Toetuste valimist olid vaatluse all aastad 2004 kuni 2010. Valimi kvalitatiivselt täidetud majan- dustulemuste analüüs põhineb 536 ettevõtte üksikandmetel.

Summaarne analüüs

Kogu kvantitatiivse analüüsi loogika põhineb kahel defineeritud suurusel: baasaasta ja hindamise aasta. Baasaasta on projekti alguse aasta, mis võib varieeruda valimi sees 2004. kuni 2009. aastani. Hindamise aasta tähendab projekti lõpust kas 1 või 2 aasta möödumist ja see näitab toetuse võimalikku tulemuslikkust ettevõ- tete majandusnäitajatele. Igal valimis sisalduval ettevõttel on määratud nii baasaasta kui ka hindamise aasta, mis tähendab, et iga ettevõtte puhul vaadatakse tegelikult erinevat ajapiiri ja muutust majandusnäitajates. Kõik majandusnäitajad on arvatud 536 ettevõtte puhul eraldi, mis muudab tulemuse oluliselt täpsemaks.

Valimis sisalduvad ettevõtted on väga erineva suurusega. On hulk ettevõtteid, kellel ei ole ühtegi töötajat ja on ettevõtteid, kellel on üle 3000 töötaja. Kokku töötas baasaastal toetust saanud ettevõtetes 49 284 ini- mest. Hindamise aastal oli vastav näitaja 45 768, seega tervikuna on toetust saanud ettevõtete **töötajate arv** vähenenud 3500 inimese võrra. Keskmiselt oli ühel ettevõttel baasaastal 91,9 töötajat ja hindamise aastal 85,4 töötajat. Protsentuaalselt on töötajate arv seega vähenenud 7,1%. **Tööjõukulu** kokku vähenes 5,9%. Oluline on nende numbrite juures mõista üldist majanduskonjunktuuri, vaatluse alla jäänud perioodi jäi ka majanduskriis.

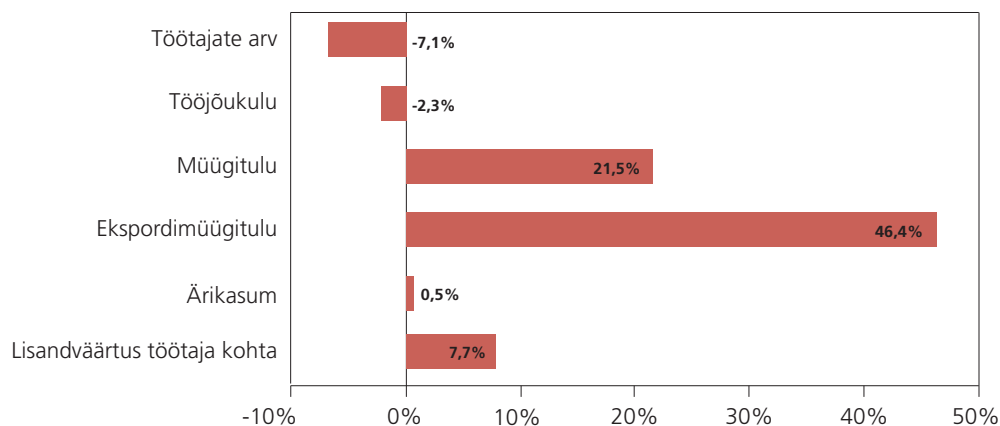
Müügitulu muutus on toetust saanud ettevõtetel olnud positiivne. Baasaastal müüsid ettevõtted kaupu ja teenuseid kokku napilt alla 3,8 mld euro, hindamise aastal aga 4,6 mld euro väärtuses. Müügitulu kasvas vaadeldaval perioodil 21%, mis on vahepealse majanduskriisi tingimustes arvestatav kasv. Ühe ettevõtte kohta kasvas müügitulu keskmiselt 1,5 miljonit eurot. Kui vaadata ettevõtte suurust iseloomustavat keskmist müügitulu, siis tegemist on tasemega, mis ületab Eesti keskmist üle 12 korra. Keskmine müügitulu EAS-ist toetust saanud ettevõttel baasaastal oli 7,1 mln eurot, hindamise aastal 8,6 mln eurot.

Ekspordimüügitulu on kasvanud veelgi rohkem. Kui müügitulu kasvas 21%, siis piiri taha minevate kaupade ja teenuste akumuleeritud näitaja tervelt 46%. Sellest saab järeldada, et ekspordile orienteeritus on vaadeldavas valimis oluliselt suurenenud. Ekspordi osakaal müügitulust on ettevõtete valimis pea kaks kolmandiku. Iga müügiks toodetud eurost läheb 57 senti tegelikult piiri taha. Kokku ekspordisid ettevõtted baasaastal 1,8 mld euro väärtuses, hindamise aastal aga juba 2,6 mld euro eest. Keskmine ekspordimüügitulu ühe ettevõtte kohta oli baasaastal 3,3 mln eurot, hindamise aastal aga 4,8 mln eurot. Võib öelda, et käesolevas uuringus kajastatud ettevõtted ekspordivad kolmandiku kogu Eesti kaupadest.

Ettevõtted on oma kasumlikkust säilitanud. **Ärikasum** on ettevõtetel jäänud baasaastaga võrreldes pea samale tasemele, kasvades 0,5%. Baasaastal teenisid valimis olevad ettevõtted kokku 326 mln eurot, hindamise aastal aga 327 mln eurot. Keskmiselt teenis üks ettevõtte hindamise aastal üle 600 000 euro ärikasumina.

Lisandväärtus on valimis olevatel ettevõtetel jäänud perioodi jooksul samale tasemele. Kui baasaastal oli ettevõtete lisandväärtus kokku 1,226 mld eurot, siis hindamise aastal täpselt samal tasemel. Lisandväärtuse arvu- tamisel on kasutatud kolme komponenti – tööjõukulud, ärikasum ja aruandeaasta kulum. Varude muutus on sellepärast välja jäetud, et kõigi ettevõtete kohta ei ole võimalik eristada varude muutust, mis tulnud valmis- ja lõpetamata toodangu muutusest. **Lisandväärtus töötaja kohta** on kasvanud hindamise aastaks 7,7%. See tähendab, et väiksemate töötajate arvuga ollakse ühiku kohta tehtud töö ära efektiivsemalt. Hindamise aastal oli lisandväärtus töötaja kohta 26 800 eurot, mis on Eesti keskmisest enam kui kolmandiku võrra suurem.

Kokkuvõtlikult on baasaasta ja hindamise aasta muutused toodud joonisel 4.



Joonis 4. Peamiste majandusnäitajate muutused võrreldes baasaastaga.

2.1.8 | Ettevõtete analüüs kriteeriumite lõikes koos võrdlusgrupi korrigeerimistega

Täiendav toetuste analüüs hõlmab nelja lõiget. Tulemusi analüüsitakse meetme, tegevusala, maakonna ja suurusjärgi. Alakriteeriumite moodustamisel arvestati asjaoluga, et analüüsi-tavasse gruppi jääks rohkem kui 10 ettevõtet. Eelkõige sai see takistuseks mõnede tegevus-alade ja maakondade puhul. Tegevusalade analüüsis käsitletakse EMTAK 2008 kahekohalist jaotust, kokku on analüüsis kajastatud 18 tegevusala gruppi. Maakondade analüüsi osas ei ole valimi jaotusest tulenevalt võimalik leida tulemusi 5 maakonna kohta. Kokku on nelja lõike kohta alatasemeid 39 ja analüüsi tehti 6 iseloomustava näitaja kohta.

Võrdlusgruppide moodustamine

Võrdlusgruppide moodustamine on vajalik võrdlemaks toetust saanud ettevõtete tulemusi toetust mitte saanud ettevõtete tulemustega. Kui eelnevalt käsitleti analüüsis lihtsalt toetust saanud ettevõtete tulemuste kirjeldamist, siis järgnevalt pööratakse tähelepanu dünaamikale ja leitakse tulemusnäitajad, mis juba otseselt kirjeldavad toetuste võimalikku mõju ettevõtete tulemustele. Võrdlusgruppide moodustamisel kasutati Statistikaameti näitajaid. Oluline oli seejuures võrdlusgruppide muutuste kaalumise tegeliku valimi proportsiooniga. See tähendab, et võrdlusgrupp arvestab baas- ja hindamise aasta ajalist horisonti ning mõju avaldumise aega. Võrdlusgrupi kaalud leiti iga alataseme kohta eraldi. Koondanalüüsi tarbeks moodustatud võrdlusgrupi kaalud on toodud tabelis 4.

Tabel 4. Koondanalüüsi tarbeks koostatud võrdlusgrupi kaalud.

Periood	2004–2008	2004–2009	2005–2009	2005–2010	2006–2009	2006–2010	2007–2010
Perioodi osakaal muutusest	0,4%	6,7%	4,3%	5,6%	2,6%	1,9%	4,3%
Periood	2008–2009	2008–2010	2009–2010	2004–2010	2007–2009	Kokku	
Perioodi osakaal muutusest	9,7%	44,5%	14,0%	1,3%	4,8%	100,0%	

Tabelist on näha, et kõige olulisema kaaluga on 2010. aasta ja 2008. aasta muutus. See seletab ka seda, miks ei ole võimalik oluliselt hiljem väljamakstud toetusi hinnata. Vastav statistika lihtsalt puudub ja projektide mõju avaldumine alles kestab.

2.1.9 | Toetust saanud ettevõtete valimi analüüs suuruse järgi

Suuruse järgi analüüsis on ettevõtted jaotatud 4 gruppi. Mikro- (0–9 töötajat), väike- (10–49), keskmised (50–249) ja suurettevõtted (üle 250). Suuruse järgi koostatud valimi jaotus on toodud tabelis 5.

Tabel 5. Ettevõtted jaotatult suurusgruppidesse.

Mikro	Väike	Keskmine	Suur
36,8%	28,9%	28,9%	5,4%

Müügitulu muutuse järgi on olnud ülekaalukalt edukaimad suurettevõtted, kelle näitaja on võrreldes baas-aastaga kasvanud 46,7%. See on üle kahe korra parem tulemus kui kogu valimil. Kui arvestada vastava võrdlusgrupi muutust, siis toetust saanud ettevõtted on kasvanud perioodil 46% kiiremini. See tähendab, et toetustena jagatud eurod on leidnud hea kasvupinnase suurettevõtete näitajates. Keskmiselt oli suurettevõtete müügitulu hindamise aastal 87 mln eurot, mis on väga kõrge näitaja ja millest tulenevalt on suurettevõtete osatähtsus valimi müügitulus kõrgeim (vt joonis 5).



Joonis 5. Ettevõtete osakaal valimis suurusgruppide järgi ja müügitulu osatähtsus.

Jooniselt on näha, et müügitulu ja valimis osalemise vahel valitseb pöördvõrdeline seos. Üle poole kõikide ettevõtete müügitulust annavad suurettevõtted, kes on ka selle taga, et keskmiselt võrdlusgruppi 27% ületati.

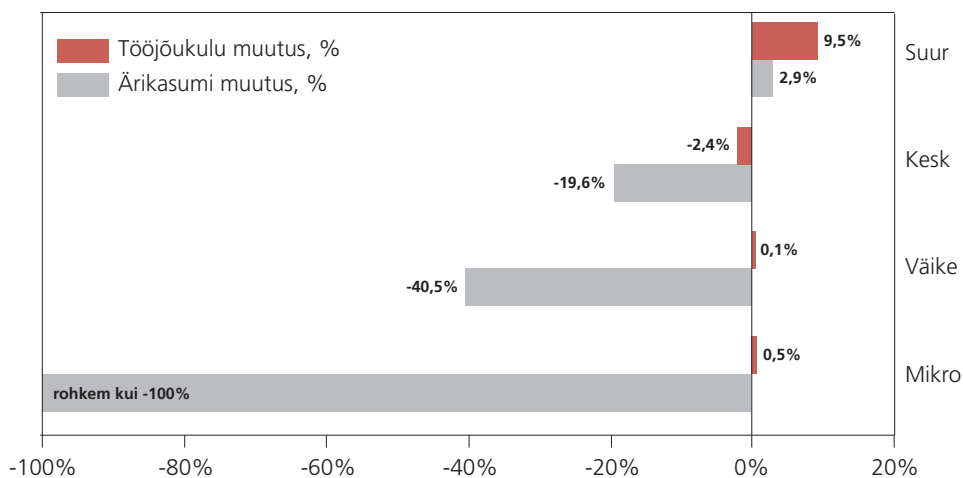
Oluliselt väiksema müügitulu muutusega on väike- ja keskmise suurusega ettevõtted (edaspidi VKE). Väikeettevõtetel vähenes müügitulu baasaastaga võrreldes 4,3%, keskmise suurusega ettevõtetel kasvas müügitulu 1,6%. VKE puhul saab siiski tõdeda, et võrreldes võrdlusgrupiga osutusid nad edukaks. Väikeettevõtete müügitulu kasvas võrdlusgrupiga võrreldes 5,9% ja keskmistel ettevõtetel 10,8% kiiremini kui vastavate gruppide Eesti keskmine. Mikroettevõtete müügitulu valimi osas langes 8,6% võrra ja kui seda korrigeerida võrdlusgrupiga, siis tulemus on -7%. Viimasest saab järeldada, et EAS-i toetuste sekkumine ei ole müügitulu muutust arvesse võttes olnud mikroettevõtete puhul edukas. Neljast suurusgrupist kolme puhul ületab toetust saanud ettevõtete valim võrdlusgruppi.

Ekspordimüügitulu on kõige rohkem kasvanud suurettevõtetel, kellel võrdusbaasiga võrreldes oli vastava näitaja kasv 68%. Seejuures peab märkima, et suurettevõtted andsid 60% kogu ekspordimüügitulust. Keskmisest madalamat ekspordimüügitulu muutust näitasid nii mikro-, väike- kui ka keskmised ettevõtted. Arvestades võrdlusbaasi muutust, oli tulemus endiselt parim suurettevõtetel. Nii nagu müügitulu puhul, jäi ka ekspordi vastav number mikroettevõtetel negatiivse poole peale (vt tabel 6.).

Tabel 6. Ekspordimüügitulu keskmised ja muutused ettevõtte suuruse järgi.

	Mikro	Väike	Kesk	Suur
Ekspordi müügitulu keskmiselt baasaastal	49 939	611 488	4 799 821	32 124 224
Ekspordi müügitulu keskmiselt hindamise aastal	45 965	834 076	5 811 196	54 047 752
Ekspordi müügitulu muutus korrigeeritult, %	-18,2%	18,9%	18,2%	53,2%

Lisandväärtuse töötaja kohta kõrgeim näitaja oli suurettevõtetel, ületades hindamise aastal 30 100 eurot töötaja kohta. Suurettevõtete lisandväärtus töötaja kohta tõusis võrreldes baasaastaga 5,2% võrra, mis on keskmise suurusega ettevõtete järel paremuselt teine tulemus. Suurima lisandväärtusega töötaja kohta toetuse saajate valimis oli soojustootmisega tegelev ettevõtte, kellel on üle 50 töötaja. Keskmisest edukamad olid lisandväärtuse näitajas keskmised ettevõtted, kellel võrreldes baasaasta näitajaga kasvas lisandväärtus töötaja kohta vastavalt 9,1%. Mikroettevõtted olid ainukesed, kellel lisandväärtus töötaja kohta hindamise aastaks vähenes (-6,9%). Arvestades võrdlusbaasi korrigeerivat jõudu, jäid kõik suuruste grupid toetust mitte saanud ettevõtete tulemustele alla. Suurim allajäämine (-11,7%) leidis aset väikeettevõtete puhul, samas keskmine tulemus võrdlusgrupiga korrigeeritult oli -1,1%. Lisandväärtus on näitaja, mis iseloomustab ettevõtete tootlikkust ja näitab, kui produktiivsed suudetakse olla. Tulemustest on näha, et lisandväärtus töötaja kohta ei ole toetuse saajatel võrdvärsel tasemel muutunud, kui võrrelda ettevõtete tulemusi Eesti keskmisega. Ülejäänud kaks ettevõtet iseloomustavat näitajat on toodud joonisel 6.



Joonis 6. Ettevõtete ärikasumi ja tööjõukulu muutus suurusgruppide järgi.

2.1.10 | Toetust saanud ettevõtete valimi analüüs tegevusala järgi

Tegevusalade analüüsi osas on kajastatud 18 tegevusala kahekohalise EMTAK 2008 koodi järgi. Selle jaotusega kaetakse 62% kogu valimist, st 331 ettevõtte tulemused. Kajastatud tegevusalad ja ettevõtete arv on toodud tabelis 7.

Tabel 7. EMTAK 2008 järgi tegevusalade jaotus ja ettevõtete arv.

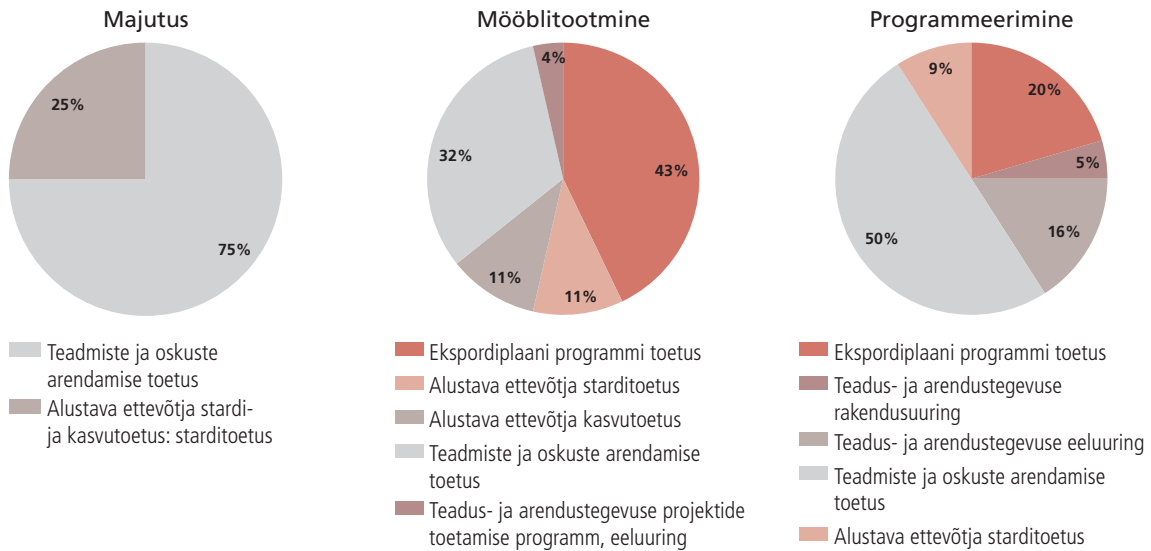
EMTAK	EMTAK nimetus	Ettevõtteid valimis
10	Toiduainete tootmine	12
16	Puidutöötlemine	36
22	Kummi- ja plasttoodete tootmine	9
25	Metalltoodete tootmine	45
26	Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	15
27	Elektriseadmete tootmine	10
31	Mööblitootmine	24
41	Hoonete ehitus	19
42	Rajatiste ehitus	13
43	Eriehitustööd	18
46	Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	16
52	Laondus ja veondust abistavad tegevusalad	10
55	Majutus	16
62	Programmeerimine, konsultatsioonid jms tegevused	35
72	Teadus- ja arendustegevus	16
73	Reklaamindus ja turu-uuringud	16
74	Muu kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	11
96	Muu teenindus	10

Tabelist on näha, et kõige rohkem on ettevõtteid tegevusalade lõikes metalltoodete tootmises, järgnevad puidutöötlemine ja programmeerimine. Vaadates suurima esindatusega tegevusala, metalltoodete tootmist, selgub, et 29 ettevõtet on metallkonstruktsioonide tootjad ja 9 metallitöötlustes, metallpindade katmises tegevad.

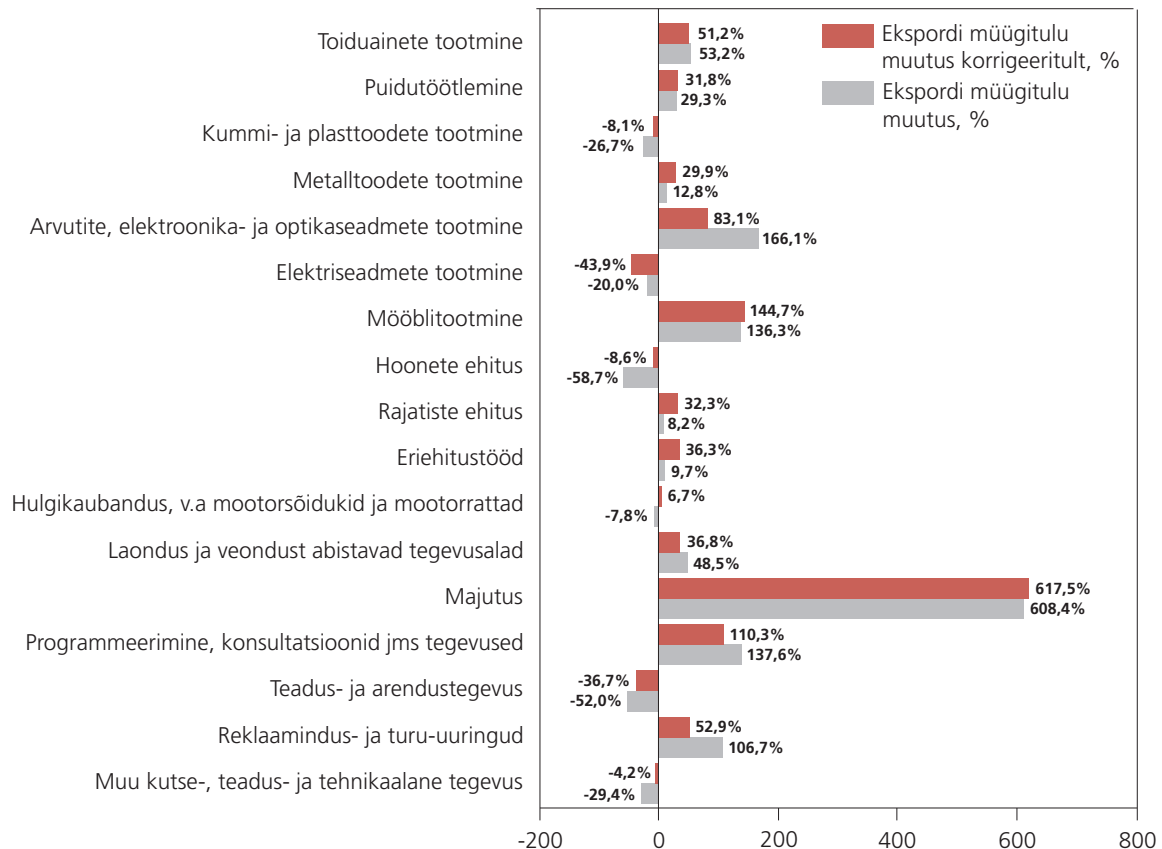
Keskmine töötajate arv on suurim toiduainete tootmises ning arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmises, kus hindamise aastal on ühes ettevõttes keskmiselt hõivatud 217 inimest. Suurim töötajate lisandumine on aset leidnud reklaaminduses ja turu-uuringutes, kus hindamise aastal töötab tervelt 48% rohkem inimesi võrreldes baasaastaga. Kui arvestada võrdlusgrupi korrigeerimist, siis reklaaminduse tegevusala näitaja muutub negatiivseks, vastavas võrdlusgrupis on tegelikult samal perioodil Eestis töötajate arv veel rohkem suurenenud, mis toob endaga kaasa tegevusala kaalutud näitaja 45,3% languse. Tegevusaladest on korrigeeritult töötajate hulga dünaamika kõige parem olnud hulgikaubanduse tegevusalal, kus toetuse saajad on ületanud tegevusala keskmist muutust 68%.

Müügitulu arvestuses on tegevusaladest kõige kõrgem keskmine müügitulu ettevõtte kohta arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootjatel, kus näitaja ületab 47 mln eurot. Antud tegevusalal on võrreldes baasaastaga muutus olnud samuti suurim, müügitulu on hindamise aastaks kasvanud tervelt 136%. Kui ettevõtete valimist moodustavad arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootjad 2,4%, siis müügitulust tervelt 15,4%. Tegevusaladest on oluliselt müügitulu kasvatanud ka reklaamindus ja mööblitootmine. Võrdlusgrupiga tulemusi korrigeerides on esirinnas samad tegevusalad, lisaks hulgikaubandus, 18-st on müügitulu arvestuses positiivse tulemuse saanud 14 tegevusala. Suurimad langejad tegevusalade arvestuses on elektroonikaseadmete tootmine ning teadus- ja arendustegevus (langused vastavalt -33% ja -17%).

Ekspordimüügitulu on tegevusaladest kõige kiiremini kasvanud majutuse (üle 6 korra) ning arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmise valdkonnas (+166%). Keskmine ekspordimüügitulu ettevõtte kohta on suurim arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmises, ületades 44 mln eurot. Kui müügitulust moodustas see tegevusala 15,3%, siis ekspordimüügitulust tervelt 25,6%. Tervikuna oli kuuel tegevusalal ekspordimüügitulu muutus negatiivne. Suurimad langused leidsid toetust saanud ettevõtete valimis aset teadus- ja arendustegevuse ning hoonete ehituse valdkonnas. Tulemusi võrdlusbaasiga korrigeerides on edukamad tegevusalad majutus, mööblitootmine ning programmeerimine (vastavalt +618%, +145% ja +110%). Toetuse liikide jagunemine kõige edukamate tegevusalade lõikes on toodud joonisel 7. Võrreldes võrdlusgrupi dünaamikaga on ekspordimüügitulu positiivselt liikunud 13 tegevusalal (vt joonis 8.). Suurimad allajääjad toetust mitte saanud ettevõtete tulemustele on EAS-i valimis elektriseadmete tootmise ning teadus- ja arendustegevuse valdkonnas.



Joonis 7. Ekspordimüügitulu arvestuses edukaimate tegevusalade toetuste jagunemine.



Joonis 8. Ekspordimüügitulu muutused tegevusalade lõikes.

Lisandväärtus on võrreldes baasaastaga kõige rohkem kasvanud muu teeninduse, programmeerimise ning puidutöötlemise tegevusaladel (vastavalt 130%, 48% ja 42%). Kõrgeim keskmine lisandväärtus ettevõtte kohta on veonduse ja laonduse tegevusalal, kus näitaja ületab 11,7 mln eurot. Tervikuna on lisandväärtus võrreldes baasaastaga vähenenud 8 tegevusalal, seejuures on suurim langus toimunud hoonete ehituse valdkonnas tegutsejatel (-59%). Kui leida lisandväärtused töötaja kohta, siis 11 tegevusala on jäänud võrdlusgrupile alla (vt tabel 8.). Keskmine lisandväärtus töötaja kohta hindamise aastal on suurim veonduse ja laonduse valdkonnas, ületades 75 000 eurot, väikseim aga muu teeninduse ettevõtetel. Parima tulemuse on lisandväärtuse muutuses saavutanud muu teeninduse tegevusala ning arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmise ettevõtted.

Tabel 8. Lisandväärtuse näitajad ja muutused tegevusalade lõikes.

	Keskmine lisandväärtus töötaja kohta hindamise aastal	Keskmise lisandväärtuse töötaja kohta muutus	Keskmise lisandväärtuse töötaja kohta muutus korrigeeritult
Toiduainete tootmine	22 887	-4,9%	-20,7%
Puidutöötlemine	21 707	35,3%	-4,5%
Kummi- ja plasttoodete tootmine	11 491	-9,8%	-24,7%
Metalltoodete tootmine	18 460	20,3%	11,8%
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	22 902	43,7%	19,6%
Elektriseadmete tootmine	24 680	-9,3%	-23,3%
Mööblitootmine	16 025	42,0%	25,3%
Hoonete ehitus	16 228	-51,4%	-33,9%
Rajatiste ehitus	24 057	-14,8%	8,1%
Eriehitustööd	21 272	-16,6%	1,8%
Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	38 441	-37,7%	-36,7%
Laondus ja veondust abistavad tegevusalad	75 909	23,6%	-7,2%
Majutus	13 966	20,6%	15,2%
Programmeerimine, konsultatsioonid jms tegevused	32 834	14,8%	-2,7%
Teadus- ja arendustegevus	17 575	-28,0%	-20,3%
Reklaamindus ja turu-uuringud	20 260	-27,8%	-23,2%
Muu kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	24 437	-13,5%	-10,8%
Muu teenindus	6 973	231,0%	239,0%

Ülejäänud näitajad ja muutused tegevusalade lõikes on toodud tabelis 9.

Tabel 9. Ärikasumi ja tööjõukulude näitajad tegevusalade lõikes.

	Ärikasum keskmiselt hindamise aastal	Ärikasumi muutus korrigeeritult, %	Tööjõukulu keskmiselt hindamise aastal	Tööjõukulu muutus korrigeeritult, %
Toiduainete tootmine	1 337 751	47,8%	2 594 190	-4,3%
Puidutöötlemine	552 179	-155,2%	941 249	49,6%
Kummi- ja plasttoodete tootmine	16 836	-170,2%	810 515	14,4%
Metalltoodete tootmine	220 056	-0,4%	1 126 959	18,9%
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	1 735 240	-132,3%	2 653 317	-21,1%

	Ärikasum keskmiselt hindamise aastal	Ärikasumi muutus korrigeeritult, %	Tööjõukulu keskmiselt hindamise aastal	Tööjõukulu muutus korrigeeritult, %
Elektriseadmete tootmine	947 746	-41,5%	3 403 095	-56,4%
Mööblitootmine	30 504	-436,1%	1 025 514	43,9%
Hoonete ehitus	-367 201	-221,9%	1 639 432	10,4%
Rajatiste ehitus	325 728	365,3%	1 409 128	12,5%
Eriehitustööd	161 228	-278,1%	846 574	5,4%
Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	350 243	-8,2%	670 745	34,1%
Laondus ja veondust abistavad tegevusalad	6 117 812	-31,9%	2 715 669	-5,2%
Majutus	323 518	112,6%	811 582	22,4%
Programmeerimine, konsultatsioonid jms tegevused	171 732	-24,7%	1 125 965	17,4%
Teadus- ja arendustegevus	-6 917	-109,4%	199 981	-7,1%
Reklaamindus ja turu-uuringud	907	-44,8%	216 793	42,6%
Muu kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	-74 223	-642,2%	265 664	-5,9%
Muu teenindus	432	10,7%	9 491	34,2%

2.1.11 | Toetust saanud ettevõtete valimi analüüs maakonna järgi

Eesti haldusjaotuse järgi 15-st eksisteerivast maakonnast on käesolevas analüüsis kajastatud 10. Piisavalt ettevõtteid ei leidunud Hiiu, Rapla, Jõgeva, Järva ja Valga maakonnast. Kokku moodustasid 10 maakonda kogu valimist 94%, st esindatud oli 505 ettevõtet. Ettevõtete jaotus maakondade lõikes on toodud tabelis 10.

Tabel 10. Ettevõtete jaotus maakondade lõikes.

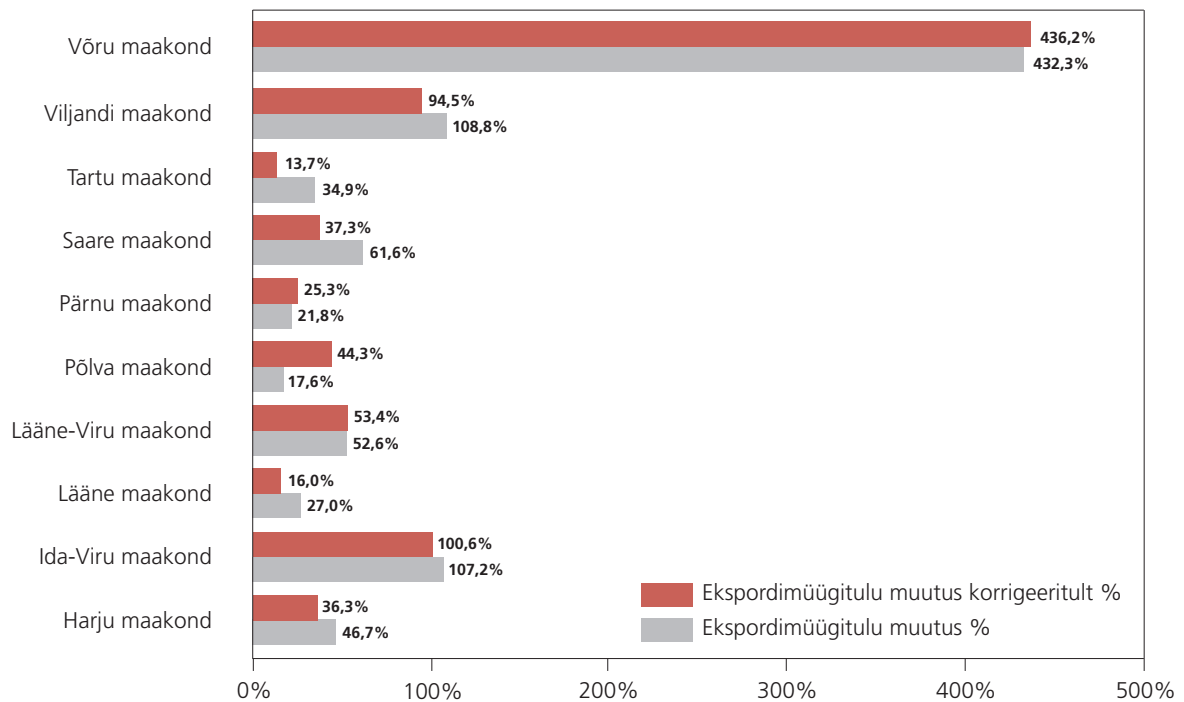
Maakonnad	Ettevõtteid valimis
Harju maakond	272
Ida-Viru maakond	35
Lääne maakond	11
Lääne-Viru maakond	19
Põlva maakond	10
Pärnu maakond	20
Saare maakond	15
Tartu maakond	98
Viljandi maakond	10
Võru maakond	15

Tabelist on näha, et üle poolte ettevõtetest on Harju maakonnast, järgnevad Tartu maakond 98 esindatusega ja Ida-Viru maakond 35ga.

Töötajaid ühe ettevõtte kohta oli kõige rohkem Ida-Viru maakonnas, kus keskmiselt oli ühes firmas palgal 166 inimest. Maakondade lõikes töötajate arvu muutust analüüsidest eristub selgelt Lääne-Viru maakond, kus ettevõtetel on töötajate hulka 23,9% võrra suurendanud. Viiel maakonnal kümnest töötajate arv suurenes. Kui ettevõtete näitajat korrigeerida võrdlusbaasiga, siis kõik 10 maakonda on toetust mitte saanud ettevõtetest olnud edukamad töökohtade loomisel ja säilitamisel. Harju maakond, kus on hõivatud üle poolte toetuse saajate töötajatest, on korrigeeritud tulemusega (+3,1%) üks tagasihoidlikemast.

Ettevõtete müügitulust kokku annavad Harjumaa ettevõtted 67%, tootes aasta jooksul üle 3 mld euro väärtuses kaupu ja teenuseid. Võrreldes baasaastaga on Harjumaa ettevõtete müügitulu kasvanud 26,7%. Edukaim müügitulu kasvataja maakondade võrdluses on olnud Võru maakond, kus näitaja on kasvanud 142%. Teine äärmus on Ida-Viru maakond, kus müügitulu 1% võrra langes. Kui müügitulu dünaamikat korrigeerida maakondade võrdlusbaasiga, siis suurima kasvu on teinud samuti Võru maakond (+150,2%). Maakondade arvestuses on korrigeeritud müügitulu kasvanud 9 maakonnal 10-st.

Ekspordimüügitulust tervelt 69% tuleb Harju maakonnast. Samal ajal on Harju maakonna ettevõtete osatähtsus valimist 51%. Hindamise aastal eksportisid Harjumaa ettevõtted üle 570 mln euro väärtuses enam kaupu ja teenuseid kui toetuste projektide alguses. Keskmisest suuremat ekspordimüügitulu kasvu näitasid ka Võru, Viljandi, Saare, Lääne-Viru ja Ida-Viru maakonna ettevõtted. Ekspordimüügitulu ei vähenenud hindamise aastaks ühegi maakonna puhul. Tulemusi võrdlusbaasiga korrigeerides selgub, et toetust saanud Harju maakonna ettevõtted on ekspordi kasvatanud 36,3% kiiremini kui toetust mitte saanud ettevõtted. Teistest maakondadest eristuvad positiivse tulemusega veel Võru, Ida-Viru ja Viljandi maakonnad (vt joonis 9). Näiteks Võru maakonna eksporditulu kokku on vaadeldaval perioodil langenud, aga toetust saanud ettevõtete oma üle 4 korra tõusnud. Kokku jäid võrdlusbaasiga korrigeeritud tulemustes positiivse poole peale kõik maakonnad.



Joonis 9. Ekspordimüügitulu muutus valimi ettevõtetes maakonna järgi.

Lisandväärtus ettevõtte kohta oli suurim Lääne-Viru maakonnas, ületades napilt 3,3 mln euro taseme. Tervikuna tõusis lisandväärtus hindamise aastal 6 maakonnas 10st. Suurim lisandväärtuse kasv oli Võru maakonnas ja suurim langus Põlvamaal. Harjumaa lisandväärtus ettevõtte kohta vähenes hindamise aastal 2,4%. Kui analüüsida lisandväärtust töötaja kohta, siis Harju maakonna tulemus paranes, jäädes 8,4%-ga plussi (vt tabel 11). Suurim lisandväärtus töötaja kohta oli maakondadest Harjumaa ettevõtetel, kus ühe töötaja kohta loodi väärtust üle 32 000 euro. Lisandväärtuse töötaja kohta tulemusi võrdlusbaasiga korrigeerides saame tervikuna halvema tulemuse kui pelgalt muutuseid arvestades. Kui ilma korrigeerimata on kuue maakonna ettevõtted saanud positiivse tulemuse, siis korrigeeritult on 4 maakonna ettevõtted võrdlusbaasi ületanud ja üks maakond, Harjumaa, jäänud samale tasemele. Suurimad korrigeeritud lisandväärtuse töötaja kohta kasvatajad on pärit Võru ja Viljandi maakonnast.

Tabel 11. Lisandväärtuse näitajad toetuse saajate kohta.

	Keskmine lisandväärtus töötaja kohta hindamise aastal	Keskmine lisandväärtuse töötaja kohta muutus	Keskmine lisandväärtuse töötaja kohta muutus korrigeeritult
Harju maakond	32 289	8,4%	0,0%
Ida-Viru maakond	18 485	12,5%	-33,0%
Lääne maakond	12 742	27,7%	15,3%
Lääne-Viru maakond	20 841	-17,6%	-24,5%
Põlva maakond	22 765	-14,4%	-25,7%
Pärnu maakond	16 704	-2,4%	-13,5%
Saare maakond	20 808	-12,9%	-18,3%
Tartu maakond	21 727	19,3%	5,9%
Viljandi maakond	21 719	79,6%	56,2%
Võru maakond	24 012	68,0%	50,3%

Ülejäänud iseloomustavad näitajad maakondade lõikes on toodud tabelis 12.

Tabel 12. Ärikasum ja tööjõukulu maakondade lõikes.

	Ärikasum keskmiselt hindamise aastal	Ärikasumi muutus korrigeeritult, %	Tööjõukulu keskmiselt hindamise aastal	Tööjõukulu muutus korrigeeritult, %
Harju maakond	932 057	5,4%	1 557 831	-1,3%
Ida-Viru maakond	444 955	361,2%	1 916 990	-12,8%
Lääne maakond	26 303	-57,7%	413 636	27,2%
Lääne-Viru maakond	323 582	-107,6%	1 962 526	21,2%
Põlva maakond	143 596	-21,6%	695 194	42,8%
Pärnu maakond	455 428	-49,5%	1 071 940	29,3%
Saare maakond	251 643	32,3%	703 649	-5,8%
Tartu maakond	281 105	5,7%	699 475	29,5%
Viljandi maakond	566 751	152,5%	1 193 402	83,7%
Võru maakond	114 556	226,6%	193 703	54,4%

2.1.12 | Toetust saanud ettevõtete valimi analüüs toetuse liigi järgi

Toetuse liigi järgi on analüüs jaotatud 7 grupiks. Hulk ettevõtteid on sellised, kes on saanud mitut eri liiki toetust. Nende puhul leitakse majandusnäitajate dünaamika selle järgi, mis liiki toetus on rahalises vääringus suurim. Ekspordi toetus hõlmab endas nii ekspordiplaani koostamise kui ka elluviimise projekte. Seejuures selliseid ettevõtteid, kes on saanud positiivse otsuse koostamise puhul, kuid ei ole elluviimiseni jõudnud, on valimis 12. TjaA toetus hõlmab endas nii eeluuringut kui ka rakendusuurimist. Selliseid ettevõtteid, kes on teostanud EAS-i abiga eeluuringu, aga ei ole rakendusuurimiseni jõudnud, on 42. Ettevõtete ja projektide jaotus on toodud tabelis 13.

Tabel 13. Toetatud ettevõtted ja projektid toetuse liigi järgi.

	Toetatud ettevõtteid	Toetatud projekte
Alustavate ettevõtete starditoetus	193	193
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	23	23
Ekspordi toetus	66	69
TjaA toetus	50	67
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	245	315
Tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu toetus	12	12
Erinevad toetused 1 ettevõtte kohta (võivad sisalduda kõik toetuse liigid käesolevas tabelis, va starditoetus)	47	115

Tabelist on näha, et kõige vähem on toetatud ettevõtteid tehnoloogianvesteeringu toetuse puhul. Ülekaalukalt suurim valim on teadmiste ja oskuste arendamise toetuse saajatel. Kui vaadata, millise toetuse liigi lõikes on ühe ettevõtte kohta keskmiselt kõige rohkem projekte, siis siin on oodatult esikohal erinevat liiki toetused, kus näitaja ületab 2,4. Ettevõtete profiil erinevate toetuste puhul on väga erinev, mis tuleb välja järgnevatel majandusnäitajates.

Keskmine töötajate arv ettevõtte kohta hindamise aastal on suurim teadmiste ja oskuste arendamise toetuse juures, kus ühes ettevõttes töötab keskmiselt 137,0 töötajat. Väikseima keskmise töötajate arvuga on alustavate ettevõtete starditoetuse saajad (1,4 töötajat). Töötajate arvud toetuse liikide lõikes on toodud tabelis 14.

Tabel 14. Töötajate arv baasaastal ja hindamise aastal toetuse liikide lõikes.

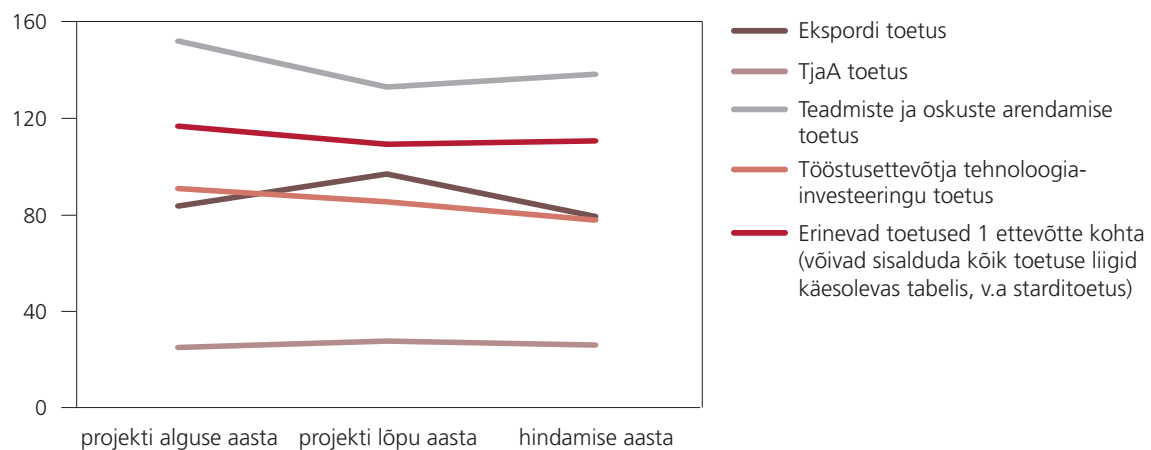
	Töötajaid kokku hindamise aastal	Töötajaid kokku baasaastal	Töötajaid keskmiselt hindamise aastal	Töötajaid keskmiselt baasaastal
Alustavate ettevõtete starditoetus	128	135	1,4	1,5
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	84	61	3,7	2,7
Ekspordi toetus	5 136	5 424	77,8	82,2
TjaA toetus	1 211	1 162	24,2	23,2
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	33 573	36 945	137,0	150,8
Tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu toetus	916	1 073	76,3	89,4
Erinevad toetused 1 ettevõtte kohta (võivad sisalduda kõik toetuse liigid käesolevas tabelis, va starditoetus)	4 720	4 484	100,4	95,4

Tabelist on näha, et 4 toetuse liigi puhul on töötajate arv ettevõtte kohta vähenenud ja 3 puhul kasvanud. Kõige rohkem on töötajate arv suurenenud erinevat liiki toetuse saajate puhul, kus keskmiselt 5,0 töötajat töötab hindamise aastal ettevõttes rohkem. Protsentuaalselt on enim suurenenud kasvutoetuse töötajate arv (37,7%). Summaarselt on suurima töötajaskonnaga teadmiste ja oskuste toetuse valim, kus kokku on hõivatud üle 33 000 inimese. Vaadates võrdlusgrupi töötajate arvu, muutuvad kuue toetuse liigi saajate tulemused positiivseks. Parima tulemuse on saanud alustavate ettevõtete kasvutoetuse saajad, kellel korrigeeritud töötajate arv on kasvanud 66,2%. Töötajate arvu kasv ei ole alati korrelatsioonis toetusest avalduva mõjuga. Näiteks tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu puhul on töötajate arv eeldatavalt pigem langemas, sest investeeritud on seadmesse, mis aitab automatiseerida tegevust ja seetõttu saab töötajate arvel efektiivsus tõusta. Seega nimetatud toetuse liigi puhul ei saa töötajate arvu muutuse põhjal lõplikke hinnanguid anda. Töötajate arvu muutused on toodud tabelis 15.

Tabel 15. Töötajate arvu muutused toetuse liigiti enne ja pärast korrigeerimist.

	Töötajate arvu muutus, %	Töötajate arvu muutus korrigeeritult, %
Alustavate ettevõtete starditoetus	-5,4%	23,1%
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	37,7%	66,2%
Ekspordi toetus	-5,3%	5,7%
TjaA toetus	4,2%	15,2%
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	-9,1%	1,9%
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus	-14,6%	-3,6%
Erinevad toetused 1 ettevõtte kohta (võivad sisalduda kõik toetuse liigid käesolevas tabelis, va starditoetus)	5,3%	16,3%

Joonisel 10 on toodud toetuse liikide lõikes ettevõtete töötajate arvu muutus projekti alguse aastal, projekti lõpu aastal ja hindamise aastal.

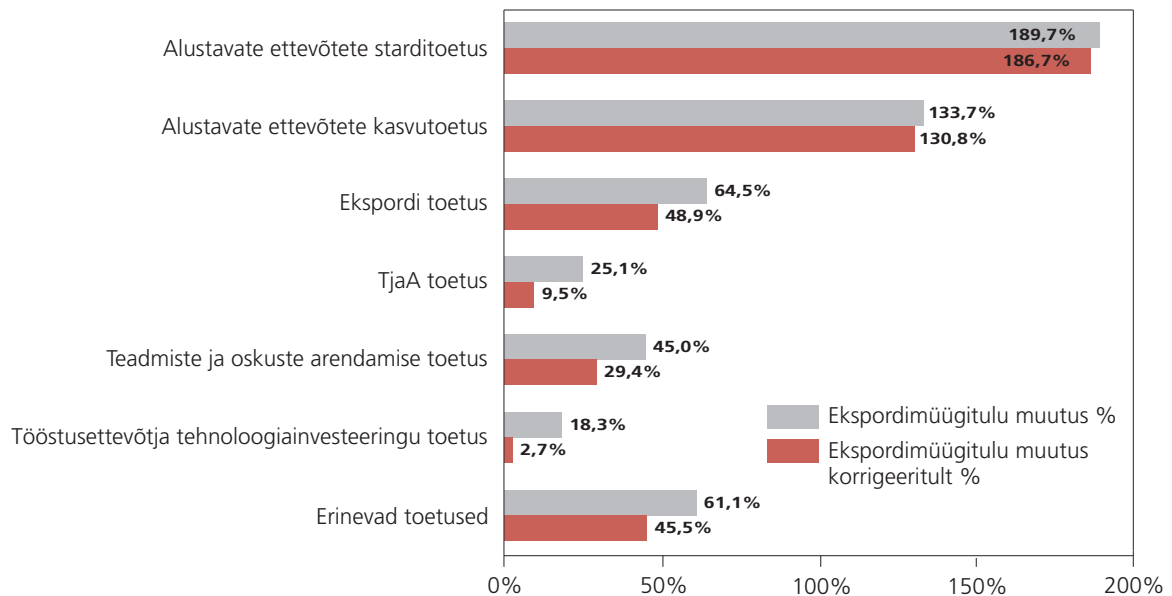
**Joonis 10. Töötajate arvu liikumine toetuse saajate hulgas projekti algusest kuni hindamise aastani.**

Keskmine müügitulu ettevõtte kohta on suurim teadmiste ja oskuste arendamise toetuse saajate puhul, ületades 15 mln eurot. Järgnevad tehnoloogiainvesteeringu ja erinevat liiki toetust saanud ettevõtted. Müügitulu on kasvanud kõigi toetuse liikide puhul. Suurim kasv on olnud starditoetuse ja ekspordi toetuse (vastavalt +64,9% ja +35,0%) puhul. Kõige tagasihoidlikum müügitulu tõus on aga TjaA toetuse saajatel (+1,3%). Võrdlusgrupiga korrigeerides on analüüsi tulemustest näha, et kõik seitse toetuse liiki on jäänud positiivsele poolele. Võrdlusgrupist oluliselt parema tulemuse on saanud stardi- ja kasvutoetuse saajad (vastavalt +89,5% ja +40,6%). Müügitulu mahud toetuse liikide lõikes on toodud järgnevas tabelis.

Tabel 16. Keskmised müügitulu mahud toetuse saaja kohta.

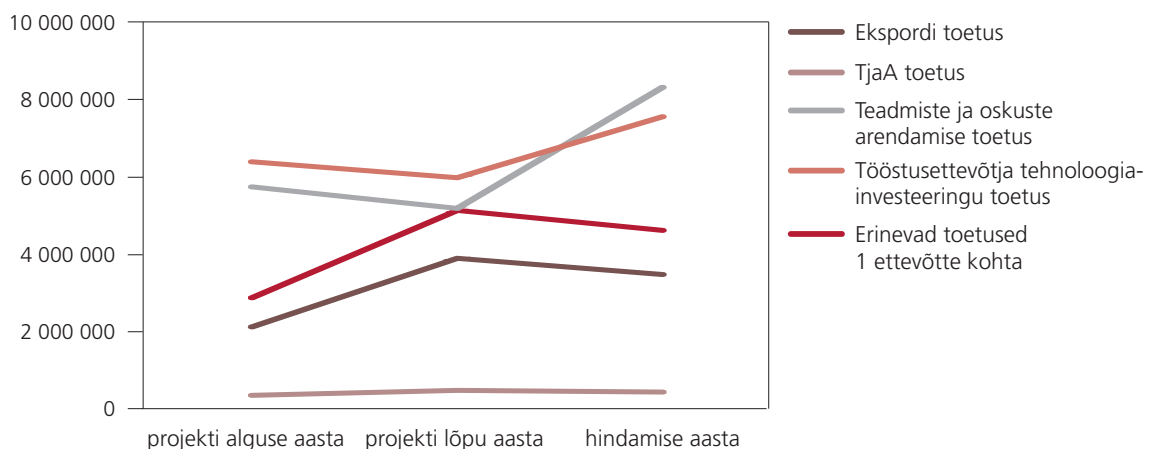
	Hindamise aasta	Baasaasta	% muutus korrigeeritult
Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetus: starditoetus	36 722	22 273	89,5%
Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetus: kasvutoetus	146 115	126 046	40,6%
Ekspordi toetus	4 844 934	3 588 783	37,5%
TjaA toetus	1 236 683	1 221 271	3,8%
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	15 179 640	12 509 224	23,9%
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus	11 873 043	10 174 657	19,2%
Erinevad toetused 1 ettevõtte kohta	7 454 255	6 339 724	20,1%

Ekspordimüügitulu on suurenenud kõigi seitsme toetuse liigi lõikes. Keskmine ekspordimüügitulu on kõige suurem teadmise ja oskuste toetuse saajate ettevõtete grupis, ületades 8,3 mln eurot. Seejuures eksporditoetuse saajate keskmine ekspordimüügitulu on pisut alla 3,5 mln euro, jäädes alla ka tehnoloogiainvesteeringu toetuse ja erinevat liiki toetuse saajatele. Ekspordimüügitulu dünaamikat toetuse liikide lõikes hinnates selgub, et kiireim kasv on toimunud alustavate ettevõtete stardi- ja kasvutoetuse saajate hulgas (võrreldes baasaastaga vastavalt 190% ja 134%). Seejuures kahe alustajatele mõeldud toetuse saajate keskmised ekspordimüügitulud ettevõtte kohta on keskmiselt hindamise aastal stardi puhul üle 3000 euro ja kasvu puhul üle 21 000 euro. Üle 60% on kasvanud ka ekspordi ja erinevat liiki toetuse saajate ettevõtete eksport. Tulemusi võrdlusgrupiga korrigeerides selgub, et oluliselt on toetust mitte saanud ettevõtete tulemuste dünaamikat ületanud alustavate ettevõtete starditoetuse ja kasvutoetuse (vastavalt 186,7% ja 130,8%) ning ekspordi toetuse saajad (+48,9%). Võrdlusgrupile ei ole alla jäänud ühegi toetuse liigi saajad. Kõige tagasihoidlikum võrdlusgrupi ületamine on aset leidnud tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu puhul (+2,7%). Ekspordimüügitulu muutused on toodud joonisel 11.



Joonis 11. Ekspordimüügitulu muutused toetuse liikide lõikes.

Joonisel 12 on toodud toetuse liikide lõikes ettevõtete ekspordimüügitulu muutus projekti alguse aastal, projekti lõpu aastal ja hindamise aastal.



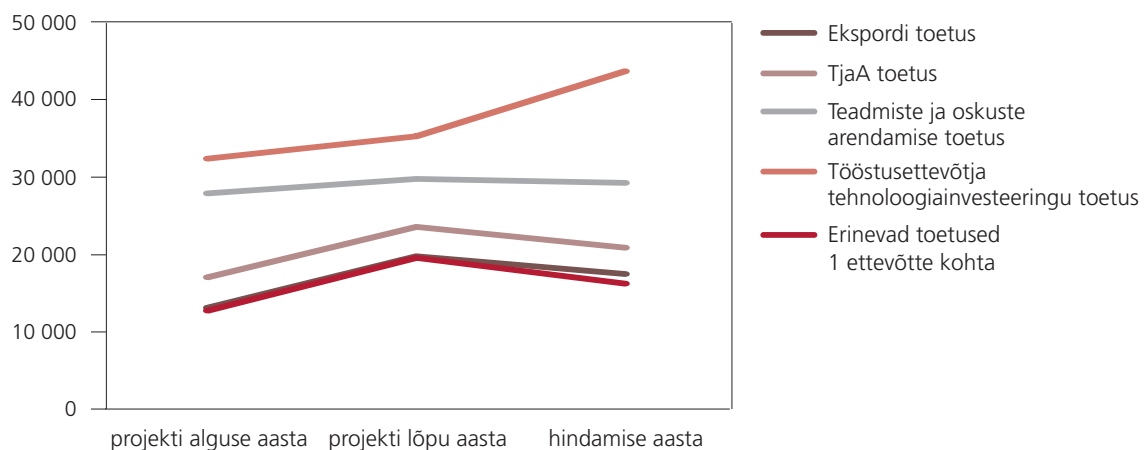
Joonis 12. Toetuse saajate ekspordimüügitulu muutus projekti algusest kuni hindamise aastani (keskmine ekspordimüügitulu ettevõtte kohta).

Keskmine lisandväärtus ettevõtte kohta on suurim teadmiste ja oskuste toetuse saajatel, ületades 4 mln eurot. Lisandväärtus toetuste lõikes on kasvanud stardi, kasvu, ekspordi, erinevat liiki, TjaA ning tehnoloogianvesteeringu toetuse saajatel. Ainuke toetuse liik, kus lisandväärtus on langenud, on teadmiste ja oskuste toetus (-4,8%). Suurim kasv ettevõtte kohta on toimunud starditoetuse saajatel, ületades 44%. Lisandväärtus töötaja kohta on suurim tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu toetuse saajatel (43 900 eurot). See on ka kooskõlas meetme eesmärkidega, sest tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu peamiseks tulemuseks peaks olema kõrge tootlikkus ja selle kasv. Dünaamikat töötaja kohta analüüsid on näitaja kasvanud kuue toetuse liigi puhul. Langus on toimunud kasvutoetuse puhul (-18,3%). Suurim positiivne tõus lisandväärtuses töötaja kohta on starditoetuse ja tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu saajatel, mis tähendab, et kui juba lisandväärtus töötaja kohta oli tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu saajatel baasaastal parim, siis töötajate arvu vähenemine ja lisandväärtuse absoluutsumma kasv on toonud kaasa ühiku kohta veelgi parema tulemuse. Tootlikkuse kasv on saavutatud vaatamata töötajate arvu vähenemisele. Tulemusi võrdlusgrupiga korrigeerides selgub, et kaks toetuse liiki on jäänud lisandväärtuse dünaamikale alla. Need on kasvutoetus ning teadmiste ja oskuste toetus (vastavalt -42,6% ja -6,0%). Tulemusi on ületanud enim starditoetuse (+28,1%) ja tehnoloogiainvesteeringu toetuse saajad (23,8%). Lisandväärtuse muutused on toodud tabelis 17.

Tabel 17. Lisandväärtuse näitajad toetuse liikide lõikes.

	Keskmine lisandväärtus töötaja kohta hindamise aastal (€)	Keskmine lisandväärtuse töötaja kohta muutus, %	Keskmine lisandväärtuse töötaja kohta muutus korrigeeritult, %
Alustavate ettevõtete starditoetus	8 262	52,3%	28,1%
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	9 348	-18,3%	-42,6%
Ekspordi toetus	17 726	32,6%	21,7%
TjaA toetus	21 124	22,0%	11,2%
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	29 485	4,8%	-6,0%
Tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu toetus	43 889	34,6%	23,8%
Erinevad toetused 1 ettevõtte kohta (võivad sisaldada kõik toetuse liigid käesolevas tabelis, va starditoetus)	16 467	26,8%	16,0%

Joonisel 13 on näidatud ettevõtete lisandväärtuse muutus töötaja kohta toetuse liikide lõikes projekti alguse aastal, projekti lõpu aastal ja hindamise aastal.



Joonis 13. Lisandväärtuse töötaja kohta muutus projekti algusest kuni hindamise aastani (keskmine lisandväärtus töötaja kohta).

Vaatame kahte liiki toetusi põhjalikumalt. Esimene on alustavate ettevõtte kasvutoetus, mille tulemus on toetuse liikidest kehvim, ja tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus, mille tulemus, vastupidi, parim.

Kasvutoetuse puhul oli vaadeldavas majandusnäitajate arvutamise valimis 23 ettevõtet. Kõige rohkem ehk 5 kasvutoetust saanud ettevõtet on pärit Ida-Viru maakonnast, järgnevad Harju- ja Tartu maakond 4 ettevõttega. Peale ühe ettevõtte on kõigi puhul tegemist mikroettevõtetega, ehk 0–9 töötajaga. Pea pooled ettevõtted on tegevad töötlevas tööstuses, kõige populaarsem tegevusala on metalltoodete tootmine. Lisandväärtus on 23st ettevõttest kümnel langenud ja üheteistkümnel tõusnud. Kahe ettevõtte puhul ei ole võimalik lisandväärtust arvutada, sest vajalikud komponendid andmetes puuduvad. Lisandväärtus on kasvutoetuse puhul tervikuna 12,5% tõusnud. Kui aga arvestada, et töötajate arv on veelgi enam kasvanud, siis see toob kaasa lisandväärtuse töötaja kohta languse. Eesti majandusele on siiski oluline, et lisandväärtus on kasvanud ja töökohti on juurde tekkinud. Ettevõtte tasandilt vaadates on aga tootlikkuse kasv jäänud alla ettevõtte suurenemise kiirusele ehk töökohti on loodud ennaktempos.

Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu puhul oli valimis 12 ettevõtet. Nendest 8 on keskmise suurusega ja 4 väikese suurusega ettevõtted. Harju maakonnast on 4, Järva ja Lääne-Viru omast 2 ettevõtet. Lisandväärtus on 5-l ettevõttel langenud ja 7-l tõusnud. Suurim langus oli metalltoodete tootmises tegeval keskmise suurusega ettevõttel, kes asub Järva maakonnas. Selle ettevõtte lisandväärtus on langenud absoluutväärtuses 9 mln eurot, mis teeb -45%. Töötaja kohta on ettevõtte tootlikkus lisandväärtuse kaudu mõõdetult langenud 31%. Vaadates languse põhjuseid läbi lisandväärtuse komponentide, on peamiseks põhjuseks kasumi oluline vähenemine ja hindamise aastal isegi negatiivseks muutumine. Suurim lisandväärtuse tõus oli puidutöötlemise tegevusalal tegutseval keskmise suurusega Harjumaa ettevõttel, mille lisandväärtus on kasvanud üle 53 mln euro, mis tähendab neljandiku suurust kasvu. Lisandväärtus töötaja kohta on ettevõttel 128 000 eurot, mis ületab Eesti keskmist üle kuue korra. Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu ettevõtete puhul paistab silma oluliselt kõrgem keskmine lisandväärtus töötaja kohta. See ületab kokkuvõttes Eesti keskmist üle kahe korra. Mis aga veelgi olulisem, vaatamata väga kõrgele tasemele ollakse liikunud hindamise aastaks veelgi kõrgemale tasemele ehk võrreldes baasaastaga on näitaja kasvanud 34,6%.

Ärikasumi ja tööjõukulude näitajad toetuse liikide lõikes on toodud tabelis 18.

Tabel 18. Ärikasumi ja tööjõukulude näitajad toetuste lõikes.

	Ärikasum keskmiselt hindamise aastal	Ärikasumi muutus korrigeeritult, %	Tööjõukulu keskmiselt hindamise aastal	Tööjõukulu muutus korrigeeritult, %
Alustavate ettevõtete starditoetus	1 582	-53,4%	7 765	66,0%
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	1 880	-139,7%	23 771	95,0%
Ekspordi toetus	126 785	-73,1%	997 569	60,7%
TjaA toetus	23 817	-83,5%	426 988	52,1%
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	1 211 319	0,8%	2 079 546	-11,5%
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus	1 023 393	-12,0%	1 148 035	10,4%
Erinevad toetused 1 ettevõtte kohta (võivad sisaldada kõik toetuse liigid käesolevas tabelis, v.a starditoetus)	191 637	-24,8%	1 236 182	52,3%

2.1.13 | Toetuste eesmärgiga seotud majandusnäitajad

Käesolev analüüs uurib ettevõtete majandusnäitajate liikumist ja võrdleb seda toetust mitte saanud ettevõtete omaga. Majandusnäitajate blokis on valitud 6 erinevat näitajat, mis aitavad iseloomustada ettevõtte majanduslikku käekäiku. Kõik nendest ei ole iga toetuse puhul toetuse eesmärgiga seotud ja vähemalt ühel juhul võivad liikuda isegi vastupidises suunas (tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteering ja töökohad). Järgnevas tabelis tuuakse kõigi toetuse liikide ja kasutatud majandusnäitajate omavaheline seos, pidades silmas toetuse väljaandmisel seotud eesmärki. Kasutatakse n-ö „valgusfoori“ värve, kus roheline tähendab positiivset seost, kollane on neutraalne ja punane näitab negatiivse seose olemasolu.

Tabel 19. Toetuse liikide ja majandusnäitajate vaheline seos, pidades silmas toetuse eesmärki.

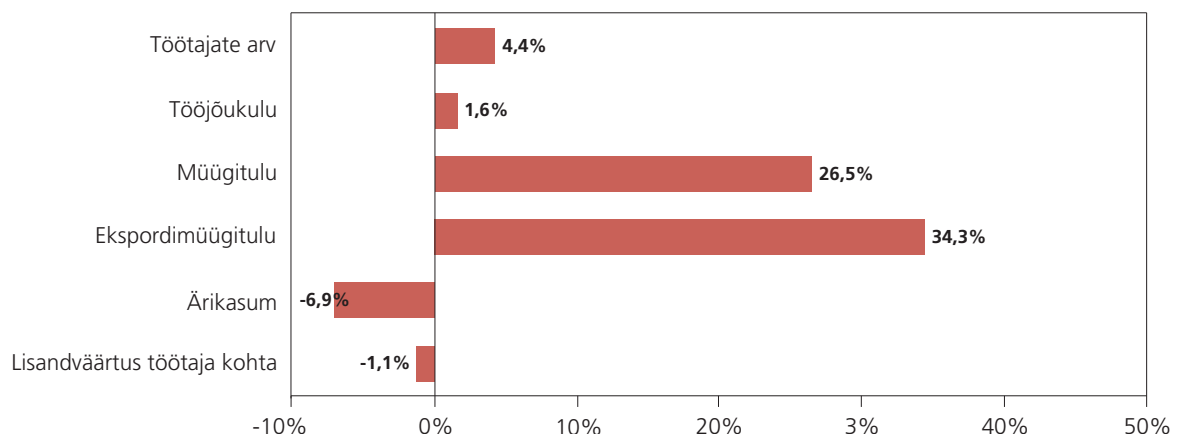
	Müügitulu	Ekspordi müügitulu	Töötajate arv	Lisandväärtus töötaja kohta	Ärikasum	Tööjõukulu
Alustavate ettevõtete starditoetus	roheline	kollane	roheline	kollane	kollane	roheline
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	roheline	roheline	roheline	kollane	kollane	roheline
Ekspordi toetus	kollane	roheline	kollane	roheline	roheline	roheline
TjaA toetus	roheline	roheline	kollane	roheline	roheline	roheline
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	kollane	kollane	kollane	roheline	roheline	roheline
Tööstusettevõtja tehnoloogia-investeeringu toetus	roheline	roheline	punane	roheline	roheline	kollane

Tabelist on näha, et valdav osa kasutusel olevaid majandusnäitajaid on värvitud suuremas osakaalus roheliseks. On selge, et läbi ekspordimüügitulu suurenemise kasvab ka müügitulu, kuid kuna seda ei ole eraldi eesmärgiks seatud, siis on antud näitaja mõnedel juhtudel värvitud kollaseks. Ärikasum ja tööjõukulud on otseselt seatud lisandväärtusega, sest nimetatud näitajad on viimase komponentideks.

2.1.14 | Kokkuvõtte kvantitatiivse analüüsi tulemustest

Tervikuna võib analüüsi kohta öelda, et kvantitatiivne ülevaade toetust saanud ettevõtete ja toetust mitte saanud ettevõtete kohta on teostatav. Kvantitatiivse analüüsi tulemusena saab öelda, kuidas toetust saanud ettevõtete majandustulemused on liikunud ja analüüsida seda, kuivõrd edukasse „pinnasesse“ toetuste näol on investeeritud. Kui toetust saanud ettevõtete majandusnäitajad on liikunud võrdlusgruppidest edukamalt, siis võib väita, et majandusnäitajate dünaamika aspektist on toetuseid jagades talitatud õigesti. Kvantitatiivne analüüs ei saa anda vastuseid toetuste mõjule, sest ettevõtete majandusnäitajaid mõjutavad lisaks toetustele veel kümned muud tegurid. Samuti ei saa vastata lisanduvuse küsimusele. Viimastele küsimustele vastamisel saab abiks olla kvalitatiivne hindamine.

Kokkuvõtlikult võib analüüsi tulemuste kohta öelda, et kuuest näitajast nelja puhul on toetust saanud ettevõtted olnud edukamad kui toetust mitte saanud ettevõtted. Töötajate arvu, tööjõukulude, müügitulu ja ekspordimüügitulu poole pealt on toetust saanud ettevõtted saavutanud majandusnäitajate dünaamikas oluliselt paremaid tulemusi. Kasumlikkus ja efektiivsus ei ole toetust saanud ettevõtetel liikunud toetust mitte saanud ettevõtetega võrdväärsel tasemel. Võrdlusgrupiga korrigeeritud majandusnäitajad on toodud joonisel 14.



Joonis 14. Peamiste majandusnäitajate muutused toetust mitte saanud ettevõtete tulemustega korrigeeritult.

Samas peab majandusnäitajate tõlgendamisel veelkord rõhutama, et kõik toetused ei pea kõiki majandusnäitajaid võrdväärselt mõjutama ehk mõju ja majandusnäitaja dünaamika vahel ei pea alati eksisteerima tugevat positiivset korrelatsiooni (näiteks juba toodud tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu näide).

Samuti tuleb numbrite taha vaadata ekspordimüügitulust ja ärikasumist rääkides. Kui ekspordi toetuse peamine eesmärk on ekspordimüügitulu kasvatamine, siis saab öelda, et sellega ollakse edukalt hakkama saanud. Ärikasum on aga langenud. Samas annab see meile hoopis teise teadmise kui esmapilgul võib tunduda. Nimelt ettevõtted on oma peamise eesmärgi täitnud, aga ei ole selle juures muutunud toetuse abil liialt kasumlikuks. Ehk toetus ei ole põhjastanud ebanormaalselt kasumlikkust ettevõttele, kes tegutsevad välisriikides. Toetuste peale kokku tähendab see seda, et ettevõtted ei ole kasvatanud kasumiaruande viimast rida. Sellest saab ka järeldada, et tegemist ei ole tühimõju projektidega ja lisanduvus on tulu poole kasvatamisel olnud ilmne.

Tuues tulemused välja toetuse liikide lõikes, on näha, et enamik tabeli lahtritest on värvunud roheliseks, ehk toetust saanud valimi ettevõtted on saanud parema tulemuse (vt tabel 20).

Tabel 20. Peamised majandusnäitajad toetuse liikide lõikes (roheline värv tähistab paremat tulemust kui võrdlusgrupp).

	Töötajate muutus	Müügitulu muutus	Ekspordimüügitulu muutus	Keskmine lisandväärtus töötaja kohta muutus
Kokku				
Alustavate ettevõtete starditoetus				
Alustavate ettevõtete kasvutoetus				
Ekspordi toetus				
TjaA toetus				
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus				
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus				
Erinevad toetused				

Kokkuvõtlikult võib **toetuse liikide** kohta öelda, et starditoetuse, ekspordi toetuse, TjaA toetuse ja erinevat liiki toetuse puhul on kõik 4 majandusnäitajat võrdlusgruppi ületanud. Siia juurde võiks lisada ka tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringute toetuse, sest selle liigi puhul on töötajate arvu muutus pöördvõrdelises seoses toetuse eesmärkidega. Lisandväärtus töötaja kohta on ainuke näitaja, mis kokkuvõttes koondtulemustes langes (-1,1%). Toetuse liikide lõikes on kasvutoetuse ning teadmiste ja oskuste toetuse saajad ainukesed, kes lisandväärtuse töötaja kohta näitajas võrdlusgrupile alla jäid. Kuna teadmiste ja oskuste toetus on valimist ülekaalukalt suurima kaaluga, siis see on ka tegelikult põhjus, miks koondtulemus negatiivne on. Ilma selle toetuseta oleks tulemus +18,9%. Teisest aspektist paistab silma alustavate ettevõtete edu ekspordimüügitulu kasvatamisel. Rohkem kui 130% kasv võrreldes võrdlusbaasiga näitab, et ettevõtlusmaastik on saanud tublisid tegijaid juurde ja need ettevõtted on tugevalt orienteeritud välisriikidele. Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu saajad on aga edukad tootlikkuse kasvatamisel.

Ettevõtete suurusel tulenevaid kokkuvõtteid tehes eristuvad mikroettevõtted, kellel võrreldes projekti alguse eelse ajaga on läinud oluliselt halvemini. Kõik neli peamist näitajat (töötajad, müügitulu, ekspordimüügitulu, lisandväärtus töötaja kohta) on langenud. Ka võrdlusgrupiga korrigeerides jäävad need 4 näitajat negatiivseks. Võimalik, et mikroettevõtete puhul peaks tegema veel täiendava analüüsi ja kasutama selleks veel täpsemaid vasteid toetust mitte saanud ettevõtete kohta. Suurettevõtted on näidanud kokkuvõttes kõige positiivsemaid tulemusi, kõik 4 näitajat on võrreldes toetuse eelse ajaga kasvanud. Seejuures töötajate arvu muutus on ainukesena suurettevõtetele positiivne. Kui tulemusi võrdlusgrupiga korrigeerida, siis 3 näitajat jäävad positiivseks. Vaid lisandväärtus töötaja kohta näitajas ollakse võrdlusgrupile alla jäänud. Samas ekspordimüügitulu 68% suurenemine võrreldes toetuse eelse ajaga näitab üheselt, et suurettevõtted on majandusnäitajates olnud väga edukad. Valimis olevad ettevõtted on kasvatanud ekspordi üle 600 mln euro.

Tegevusaladest on kõige paremaid tulemusi saavutanud arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootjad, majutus, mööblitootmine ja muu teenindus. Esimese kolme tegevusala ettevõtted on ekspordimüügitulu kasvatanud vastavalt 83%, 618% ja 145% kiiremini kui toetust mitte saanud ettevõtted. Kokku on kolme tegevusala ekspordimüügitulu kasvanud 476 mln eurot. Muu teeninduse ettevõtetel on lisandväärtus töötaja kohta kasvanud toetust mitte saanud ettevõtetest rohkem kui 2 korda kiiremini.

Positiivse tulemuse saanud majandusnäitajate põhjal ettevõtete kumuleeritud juurdekasvu leides jõuame arusaamani, mil määral toetust saanud ettevõtted on olnud edukamad kui toetust mitte saanud. Selleks tuleb võtta muutuse protsent, mille võrra toetust saanud ettevõtted on võrdlusgruppi edastanud – see on n-ö lisanud juurdekasv, mida toetust mitte saanud ettevõtted ei saavutanud.² Juurdekasvud tuleb seostada ettevõtete majandusnäitajate baastasemetega, st nende näitajatega, mis ettevõtetel olid enne toetuste saamist. Tabelis 21 on toodud majandusnäitajad, muutused ja tulemused.

Tabel 21. Positiivselt liikunud majandusnäitajate dünaamikast arvatud juurdekasvud ja võrdlus toetuste summadega.

	Toetust saanud ettevõtted vs võrdlusgrupp ³	Ettevõtete majandusnäitajate baastase ⁴	Juurdekasvud, mida toetust mitte saanud ettevõtted ei saavutanud ⁵	Ühe toetuse € kohta saavutatud juurdekasv ⁶
Töötajate arv	4,4%	49 284	2 168	0,0
Müügitulu (€)	26,5%	3 787 716 612	1 003 744 902	51,7
Ekspordimüügitulu (€)	34,3%	1 780 193 363	610 606 324	31,5
Tööjõukulu (€)	1,6%	685 821 211	10 973 139	0,6

Tabelist on näha, et võrreldes võrdlusgrupiga on toetust saanud ettevõtted kõige edukamalt kasvatanud ekspordimüügitulu. Sellest tulenevalt on toetust saanud ettevõtete ekspordimüügitulu kasvanud üle 600 mln euro võrra rohkem kui võrdlusgrupil. Kvalitatiivne analüüs saab selgitada, palju sellest saab kanda toetuse arvele ja kui palju on põhjustatud muude tegurite poolt. Ühe välja antud toetuse euro kohta on ekspordimüügitulu kasvanud 31,5 eurot. Kui selgub, palju sellest on toetuse mõju, siis saab keskmisena arvutada ka otse tänu toetustele saavutatud näitaja. Hetkel teame, et tabelis olevate näitajate arvestuses on toetust saanud ettevõtted olnud edukamad kui toetust mitte saanud.

Järgnevalt uuritakse EAS-i kaasabil Eestisse tehtud välisinvesteeringuid ja nende rolli majanduse struktuuris.

2.2 | EAS-i Rahvusvahelistumise divisjoni (RVD) klientide analüüs perioodil 2004–2010

Käesoleva vahehindamise käigus analüüsiti ka välisinvesteeringute kaudu Eestisse tulnud ettevõtteid ning nende positsiooni ja osatähtsust Eestis majanduses. Välisinvesteeringute ligimeelitamisel on EAS-il oma roll. Kuigi ühtegi spetsiaalset toetust pakkuda ei ole, aidatakse välisinvesteeringute tegijaid Eestisse läbi erinevate omategevuste. Samuti toimub juba Eestisse tehtud investeeringute järelaitamine ehk *aftercare*.

RVD eesmärk on kaasata Eesti majandusse välismaiseid otseinvesteeringuid, mis oleksid orienteeritud kõrge lisandväärtusega ekspordile. EAS aitab välisinvestoritel leida äri võimalusi Eestis, varustab asjakohase teabega ja annab professionaalset nõu äri alustamiseks. Samuti korraldatakse positiivse kuvandi loomise eesmärgil mainekujundust ja kontaktüritusi.

RVD on abistanud paljusid välisinvestoreid, kuid klientideks loetakse neid, keda toetati rohkem. RVD koostas nimekirja klientidest, kes perioodil 2004–2010 EAS-ilt tuge said. Täpsemat infot kontakti tugevuse kohta osati öelda perioodi 2008–2010 jooksul abistatud klientide kohta. Aastaarv näitab seda, mis aastal konkreetne ettevõtte on EAS-ist tuge saanud.

Analüüsi on kaasatud aastatel 2004–2010 toetust saanud ettevõtted, mis pole 2010. aastaks likvideeritud, registrist kustutatud, pankrotis või puuduvate majandusaasta aruannetega (näiteks 2010. aastal loodud ettevõtted). Lisaks on jälgitud, et ettevõtte esineks nimekirjas ühe korra (oleks analüüsi jaoks unikaalne), see tähendab, et eemaldatud on korduvad read nende ettevõtete puhul, kes on tuge saanud mitmel aastal. Unikaalseid ettevõtteid on kokku 71, kuid info majandusnäitajate kohta eksisteerib 56 ettevõtte kohta.

² Tuleb selgitada, et kogu muutus ei ole tingitud toetusest, kuid võib eeldada, et mingi osa on.

³ Need on toetust saanud ettevõtete võrdlusgrupi dünaamikaga korrigeeritud protsendid.

⁴ Kõigi valimisse kaasatud ettevõtete toetuste projektide eelsed majandusnäitajad (ehk lähtekohad).

⁵ Need on baastasemete põhjal arvatud juurdekasvud, võttes aluseks need tulemused, mille võrra toetuseid saanud ettevõtted võrdlusgruppi ületasid. Ehk tegemist on suurusega, milleni toetust mitte saanud ettevõtted reaalsuses ei oleks jõudnud.

⁶ Toetuste summaks on arvestatud 19,4 mln eurot, ehk sees on need ettevõtetele antud toetused, mida majandusnäitajate arvestuses ei saanud kajastada (polnud andmeid). Samuti on toetuste summa sees need toetused, mis on antud ettevõtetele, kes enam ei tegutse.

RVD selgitused, kuidas EAS on välisinvestoritele perioodil 2008–2010 abiks olnud, on järgnevad (sulgudes esinev arv näitab väite kordumist):

- Info, kontaktid (8);
- Info, kontaktid/konsultatsioonid, külastused / kohtumised (6);
- Info, toetused, külastused/kohtumised (6);
- Info, kontaktid/konsultatsioonid, toetused (5);
- Tugikontor, toetused, külastused (1).

Eelnevad väited on üldistatud. Kommentaarid kontaktide kohta olid vabas vormis, mõned näited:

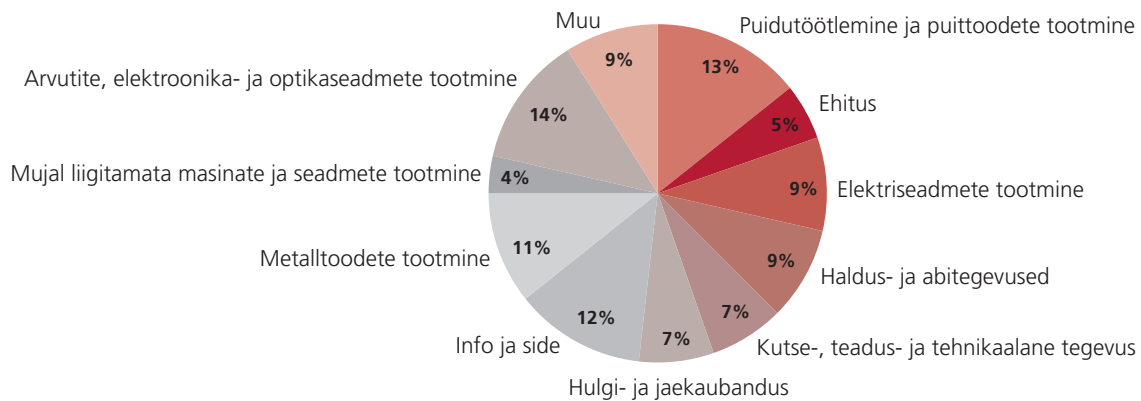
- tugi Helsinki + Tln kontor, EAS-i toetuste vahendamine, sh ka tehase laiendamiseks; *site visit*'is;
- korraldasime *site visit*'i, viisime nad kokku HR-firmadega, kinnisvaraga, Tallinna LV-ga, näitasime üht Eestis tegutsevat keskust ja rääkisime Eestist;
- *meeting with notar, banks, KIK, HR firms, lawyers, EAS, töötukassa*;
- Tegemist on laiendusega. Aitasime infoga ja müüsimisega neile ideed Eestis laiendada;
- info, külastus; EAS-i toetuste vahendamine, ettevõtte probleemide vahendamine MKM-ile.

RVD klientide hulgas on suurima osakaaluga info ja side sektoris kuuluvad ettevõtted, mille esindatus valimis on 18%, järgneb arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmise valdkond (14%).

Tabel 22. Vaatluse all olevate RVD klientide arv perioodil 2004–2010.

Valdkond	Ettevõtete arv	Analüüsis sisalduvate ettevõtete arv
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	10	8
Ehitus	3	3
Elektriseadmete tootmine	6	5
Haldus- ja abitegevused	8	5
Haridus	1	1
Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	5	4
Info ja side	13	7
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	1	1
Kinnisvaraalaane tegevus	1	1
Kummi- ja plasttoodete tootmine	1	1
Kutse-, teadus- ja tehnikaalaane tegevus	4	4
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	6	6
Mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine	1	1
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	2	2
Mööblitootmine	1	
Paberi ja pabertoodete tootmine	1	
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	7	7
Kokku	71	56

Analüüsis kaasatud ettevõtete valdkondlikku jaotust näitab joonis 15. Siinkohal tuleb tähele panna, et mööblitootmise ning paberi ja pabertoodete tootmise sektorid pole enam esindatud. Suurima osakaaluga on analüüsis arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine (14%), järgnevad puidutöötlemine (13%) ning info ja side sektor (12%).



Joonis 15. RVD klientide valimi valdkondlik jaotumine.

Et hinnata ettevõtete mõju avaldumist Eesti majandusele ja valdkondadele kitsamalt, vaatleme järgnevalt majandusnäitajate osatähtsust sektorite kaupa kogu Eestiga võrreldes. Eeldades, et EAS-i toel Eestisse tehtud investeeringutel on mõju mitte ainult aastal, kui ettevõtet toetati, vaid pikemalt, saame võtta kõigi perioodil 2004–2010 tuge saanud tegutsevate ettevõtete 2010. aasta majandusnäitajad, need sektoriti summeerida ning vaadata, kui suure osatähtsuse need moodustavad Eesti 2010. aasta hõivest, käibest, ekspordist ja lisandväärtusest.

Kõigepealt aga kirjeldatakse tabelis 23 valimi ettevõtete keskmisi majandusnäitajaid 2010. aastal. Valimi suurima keskmise hõivega sektor, mille taga on vaid üks ettevõtte, on mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine, kus töötab üle tuhande töötaja. Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmises on keskmiselt hõivatud 332 töötajat. Valimi keskmisest suurema töötajate arvuga on veel puidutöötlemise, elektriseadmete ning kummi- ja plasttoodete tootmise valdkond. Suurim keskmine müügitulu ja ekspordikäive teenitakse mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmises, kuid sektorit esindab vaid üks suurettevõtte. Arvuti, elektroonika- ja optikaseadmete ning kemikaalide ja keemiatoodete tootmise ettevõtetes on keskmine müügitulu ja eksport samuti väga heal tasemel, kuid mõlemas tegevusalas domineerib üks suurettevõtte, mille käive kergitab kogusektori keskmist märgatavalt. Elektriseadmete tootmises on keskmine müügitulu ja eksport küll heal tasemel, kuid jääb eelnevalt mainitud sektorite tõttu valimi keskmistest tulemustest siiski alla.

Tabel 23. RVD klientide valimi keskmised majandusnäitajad sektorite lõikes 2010. aastal.

Valdkond	Töötajate arv	Müügitulu, tuhat eurot	Eksport, tuhat eurot
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	332	85 929	81 083
Ehitus	30	1 003	2 810
Elektriseadmete tootmine	176	11 955	11 042
Haldus- ja abitegevused	78	1 946	1 905
Haridus	3	72	0
Hulgi- ja jaekaubandus	7	1 497	30
Info ja side	63	1 378	1 030
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	92	74 639	72 914
Kinnisvaraalaane tegevus	0	0	0
Kummi- ja plasttoodete tootmine	145	7 251	7 251
Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	3	130	84
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	78	4 138	3 936
Mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine	1 084	125 535	125 119
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	33	1 295	1 190
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	213	8 232	7 740
Üldkokkuvõte	140	19 083	18 691

Tabelis 24 on esitatud ettevõtete kumulatiivsed majandusnäitajad valdkondade lõikes. Valimi kogumüügitulust ja -ekspordist moodustab arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmise tegevusala koguni 64%.

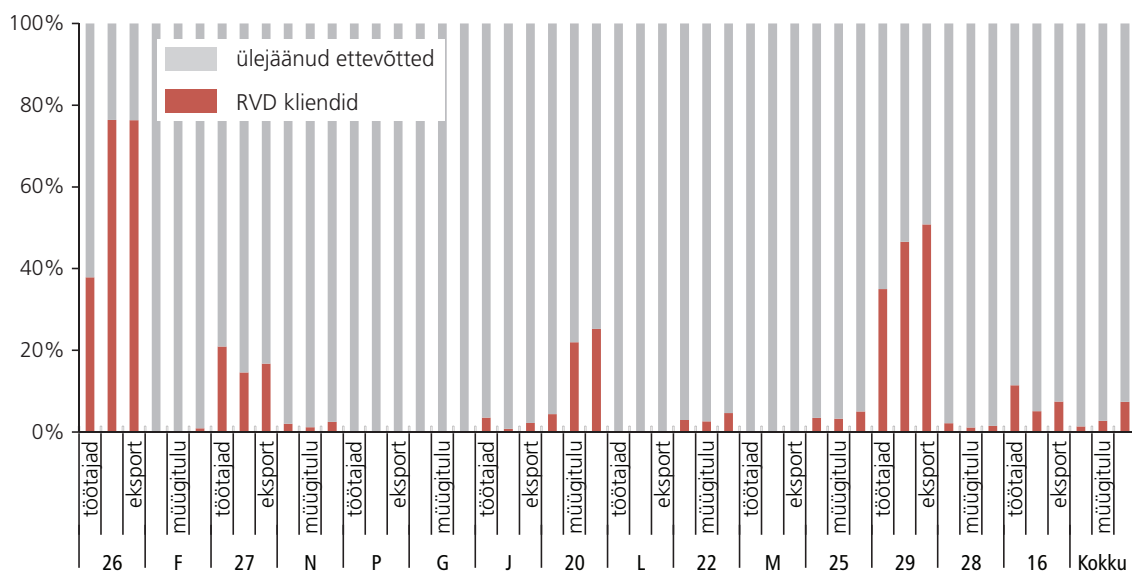
Tabel 24. RVD klientide valimi ettevõtete majandusnäitajad kumuleeritult sektorite lõikes 2010. aastal.

Valdkond	Töötajate arv	Müügitulu, tuhat eurot	Eksport, tuhat eurot
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	2 653	687 435	648 661
Ehitus	89	3 009	2 810
Elektriseadmete tootmine	879	59 774	55 212
Haldus- ja abitegevused	392	9 732	9 524
Haridus	3	72	0
Hulgi- ja jaekaubandus	26	5 986	119
Info ja side	438	9 649	7 207
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	92	74 639	72 914
Kinnisvaraala tegevus	0	0	0
Kummi- ja plasttoodete tootmine	145	7 251	7 251
Kutse-, teadus- ja tehnikaala tegevus	10	520	337
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	466	24 827	23 614
Mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine	1 084	125 535	125 119
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	66	2 590	2 379
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	1 489	57 623	54 178
Üldkokkuvõte	7 832	1 068 642	1 009 327

Vaadates RVD klientide ettevõtete majandusnäitajate osatähtsusi sektoriti Eesti ettevõtete koguhõivest, -müügitulust ja -ekspordist (tabel 25, joonis 16), saab järeldada kogu ettevõtete koondtulemustele panustamist põhiliselt 4 toetatud sektori puhul. Need tuge saanud ettevõtete töötajad, kes moodustasid sektori koguhõivest märkimisväärse osa, olid järgnevad: arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine (38%), mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine (35%), elektriseadmete tootmine (21%) ning puidutöötlemine ja puittoodete valmistamine (11%). Koguhõivest moodustasid RVD ettevõtete töötajad 2010. aastal kokku marginaalse osa (1%). Samuti oli vastavate ettevõtete mõju väike müügitulust (3%). Sektoritesiseselt aga avaldasid kogutulemusele mõju arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete, mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste, kemikaalide ja keemiatoodete ning elektriseadmete tootmise ettevõtted, mille osatähtsus sektorite müügitulust olid vastavalt lausa 76%, 47%, 22% ja 15%. EAS-i RVD klientide tegevuse panus oli suurim Eesti ekspordi müügikäibele: vastavad ettevõtted ekspordisid kokku 8% kogumahust. Kemikaalide ja keemiatoodete ning elektriseadmete tootmise ettevõtete eksport moodustas vastavalt 25% ja 17% vastavate sektorite kogu ekspordi müügikäibest ning arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmise valdkonnas oli ekspordi osakaal suurim – 76%, millest omakorda moodustab ühe ettevõtte eksport 85%. Seega valdavalt tänu ühele ettevõttele on kogu arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmise tegevusala suure tähtsusega Eesti majanduses. Poole mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmise majandussektori koguekspordist moodustab samuti RVD-lt tuge saanud ettevõtte eksport.

Tabel 25. RVD klientide valimi ettevõtete majandusnäitajate osatähtsus kogu Eestis 2010. aastal.

Valdkond	Töötajate arv	Müügitulu	Eksport
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	38%	76%	76%
Ehitus	0%	0%	1%
Elektriseadmete tootmine	21%	15%	17%
Haldus- ja abitegevused	2%	1%	2%
Haridus	0%	0%	0%
Hulgi- ja jaekaubandus	0%	0%	0%
Info ja side	4%	1%	2%
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	4%	22%	25%
Kinnisvaraalaane tegevus	0%	0%	0%
Kummi- ja plasttoodete tootmine	3%	3%	5%
Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	0%	0%	0%
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	3%	3%	5%
Mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine	35%	47%	51%
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	2%	1%	2%
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	11%	5%	7%
Üldkokkuvõte	1%	3%	8%



Joonis 16. RVD klientide majandusnäitajad 2010. aastal võrreldes kogu Eestiga, sektorite (EMTAK 2008 1- ja 2-kohalised koodid) lõikes.

Lisandväärtuse analüüsist, kus lisandväärtus on arvatud ilma varude muutuseta (liidetud tööjõukulu, äri- kasum ja kulum) (tabel 26), selgub, et sektoritest suurima osakaalu Eesti kogu lisandväärtuse tulemustest moodustavad RVD klientidest ettevõtte arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmise tegevusalal. Selles sektoris on vaadeldavate kaheksa ettevõtte osatähtsus ligikaudu 60%, mille taga on sisuliselt ühe ettevõtte suur panus (lisandväärtus kogusektorist 47%). Suuruselt teise osakaaluga (39%) on mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmise tegevusala. Vastavalt 17% ja 15%-lise osatähtsusega on esindatud kemikaalide ja elektriseadmete tootmine. Seega sektorite osatähtsused sarnanevad eelnevalt vaadeldud müügitulu- ja ekspordinäitajatega. Küll aga erinevad lisandväärtuse ja teiste majandusnäitajate osatähtsused puidutöötlemise ja puittoodete tootmise valdkonnas, kus RVD klientide ettevõtete loodud lisandväärtuse osatähtsus on suurem kui osatähtsused müügitulu- ja ekspordinäitajate alusel (lisandväärtuse osatähtsus 17%). Mootorsõidukite tootmise valdkonna kõrge lisandväärtuse taga on ettevõtte äri- kasum ja tööjõukulud. Terviklikult moodustab RVD ettevõtete valimi loodud lisandväärtus 3% Eesti kõigi ettevõtete loodud lisandväärtusest.

Tabel 26. RVD klientide lisandväärtus sektoriti 2010. aastal kõigi Eesti ettevõtetega võrreldes.

Valdkond	RVD ettevõtete arv	Lisandväärtuse summa, tuhat eurot	Eesti ettevõtete lisandväärtus kokku, tuhat eurot	RVD klientide osatähtsus
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	8	66 844	111 977	60%
Ehitus	3	-64	504 968	-0,0%
Elektriseadmete tootmine	5	15 152	100 986	15%
Haldus- ja abitegevused	5	7 694	469 958	2%
Haridus	1	25	36 096	0,1%
Hulgi- ja jaekaubandus	4	754	1 290 465	0,1%
Info ja side	7	5 505	563 477	1%
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	1	13 039	77 053	17%
Kinnisvaraalaane tegevus	1	-1	326 938	-0,0%
Kummi- ja plasttoodete tootmine	1	2 335	63 148	4%
Kutse-, teadus- ja tehnikalaane tegevus	3	216	388 805	0,1%
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	6	8 729	214 789	4%
Mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine	1	30 979	78 479	39%
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	2	395	64 128	1%
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	7	48 155	286 575	17%
Üldkokkuvõte	55	199 755	7 832 386	3%

Keskmine lisandväärtus oli suurim mootorsõidukite tootmise sektoris (tabel 27). Võrdluses EAS-i valimi 302 ettevõttega, kelle hindamisperioodi sisse jääb aasta 2010, oli keskmine lisandväärtus RVD 55 kliendi hulgas 2010. aastal 1,8 korda suurem. Sektorite lõikes oli see näitaja RVD valimi ettevõtetel suurem kuuel juhul. Suurim oli erinevus kemikaalide ja keemiatoodete tootmises, kus keskmine lisandväärtus oli RVD abistatud ettevõtetel ligikaudu 6 korda suurem. Haldus- ja abitegevustes ning mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmises olid RVD ettevõtted keskmise lisandväärtuse võrdluses paremad vastavalt 6,3 ja 2,8 korda.

Tabel 27. RVD ja EAS-i valimite ettevõtete keskmise lisandväärtuse võrdlus 2010. aastal.

Valdkond	RVD ettevõtete arv	Keskmine lisandväärtus, tuhat eurot	Toetatud ettevõtete valimi suurus	Toetatud ettevõtete valimi keskmine lisandväärtus, tuhat eurot	RVD ja EAS-i valimi klientide keskmise lisandväärtuse võrdlus kordades
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	7	6 879	24	3 194	2,2
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	1	13 039	6	2 007	6,5
Kummi- ja plasttoodete tootmine	1	2 335	7	1 510	1,5
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	6	1 455	40	1 623	0,9
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	8	8 355	10	6 776	1,2
Elektriseadmete tootmine	5	3 030	6	7 956	0,4
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	2	197	7	745	0,3
Mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine	1	30 979	3	11 136	2,8
Kinnisvaraalaane tegevus	1	-1	3	1 878	0,0

Valdkond	RVD ettevõtete arv	Keskmine lisandväärtus, tuhat eurot	Toetatud ettevõtete valimi suurus	Toetatud ettevõtete valimi keskmine lisandväärtus, tuhat eurot	RVD ja EAS-i valimi klientide keskmise lisandväärtuse võrdlus kordades
Haridus	1	25	12	32	0,8
Ehitus	3	-21	50	1 132	0,0
Hulgi- ja jaekaubandus	4	189	32	681	0,3
Info ja side	7	786	37	4 730	0,2
Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	3	72	49	361	0,2
Haldus- ja abitegevused	5	1 539	16	245	6,3
Üldkokkuvõte	55	3 632	302	1 985	1,8

Lisandväärtus töötaja kohta oli 2010. aastal suurim kemikaalide ja keemiatoodete tootmise tegevusalas (141 700 eurot, tabel 28), mille taga on üks valimi ettevõtte 92 töötajaga. Kogu RVD valimi koondväärtusest on suuremad veel järgnevate sektorite lisandväärtused töötaja kohta: puidutöötlemine ja puittoodete tootmine, mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine ning hulgi- ja jaekaubandus. Kahe valimi lisandväärtus töötaja kohta suuresti ei erine. Sektoritesiseselt kemikaalide ja keemiatoodete tootmises oli erinevus siiski 4,3-kordselt RVD valimi ettevõtete kasuks, haldus- ja abitegevustes 2,2 korda. Seevastu näiteks ehituse, info ja side ning mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmises oli lisandväärtuse töötaja kohta näitaja RVD valimis väiksem.

Tabel 28. RVD ja EAS-i valimite ettevõtete lisandväärtuse võrdlus töötaja kohta 2010. aastal.

Valdkond	RVD ettevõtete arv	Keskmine lisandväärtus töötaja kohta, EUR	Toetatud ettevõtete valimi suurus	Toetatud ettevõtete valimi lisandväärtus töötaja kohta, EUR	Valimite keskmise lisandväärtuse võrdlus töötaja kohta kordades
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	7	32 340	24	28 685	1,1
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	1	141 731	6	33 086	4,3
Kummi- ja plasttoodete tootmine	1	16 100	7	18 808	0,9
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	6	18 731	40	19 122	1,0
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	8	25 195	10	24 721	1,0
Elektriseadmete tootmine	5	17 237	6	25 337	0,7
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	2	5 980	7	26 070	0,2
Mootorsõidukite, haagiste ja poolhaagiste tootmine	1	28 578	3	27 030	1,1
Haridus	1	8 215	12	14 770	0,6
Ehitus	3	-718	50	18 644	0,0
Hulgi- ja jaekaubandus	4	29 011	32	32 897	0,9
Info ja side	7	12 568	37	56 037	0,2
Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	3	21 617	49	21 391	1,0
Haldus- ja abitegevused	5	19 626	16	8 733	2,2
Üldkokkuvõte	55	25 505	302	28 300	0,9

Järgnevalt agregeerime vaadeldavad tegevusvaldkonnad OECD tehnoloogilisuse taseme järgi ning võrdleme seejärel lisandväärtuse erinevust kahe valimi ettevõtete vahel. Tekkinud jaotustes (tabel 29) on RVD klientide valimi keskmine lisandväärtus töötaja kohta EAS-i omast suurem põhiliselt kahel juhul – kõrg- ja madaltehnoloogilistes sektorites (erinevus vastavalt 2,4 ja 1,4 korda). See puudutab kaheksat kõrgtehnoloogilist ja seitset madaltehnoloogilist ettevõtete ehk 27% RVD valimi ettevõtetest.

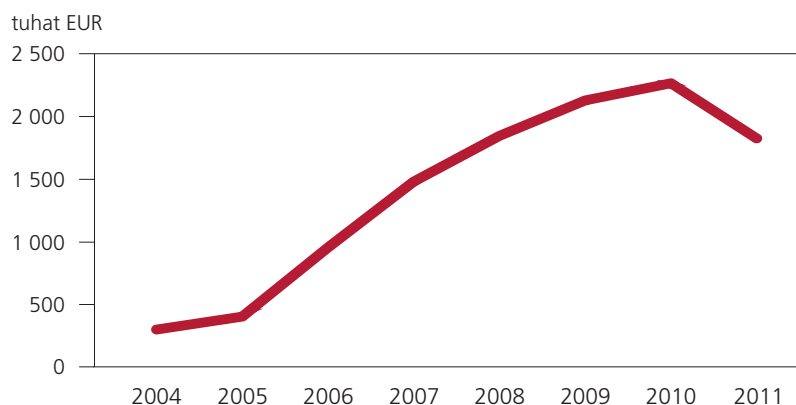
Kuna RVD on aidanud nii madala kui ka kõrge (ning keskmine-kõrge) tehnoloogiataseme ja lisandväärtusega ettevõtteid, ei saa väita, et välisinvestorite otseinvesteeringud oleksid vaid kõrge lisandväärtusega või RVD tuge saanud välisosaluselise ettevõtteid oleksid oluliselt paremini esinenud teiste, EAS-ilt rahalist toetust saanud ettevõtete kõrval. Küll aga saab öelda, et teatud lõigetes on RVD ettevõtteid esinenud 2010. aastal kordades paremini kui EAS-i üldine toetusgrupp ning moodustanud majandusest sektoriti olulise osa hõivest, müügitulust, ekspordist või lisandväärtusest.

Tabel 29. RVD ja EAS-i valimite ettevõtete lisandväärtuse võrdlus töötaja kohta 2010. aastal tehnoloogilisuse taseme järgi.

Kõrg/madal	Tehnoloogilisuse aste	RVD lisandväärtus töötaja kohta, EUR	EAS lisandväärtus töötaja kohta, EUR	Lisandväärtuse võrdlus kordades töötaja kohta
Kõrg-tehnoloogiline	High-technology	25 195	10 586	2,4
	Knowledge-intensive services	12 739	49 314	0,3
	Medium-high-technology	28 083	27 826	1,0
Kõrgtehnoloogiline kokku		25 293	34 762	0,7
Madal-tehnoloogiline	Less knowledge-intensive services	16 535	29 514	0,6
	Low-technology	32 340	23 230	1,4
	Medium-low-technology	18 107	19 521	0,9
Madaltehnoloogiline kokku		25 931	26 286	1,0
Üldkokkuvõte		25 505	29 230	0,9

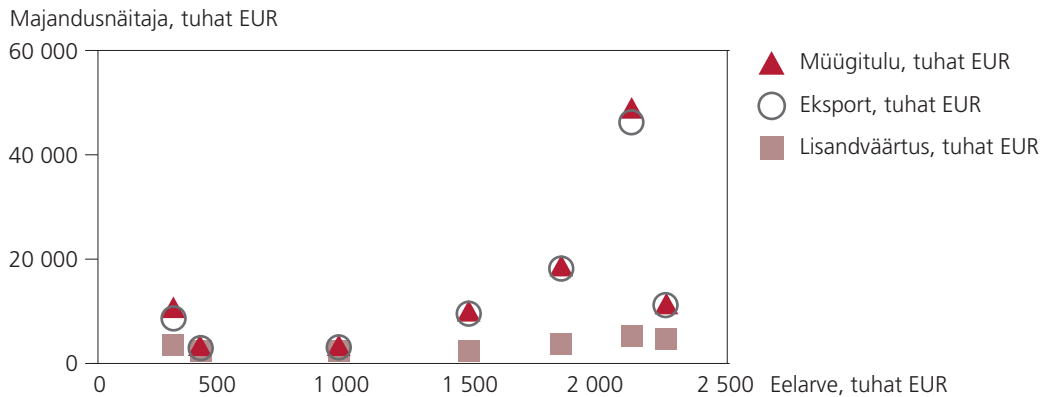
Kui vaadata RVD klientide ettevõtete otseinvesteeringute positsiooni Eestis 2010. aasta lõpu seisuga sektorite lõikes, siis arvestada saab vaid 58 ettevõttega 71-st, kelle kohta eksisteerivad vajalikud andmed. Konfidentsiaalsuse aspekti tõttu näeme vaid 8 toetust saanud ettevõtete valdkonna otseinvesteeringute summasid (kokku valdkondi 23) ning 58 ettevõtte otseinvesteeringuid kokku. Otseinvesteeringute positsioon Eesti oli 2010. aasta lõpus 12 302 miljonit eurot, EAS-i toetatud välisosaluselise ettevõtetel aga 339,8 miljonit eurot, mis moodustab kogu ettevõtete otseinvesteeringutest 2,8%. Valdkondlikult moodustavad märkimisväärse osa kogu otseinvesteeringutest Eestis arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine (78%), puidutöötlemine ja puittoodete tootmine (47%) ja metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed (23%).

EAS-i Rahvusvahelistumise programmi aastaseid eelarveid on alates 2004. aastast kokku kasutatud rohkem kui 11 miljoni euro ulatuses. Joonisel 17 on esitatud Rahvusvahelistumise programmi eelarvete dünaamika perioodil 2004–2011.



Joonis 17. Rahvusvahelistumise programmi eelarved perioodil 2004–2011.

Uurides RVD eelarve suurust vaadeldaval perioodil ning samadel aastatel kaasabistatud ettevõtete hakkamasaamist 2010. aastal ja paigutades ettevõtteid esmase abisaamise aasta järgi, eristub aasta 2009 (joonis 18). Märkusena, enamikul 2010. aastal toetatud ettevõtetel majandusaruanded puudusid ning seega nende ettevõtete majandusnäitajatega pole arvestatud. Kirjeldades seoseid RVD eelarvete ja tuge saanud ettevõtete 2010. aasta keskmiste majandustulemuste vahel, ei saaks üldistada, et suurem eelarve tagab ettevõtte parema hakkamasaamise tulevikus, kuid positiivne trend keskmise müügitulu ja ekspordi ning eelarvete suuruse vahel siiski ilmneb: mida aasta edasi, seda suurem eelarve ning seda paremad hilisemad majandustulemused. 2010. aasta on siin erandlik, kuna ettevõtteid on vähe aega tegutsenud ning häid majandustulemusi veel loota ei saa. Arvestama peab ka majanduskriisi sattumisega vaadeldavasse perioodi.



Joonis 18. Perioodi 2004–2010 aastaste eelarvete ja vastavatel aastatel kaasabistatud RVD ettevõtete 2010. aasta keskmiste majandusnäitajate vahelised seosed (seitsmel aastal)⁷.

2009. aastal RVD kaasabistatud ettevõtteid loid järgmisel aastal kokku ligikaudu 56,8 miljonit eurot lisandväärtust. See tähendab, et 2009. aastal kulutatud eelarve iga rahaühik aitas luua 26,7 eurot lisandväärtust järgneval aastal, eeldusel, et aastase eelarvega panustati vaid esmaste ja/või tugevama kontaktiga ettevõtete välisinvesteeringu loomisesse.

Järgnevalt uuritakse toetuste mõju Eesti majanduse struktuuri muutusele.

2.3 | EAS-i toetuste mõju Eesti majanduse struktuuri muutustele

OECD klassifikaatori järgi liigitades on valimi ettevõtetest saanud kõige suurema osa EAS-i toetustest teadmistemahukaid teenuseid pakkuvad ettevõtteid – 28%. Samas moodustas see toetust saanud ettevõtete töötajatest 10,5% ning 26% ettevõtetest. Vastavas jaotuses oli ka lisandväärtus töötaja kohta suurim kogu valimis, ulatudes enam kui 42 000 euroni (vt tabel 30). Kui arvestada, et perioodil 2006–2010 oli Eesti keskmine lisandväärtus töötaja kohta 18 500 eurot aastas, ületasid teadmistemahukaid teenuseid pakkuvad EAS-i klientid seda enam kui 2,3 korda. Samas on lisandväärtus töötaja kohta suhteliselt madal toetatud kõrgtehnoloogia sektori ettevõtetes, kus see ületab Eesti kõigi tegevusalade keskmist vaid 1,2 korda, samal ajal kui Soomes oli kõrgtehnoloogilises tööstuses lisandväärtus töötaja kohta 2009. aastal suurem 1,4 korda, Rootsis 2,2 korda ning viimastel aastatel selle vallas kiirelt arenenud lirimaa lausa 5,3 korda. Üldjoontes on enamikes Euroopa riikides kõige kõrgem lisandväärtus töötaja kohta kas teadmistemahukates teenustes või kõrgtehnoloogilises tootmises. Madalaim on lisandväärtus keskmiselt madaltehnoloogilises tootmises, kuid ühtede eranditena võib siin välja tuua Soome ja Rootsi kus on lisandväärtus madalaim hoopis kesk-madal tehnoloogilises tootmises.

Madal lisandväärtus töötaja kohta EAS-i toetatud kõrgtehnoloogilises sektoris tuleneb peamiselt asjaolust, et OECD loeb kõrgtehnoloogilisteks ettevõtteid, mis tegelevad kas põhifarmaatsiatoodete ja ravimipreparaatide tootmises või arvutite, elektroonika ja optikaseadmete tootmises. Esimesest sektorist on valimis kaks väikeettevõtet ning teisest 15, kus annab tooni suuresti lihtsam ning madalamat lisandväärtust andev tegevus, nagu komponentide kokkupanek. Kui võtta sektoris kõikide ettevõtete kaalud võrdseks ehk siis vähendada sektoris domineeriva üksiku suurettevõtte osakaalu, kus on keskmisest oluliselt suurem lisandväärtus, tuleb hindamis-aastal ühe ettevõtte keskmiseks lisandväärtuseks töötaja kohta vaid 12 800 eurot. Ning suurenemise asemel toimus hoopis 21%-line langus. Samuti võib lisandväärtuse langust kõrgtehnoloogia sektoris seletada suuresti sektori struktuuriga. Kuna paljuski jäi hindamine majanduskriisi lõppjärku, olid kõrgtehnoloogia sektorisse kuuluvad ning peamiselt allhankega tegelevad ettevõtteid ühed suuremad kahju kannatajad.

⁷ 2010. aasta majandusnäitajate üksikväärtused on abistamise (ja sealjuures ka eelarvete) aastate kaupa summeeritud ja jagatud vastaval aastal tuge saanud ettevõtete arvuga (leitud keskmine väärtus).

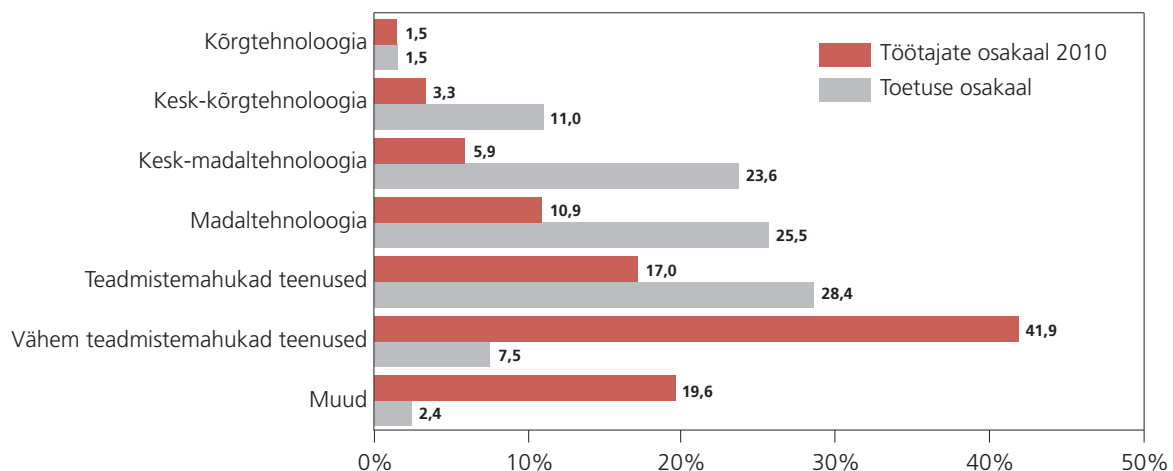
Tabel 30. Valimi jaotus OECD klassifikaatori järgi.

Sektor (OECD jaotus)	Ettevõtete arv	Töötajate arv hindamise aastal	Toetuse summa	Lisandväärtus töötaja kohta hindamise aastal	Lisandväärtuse muutus ⁸	Toetus töötaja kohta
Kõrgtehnoloogia	17	3 285	248 369	22 722	37,8*	76
Kesk-kõrgtehnoloogia	36	4 894	1 810 526	24 553	0,6	370
Kesk-madaltehnoloogia	81	9 061	3 883 400	25 325	2,1	429
Madaltehnoloogia	120	10 892	4 191 033	20 520	-9,3	385
Teadmistemahukad teenused	166	5 232	4 695 411	42 327	1,1	897
Vähem teadmistemahukad teenused	126	5 577	1 234 556	35 742	15,2	221
Muud	76	7 764	365 438	25 299	-13,5	47

* Ilma Ericsson Eesti ASita oleks langus -16,6% ja lisandväärtus hindamise aastal oleks 11 627 €

Kui vaadelda tehnoloogilisi jaotusi töötajate arvu järgi, on toetust arvestades kõige rohkem alaesindatud vähem teadmistemahukad teenused. Vastavasse jaotusesse kuulub näiteks hulgi- ja jaekaubandus, mis annab suhteliselt suure osa hõivest, kuid vähe eksportiva sektorina ei ole kuulunud paljude toetusmeetmete sihtgruppide hulka. Samas on kesk-madaltehnoloogiline sektor saanud suhteliselt suure osa toetustest võrreldes oma osakaaluga majanduses. Siin on põhjuseks asjaolu, et vastavasse jaotusse kuuluvad näiteks kummi- ja plasti-tööstus ning metalltoodete tootmine, mis on Eestis suhteliselt suure ekspordiosakaaluga ning seetõttu saanud rohkem mõõduka suurusega eksporditoetusi. Lisaks on küllaltki suur osa toetusi läinud klassifikaatori järgi küll madaltehnoloogilistesse sektoritesse, kuhu kuuluvad Eestis töötleva tööstuse keskmisest kiiremat kasvu näidanud, kui ka töötleva tööstuse keskmisest kõrgema lisandväärtusega toiduainetetööstus ning puidutööstus. Samuti on antud jaotuses keskmisest mõnevõrra kõrgema lisandväärtusega trükitööstus. Nimetatud sektorid kasutavad palju kohalikku toorainet ning on ekspordi seisukohalt väliskaubandusbilansi tasakaalustamiseks äärmiselt olulised. Samuti võib öelda, et ka madaltehnoloogilistest ettevõtetest on valitud välja tublimad. Valimisse kuulunud 120 madaltööstuse ettevõtet olid toetuse saamise aastal vaid 2 negatiivse lisandväärtusega ning hindamise aastal 3, kuid seda saab seletada hindamisperioodi sattumisega majanduskriisi perioodi.

Kõrgtehnoloogilise sektori madal osakaal toetatute hulgas tuleneb asjaolust, et sinna kuulub vähe majandus-harusid (farmaatsiatööstus ja elektroonikatööstus). Samuti oli näiteks Eestis Statistikaameti andmetel farmaatsiasektoris kokku 2010. aastal 12 ettevõtet. Elektroonikatööstus on küll oluliselt suurem, kuid siin on tegu paljuski väga suurte väliskapitalile kuuluvate ettevõtetega, mis kas ei vaja toetust või kui nad ka kasutavad mõnda toetust, siis töötajate suure arvu tõttu tuleb toetus töötaja kohta keskmisest oluliselt madalam.



Joonis 19. Toetuse jagunemine vs sektorite osakaal majanduses.

⁸ Struktuurimuutuste peatükis on arvatud muutused projekti lõpust kuni hindamise aastani. Ehk vaadatud on seda, kuidas toetuste mõju avaldumise ajal majandusnäitajad on liikunud ja kuidas see on mõjutanud Eesti majanduse struktuuri.

Kui teadmistemahukad teenused on toetuse saajate seas suurima osakaaluga, siis antud sektor on ka viimastel aastatel kõige rohkem suurenenud Eesti majanduses (vt tabel 31). Arvestades, et tegu on üldjuhul kõrgemat lisandväärtust tootva jaotusega, võib selle kiiremat suurenemist pidada positiivseks. Kuigi müügitulu osakaal on vähenenud, võib see tuleneda asjaolust, et kõrgtehnoloogias müügitulu suurenes tänu mõne eriti suure tervet sektorit mõjutava ettevõtte tõttu.

Tabel 31. Tehnoloogiliste sektorite osakaalu muutus Eesti majanduses 2006–2010.

	Ettevõtete arv	Töötajate arv	Müügitulu	Eksport
Kõrgtehnoloogia	-0,1	-0,1	1,5	4,0
Kesk-kõrgtehnoloogia	-0,1	0,2	0,4	0,2
Kesk-madaltehnoloogia	-0,1	-0,7	-0,6	-0,8
Madaltehnoloogia	-1,2	-2,7	0,3	-1,3
Teadmistemahukad teenused	4,1	2,6	-0,4	-1,6
Vähem teadmistemahukad teenused	-3,5	2,1	-1,7	-4,0
Muud	0,9	-1,3	0,5	3,5

Üldistades võib öelda, et EAS on toetused suunanud pigem kõrgema lisandväärtusega sektoritesse. Samas, kuigi OECD liigitab mitmed EAS-i toetatud sektorid madaltehnoloogilisteks ning suuresti ka madalama lisandväärtusega sektoriteks, on Eesti oludes ka nende lisandväärtus olnud töötaja kohta riigi keskmisest kõrgem. Samuti on suures osas sektorites valitud ettevõtteid, mille lisandväärtus on kõrgem kui Eestis keskmiselt samas sektoris. Enam kui kolmandikus toetust saanud ettevõtetest oli lisandväärtus toetuse saamise hetkel suurem kui 130% sama sektori Eesti keskmisest lisandväärtusest (vt tabel 32).

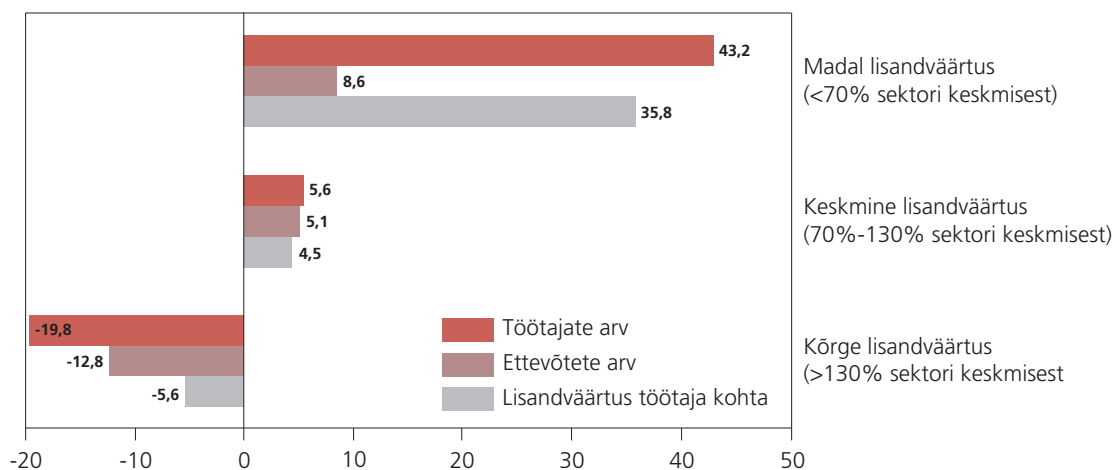
Kõige rohkem on lisandväärtus töötaja kohta kasvanud sektorites, kus lisandväärtus töötaja kohta on toetuse saamise hetkel olnud alla 70% sama sektori Eesti keskmisest. See on ka mõistetav, kuna madala baastaseme pealt on oluliselt lihtsam kiiret kasvu näidata. Samuti on vastavates sektorites ka toetus töötaja kohta olnud suurem näiteks kõrgema lisandväärtusega sektoritest (>130% Eesti sama sektori keskmisest).

Tabel 32. Ettevõtete jaotus sektorites võrreldes Eesti keskmisega.

	Ettevõtete arv	Töötajate arv	Toetuse summa (€)	Lisandväärtus töötaja kohta	Lisandväärtuse muutus töötaja kohta	Toetus töötaja kohta (€)
Kõrge lisandväärtus (>130% sektori keskmisest)	172	21 644	5 722 480	34 588	-5,6	264
Keskmine lisandväärtus (70%-130% sektori keskmisest)	177	17 540	6 722 064	21 549	4,5	383
Madal lisandväärtus (<70% sektori keskmisest)	152	4 712	3 427 534	12 891	35,8	727

*Arvestatud need sektorid, mille võrdlusandmed olid Statistikaametist kättesaadavad. Eemaldatud on ettevõtted, kelle baasvõi hindamise aastal oli 0 töötajat mistõttu ei olnud võimalik arvutada lisandväärtust töötaja kohta.

Mõnevõrra murettekitav on asjaolu, et hindamise perioodil langes kõrgema lisandväärtusega jaotuses ettevõtete arv 13%. Sektori keskmisest enam kui 30% väiksema lisandväärtusega jaotuses kasvas ettevõtete arv 9%. Töötajate arv nendes jaotustes muutus vastavalt -20% ja +43% (vt joonis 20).



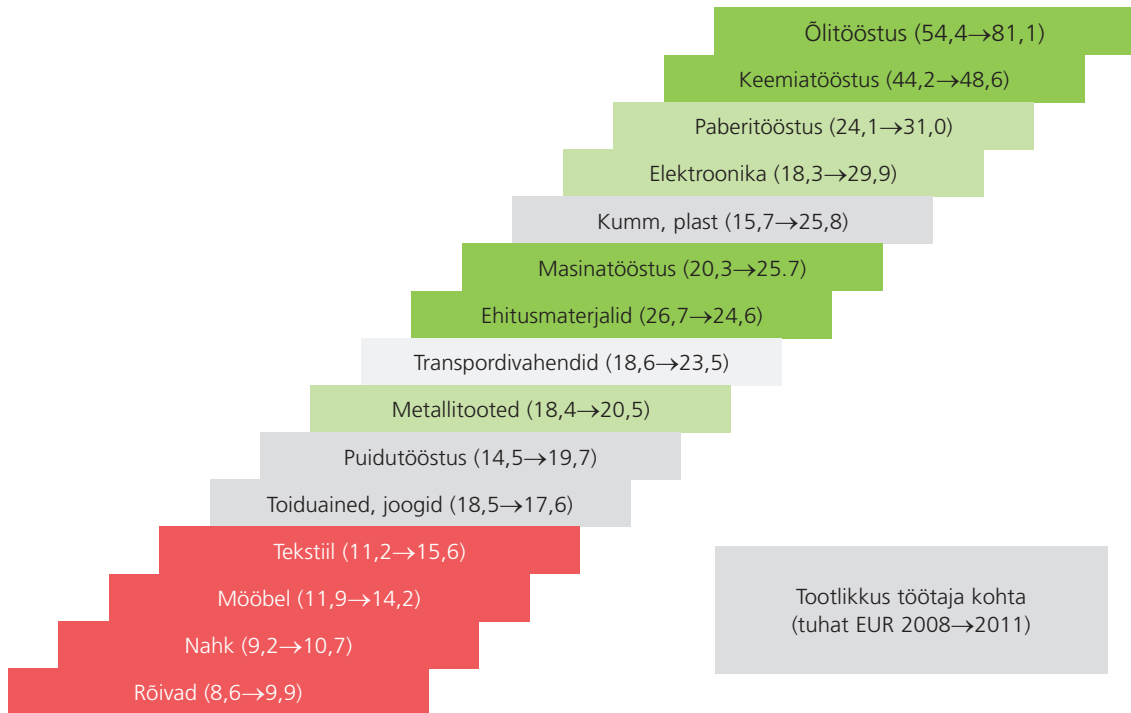
Joonis 20. Muutused lisandväärtuse järgi jaotatud sektorite lõikes.

Samuti on loogiline lisandväärtuse langus kõrgema lisandväärtusega sektorites, mida mõjutas ka olulisel määral hindamise raskuskeskme langemine majanduskriisi haripunkti ehk siis aastatesse 2009–2010. Kuna tööjõukulud on läbi sektorite oluliselt stabiilsemad, moodustab kõrgema lisandväärtusega sektorites lisandväärtuse suuremalt osalt ärikasum, mis kriisi ajal esimesena kukkuma hakkas. Seetõttu on ka lisandväärtuse langus olnud suurema lisandväärtusega sektorites oluliselt kiirem.

Tabel 33. Tehnoloogiajaotused lisandväärtuse järgi.

	Kõrge lisandväärtus (>130% sektori keskmisest)		Keskmine lisandväärtus (70%-130% sektori keskmisest)		Madal lisandväärtus (<70% sektori keskmisest)	
	Ettevõtete arv	Töötajate osakaal (%)	Ettevõtete arv	Töötajate osakaal (%)	Ettevõtete arv	Töötajate osakaal (%)
Kõrgtehnoloogia	3	43,5	4	22,5	10	34,1
Kesk-kõrgtehnoloogia	7	32,1	11	43,0	17	24,9
Kesk-madaltehnoloogia	16	55,4	31	23,1	24	21,5
Madaltehnoloogia	31	34,3	45	55,4	31	10,3
Teadmistemahukad teenused	33	16,8	46	78,0	37	5,3
Vähem teadmistemahukad teenused	35	45,9	31	40,2	31	13,9
Muud	25	57,0	18	33,8	15	9,2

Kui vaadata Eesti majanduse üldise struktuuri muutusi perioodil 2008–2011, siis on märgata, et lisandväärtus töötaja kohta on kasvanud enamikes sektorites. Samuti on struktuur lähenenud Põhjamaades levinud jaotusele. Oluliselt on tõusnud lisandväärtus elektroonika sektoris, mis mujal maailmas on traditsiooniliselt kõrge lisandväärtusega, kuid Eestis olnud senini madal. Samas on meil endiselt lisandväärtus masinatööstuses suhteliselt riigi keskmise lähedal, kui mujal on see keskmisest üldjuhul kõrgem. Samuti on meil keskmisest madalam lisandväärtus metalltoodete tootmises, mis võiks olla oluliselt kõrgem.



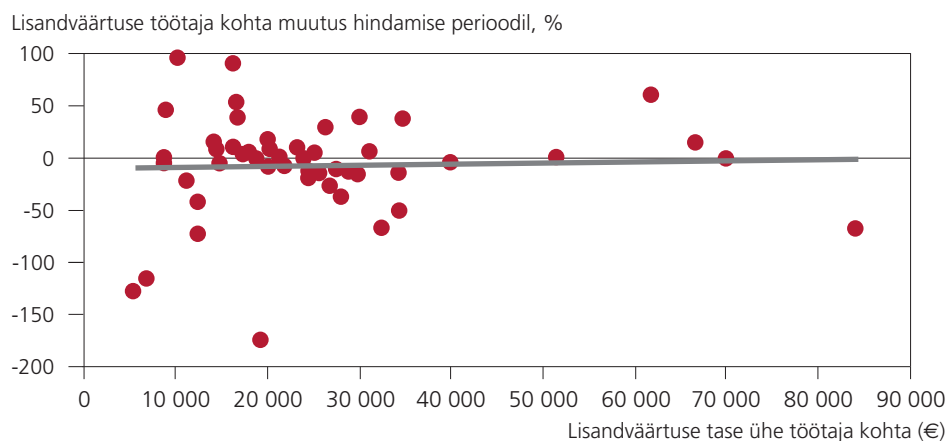
Joonis 21. Tootlikkus Eesti majandusharudes.

*Punased kastid on madala lisandväärtusega sektorid nii Eestis, Soomes, Rootsis kui ka Taanis, tumerohelised on keskmisest kõrgema lisandväärtusega kõigis eelpoolnimetatud riikides ning hallid on kõigis keskmise lisandväärtusega. Heleroheliselt on tähistatud sektorid, kus teistes riikides on keskmisest kõrgema lisandväärtusega, kuid 2008. aastal Eestis olid keskmised või alla selle ning mis kõigi eelduste kohaselt oleks pidanud kasvama.

Kui võrrelda Eesti majanduse struktuuri Põhjamaadega, on meil kõige rohkem kasvuruumi just masinatööstuses ning metalltoodete tootmises. Nendes sektorites võiks ka toetused kõige tugevamat mõju omada. Samas trepi tipus olevates sektorites, nagu õlitööstus ning keemiatööstus, on arenguruum mõnevõrra väiksem, kuna baas on seal juba oluliselt kõrgem.

Seega viimase kolme aastaga on Eesti majanduse struktuur oluliselt lähenenud Soome, Rootsi ja Taani majandustele. Sektorid, mis seal on keskmisest kõrgema lisandväärtusega, on seda ka meil.

Lisandväärtuse kasv on toimunud suhteliselt ühtlaselt üle kogu valimi, kuid mõnevõrra aeglasemalt sektorites, kus on olnud keskmisest suurem lisandväärtus. Siin on ühest küljest põhjuseks baasi efekt, kuid teisalt ongi väiksema lisandväärtusega sektorid volatiilsemad.



Joonis 22. Lisandväärtuse kasv vastavalt lisandväärtuse suursele sektoris.

Valimis olevatest ettevõtetest kuulub 63% Eesti keskmisest kõrgema lisandväärtusega sektoritesse ning neis töötas 67% hõivatutest.

Kuigi klassifikaatori järgi kõrgtehnoloogilised sektorid, mis mujal riikides on kõrgema lisandväärtusega, annavad Eestis vähem lisandväärtust, on EAS-i toetused läinud siiski pigem sektoritesse, mis Eesti siseselt on üle keskmise. Siin on üheks põhjuseks asjaolu, et toetatavaid ettevõtteid valitaksegi võimekuse järgi. Samas on märgata, et toetuste mõju on tugevam olnud pigem madalama lisandväärtusega sektorites, kus on suudetud kiiremat kasvu näidata. Samuti on näha, et Eesti majanduses on lisandväärtuse jaotumine sektorites mõnevõrra erinev kui OECD riikides keskmiselt. Siin tuleb vahe asjaolust, kus meie tööstuse raskuskese vastava sektori väärtusahelal paikneb. Kui Eestisse on tulnud peamiselt madalama väärtusega tegevused vastavas sektoris, on ka loogiline, et lisandväärtus on madalam. Liikudes väärtusahelas ülespoole või saavutades jõukamate riikidega sarnase sektori struktuuri, on võimalik, et ka Eesti majanduse lisandväärtuse jaotus hakkab rohkem kokku minema OECD klassifikaatoriga.

Järgnevalt uuritakse toetuste mõju ettevõtete majandusnäitajatele kvalitatiivses analüüsipeatükis, kus esmalt on käsitletud ettevõtete hulgas läbiviidud küsitluse tulemusi.

2.4 | EAS-ist toetust saanud projektide kvalitatiivne analüüs-küsitlus

2.4.1 | Küsimustikule vastanud ettevõtete valimi tutvustus

Valimisse kuulunud ettevõtetele saadeti EAS-i ja MKM-i koostöös valminud küsimustik. Küsimustiku väljatöötamisel osalesid EAS-i arendusüksuse inimesed, kuue divisjoni⁹ direktorid ja spetsialistid, MKM-i analüüsitajad ning välismentor Ewen Peters. Küsimustik koostati 5 erinevas versioonis, sõltuvalt toetuse eripärast. Küsimustikus kajastatud küsimuste arv jäi vahemikku 13–22. Ettevõtetele saadeti vastamiseks juba eeltäidetud majandusnäitajatega küsimustiku vorm. Juhul, kui üksik majandusnäitaja oli puudu, said ettevõtted need sisestada. Küsimustiku väljasaatmine toimus 13.10.2011 ja küsimustik suleti 11.11.2011. Kõrgema vastamismäär saamiseks kasutati korduvalt meili teel meeldetuletamist ja kõigi mitte vastanud ettevõtetega võeti telefoni teel ühendust. Küsimustik saadeti vastamiseks 679-le ettevõttele ja kokku saadi vastuseid 362 ettevõttelt (15 ettevõtet ei täitnud küsimustikku täielikult). See tähendab, et tegu on äärmiselt kõrge vastamismääraga, jäädes 53% kanti. Kokkuvõtlikult võib öelda, et kogutud ettevõtete vastuste valim tagab piisava mahu, et teostada ristanalüüsi soovitud kriteeriumite lõikes. Toetust saanud ettevõtete valim toetuse liikide lõikes on toodud tabelis 34.

Tabel 34. Küsimustikule vastanud ettevõtete valim toetuse liikide lõikes.

Skeem	Vastanud ettevõtteid	Vastamismäär
Alustavate ettevõtete starditoetus	84	51,9%
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	19	50,0%
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	167	59,0%
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus	14	66,7%
Ekspordiplaani programm, koostamine	4	44,4%
Ekspordiplaani programm, elluviimine	39	45,3%
Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm, eeluuring	28	50,0%
Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm, rakendusuring	7	29,2%

Tabelist on näha, et kõige kõrgem vastamismäär on olnud tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetuse puhul, kus kaks ettevõtet kolmest on oma vastuse andnud. Madalaim on vastamismäär TjaA rakendusuringu toetuse puhul.

⁹ Alustavate ettevõtete divisjon, ekspordi divisjon, ettevõtete võimekuse divisjon, innovatsiooni divisjon, turismiarenduskeskus ja rahvusvahelistumise divisjon.

Kokku on vastanud ettevõtted toetust saanud 8,3 mln eurot. Toetatud projekte on ühe ettevõtte kohta keskmiselt 1,25, kokku seega 453 projekti. Vastanud ettevõtete toetuseid iseloomustavad karakteristikud on toodud tabelis 35.

Tabel 35. Vastanud ettevõtetele väljastatud toetuste karakteristikud.

Vastanud ettevõtteid	362
Vastanud ettevõtete projekte	453
Toetused kokku, €	8 255 961
Keskmine toetuse summa, €	18 225
Mediaan toetuse summa, €	3 273
Maksimum toetuse summa, €	564 117
Miinimum toetuse summa, €	1 150

Kui analüüsida välja antud toetuste mahu järgi vastanud ettevõtete valimi esinduslikkust, siis selgub, et selle järgi on vastanud ettevõtete toetused 48% kõikidest välja antud toetustest. Kui tükiarvuliselt oli vastamise protsent 53%, siis madalama tulemuse tingib osa suurte toetuste väljajäämine. Kui võrrelda kogu valimi keskmist toetust vastanute valimi keskmisega, siis nähtub, et kogu valimi puhul on näitaja üle 3000 euro võrra suurem (vastavalt 21 342 ja 18 225 eurot). Kõige suurema toetuse saanud ettevõtte Nordic Biodiesel OÜ (summas 911 856 eurot) ei vastanud küsimustikule ja on käesolevaks hetkeks sootuks likvideerimisel. Kogu ettevõtete valimi kohta kehtib tõdemus, et toetuse summad varieeruvad väga palju. Suured toetused tõstavad üles keskmise, samal ajal kui mediaan on pea kuus korda väiksem.

Vastanud toetust saanud ettevõtete projektid olid kogumaksumuses 18,1 mln eurot. Omafinantseeringuna kaasasid ettevõtted 54% ehk 9,8 mln eurot, mis näitab, et välja antud toetustest suuremas mahus oli ettevõtetele ise vaja tegevusi rahastada.

Järgmises plakis tutvustatakse küsitlusele vastanud ettevõtete jaotust suuruse, tegevusala ja maakonna järgi. Võrreldakse küsitlusele vastanud ettevõtete jaotust kogu valimi jaotusega.

2.4.2 | Küsimustikule vastanud ettevõtete jagunemine suuruse, tegevusala ja maakonna järgi

Suuruse järgi on küsitlusele vastanud ettevõtete valim sarnane kogu valimiga. Kõrgema osakaalu on saanud suur- ja mikroettevõtted. Pisut väiksema osakaaluga on selle tõttu väike- ja keskmiste ettevõtete esindatus küsitluses (vt tabel 36).

Tabel 36. Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus suuruse järgi.

	Mikro	Väike	Keskmine	Suur
Kogu valim	43,2%	26,7%	25,2%	4,8%
Küsitlusele vastanud	45,6%	25,1%	22,9%	6,4%

Tegevusala järgi kajastati 18 suurima esindatusega 2-kohalist EMTAK-i koodi, mis katsid kogu valimist 62%. Võttes samad tegevusala koodid kasutusele ka küsitlusele vastanud valimi hindamiseks, selgub, et 18 tegevusala katab 61% küsitlusele vastanutest, ehk ka tegevusala puhul ei ole antud vastuste varieeruvus kogu valimist suur. Kõige aktiivsemalt on küsitlusele vastanud rajatiste ehituse ja reklaami tegevusala ettevõtted. Vähem on laekunud puidutöötlemise ning muu kutse-, teadus- ja tehnikaala tegevuse ettevõtete vastuseid. Vastasmäärad kogu valimi ja küsitluse osas on toodud tabelis 37.

Tabel 37. Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus tegevusala järgi.

EMTAK	EMTAK nimetus	Kogu valimi vastuste jagunemine	Küsitlusele vastanud ettevõtete vastuste jagunemine
10	Toiduainete tootmine	3,6%	2,7%
16	Puidutöötlemine	10,9%	8,6%
22	Kummi- ja plasttoodete tootmine	2,7%	3,6%
25	Metalltoodete tootmine	13,6%	15,4%
26	Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	4,5%	3,2%
27	Elektriseadmete tootmine	3,0%	1,4%
31	Mööblitootmine	7,3%	5,9%
41	Hoonete ehitus	5,7%	5,9%
42	Rajatiste ehitus	3,9%	5,9%
43	Eriehitustööd	5,4%	5,4%
46	Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	4,8%	5,0%
52	Laondus ja veondust abistavad tegevusalad	3,0%	3,6%
55	Majutus	4,8%	4,5%
62	Programmeerimine, konsultatsioonid jms tegevused	10,6%	10,0%
72	Teadus- ja arendustegevus	4,8%	6,3%
73	Reklaamindus ja turu-uuringud	4,8%	6,8%
74	Muu kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	3,3%	1,4%
96	Muu teenindus	3,0%	4,5%

Maakondade lõikes kasutati analüüsis 10 jaotust. Välja jäid Hiiu, Rapla, Jõgeva, Järva ja Valga maakonnad, kus ei olnud piisavalt ettevõtteid, et tulemusi analüüsida. Võrreldes küsitlusele vastanute maakondlikku jaotust kogu valimiga, selgub, et suurim erinevus kahe vahel on 2,6%-punkti, mis näitab, et ka selles arvetuses on kõrvalekalle küsitlusele vastanute hulgas olnud minimaalne. Võrdlus on toodud tabelis 38.

Tabel 38. Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus maakonna järgi.

Maakonnad	Kogu valimi vastuste jagunemine	Küsitlusele vastanud ettevõtete vastuste jagunemine
Harju maakond	53,9%	51,2%
Ida-Viru maakond	6,9%	6,1%
Lääne maakond	2,2%	3,1%
Lääne-Viru maakond	3,8%	3,4%
Põlva maakond	2,0%	2,1%
Pärnu maakond	4,0%	6,1%
Saare maakond	3,0%	3,7%
Tartu maakond	19,4%	19,3%
Viljandi maakond	2,0%	2,1%
Võru maakond	3,0%	2,8%

Käesolevas peatükis analüüsiti peamisi küsitlusele vastanud ettevõtete karakteristikuid, järgnevalt pööratakse tähelepanu küsitluse tulemustele ja ettevõtete hinnangutele.

2.4.3 Ettevõtete vastused ankeetküsimustiku põhjal

Küsitlus oli üles ehitatud selliselt, et esimeses osas uuriti ettevõtte ärimudelit, milles sisaldub näiteks konkurentsieelis, peamised sihtturud jne. See küsimuste plokk oli kõigil vastajatel ühesugune. Edasi küsimused juba saadud toetusest sõltuvalt varieerusid ja peamine erinevus oli, et alustavate ettevõtete käest ei küsitud sama asja kui näiteks ekspordiplaani toetuse saajatelt.

Ettevõtte hetke majandusseis

Esimeses küsimuses pidid ettevõtted andma hinnangu oma praegusele **majandusseisule**. Keskmiselt hindasid ettevõtted olukorda 7 palli skaalal¹⁰ hindegas 4,6, mis vastab keskmisest paremale olukorrale ja mida võib sõnades iseloomustada „heaga“. Nii maksimaalset kui ka minimaalset hinnangut kasutasid ettevõtted mõlemal juhul 8 korda. Maakondade lõikes andsid parima tulemuse ettevõtte hetke majandusseisule Lääne-Viru maakonna ettevõtted (5,4 palli). Kõige tagasihoidlikum oli tulemus Võru maakonna ettevõtete puhul, kes hindasid oma seisuga 4,2 palli vääriliseks. Pea pooli vastanud ettevõtteid sisaldav Harju maakond sai hindeks 4,7, mis erineb keskmisest marginaalselt. Saadud toetuse liikide lõikes oli kõige parem majandusseis teadmiste ja oskuste toetust saanud ettevõtetel (4,9). Ka ekspordiplaani elluviimise toetuse ja tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetuse saajad olid keskmisest kõrgemalt ettevõtte olukorda hinnanud. Kõige tagasihoidlikuma hinnangu ettevõtte hetke majandusseisule andsid starditoetuse saajad (4,1). Tegevusalade lõikes on ettevõtte majandusseisule kõige kõrgema hinnangu andnud laondust ja veondust abistavate tegevusala esindajad (5,9 palli). Silma paistavad hea hinnanguga ka toiduainetööstusettevõtted (5,5). Kõige kesisemalt on majandusseisule ettevõtte jaoks hinnanud sporditegevuse ja vaba aja esindajad, saades keskmiseks tulemuseks 3,3 palli. Ettevõtte suuruse järgi on ülekaalukalt parima tulemuse majandusseisule andnud suurettevõtted, hinnates olukorda 5,5 palliga. Kõige tagasihoidlikuma, kuid siiski positiivsele poolele jääva tulemuse on saanud mikroettevõtted (4,3).

Projekti eesmärkide täitmine

Järgmiseks andsid ettevõtted hinnanguid projekti raames tehtud tegevuste eesmärkide täitmise kohta. Jällegi oli kasutusel 7 palli skaala¹¹. Kui ühel ettevõttel oli rohkem kui üks projekt, siis ta hindas kõiki projekte. Lisaks pidid ettevõtted kirjeldama projekti raames tehtud tegevusi ja andma ka põhjenduse eesmärkide täitmise/mitte täitmise kohta. Tervikuna hindasid ettevõtted projektide raames seatud eesmärkide täitmist 5,8 palliga, mis vastab tasemele „täitused pea täielikult“. Seejuures on 129 ettevõtet andnud eesmärkide täitumisele maksimaalse hinde ja seda tingimuses, kus valdava osa projektide elluviimise aega jäi ka majanduskriisi. Kõige halvema võimaliku hinde on andnud 4 ettevõtet. Nendel vastajatel, kellel oli rohkem kui 1 projekt, kujunes keskmiseks hinnanguks 5,9 palli, ehk pisut kõrgem tulemus kui kõikide projektide keskmine näitaja. Maakondade lõikes oli projektide eesmärkide saavutamise kõige parem Jõgeva maakonna ettevõtetel (6,4 palli). Ka Valga ja Rapla maakonna ettevõtted nägid eesmärkide täitumist täielikena (6,3 palli). Harju maakonna ettevõtted andsid täpselt keskmise tulemuse ehk 5,8 palli. Kõige tagasihoidlikumalt nägid eesmärkide täitmist Põlva maakonna ettevõtted. Tuleb rõhutada, et ettevõtte majandusseisule ja projekti raames seatud eesmärkide täitmise vahel ei ole tugevat seost (korrelatsioon 0,5). Tegevusalade lõikes saavutasid projektide eesmärkide täitmisel parimaid tulemusi toiduainetööstusettevõtted (6,5). Kõrge hinnangu on andnud ka majutusega ja veondust, laondust abistavate tegevustega tegelevad ettevõtted. Kõige tagasihoidlikuma tulemuse projekti eesmärkide täitmise kohta on andnud hulgikaubandusega tegelejad (4,6 palli). Ettevõtte suuruse järgi on projektide käigus seatud eesmärgid kõige paremini täitunud suurettevõtetel, kes on andnud hinnanguks pea maksimaalse hinde, 6,3 palli. Keskmisest madalama tulemuse on saanud mikro- ja väikeettevõtted, saades mõlemad tulemuseks 5,6 palli.

Ettevõtted, kes andsid projektide eesmärkide täitmise kohta maksimaalsed hinnad, on tegevuste kirjelduse ja põhjuste kohta kirjutanud järgmist¹²:

- **Tööstustehnoloogia investeeringu saaja**, tegutseb metallkonstruktsioonide ja nende osade tootmise valdkonnas.

Projekti raames tehtud tegevus – Projekti elluviimiseks tuli ehitada tootmisehoone laiendus, kuhu soetasime EAS-i toetusega kaasaegse CNC saagimis-puurimis seadme.

Hinnang eesmärkide täitmise kohta – Kuna toetusega soetatud seade on oluline teatud tööde teostamisel, siis tänu sellele oleme juba võitnud uusi töid ja ka neid ellu viinud.

¹⁰ Hinne 1 – „väga halb“, hinne 7 – „suurepärase“.

¹¹ Hinne 1 – „ei täitunud üldse“, hinne 7 – „täitused täielikult“.

¹² Valikuliselt valitud ettevõtete enda sõnastus retsenseerimata kujul.

- **Koolitustoetuse saaja**, tegutseb muu traatsideteenuse osutamise valdkonnas.
Projekti raames tehtud tegevus – Toimusid väärtuste teemalised koolitused, mille käigus tutvustati ja mõtestati lahti ettevõtte väärtused ning loodi seosed iga töötaja igapäevatööga.
Hinnang eesmärkide täitmise kohta – Projekti eesmärgid täideti, sest väärtused jõudsid kõigi töötajateni, koolituste käigus sai nende sisu arusaadavaks ning neist lähtutakse igapäevatöös ja ka uute töötajate värbamisel.
- **Teadus- ja arendustegevuse toetuse saaja**, tegutseb TjaA biotehnoloogia valdkonnas.
Projekti raames tehtud tegevus – Loodi kõrgefektiivne tehnoloogia piimhappe mikrobioloogiliseks sünteesiks, loodi piimhappe väljapuhastamise tehnoloogia fermentatsiooni keskkonnast, otse, sealjuures teostati selline asi esmakordselt maailmas suurtel seadmetel, loodi katalüsaator ja tehnoloogiline süsteem 1,2PDO (propüleenglükooli) tootmiseks looduslikust toormest, sealjuures algaine konversiooniks saavutati 99,5% ja selektiivsusnäitajaks 99,8% maksimaalselt tootmiseseadmetele lähendatud mastaapides.
Hinnang eesmärkide täitmise kohta – Rakendati mitmeid uuendusi, tehes seda esmakordselt, näiteks väljakantud filtril põhinev membraan fermenteerimise süsteem, tseoliitide kasutamine eelnimetatud hüdreerimise protsesside katalüüsiks, tervikliku tehnoloogilise mudeli taotlus.
- **Ekspordiplaani elluviimise toetuse saaja**, tegutseb puidust uste, akende, aknaluukide ja nende raamide tootmise valdkonnas.
Projekti raames tehtud tegevus – Osalemine välismessidel, kliendikülastused välisurgudel, reklaammaterjalide väljatöötamine ja trükkimine, veebilehe kujundamine.
Hinnang eesmärkide täitmise kohta – Ekspordimaht on kasvanud vastavalt seatud eesmärkidele.
- **Alustavate ettevõtete starditoetuse saaja**, tegutseb kontrollpuurimise ja sondimise valdkonnas.
Projekti raames tehtud tegevus – Soetasime välikatseadmed.
Hinnang eesmärkide täitmise kohta – Saime vajalikud seadmed ja need on meil igapäevaselt kasutuses.
Toodud on ka ühe ettevõtte tegevuse kirjeldus ja hinnang eesmärkide täitmise kohta, kes on andnud hinnangu „ei täitunud üldse“:
- **Ekspordiplaani elluviimise toetuse saaja**, tegutseb mujal liigitamata mööbli tootmise valdkonnas.
Projekti raames tehtud tegevus – Osalemine oma väljapanekuga sihtturu messidel, messide külastamine, kodulehe koostamine, tootekataloogid kauplustesse.
Hinnang eesmärkide täitmise kohta – Ei ole õnnestunud püsivaid kliendikontakte hoida, kuna edasine reklaam ja sihtturu messidel osalemine jäi pooleli majanduslangusest tingitud raskuste tõttu.
Peab mainima, et ettevõtteid, kes andsid kõige nõrgema hinde, oli lisaks viimati toodud näitele kogu valimist 3.

Vastanud ja toetust saanud ettevõtete ärimudeli kirjeldus

Keskmine tegutsemisaeg vastanud ettevõtetel oli 10,7 aastat. Seejuures maksimaalselt oli üks ettevõtte tegutsenud 121 aastat. Töötajate arv ettevõtte kohta varieerus nullist kuni 3500ni. Keskmine töötajate arv ettevõtte kohta oli 86 inimest (võrdluseks Eesti keskmine 7 töötajat). Kokku oli küsitlusele vastanud ettevõtetes üle 31 000 töötaja, mis moodustab ca 5% kogu tööhõivest Eestis.

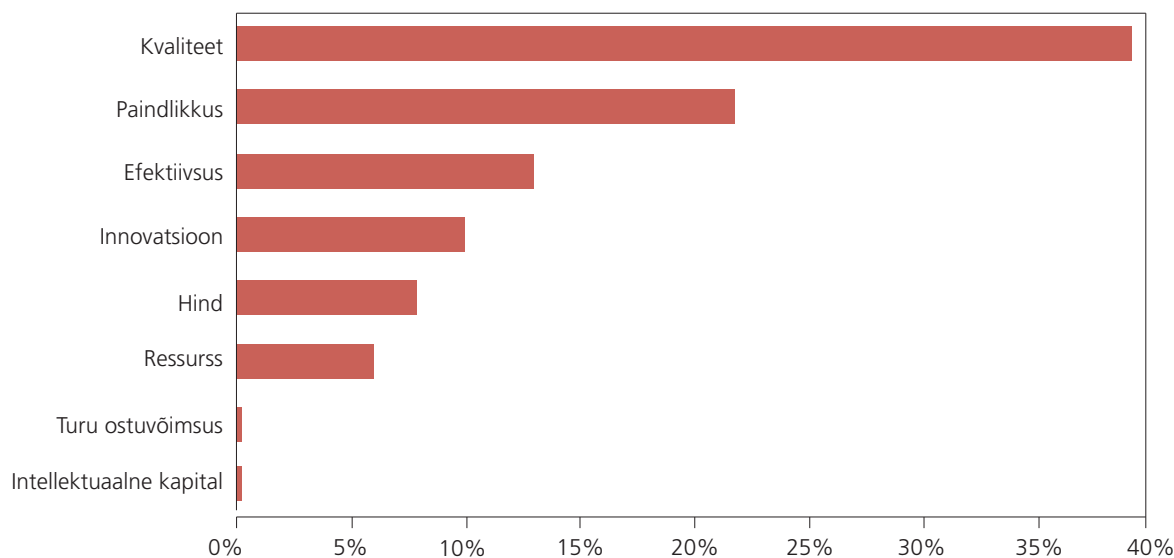
Ettevõtte omanduse jaotuse järgi olid vastusevariandid jaotatud neljaks. 100% Eesti kapitalil põhinev kapitali jaotuse formaat oli kõige populaarsem ja selle märkisid tervelt 79,1% vastanutest. 100% väliskapitalil põhineva jaotusega on küsimustiku täitnud ettevõtetest 11,4%. Ülejäänud vahepealsed kapitali jaotuse formatsioonid jäävad 5%-st väiksemale tasemele.

Peamise sihtturuna on 140 vastanud ettevõtet märkinud Eesti, 30 Soome ja 15 Rootsi. Märgitud on ka suu-remaid piirkondi, nagu Skandinaavia või Euroopa Liit. Kaugematest piirkondadest on esindatud Kanada, Ameerika Ühendriigid, Türgi jne. Peamistest toodetest on ettevõtted märkinud väga laia spektri. Kategooriatest on enim esindatud ehitusega seonduv, erinevad metalltooted, teenuste pakkumine, jne.

Äri tüüpi kirjeldatakse peamise tulu toova tegevuse järgi. Kõige rohkem on ettevõtted vastanud, et nad on lõpptarbijale müüjad (43%). Järgnevad turuliidri ja allhankija staatused vastavalt 18,8% ja 17,4%-ga. Turule tulijaid on vastanutest 7,4%, ülejäänud liigituvad vahendustegevuse ja muu alla. Tulemustest selgub, et suur osa ettevõtteid on lõpptarbijale müüjad, kellele sekundeerivad veel turuliidrid. Pea kaks kolmandikku valimist on seega sellised ettevõtted, kes suudavad oma toodetest/teenustest teenida suuremat tulu, sest tegelevad otse kliendiga.

Positsiooni väärtusahelas kirjeldavad ettevõtted järgmiselt. Vastanutest 48% on ainult omatoodete/teenuste pakkujad. 40% on vastanud, et lisaks omatoodetele/teenustele on nende portfellis koht ka allhankel. Ainult allhankega tegelejaid on 6,4% ja vahendustegevusega on hõivatud 4,2% ettevõtetest.

Peamise konkurentsieelisema on ettevõtted märkinud kvaliteeti (40% vastanutest), paindlikkust (22%) ja efektiivsust (13%) (vaata joonis 23). Hinda on näinud ettevõtted alles viienda konkurentsieelisena, mis erineb tunduvalt varem tehtud konkurentsieeliseid kajastatavatest uuringutest. Kokku andsid ettevõtted hinnangu kuni kolmele konkurentsieelisele. Need ettevõtted, kes on hinnanud esimeseks konkurentsieeliseks kvaliteeti, on teise eelisena märkinud paindlikkust (35% vastanutest).



Joonis 23. Ettevõtete vastuste jagunemine konkurentsieelise küsimusele.

2.4.4 | Ettevõtete hinnangud EAS-i toetuste mõjule

EAS-i toetuste mõju hinnangut küsiti erinevate majandusnäitajate muutuste kohta. Kasutati kolme erinevat versiooni, eristades alustavaid ettevõtteid, teadmiste ja oskuste toetuse saajaid ning ekspordi, TjaA ning tööstustehnoloogia investearingute kliente.

Alustavate ettevõtete puhul küsiti hinnangut toetuse olulisuse kohta ekspordimüügitulu muutusele (nendelt, kellel eksport eksisteeris). Samuti olid uurimisobjektiks töökohtade loomine ja säilitamine tänu toetusele, innovatsioonialane koostöö ning tooteinnovatsioon.

Ekspordi, TjaA, koolitus- ning tööstustehnoloogia investearingute toetuse saajatelt uuriti toetuse mõju kohta täiendavalt hinnanguid näiteks säilitatud töökohtade, innovatsioonialase koostöö jne kohta (tabel 39).

Tabel 39. Küsitluses kajastatud küsimused toetuse liigi järgi.

Mida küsiti	Vastuse formaat	Stardi- ja kasvu- toetus	Ekspordi- toetus	TjaA toetus	Koolitus- toetus	Tööstus-tehnoloogia investearingute toetus
Toetuse olulisus ekspordimüügitulu muutusele	hinnang skaalal	x	x	x	x	x
Tänu toetusele loodud töökohad	tk	x	x	x	x	x
Tooteinnovatsiooni tutvustamine	jah, tänu EAS-i abile/ jah/ ei	x	x	x	x	x
Innovatsioonialane koostöö teiste asutustega	nimekiri asutustest	x	x	x	x	x

Mida küsiti	Vastuse formaat	Stardi- ja kasvu- toetus	Ekspordi- toetus	TjaA toetus	Koolitus- toetus	Tööstus-tehnoloogia investeeringu toetus
Ekspordimüügitulu muutus tänu toetusele	%		x	x	x	x
Säilitanud töökohti tänu toetusele	tk		x	x	x	x
TjaA suunaliste investeeringute tegemine	jah, tänu EAS-i abile(summa)/ jah(summa)/ ei		x	x	x	x
Müügitulu teenimine innovaatelistest toodetest	jah(summa)/ ei		x	x	x	x
Ekspordimüügitulu teenimine innovaatelistest toodetest	jah(summa)/ ei		x	x	x	x
Ekspordimüügitulus kasutatud sisendi suurus	%		x	x	x	x
Ekspordimüügitulus kasutatud sisendi suurus, mis on Eesti päritolu	%		x	x	x	x
Koolituseelarve olemasolu	jah(summa)/ ei				x	

Toetuse olulisuse kohta ekspordimüügitulu muutusele andsid vastuse need ettevõtted, kellel ekspordimüügitulu üldse eksisteeris. Vastanud 362 ettevõttest 142 oli selliseid, kellel eksport puudus ja seega laekus kirjeldatud küsimusele 220 vastust. Kõikide vastuste keskmine tulemus 7-palli skaalal oli 3,8 ehk „oli keskmiselt oluline“. Analüüsid toetuskeeme, mis otseselt ekspordimüügitulu muutust võiksid mõjutada (eksport, TjaA, tööstusteh.), selgub, et keskmine tulemus tõuseb 4,4 pallini. Minimaalseid ja maksimaalseid vastuseid toetuse olulisuse kohta on nimetatud toetuse saajad andnud vastavalt 11 ja 14. Eksporditoetuse puhul on keskmine tulemus 4,2 palli ja 4 ettevõtet on andnud parima hinnangu.

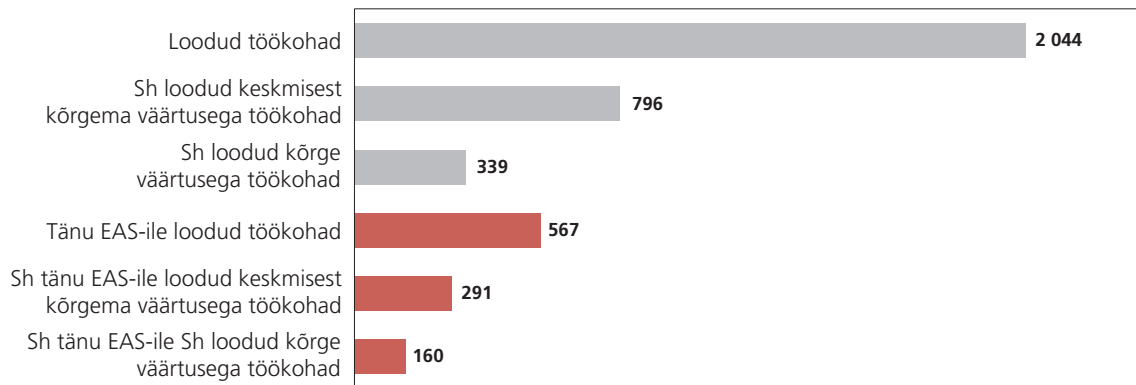
Töökohad

Töökohti on vastanud ettevõtetest loonud 238. Kokku on seejuures perioodil loodud 2044 töökohta (vt joonis 24). Vastanud ettevõtetest on kõige rohkem loonud töökohti tekstiilitootmise valdkonnas tegutsesja, kasvatades oma personali 233 inimese võrra. Keskmine tulemus ettevõtte kohta on 5,7 loodud töökohta. Analüüsid, palju on töökohti loodud tänu EAS-ile, selgub, et 567 töökohta kokku on loodud välja antud toetuste abil. Keskmiselt teeb see 1,6 töökohta vastanud ettevõtte kohta. Need ettevõtted, kes üldse on töökohti tänu EAS-ile loonud, on keskmiselt teinud seda 3,7 võrra. Suurim toetuse abil töökohtade looja on laevade ja paatide remondi ning hooldusega tegeleja (loonud 53 töökohta tänu toetusele). Loodud töökohti on eristatud ka keskmisest kõrgema ja kõrge väärtuse järgi¹³. Seejuures keskmisest kõrgema ja kõrge väärtusega loodud töökohad sisalduvad üldises loodud töökohtade näitajas.

Keskmisest kõrgema väärtusega töökohti on kokku loodud 796. EAS-i abil on nendest loodud 291¹⁴, mis teeb keskmiselt 0,8 vastanud ettevõtte kohta. Üldse on EAS-i abil keskmisest kõrgema väärtusega töökohti loonud 107 ettevõtet. Kõrge väärtusega töökohti on üldse ettevõtted loonud 339. EAS-i abil on seejuures loodud 160 töökohta, mis teeb 0,4 ühe ettevõtte kohta. Kokku on EAS-i abil kõrge väärtusega töökohti loonud 64 ettevõtet.

13 Keskmisest kõrgem väärtus tähendab, et töökohal töötav inimene teenib üle keskmise palga (aluseks on võetud 2010. aasta näitaja). Kõrge väärtusega töökoht on defineeritud kui 2 korda keskmist ületav (hinnanguliselt on selliseid töökohti 6–8% kõikidest).

14 Keskmisest kõrgema ja kõrge väärtusega töökohad sisalduvad loodud töökohtade numbris.



Joonis 24. Töökohtade loomine.

Analüüsid EAS-i abil loodud töökohtade jaotust väärtuse järgi, selgub, et 567 loodud töökohast on vähemalt 451 keskmisest kõrgema väärtusega. Selline proportsioon näitab, et EAS-i toetustel on mõju peamiselt kõrgema väärtusega töökohtade loomisel. Töökohtade loomine toetuse liikide lõikes on toodud tabelis 40.

Tabel 40. Loodud töökohad keskmiselt ettevõtte kohta toetuse liikide lõikes.

	Loodud töökohad	Sh loodud keskmisest kõrgema väärtusega töökohad	Sh loodud kõrge väärtusega töökohad	Tänu EAS-ile loodud töökohad	Sh tänu EAS-ile loodud keskmisest kõrgema väärtusega töökohad	Sh tänu EAS-ile loodud kõrge väärtusega töökohad
Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetus: kasvutoetus	2,4	1,1	0,8	1,4	0,9	0,8
Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetus: starditoetus	2,0	0,5	0,1	0,7	0,3	0,1
Ekspordiplaani programm	5,9	3,6	1,8	2,3	1,4	0,5
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	8,0	2,6	1,1	1,5	0,7	0,5
Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm	3,5	2,0	0,8	2,1	1,2	0,6
Tööstusettevõtja tehnoloogia-investeeringu toetus	7,1	4,6	0,4	2,0	1,4	0,0

On näha, et üldse on kõige rohkem ettevõtte kohta töökohti loonud teadmiste ja oskuste toetuse saajad. Selle toetuse liigi lõikes hakkab silma, et toetusele kandideerijad on paljud suur- või keskmised ettevõtted. EAS-i toetuse abil on kõige rohkem töökohti loonud ekspordiplaani programmi toetuse saajad. Eristuvad ka tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetuse saajad, sest keskmiselt loodud 2 töökohta on toetuse eesmärgidega vastuolus, sest toetuse iseloom on pigem suunatud vajaliku aparatuuri ostmisele ja sellest tulenevalt töökohtade (võimalikule) kaotusele. Siiski väga hea tulemus on, et ettevõtted on töökohti loonud ja teinud seda ka EAS-i abil. Kõrge väärtusega töökohti on tänu EAS-i abile ettevõtte kohta loonud enim kasvutoetuse saajad.

Ühe töökoha loomine on toetuste vääringus väljendatuna maksma läinud 14 561 € Viimase numbri juures peab arvestama, et lisaks võis toetuse tulemusena kasvada eksport, säilitati töökohti, jne. See tähendab, toetusena välja antud eurod ei mõjutanud ainult töökohtade loomist.

Eraldi uuriti ka töökohtade säilitamist (*safeguard*) tänu EAS-i toetusele. Sellele küsimusele andis positiivse hinnangu 140 ettevõtet, mis teeb kõikidest vastanutest 57%. Kokku säilitasid ettevõtted tänu EAS-i toetustele 1580 töökohta. Märkima peab, et ettevõtted andsid hinnangu projekti lõpust kuni 2 aasta jooksul säilitatud töökohtade kohta. Keskmiselt on üks ettevõtte säilitanud 6,4 töökohta. Suurim töökohtade säilitaja on antud vastuste põhjal tegev laevade ja paatide remondi ning hoolduse valdkonnas. Toetuse liikide lõikes küsiti

töökohtade säilitamist ekspordiplaani programmi, TjaO, TjaA ning tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu toetuse saajatelt. Tulemused on toodud tabelis 41.

Tabel 41. Säilitatud töökohad keskmiselt ettevõtte kohta toetuse liikide lõikes.

	Säilitatud töökohad kokku	Säilitatud töökohad keskmiselt ettevõtte kohta
Ekspordiplaani programm	356	8,7
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	1015	6,4
Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm	133	4,0
Tööstusettevõtja tehnoloogianvesteeringu toetus	76	5,4

Tabelist on näha, et keskmiselt on kõige rohkem töökohti säilitanud ekspordiplaani programmi raames toetuse saajad.

Tooteinnovatsioon, koostöö ning TjaA investeeringud

Eraldi plokina uuriti ettevõtete tulemusi innovatsiooni ja tootearenduse osas. Alustati küsimusega, mis uuris innovaatilise tootega¹⁵ turule tulekut ehk tooteinnovatsiooni tutvustamist. Vastanud ettevõtetest 58,5% ei ole taolise tootega EAS-i projekti lõpust turule tulnud. Positiivsed vastused jagunesid kaheks, nimelt eristati neid ettevõtteid, kes on turule tulnud tänu EAS-i toetuse abile. Vastanutest 23,8% on just tänu EAS-i toetusele tooteinnovatsiooni tutvustanud ja sellega turule tulnud. See tähendab, et 17,6% andsid vastuse, et on ilma EAS-i abita sama tulemuseni jõudnud. Positiivne on tõdeda, et EAS on üle pooltele ettevõtetele, kes innovaatilise tootega turule tulnud, olnud selles vallas abiks. Kui EAS-i toetatud ettevõtete valimis oli kokku 41,5% ettevõtetest tooteinnovatsiooni tutvustanud, siis Eesti keskmine näitaja on võrdluseks 20,3% (CIS 2008). TjaA toetuse saajatest on 62% vastanutest tooteinnovatsiooni turule tutvustanud. Positiivselt vastanutest tervelt 86% on teinud seda tänu EAS-i abile.

Innovatsioonialase koostöö¹⁶ küsimuse juures olid välja toodud erinevad partnerid, kelle kohta hinnangut küsiti. Kõige rohkem on ettevõtted märkinud, et innovatsioonialast koostööd on tehtud klientide ja tarbijatega (44,2%). Ka seadmete, materjali, pooltoodete ja tarkvara tarnijatega on 32,9% vastanutest innovatsioonialast koostööd teinud. Põhjalikum vastuste jagunemine on toodud tabelis 42.¹⁷

Tabel 42. Innovatsioonialane koostöö teiste asutuste või institutsioonidega.

Innovatsioonialase koostöö partnerid	% vastanud ettevõtetest ¹⁷	% CIS uuringu järgi
Kliendid ja tarbijad	44,2%	22,3%
Seadmete, materjali, pooltoodete, tarkvara tarnijad	32,9%	24,3%
Oma kontserni teised ettevõtted	25,1%	12,2%
Ülikoolid ja kõrgkoolid	20,4%	7,1%
Konkurendid ja teised ettevõtted samast majandusharust	17,1%	23,0%
Välisriigis paiknevad asutused, kellega on innovatsioonialast koostööd tehtud	16,3%	40,6%
Konsultatsioonifirmad, kommertslaborid või eraõiguslikud teadus- ja arendusasutused	12,7%	9,7%
Riiklikud või avalik-õiguslikud teadusasutused	6,9%	3,0%

¹⁵ Tooteinnovatsioon: uus või oluliselt muudetud toode (kaup või teenus), mis on turule toodud. Toote juures on seejuures muudetud põhiomadusi, tehnilist spetsifikatsiooni, lisatud tarkvara või teisi immateriaalseid komponente, kasutusotstarvet või kasutajasõbralikkust.

¹⁶ Koostöö teiste ettevõtete ja organisatsioonidega on üheks edu saavutamise võtmeteguriks nii firmade tegevuses üldiselt kui ka innovatsiooni läbiviimisel. Koostöö innovatsiooniprotsessis tähendab lihtsamate või keerukamate ühisoperatsioonide kavandamist ja teostamist. Ta kuulub, eelkõige resultaatide etteplaneeritavuse keerukuse tõttu, firmade koostöö „kõrgema pilotaaži“ hulka, olles siinkohal võrreldav näiteks turustamisalase koostööga või isegi keerukam.

¹⁷ Vastused ületavad 100% piiri, sest üks ettevõtte võis märkida rohkem kui 1 vastuse võimaluse.

Tabelist on näha, et kuuendik ettevõtetest on koostööd teinud ka välisriigis paiknevate asutustega. Riiklike või avalik-õiguslike teadusasutustega koostöö kogemus on ettevõtetal kõige väiksem. Võrreldes küsitlusele vastanud ettevõtete tulemusi Eesti keskmisega, selgub, et kõikides alajaotustes on EAS-i valimi omad olnud edukamad ja rohkem koostööd teinud. Näiteks klientide ja tarbijatega on innovatsioonialase koostöö vallas Eestis keskmiselt kokku puutunud 22,3% ettevõtetest. Seadmete, materjali, pooltoodete, tarkvara tarnijatega aga keskmiselt 24,3% ettevõtetest, mis jääb 8,6%-punkti võrra alla EAS-i valimi vastustele.

Teadus ja arendus (TjaA)¹⁸ suunalisi investeeringuid on vastanud ettevõtted kokku teinud 20,4 mln euro väärtuses. Vastanud ettevõtetest 166 vastas, et nemad TjaA investeeringuid ei ole teinud (2/3 vastanutest). Positiivsed vastused jagunesid kaheks: TjaA investeeringute tegemine ilma EAS-i abita ja EAS-i abiga. Rohkem ettevõtteid vastas viimase variandiga ehk investeeringuid on tehtud tänu EAS-i abile (47 ettevõtet, 19%). Ettevõtete, kes olid TjaA suunale panustatud tänu EAS-i abile, keskmine investeeringu suurus oli 327 000 eurot. Maksimaalselt oli üks ettevõtte investeeringu teinud 4,47 mln euro väärtuses. Kokku oli EAS-i abil tehtud TjaA investeeringuid 15,4 mln eurot, mis on ¾ kõikidest TjaA investeeringutest. Ilma EAS-i abita tegid ettevõtted kokku investeeringuid 5 mln euro ulatuses, keskmine investeeringu suurus oli seejuures 153 000 eurot. Kui analüüsida toetuste n-õ tootlikkust TjaA investeeringute kontekstis, siis selgub, et üks investeeritud euro on TjaA investeeringutes tähendanud 1,86 eurot (sisse arvestatud ka need toetused, mis TjaA investeeringuid ei ole kaasa toonud).

Täiendavalt uuriti ettevõtete käest müügitulu ja ekspordimüügitulu kohta, mis on teenitud uutest innovaatilistest toodetest¹⁹. Vastanud ettevõtetest 32% vastas, et on teeninud müügitulu sellistest toodetest. Ekspordimüügitulu kohta oli positiivselt vastanud 29%. 81 ettevõtet, kes müügitulu uutest toodetest teenisid, tegid seda kokku 54,7 mln euro väärtuses. Keskmine müügitulu ettevõtte kohta oli seejuures 690 000 eurot. Ekspordimüügitulu teenisid ettevõtted uutest innovaatilistest toodetest kokku 43,5 mln eurot. Keskmine ekspordimüügitulu ettevõtte kohta oli 791 000 eurot. Kui võrrelda uutest innovaatilistest toodetest teenitavat tulu ettevõtete müügitulu ja ekspordi absoluutnumbritega, siis selgub, et 2,2% müügitulust ja 3,5% ekspordimüügitulust on teenitud perioodil innovatsiooniga. Oluline on märkida, et viimaste arvude juures ei saa öelda, et need on saavutatud tänu EAS-i abile. Sellise küsimuse esitamine oleks liiga abstraktne. Nimetatud numbrid aitavad kirjeldada ettevõtete innovaatilisust ja kommertsialiseerimise võimet.

Ekspordimüügitulu

Küsimustikus pöörati ekspordi, TjaA, koolitustoetuse ning tööstustehnoloogia investeeringu toetuse puhul olulist tähelepanu ekspordimüügitulu muutusele ja ettevõtete hinnangutele, kuidas see muutus tänu toetusele. Ekspordimüügitulu muutuse küsimusele andsid vastuse 189 ettevõtet. 66 ettevõtet on seejuures sellised, kellel ekspordimüügitulu vaatluse all oleval perioodil on langenud²⁰. Positiivses suunas on ekspordimüügitulu liikunud seega 123 ettevõttel. Ekspordimüügitulu keskmine muutus oli perioodil +1,1 mln eurot. Kokku suurenes küsimustikule vastanud ettevõtete ekspordimüügitulu perioodil 213 mln euro võrra. Hindamise aastal moodustas vastanud ettevõtete eksport kokku 1,35 mld eurot, mis on 15% kogu Eestist aasta jooksul välja viidava kauba ekspordist (vastanud ettevõtted moodustavad samas Eesti eksportööridest alla 2%). Kõige suurema ekspordimüügitulu muutuse on perioodil teinud mootorsõidukite osade tootja, kasvatades riigist väljaviidava kauba väärtust 98 mln euro võrra. Analüüsid ekspordimüügitulu protsentuaalset muutust, selgub, et keskmiselt on ettevõtete tulemus kasvanud 18,8% võrra.

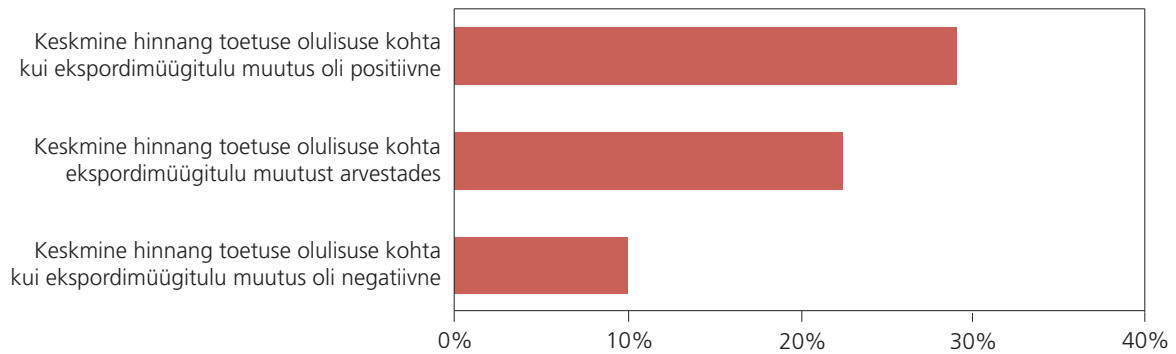
Küsimustikus küsiti ettevõtelt toetuse olulisust ekspordimüügitulule protsentuaalselt. Oli ettevõtteid, kes alles esimest korda alustasid ekspordi ja said seda teha tänu EAS-i abile, aga ka neid, kes juba väga suurtes mahtudes välisturgudel tegutsesid. Ettevõtete vastused toetuse olulisuse osas varieerusid 0% kuni 100%. See tähendab, et osad ettevõtted ei näinud toetusel mitte mingisugust rolli, osad aga väga suurt. Keskmine toetuse olulisus ekspordimüügitulu muutusele oli 23%. Neid ettevõtteid, kes vastasid, et toetus ei avaldanud ekspordimüügitulu muutusele mitte mingit mõju, oli 54.

Vastanud ettevõtete valimis oli neid ettevõtteid, kelle ekspordimüügitulu oli perioodil langenud. Nendelt ettevõtelt küsiti, kas langus oleks ilma toetuseta olnud veel suurem. Ka toetuse olulisuses tuli hinnangu andmise juures sisse oluline vahe, kui tegemist oli negatiivse muutusega. Ettevõtted, kelle ekspordimüügitulu oli perioodil kasvanud (enamuses), nägid toetuse mõju suuremana kui need, kellel eksport vähenes. Positiivse ekspordimüügitulu muutusega ettevõtete keskmine tulemus toetuse olulisuse kohta muutusele oli 29,2% (vt joonis 25).

¹⁸ Teadus- ja arendustegevus (TjaA): loov süstemaatiline töö, mille eesmärk on teadmiste kasv, kaasa arvatud inimest, kultuuri ja ühiskonda puudutavad teadmised, ning nende teadmiste rakendamine. Teadus- ja arendustegevus jaguneb: alusuuringud, rakendus-uuringud, katse- ja arendustööd. TjaA hulka ei kuulu seda toetavad tegevusalad.

¹⁹ Müügitulu uutest või oluliselt muudetud toodetest, mis on turul uued.

²⁰ Perioodi sisse jäid majanduskriisi aastad.



Joonis 25. Ettevõtete hinnang ekspordimüügitulu muutuste kohta, mis saavutatud tänu EAS-i toetusele.

Minnes protsentuaalmuutustest üle absoluutnumbritele, analüüsime ekspordi, TjaA ning tööstustehnoloogianvesteeringu toetuse saajaid. Nimetatud toetuse saajad on ekspordimüügitulu muutusele näinud EAS-i toetuse mõju keskmiselt 28% (vt tabel 43). Ettevõtteid, kes kolme liiki toetusi vaatluse all oleval perioodil said, oli 75. Projekti lõpu aastal ekspordisid need ettevõtted kaupu ja teenuseid 348 mln euro väärtuses. Hindamise aastal (2008–2010) aga 360 mln euro väärtuses, mis teeb kasvuks 3,4%²¹. Leides ekspordimüügitulu muutused iga ettevõtte tasandil ja arvutades selle põhjal ekspordimüügitulu muutuse absoluutnumbrid, mis on saavutatud tänu EAS-i abile, selgub, et 29,5 mln eurot on kokku see summa, mida ettevõtted ise ei oleks suutnud oma müüginumbrites ilma EAS-ita kajastada (vt tabel 44).

Tabel 43. Ekspordimüügitulu numbrid küsitluse ja statistika põhjal.

	Ekspordi- müügitulu projekti lõpus	Ekspordi- müügitulu hindamise aastal	Ekspordit vähenenud	Ekspordit suurenenud	Ettevõtte hinnang EAS-i osale ekspordimüügitulu muutuses
Tööstusettevõtja tehnoloogia- investeeringu toetus	152 441 435	152 308 471	2 ettevõtet	11 ettevõtet	29%
TjaA toetamise programm, eeluuring	5 077 953	5 797 137	4 ettevõtet	12 ettevõtet	37%
TjaA toetamise programm, rakendusuuring	2 832 077	1 871 681	2 ettevõtet	2 ettevõtet	44%
Ekspordiplaani programm, elluviimine	186 068 240	198 671 249	21 ettevõtet	16 ettevõtet	24%
Ekspordiplaani programm, koostamine	1 759 933	1 537 067	2 ettevõtet	2 ettevõtet	23%
Kokku	348 179 639	360 185 605	31 ettevõtet	43 ettevõtet	28%

Tabelist nähtub, et kõige kõrgema hinnangu EAS-i osale ekspordimüügitulu muutuses on andnud TjaA toetuse saajad. Ekspordimüügitulu on absoluutnumbrites enim kasvanud ekspordiplaani programmi elluviimise toetuse saajad, kuid selle toetuse liigi puhul on ainukesena suuremal osal ettevõtetel ekspordit vähenenud.

²¹ Võrdluseks: 2009. aastal vähenes Eesti kaupade ekspordit 23%.

Tabel 44. Ekspordimüügitalu muutused tänu EAS-i toetustele.

	<i>Ekspordimüügitalu, mis saavutatud tänu EAS-i abile</i>	<i>Keskmine eksport tänu EAS-ile ettevõtte kohta</i>	<i>Toetus kokku</i>	<i>Keskmine toetus ettevõtte kohta</i>	<i>Ühest toetuse eurost tekkinud eksport</i>
Tööstusettevõtja tehnoloogia-investeeringu toetus	6 456 459	496 651	2 028 399	156 031	3,2
TjaA toetamise programm, eeluuring	961 502	56 559	189 581	11 152	5,1
TjaA toetamise programm, rakendusuuring	399 328	99 832	700 547	175 137	0,6
Ekspordiplaani programm, elluviimine	21 456 761	579 912	1 600 883	43 267	13,4
Ekspordiplaani programm, koostamine	200 273	50 068	15 051	3 763	13,3
Kokku	29 474 324	392 991	4 534 462	60 459	6,5

Tabelist on näha, et 73% EAS-i abil saavutatud ekspordist on tulnud ekspordiplaani programmi elluviimise toetusest. Samas ekspordiplaani programmi elluviimise toetuse kohta vastanud ettevõtted moodustavad tabelis 29 kajastatud ettevõtetest vaid 49%. Sama toetuse puhul on ka näitaja ühe ettevõtte kohta suurim. Kui võrrelda välja antud toetuse suurust ja ekspordi näitajat, siis kõige efektiivsem on samuti kaks ekspordiplaani programmi toetuse liiki. TjaA toetuse puhul on selles näitajas ebakõla, sest rakendusuuringu saajad on hinnanud toetuse olulisust ekspordimüügitalu muutusele küll väga kõrgeks, kuid ekspordi mahud on toetust saanud ettevõtetes niivõrd väikesed, et kõrge hinnang ei suuda tulemust ühest suuremaks muuta. Rolli mängib ka see, et TjaA rakendusuuringu toetuse summad on oluliselt suuremad kui näiteks eksporditoetuste puhul. Tehnoloogiainvesteeringu toetuse saajad on ka rohkem kui kolmekordselt välja antud toetustest ekspordimüügitalu genereerinud. Keskmisena on välja antud toetused ekspordile vastu andnud 6,5 euro väärtuses.

Ekspordimüügitalu „kaudsed efektid“

Ettevõtete käest küsiti ka ekspordimüügitalu sisendina kasutava sisseostetavate kaupade ja teenuste väärtust. Küsitlusanneedis oli ettevõtetel toodud projekti lõpu aasta kuni hindamise aasta eksport, mille täienduseks tuli ettevõtetel märkida protsent-osakaal, mis väärtuses ostetakse kaupu ja teenuseid sisse. Kokku vastas küsimusele 190 ettevõtet ehk kõik, kellel ekspordimüügitalu eksisteeris. Ettevõtted olid perioodil eksportinud 2,5 mld euro väärtuses. Viimane number hõlmab projekti lõpu aasta kuni hindamise aasta ekspordile. Sellest 1,1 mld eurot on ettevõtted sisse ostnud ja ülejäänud väärtuse ettevõttes kohapeal loonud (1,4 mld eurot). Sisse on ostnud ettevõtted seega 43% ja ettevõttes kohapeal loonud 57% teenitud ekspordimüügitalust. Maksimaalselt on üks ettevõtte ekspordimüügitalu sisendina sisse ostnud 109 mln euro väärtuses kaupu ja teenuseid. Ettevõttes loodav maksimaalne väärtus on see-eest 436 mln eurot, mis on pärit laevade ja paatide remondi ning hoolduse valdkonnast. Keskmiselt on üks ettevõtte sisse ostnud 5,7 mln euro väärtuses kaupu ja teenuseid, kohapeal valmistatud aga 7,6 mln euro väärtuses. Kohapeal valmistatud ekspordimüügitalu sisend tähendab seda, et väärtus on loodud Eestis, kasutades selleks kohalikku tööjõudu ja muid ressursse. 50% suurem kohapeal valmistatud toodangu osakaal näitab, et EAS-ist toetust saanud kliendid ei ole väga impordimahukad ettevõtted. Siiski on 43% eksporditavast toodangust sisse ostetud. Oluline on vaadata selle päritolu ehk seda, kas sisseostetavad kaubad ja teenused on Eestist või piiri tagant. Kui sisendina kasutatav toore on valmistatud Eestis kohapeal, siis tähendab see seda, et ekspordivad ettevõtted kasutavad tarneahelas teisi Eesti ettevõtteid, kes võib-olla ise ei ekspordid, kuid toodavad ekspordõrdele allhanget. Sellist ahelat saab nimetada ekspordi teise ringi ehk kaudseteks efektideks. Suur osa Eestis tegutsevaid ettevõtteid (tihti VKEd²²) elavad seega sümbioosis ekspordivatega, kasu saavad mõlemad.

22 Väike- ja keskmise suurusega ettevõtted.

Ekspordimüügitalu Eestimaine sisend on vastanud ettevõtetele kokku 361 mln eurot. See on summa, mida teenivad teised Eesti ettevõtted, kes võib-olla ise ei ekspordi. Keskmiselt on üks ettevõtte Eestimaist sisendit toodangus kasutanud 2,5 mln euro väärtuses. Maksimaalne Eesti päritoluga ekspordimüügitalus kasutatud sisend on 75 mln eurot. See ettevõtte on tegev metallkonstruktsioonide ja nende osade tootmises. Protsentuaalselt on Eesti päritolu sisendi osakaal 33%.

Koolituseelarve

Teadmiste ja oskuste toetuse saajatelt uuriti täiendavalt koolituseelarve olemasolu kohta. Küsimusele vastas 156 ettevõtet, kellest 84 vastasid, et eelarve on olemas (54%) ja 76, et puudub (46%). Nendel ettevõtetele, kellel koolituseelarve eksisteeris, oli see keskmiselt suurusjärgus 44 000 eurot. Minimaalne ja maksimaalne koolituseelarve olid vastavalt 500 ja 973 030 eurot.

EAS-i toetuste olulisus

Viimasena andsid kõik vastanud ettevõtted hinnangu toetuste olulisusele ettevõtte tegevuse arendamisel. Kasutati jällegi 7-palli skaalat, kus 1 tähendas „ei ole oluline“ ja 7 „väga oluline“. Keskmiselt hindasid ettevõtted toetuste olulisust 5,6 palliga (mediaan 6,0). Minimaalse ja maksimaalse hinde andsid vastavalt 6 ja 118 ettevõtet. See tulemus näitab, et keskmiselt on ettevõtted EAS-i tegevusega olnud pigem väga rahul. Toetuse liikide lõikes on ettevõtted näinud EAS-i toetuste olulisust ettevõtte arendamisel kõige suuremana kasvutoetuse puhul (vt tabel 45). Ekspordiplaani programmi toetuse saajad on andnud selles lõikes madalama hinnangu kui teised toetuse jaotused.

Tabel 45. EAS-i toetuste olulisus ettevõtte tegevuste arendamisel.

Toetuse liik	Ettevõtja keskmine hinnang
Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetus: kasvutoetus	6,2
Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetus: starditoetus	5,5
Ekspordiplaani programm	5,2
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	5,6
Teadus- ja arendustegevuse projektide toetamise programm	5,6
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus	5,4

Ettevõtted said anda ka kommentaare senisele koostöökogemusele EAS-iga ja teha täiendavaid ettepanekuid tuleviku tegevuste parandamiseks. Ettevõtted, kes andsid madalaima võimaliku hinde, on kommentaaridena toonud välja järgmist²³:

Ettevõtte x	Paberimajandus, aruandlus ja kontroll on liialt mahukad. Otsustusprotsess on aeganõudev ja kriteeriumid segased.
Ettevõtte y	Autotranspordiettevõtteid võiks rohkem toetada.
Ettevõtte z	Toetuste jagamise meetodika ei ole üheselt arusaadav. Samuti tekitab küsimusi hindajate pädevus ja valdkonna tundmine.
Ettevõtte w	Liiga bürokraatlik. Antud EAS-i küsimustik on võrreldes taotlemise hetkega innovaatsuse tipp. Siis oli vaja veel originaal allkirjaga dokument füüsiliselt Liivalaia tänavale viia.... rääkimata netilehelt allalaetav avaldus exceli tabeli näol.

²³ Ettevõtete kommentaarid on toodud retsenseerimata kujul.

Oluliselt suurem osa ettevõttest on andnud maksimaalse positiivse hinde ja nende kommentaarid on järgmised²⁴ (valikuliselt):

Ettevõtte x	<p>„Eksportiplaani programmi“ projekt oli väga oluline X ettevõttele, võimaldades sihtriikides läbi viia VAUT-vahenditega seotud turundus- ja eksporditegevusi. Kuigi mitmed püstitatud eesmärgid jäid täitmata, hindame X ettevõtte poolt projekti väga kasulikuks ning tulemuslikuks. Tänu läbiviidud turundustegevusele kasvas oluliselt kliendibaas, laienes müügigeograafia ja kasvas ekspordi osakaal kogukäibes.</p> <p>Tänaseks on ettevõtte X kaardistanud kliendikohtumiste ja uuringute põhjal klientide ootused uue põlvkonna VAUT-vahendite ja meie poolt on käivitatud vastavate uute VAUT-vahendite tootearendus. Kavas on taotleda EAS-ilt toetust toote ekspordi arendamiseks.</p> <p>Kliendivisiitide, sihtotstarbeliste turundusseminaride ning -ürituste korraldamine on eelneva praktika alusel olnud vajalik ja kasulik vorm toote ekspordivõimekuse suurendamisel ning turupositsioonide säilitamisel. Teine suund on vastavate turundus- ning reklaammaterjalide valmistamine. EAS-i poolne toetus vastavate veebikeskkondade ning e-turundusmaterjalide koostamiseks võimaldaks meil e-turunduse keskkondi viia uuele kaasaegsemale tasemele ning selle läbi suurendada toote ekspordimahte ning tuntust sihtturgudel.</p>
Ettevõtte y	Aastate jooksul on meie hinnangul EAS-i tegevus muutunud tuntavalt paremaks ja professionaalsemaks ja EAS-i tase ületab väga tugevalt muude analoogiliste asutuste oma.
Ettevõtte z	Abi on väga teretulnud, konsultandid muutuvad üha kompetentsemaks, suhtlemine on oluliselt pidevas paranemises. Probleemiks on olnud nõuannete ja selgituste „mittesiduvus“, üks konsultant arvab nii, teine naa, otsustajad lõpuks omamoodi. Lõppseisukoha saab kahjuks teada siis, kui korrigeerimisvõimalust enam pole.
Ettevõtte w	EAS-i toetused on olnud määrava tähtsusega ettevõtte X eksporditegevuste alustamisel. Ilma EAS erinevate toetusteta ei oleks olnud endal võimalust võtta eesmärgiks parandada sisemisi protsesse, töö kvaliteeti ja arendada uusi tooteid. Koduste toodete teenuste osas oleme IT infrastruktuurilahenduste osas hetkel jõudnud turuliidri rolli.
Ettevõtte q	EAS-iga koostöö on olnud väga meeldiv. Tänu EAS-ile on meil olnud võimalus koolitusteks, mis muidu üle jõu käiks. Hea meel on, et EAS püüab pidevalt oma tegevust arendada ja koostööpartnerite jaoks paberitööd lihtsamaks ja mugavamaks muuta.
Ettevõtte r	Ettevõtte X poolt vaadates on olnud koostöö väga positiivne. EAS-i toel oleme sisenenud uutele turgudele (Taani, Rootsi ja Norra) ning majandussurutise ajal oleme säilitanud oma positsiooni olemasolevatel turgudel.
Ettevõtte t	Koostöö EAS-iga on olnud paindlik ja hea. Oleme alati saanud oma küsimustele korrektsed, kiired ja kliendisõbralikult edastatud vastused. Kogu dokumentatsioon jm asjaajamine on arusaadav, läbipaistev ja selge.
Ettevõtte u	Koostöö on olnud väga hea. Positiivseks kogemuseks võiks pidada kiire info saamise, nii projektide abistamisel kui ka muudes küsimustes. Kindlasti soovime veel koostööd teha EAS-i pakutavate projektidega.
Ettevõtte i	Koostöökogemus EAS-iga oli väga hea. Küsimuste korral ja projektide kohta, mis arusaamatuks jäid ja selgitust vajasisid, saime alati EAS-i poolt abi. Inimesed olid väga kompetentsed ja abivalmid.
Ettevõtte o	Meie ettevõtte poolsed kommentaarid on positiivsed. EAS-i töötajad on professionaalsed ja abivalmis, projekti tingimused ja abimaterjalid on hästi kättesaadavad ja arusaadavad. EAS tervikuna täidab oma eesmärgi väga hästi ja läbimõeldult.
Ettevõtte p	Meie koostöö EAS-iga on olnud meie hinnangul väga edukas. Vajadusel oleme EAS-ist saanud konsultatsiooni ja infot. Võime täie kindlusega öelda, et nii mõnigi tegevus, mille oleme ette võtnud, on tänu EAS-i rahastamisele saanud palju kvaliteetsemalt ja kiiremini tehtud, kui me seda ainult oma vahenditega suutnuks.
Ettevõtte ü	Oleme senise koostöökogemusega väga rahul. EAS-i konsultandid on andnud asjalikku nõu ja näidanud üles sisulist arusaamist projekti olemusest. Suhtlus on olnud kiire ja paindlik. Hinnatav on ka võimalus elektrooniliselt taotlusi ja aruandeid teha – palju vähem vea võimalusi, nt valuutakurssidega

²⁴ Ettevõtete kommentaarid on toodud retsenseerimata kujul.

Ettevõtte õ	Oleme väga rahul EAS-iga. Aastatel 2007–2009 oli see väga vajalik, seoses majandussurutisega. Nagu hetkel on näha, siis meie käive ja ekspordi kasv on olnud päris suur ning ka edaspidised toetused on meile väga positiivselt mõjunud.
Ettevõtte õ	Oleme väga tänulikud senise koostöö eest! Ettevõtte X on tegev teadmispõhises ettevõtluses, meie jaoks on olnud ülioluline saada lisainvesteeringuid ettevõtte X võtmetöötajate arendamiseks. Koolitustoetused on võimaldanud läbi viia koolitusi rahvusvaheliste koolitajatega, valida koostööpartneriteks väga hea ettevalmistusega koolitajaid ning käia ka Eestist väljaspool toimuvatel rahvusvahelistel koolitustel. Julgeme väita, et meie uus strateegiline raamistik talendijuhtimise näol on andnud meile kindlama perspektiivi ja tuleviku turbulentses majandusruumis, seda kinnitavad ettevõtte X pikalt kestvad kliendisuhetd ja ka ettevõtte X majandustulemused. Siiras tänu sisulise ja tulevikku suunatud koostöö eest!
Ettevõtte ä	Olen EAS-i tööga ja suhtlemisega väga rahul. Tänan Teid kõige eest! Ma tean, et Teil on kohustus hinnata majandusnäitajaid, kuid vahel ei olegi see inimese jaoks kõige olulisem. Mina isiklikult olen tänulik ainult üksi võimaluse eest töötada oma töökspidamiste ja arusaamise järgi – just seda mulle enda firma pakubki. Ma olen mitu aastat õnnelik olnud.
Ettevõtte c	Taotlesime toetust inimeste koolitusele. Meie toetus ka rahuldati. Oleme tänulikud, et saime võimaluse oma töölisi koolitada. Koostöö EAS-iga oli igati konstruktiivne. Kuna oleme teenindus-ettevõtte, siis pean teeninduse kvaliteeti väga tähtsaks. Usun, et ettevõtte X teenindus on üks parimaid Eestis ja seda tänu koostööle EAS-iga. Kahjuks on nii, et tänases muutlikus majanduslikus olukorras ei ole ettevõtetel vahendeid oma töötajate jätkuvaks koolitamiseks. Kuigi meie personal on küllalt stabiilne, siis 100 inimese puhul on ikka liikumisi ja kahjuks saab uusi töötajaid vanadest eristada teeninduskvaliteedi järgi. Ka vanemad olivad, kes koolituse said, kipuvad asju unustama, kui neile seda meelde ei tuletata. Leian, et sellist laiapõhjalist koolitust vajab meiesugune ettevõtte üle 2–3 aasta. Loodan, et ka edaspidi on võimalik koolitusi teha koostöös EAS-iga.
Ettevõtte v	Tere Lgp. EAS! Mina ja meie ettevõtte peab ütleva, et meie oleme teie poolt pakutavate teenustega ülirahul. Abivalmidus, sõbralikkus, usk meisse ja meie projekti – see kõik toetas ja andis meile jõudu edasi püüelda. Samuti minu meelest on teie ettevõttes asi väga põhjalik ning see annab väga enesekindlust ja usku juurde, et me saame hakkama – ja saimegi ju! Tegime väga toreda armsa pere kohvik-restauranti, mis on oma vajalikkust tõestanud ning ka oma asukohaga tõestanud, et kõik on ikkagi kinni sinu teenuse kvaliteedis, hinnas ning suhtumises.

2.5 | Semistruktureeritud intervjuud EAS-ist toetust saanud firmade esindajatega

EAS-i klientide intervjuuerimisel kasutasime semistruktureeritud intervjuusid, mille mõtte on saada vastused, mida ei ole võimalik leida andmebaasi alusel koostatud kirjeldava statistika ja online-küsitluste põhjal. Samuti saab intervjuudega täiendada, täpsustada ja rohkem lahti seletada juba kogutud andmeid. Kokku intervjuerisime 57 EAS-i klienti. Orienteeruvalt kestsid intervjuud 1–1,5 tundi. Nende läbiviimiseks olid ette valmistatud suunavad küsimused (Lisa I), aga eesmärgiks oli lasta intervjueritaval n-õ vabalt rääkida. Oluline oli tagada see, et räägitakse n-õ õige inimesega, kes on kursis EAS-ist saadud toetustega. Sõltuvalt ettevõttest oli intervjueritav tegevjuht või mõni teine juht, kes oskas kommenteerida EAS-i teenuseid ja toetusi.

Samuti palusime intervjuu läbiviijatel ennast kursi viia ettevõtte detailsete andmetega, seda andmebaasi ja online-küsitluste põhjal. Vastavalt nendele sai ettevalmistatud üldiste küsimuste põhjal küsida detailsemaid ja konkreetsemaid küsimusi. Samuti kasutasid EAS-i ettevõtluskonsultandid enne intervjuud andmeid EAS-i andmebaasist Navision.

Intervjuud viisid läbi 13 EAS-i ettevõtluskonsultanti ja kliendihaldurit, kusjuures 21 intervjuul oli kaasas MKM-i majandusanalüüsi talituse töötaja. Intervjuusid viisid läbi sama divisjoni ettevõtluskonsultandid, kust ettevõtte on toetust saanud. Samas ei viinud läbi neid intervjuusid konsultandid, kes konkreetse ettevõtte ja projekti eest vastutavad. Selline korraldus aitas tagada, et intervjuu läbiviija oli detailselt kursis antud teenusega, aga samas vähendati sellega intervjuude subjektiivsust.

Intervjuudest koostati kirjalik kokkuvõtte (orienteeruvalt 2 lk) ning need lindistati. Lindistus tagab algmaterjali olemasolu, mis loob võimaluse kokkuvõtete tõepärasuse kontrollimiseks.

2.5.1 | EAS-i klientide jaotus

Me jagasime EAS-I programmide kliendid vastavalt suunitlusele järgmistesse gruppidesse ning tegime igas grupis intervjuud 10 ettevõttega, välja arvatud üks grupp (kokku 57):

- Alustavad ettevõtted (10)
- Eksport (10)
- Innovatsioon (10)
- Võimekus (koolitused-nõustamised, investeringutoetused, klastrid, arendustöötaja) (10)
- RVD (7)
- Turism (10)

Ettevõtted valisime igasse gruppi vastavalt käibe suurusele, st valisime suurema käibega ettevõtted. Eesmärk ei ole siin representatiivsuse saavutamine. Käibe ja mõju suuruse vahel ei ole korrelatsiooni (0,02).

2.5.2 | Intervjuude analüüsi meetod

Semistruktureeritud intervjuude analüüsimisel ei ole eesmärk anda vastust, milline konkreetne protsentuaalne osakaal ettevõtetest vastas küsimustele teatud viisil. Selleks kasutasime eelmises osas online-küsitlust. Eesmärk intervjuude analüüsimisel on tuua esile trende ja käsitleda teemasid, mis tõusid esile intervjuerimise käigus. Tegemist on kvalitatiivse andmete interpreteerimisega, mis baseerusid kahe lehekülje pikkusel intervjuude kokkuvõtetel. Lisaks intervjuud salvestati, mis võimaldab vajadusel kasutada algallikat, kui kokkuvõte ei anna edasi olulist informatsiooni.

Intervjuude analüüsimisel kasutati nii induktiivset kui ka deduktiivset meetodit. Ühest küljest on see analüüs deduktiivne, kuna eelnevalt on olemas kirjeldav statistika ja küsitluste osa, mille baasil on võimalik intervjuude vastuseid tõlgendada. Teisest küljest on see induktiivne, kuna intervjuude käigus selgusid teemad ja küsimused, mida uuringu eelnevates osades ei käsitletud. Tegemist oli uute andmetega, mida tuli siis tõlgendada. Samas seda tõlgendamist induktiivse meetodi alusel raskendas intervjuude kokkuvõtete ebaühtlane tase. Kohati olid kokkuvõtted väga detailsed, ent samas olid osad vastused äärmiselt lakoonilised, kus vastused küsimustele olid kirjas paari sõna või ühe lausega. See võib olla tingitud nii intervjueritavast kui ka intervjuude läbiviijast, kellel ei olnud piisavalt motivatsiooni kas siis käsitleda firmasid detailselt ja/või vormistada detailne kokkuvõte.

Selleks, et neid trende paremini identifitseerida, kasutasime selles osas intervjuude kodeerimist. Kokku tegime 57 intervjuud firmadega, mis jaotuvad viie toetusprgrammi ja välisinvesteeringute lõikes. Seega kodeerime intervjueritavad firmad samuti vastavalt: alustavad ettevõtted on A1.....A10, Eksport on E1...E10, Innovatsioon on I1...I10, Võimekus on V1...V10, RVD R1..R7 ja Turism on T1...T10. Samuti analüüsime intervjuude vastuseid selle kuue grupi lõikes ning siis teeme kuue grupi põhjal üldisemad järeldused. Seitse intervjuud tehti rahvusvahelistumise divisjoni klientidega.

Analüüsiobjektiks on intervjuude käigus esile kerkivad teemad. Sellest lähtuvalt jaotasime kodeerimisel vastused teemade kaupa. Teema on sisuliselt idee või ideede kogum, mis siis seostuvad konkreetsete küsimustega. Need teemad, mille järgi vastused jaotasime, on näiteks EAS-i panus ettevõtte arengusse ja EAS-i toetuste mõju ettevõttele. Detailsemalt on peamised teemad välja toodud iga kuue toetuse grupi klientide analüüsis allpool, kuna teema oleneb ka toetuse iseloomust. Näiteks eksporditoetuse puhul on oluline ekspordikäibe kasv, mis ei ole nii turismitoetuste puhul.

Vastavalt teemadele ja analüüsile arendasime välja kategooriad, millest lähtuvalt kodeerisime vastused. Samas kvalitatiivse vastuste analüüsi puhul ei pea kategooriad olema üksteist välistavad. Sama vastus võib vajadusel kuuluda mõlemasse kategooriasse. Kodeerimisel olid olulised kategooriad hoiak EAS-i panusesse, et kas see oli negatiivne või positiivne. Samuti kui üldine hoiak oli positiivne või negatiivne, siis kas EAS-i panus oli oluline ning viis konkreetsete tulemusteni. Kodeerimine olenes oluliselt toetuste grupist ning sellest on detailsemalt juttu allpool.

2.5.3 | Intervjuude tulemused

2.5.3.1. Alustavate ettevõtete toetus

Kaks EAS-i ettevõtluskonsultanti viisid läbi 10 intervjuud alustavate ettevõtete toetust saanud firmade esindajatega. Nendest kahel intervjuul viibis juures MKM-i majandusanalüüsi talituse töötaja. Nagu kõikide intervjuude puhul üldiselt, on oluliseks väljakutseks intervjuude kokkuvõtete erinev tase. Ühe konsultandi intervjuude kokkuvõtted olid detailsemad ja käsitleti laiemat küsimuste ringi. Teise konsultandi intervjuude kokkuvõtted olid lakoonilisemad ja kõikidele küsimustele ei saanud ühest vastust. Samas üldjoontes oli kokkuvõtete tase parem kui eksporditoetuste intervjuude puhul. Kõik intervjuueeritud on kodeeritud allpool vastavalt A1...A10. Kuna alustavate ettevõtete toetuste puhul intervjuueerisime viit starditoetust saanud firmat (kodeeritud vastavalt A1, A4, A5, A9 ja A10) ja viit kasvutoetust saanud firmat (kodeeritud vastavalt A2, A3, A6, A7 ja A8), siis järgnevas analüüsis oleme eraldi käsitlenud stardi- ja kasvutoetuse mõju firmade tegevusele.

2.5.3.1.1. EAS-i panus ettevõtte arengusse

Valdav enamus ettevõtteid pidas EAS-i panust ettevõtte arengusse positiivseks. Erandiks oli üks firma, mille juhi sõnul ei oleks ta toetust taotlenud, kui ta oleks teadnud, kui suur bürokraatia sellega kaasneb. Samas ainult kaks firmat pidas seda toetust oluliseks. Ülejäänute hinnangul oli toetus abiks, aga oleks saanud ka ilma ilusasti hakkama. Kuigi enamik firmajuhte pidasid EAS-i toetust tagasihoidlikuks, oskasid nad välja tuua konkreetse tulemuse, mis sellega saavutati.

Iseloomulikuks üldiste hinnangute lahtiseletamisel saab välja tuua firma A5, mis tegeleb restorani haldamisega Pärnus. Firma juht ütles, et starditoetusega kaetav investeering uude restorani oli koguinvesteeringuga võrreldes küll pisike, kuid vajalik. Lisaks andis EAS-i nõutud äriplaani kirjutamine firma juhi sõnul talle hea kogemuse. Pikaajalise suurfirma juhtimiskogemusega restoraniomanik iseloomustas EAS-i alustavate ettevõtete toetusi järgmistele sõnadega: „Kindlasti on siin suur hulka raha raisku läinud ja kindlasti on siin suur hulka raha õigesti läinud.“

Firma A6 alustas mööblitootmisega samal ajal, kui taotleti kasvutoetust. Firma juhi sõnul oli EAS-i toetus abiks tegevuse alustamisel, kuna vajalikud põhivarad on ressursimahukad, et sellise visiooniga mööblitootmist alustada. Samas ütles juht, et firma oleks tegevust alustanud ka ilma toetust saamata. „Kõik algab pihta inimeste koostöötajatest, see oli olemas ja oleks alustatud igal juhul. Aga aitäh selle eest, et riigil on olemas sellised võimalused, mis aitavad alustavaid ettevõtjaid,“ ütles firma juht. Tema sõnul oli alternatiiviks investeeringute tegemine firma enda poolt. „Usume, et meie usaldusväarsusega, mis sel hetkel oli oma varasema tegevuse tõttu, oleks me saanud järelmaksuga ikkagi need seadmed osta. Toetus ei kiirendanud otseselt ettevõtte käivitamist, kuid patt oleks toetus kasutamata olnud jätta,“ rääkis ta.

Analoogselt ütles firma A8 juht, et toetus mingit otsest erilist mõju tegevusele ei avaldanud. Tema sõnul oleks firma siis, kui toetust ei oleks saanud, lihtsalt alustanud tegevust hiljem. „Ainult ajaline erinevus, rahaliselt on seda vist väga keeruline mõõta,“ rääkis firma juht. „Ainuke, mis võib öelda, on see, et toetust taotledes tuleb kirjutada range äriplaani, äriplaani kirjutades analüüsid ise oma riske, hirme, võimalikke kaotusi ja võimalikke plusse ning see annab kaine vaate asjadele. See on selgelt abiks,“ võttis ta EAS-i panuse kokku.

Firma A10 juht rääkis, et nagu ikka alustavale ettevõttele, oli see toetus toetavaks abiks. „Kindlasti oleks suutnud selle ka ilma ära teha, aga kui sai niimoodi, et kirjutasime ise äripartneriga projekti, siis oli meeldiv, kui toetuse otsus langes meie kasuks ka. See andis meile ka rohkem seda julgust, et professionaalid, kes iga päev neid äriplaanid loevad, kõrvalt vaatavad ja hindavad, usuvad ka sellesse asjasse. Konsultant oli Tartu Ärinõuandlast muidugi olemas, aga tema konsulteris seda, kuidas finantsprognoosides midagi kajastada,“ iseloomustas ta oma kogemust.

Samas firma A10 tõi välja ka EAS-i toetuse positiivse mõju ettevõtte kasvule. „Jaa, kindlasti on aidanud kasvada. See raha oli puudu. No kuidas öelda, see raha tuli korraga, st kui oleks pidanud koguma, siis kogud seda euro-euro kaupa. Kui mul on pool raha koos, siis on tõsine küsimus, kas ma julgen lepingut alla kirjutada, et pool juurde saada. Investori otsimise peale oleks ka aega kulunud,“ rääkis ta.

Samas firma A3 juht oli EAS-i panuse osas konkreetset negatiivne. Firma juhi sõnul oli toetusega seotud dokumentatsioon liiga keeruline ja ta oleks ka ilma toetuseta niikuinii alustanud. „Kui ma oleks ette teadnud, siis ma ei oleks üldse alustanud. Tegelikult see on jube bürokraatia,“ ütles ta. Firma juhi sõnul maksis ta kolmandiku toetusest kohe konsultandile, kes aitas tal plaane kirjutada ja dokumente vormistada. „Eraturu konsultant aitas mul kirjutada. Ma valisin selle teenuse, sest ma ise ei ole suuteline omale seda kõike selgeks tegema. Kui ma oleks ise seda hakanud kõike ajama, ma oleks halliks läinud. Mind oleks jooksutatud nii, et ma oleks seda siiani teinud. See on lihtsalt õppetund. See raha lihtsalt ei tasu ennast ära,“ rääkis ta.

Samuti ei olnud see firmajuht rahul toetuse tingimustega, mis sundisid teda tegema liiga kulukaid investee-ringuid. „Ma ostsin selle (toetuse) eest mingid külmkapid ja et leida sellised firmad, kes on nõus sulle andma ja siis kunagi hiljem raha saama, on väga vähe ja kõige kallimad firmad muidugi, kes said selle (toetuse) eest kõige rohkem. Ma põhimõtteliselt sain endale turjale hunniku kohustusi. Jah, too moment võib-olla aitas jah, aga tööd ja vaeva minu jaoks oli kordades rohkem kui kasu,“ rääkis firmajuht.

2.5.3.1.2. Starditoetuse mõju ettevõtlusega alustamisele

Viis kümnest intervjuueeritud ettevõttest sai starditoetust. Kuna starditoetuse põhiline idee on aidata kaasa ettevõtlusega alustamisele, siis küsisime firma juhtide käest selle kohta. Kõik firmajuhid ütlesid, et EAS-i toetus ei aidanud kaasa ettevõtlusega alustamisele. Nad oleksid seda teinud niikuinii. Samuti ei olnud EAS-i toetus ettevõtlusega alustamise jaoks oluline ning selles osas ei andnud konkreetseid tulemusi.

Tüüpilise vastusena ütles firma A1 juht, et neid mõjutas EAS-i starditoetus suhteliselt vähe, sest neil on niivõrd kapitalimahukas ettevõtte. „Alternatiiv oleks olnud omafinantseerimine. Oleks ise välja ostnud nii või naa, eriti mingit varianti ei oleks olnud. Omafinantseerimise suurendamine oleks olnud oluliselt odavam variant, kui kusagilt sisse laenata,“ rääkis ta. Samuti rõhutas ta, et nad oleksid kindlasti ise finantseerinud laaduri ostmist, kui EAS ei oleks toetust andnud. „Oluliselt mahte vähendada ei oleks olnud võimalik. Väiksemat laadurit osta ei oleks olnud võimalik. Ja suurem ei oleks mahtunud sõitma. Üldiselt kõik oleks samaks jäänud,“ võttis ta enda hinnangu kokku.

Firma A4 juht ütles, et „toetus on kindlasti abiks alustajale, kuid bürokraatiat on ikka palju.“ Samas ta lisis, et ilma bürokraatiata küsiks iga firma toetust. „Toetusest oli abi, on siiaamaani abi, ma nimetan seda hinnasoodustuseks, pidin seadmed eelnevalt välja ostma, maksin 100 000 krooni, pärast sain 50 000 krooni tagasi,“ ütles ta. Firma A4 juhi sõnul kasutati toetust tööriistade ja seadmete soetamiseks. „Suurematest asjadest betoonilõikur ja survepesur, need on praegu ka alles. Väiksemad tööriistad, nagu näiteks trellid, tegelikult viis aastat vastu ei pea ja hilisema kontrolli käigus oli neid keeruline ette näidata. Praegusel hetkel tegelikult selliseid tööriistu tihti peale põhivarasse ei kannagi,“ andis ta ülevaate. Samas ta rõhutas, et firma koguinvesteering seadmetesse oli sellel hetkel toetusest oluliselt suurem. Seadmed oleks firma soetanud kindlasti ka ilma toetuseta samal ajal.

Firma A5 juht ütles, et toetusega soetasid nad pizzaahju õueterrassile. Selleks ajaks oli nende restoran ligikaudu aasta aega tegutsenud. Eelnevalt valmistati pizzat siseköögis. „Kuna suvel on nõudlus pizza järgi suurem ning väljas on terrass, mis mahutab ligikaudu sada inimest, siis sisemine köök jäi väikeseks. Toetuse osa moodustas alla 10% köögiseadmete maksumusest,“ rääkis ta. Tema sõnul moodustas see koguinvesteeringutest oluliselt väiksema osa. „Investeeringu tulemusel võeti juurde neli töötajat. Kui toetust poleks saanud, oleks pizza-ahju soetanud samal ajal oma raha eest. Seega ettevõtte tegevusele otsest mõju ei avaldanud, kuid abiks oli ikka,“ võttis ta EAS-i toetuse mõju kokku.

Firma A9 juhi sõnul soetati starditoetusega kolm ketaslõikurit ja kaks vibroplaati maksumusega 77 900 krooni. „Kuna ettevõtte toetust taotledes juba tegutses, siis ettevõtlusega alustamist starditoetus kuidagi ei mõjutanud. Starditoetust taotleti, kuna selline võimalus oli olemas. No aga kui raha antakse, miks ei peaks seda vastu võtma,“ rääkis juht. Toetusega soetatud tööriistad oleks ettevõtte soetanud igal juhul, samal perioodil, kuna tegemist oli eluliselt vajalike tööriistadega. Ettevõtja leidis, et pikas perspektiivis pole mõttekas tööriistu rentida. Ettevõtja hinnangul võis toetus anda ettevõttele väikese boonuse ning mõnel juhul saadi võib-olla teha mõni pakkumine tänu saadud toetusele odavamalt.

Samuti ütles firma A10 juht, et nad oleksid alustanud ka ilma toetuseta, kuna nad uskusid „oma asja“. „Ostisime sõõrikuvalmistamise masina. Kui toetust ei oleks saanud, ikka oleks teinud äri, aga võtnud väikese viivitusega,“ rääkis ta. Samuti olid firmajuhi sõnul olemas alternatiivsed investeerimisallikad. „Meil oli tegelikult inimesi, kes oleksid meid aidanud, aga siis oleks küsimus omanikeringi suuruses. Väga keeruline on, kui on väga erinevad inimesed. Pangaga on mõnes mõttes palju lihtsam töötada, EAS-iga samamoodi – ok sinna ei pea tagasi andma, aga tingimusi täitma ikkagi peab,“ rääkis ta.

2.5.3.1.3. Kasvutoetuse mõju

Kasvutoetust saanud viis ettevõtet ei arvanud, et EAS-i toetus otseselt viis nende firma kasvule, välja arvatud üks firma, mis pidas seda toetust oluliseks ja tõi konkreetselt välja, kuidas toetus kasvule kaasa aitas. Samuti oleks enamik firmasid leidnud alternatiivseid rahastamisallikaid.

Tüüpilise näitena ütles firma A2 juht: „Ei saa ütelda, et kasv nii väga kiiremaks läks, aga ei saa ka ütelda, et midagi ei juhtunud.“ Tema sõnul kasv oli ja prognoose on üldiselt väga täpselt täidetud. Firma A6 juhi sõnul

osteti toetusega 2 õmblusmasinat ja püstitõukur. Samas EAS-i toetus ei kiirendanud tootmisega alustamist, vaid see läks plaanipäraselt. „Toetus ei kiirendanud otseselt ettevõtte käivitamist, kuid patt oleks toetus kasutamata olnud jätta,“ rääkis ta. Firma A8 kasutas kasvutoetust tootmiseseadmete ja materjalide hoiustamiseks mõeldud spetsiaalse aluse kaasfinantseerimiseks. Firma juht ütles, et toetuseta poleks juhtunud midagi hirmsat, siis oleks soetanud need seadmed veidi hiljem, kuna raha poleks kohe jätkunud. „Alternatiivseid võimalusi oli erinevaid, alates pangakrediidist ja lõpetades omanike finantseerimisega, kõik oleks lihtsalt võtnud võib-olla kauem aega ja maksnud rohkem,“ võttis ta teised võimalused kokku.

Firma A3 juht oli enda hinnangutes karmim, öeldes, et pangalaenu poleks juurde võtnud, kuid ilmselt oleks nad mingid tegevused edasi lükanud või tol momendil tegemata jätnud. „Külmkapi näiteks, mida kohe vaja oli, oleks ostnud odavam. Kui toetust ei oleks saanud, siis oleks ikka edasi tegutsenud. Kui ma oleksin teadnud, et sellega nii palju probleeme on, siis ma ei oleks ka hakanud üldse ajama,“ rääkis ta toetuse taotlemise ja selle kasutamisega kaasnevast protsessist.

Firma A7 juht oli toetuse rollist rääkides kõige positiivsem. „Võimalus saada kasvutoetust meie otsust alustada äritegevusega otseselt ei mõjutanud, kuid sellisel kujul tegevuse käivitamisel nagu plaanisime, mängis olulist mõju,“ ütles ta. Sisuliselt asendas loodud firma ühe teise firma tootmisüksuse, kus sõlmiti kolme aastane leping allhanke pakkumise jaoks. Kasvutoetusega soetas firma kasutatud seadmed, nagu keevitusaparaat, laadur ning Solid Works tarkvara. „Soetatud seadmed olid sellel hetkel väga kriitilise tähtsusega meie tootmises, nii et toetuse saamine oli sellel hetkel meile väga oluline,“ rääkis firma juht.

Tema sõnul oli neil alguses ettekujutus, kuidas projekti finantseerida, teistsugune. Ühe alternatiivse finantseerimise võimalusena kaalus firma ka seadmete liisimist, kuid see polnud väga realistlik, sest osa seadmeid oli kasutatud. Lisaks kaaluti pangalaenu, mis polnud ka sellel hetkel väga reaalne, sest pangad nõudsid kinnisvaratagatist, mida ei olnud. Seega tuli võimalus EAS-i toetust taotleda firma juhi sõnul väga õigel hetkel. „Ilma toetuseta oleks me seadmetesse investeerinud vähem, mis oleks pärssinud ettevõtte kasvu ning muutnud meie elu keerulisemaks. Tegevust oleks alustatud väiksemas mahus,“ ütles juht. Suurem osa ülejäänud investeeringutest seadmetesse tuli ettevõtte omanikelt.

2.5.3.1.4. EAS-i roll masu ajal

Enamik toetust saanud firmasid oli veendunud, et EAS-i toetus ei mänginud rolli firma käekäigus masu ajal. Vaid kaks ettevõtjat arvas, et EAS-i toetustel oli positiivne roll, kuna need aitasid kaasa tellimuste ja töökohtade kasvule. Tüüpilise esindajana rääkis firma A4 juht, et väga raske oli masu ajal, palju võlgnikke oli ja mõned firmad olid siamaani võlgu. „See ei sõltu kuidagi EAS-ist. Kui pahatahtlikult kasutatakse ära, ei saa midagi teha. Noor ja toores, riske võtsin rohkem, peaasi, et tööd saaks,“ rääkis ta. Firma A7 juhi sõnul oli toetuse taotlemise hetkel ettevõttes 23 töötajat, pärast tellimuste vähenemist vähendati töötajate arvu 13-ni. „Täna on ettevõttes tööl 22 inimest ehk oleme jõudnud samale tasemele kui alguses,“ lausus ta. Lisaks on ettevõttes praktiliselt praktikandid, kelle ettevõtte palka ei maksa.

2.5.3.1.5. Kokkuvõte

Enamik intervjuueeritud firmasid suhtusid toetusse positiivselt, aga samas ei pidanud nad toetust oluliseks panuseks firma tegevusse. Nii kasvu kui ka starditoetuste puhul leidsid firmajuhid, et toetus ei ole ettevõtlusega alustamisel rolli mänginud ega ka otseselt firma kasvu mõjutanud. Enamikku toetusega tehtud tegevusi oleks firmad teinud niikuinii. Tõsi, kas väiksemas ulatuses ja/või pikema aja jooksul. Seega on oht, et kasvu- ja starditoetustel on vähemalt intervjuueeritud firmade puhul tühimõju. Samas nende toetuste summad on suhteliselt väikesed ning intervjuueeriti ennekõike käibe poolest suuremaid firmasid. Seega edukamatel firmadel jaoks võib nende toetuste roll olla väiksem kui väiksema käibega firmade puhul. Igatahes on nende toetuste puhul arenguruumi ning allpool on väljatoodud ettevõtete konkreetsed soovitusel.

2.5.3.1.6. Soovitused

Peamine soovitus oli vähendada bürokraatiat. Selle töid välja mitu firmat nagu ka teiste toetusliikide puhul. Firma A2 juht rääkis, et taotlemine on väga bürokraatlikult keeruliseks tehtud. „Ma ise ei kirjutanud taotlust ja äriplaani, raamatupidaja kirjutas, kuid ise olin juures. Aga keeruline oli. Me tegime ise, ei ostnud teenust sisse. Protsess rahastamiskõlblikuks viimisel oli raske,“ rääkis ta. Sõnastamine võiks tema sõnul olla lihtsam, sest nii keeruliseks ei pea tegema. „Kas see on sihilikult nii tehtud, et kõik ei jõuaks ja ei saaks (toetust)? Ja meie eestlaslik euro-nõuete punktuaalne täitmine. Käies Euroopas ringi, tegelen natuke ka toitlustuses ja tunnen üsna hästi neid nõudeid, siis tule taevast appi, mis meie peame tegema ja kuidas seal elu käib,“ võttis ettevõtja oma kogemuse kokku.

Firma A2 juht arvas, et toetusi ei peaks kõigile jagama, vaid just tootmiseks töötleva tööstuse sektoris. „Ükskõik siis, kas ta on väike või suure mõõdu ettevõtja. Ühesõnaga mingit toodangut peaks tegema. Ei saa lihtsalt vahendamise ja ostu-müügiga seda elu üleval pidada,“ rääkis ta.

Firma A6 juht tegi ettepaneku, et kui kasvutoetuse summa täis ei saanud, siis sama äriplaani alusel võiks edaspidi veel toetust juurde saada. Peab ära tõestama seadmete vajaduse. Firma enda kogemuse põhjal oskas ta öelda, et nad taotlesid nii palju, kui oli vajalik. Samas n-ö. ülepakkumine toetussumma maksimaalne saamise näol – ilma et oleks otsest vajadust – tekitab tema sõnul raiskamist ja põhjustab valede juhtimisotsuste tegemist.

Firma A7 juht rääkis oma kogemusest, et alguses tundus oluline nende seadmete soetamine, milleks oli võimalik taotleda toetust. Hiljem selgus, et veel keerulisem on leida inimesi, kes seadmeid oskaks kasutada. Samuti on olnud firmal probleeme heade disainerite leidmisega. Seega võiks EAS tema sõnul mõelda, kuidas selliseid probleeme vähendada spetsialistide koolitamise abil, mis firma juhi sõnul on isegi olulisem kui seadmed.

Paarikümne töötajaga firma A6 juht rääkis, et neile kui Soome ja Rootsi eksportijatele oleks huvi taotleda ekspordi toetust, kuid see on liialt aeganõudev. „Meiesuguse ettevõtte jaoks pole sellest tolku, kuna summad on liiga suured,“ ütles ta. Tema sõnul võiks EAS pakkuda eksporditoetusi ka väiksematele firmadele. Ekspordi toetustest räägib detailsemalt ka järgmine osa.

2.5.3.2. Ekspordi toetus

Kaks EAS-i kliendihaldurit viisid läbi 10 intervjuud ekspordi toetust saanud firmade seas. Nendest neljal intervjuul viibis juures MKM-i majandusanalüüsi talituse üks töötaja. Nii nagu kõikide intervjuude puhul üldiselt, on oluliseks väljakutseks intervjuude kokkuvõtete erinev tase. Väike osa kokkuvõttest on äärmiselt detailsed ning intervjuueeritav on rääkinud vabalt erinevatest teemadest. Enamik intervjuu kokkuvõtted on lakoonilised, kus on vastatud küsimustele paari sõna või ühe lausega. Kõik intervjuueeritud on kodeeritud allpool vastavalt E1...E10. Lisaks 10 unikaalsele firmale, keda intervjuueeriti ekspordi all, on siin ka analüüsitud ühe T&A toetust saanud firma vastuseid, kuna lisaks T&A toetustele oli see firma saanud eksporditoetusi ning intervjuu käigus räägiti detailselt ka nendest toetustest. See firma on kodeeritud vastavalt E11.

2.5.3.2.1. EAS-i panus firma arengusse

Valdav enamus intervjuueeritavaid firmajuhte hindasid EAS-i panust positiivseks, välja arvatud ühel juhul, kus ettevõtte juht ei osanud hinnangut anda. Üle poolte intervjuueeritavate sõnul on EAS-i panus olnud ka oluline, kuid vähem kui pooled oskasid välja tuua konkreetseid tulemusi, mida tänu EAS-i toetustele on saavutatud. Üldjoontes hindasid firmajuhid EAS-i panust küll positiivselt, aga jäid konkreetse panuse hindamiselt samas tagasihoidlikuks ja rõhutasid kaudseid mõjusid.

Näiteks firma E10 juhi hinnangul on EAS-i panus ettevõtte arengusse suur. Samas ekspordiprogrammi puhul on seda tema sõnul raske hinnata, sest projekt lõppes alles eelmise aasta lõpus. Juhi sõnul oleksid nad vajalikud investeeringud teinud ka ilma EAS-i toetuseta, ent seda, kas oleks teinud vajaliku investeeringu kiiremini, aeglasemalt või sama kiiresti, ei osanud ta öelda. Samas tõi firma E10 juht konkreetselt välja, et tänu toetusele töötajate arv ei vähenenud.

Ettevõtte E2 rõhutas, et EAS-i toetuste roll oli kaudne ja kaudselt avaldas see mõju ka firma turupositsiooni hoidmisele. Juht rõhutas, et väga oluline oli neile välismessidel osalemine. Tema sõnul „kui sa pole messil, siis pole sind olemas.“ E7 tõi samuti välja kaudse mõju, öeldes, et kindlasti oleks firma samade suundadega tegelenud, kuid tõenäoliselt teistmoodi. EAS-i nõutud projektikirjutamine andis hea eelduse firmal kõik stenaariumid läbi mängida. Ent projekti ettevalmistamise käigus selgus, et potentsiaali turgudel aga pole piisavalt ressursse isegi koos toetusega. Samas firma juhi sõnul on messil käimine kindlasti suurendanud kaubamärgi tuntust ning hiljem mõjutanud müüki, aga kui palju, seda on raske hinnata.

Firma E5 juht võttis kriitilisema hoiaku ja tõstis esile, et EAS-i toetuse puhul on paradoks, kuna EAS peaks ühelt poolt toetama neid ettevõtteid, kes ilma hakkama ei saa, aga teiselt poolt see, kes ei tõesta oma võimekust, ei saa toetust kuskilt. Firma E5 juhi sõnul on kõige suurem riigiabi siis, kui riik ei sega. Ta rõhutas üldise ärikeskkonna rolli, mis on Eestis parem kui paludes teistes riikides. Eriti võrreldes Venemaaga, kuhu läheb kaks kolmandikku firma ekspordist. Tema sõnul on Eesti riik näiteks oma e-teenustega päris efektiivne. Samas puudutab firma tegevusi „Narva piiri peal toimuv lollus“ ja ta ei saa aru, miks selle parandamiseks midagi ei tehta ja ei muudeta. Sarnaselt hindas Firma E1 juht toetuste mõju positiivseks, aga pidas neid ebaoluliseks. Ta võttis oma seisukoha kokku konkreetselt: „Toetuse peale ei ehita oma äri üles, seda tuleb ise teha.“

2.5.3.2.2. EAS-i eksporditoetuste mõju

Intervjuude käigus uuriti nii eksporditoetuste mõju laiemalt kui ka mõju ekspordikasvule, millest on juttu järgmises osas. Kõik firmajuhid hindasid eksporditoetuste mõju positiivselt, ent ainult pooltel juhtudel peeti seda oluliseks. Samas enamikul juhtudel oskasid juhid välja tuua konkreetse tulemuse, mis saavutati toetuste abil. Enamik firmajuhte ütles, et nad oleksid teinud samu tegevusi ka ilma EAS-i toetuseta, ent nad oleksid teinud seda väiksemas mahus ja/või pikema aja jooksul. Seega on eksporditoetuste puhul olemas tugev risk, et neil on tühimõju, st et nad antakse firmadele tegevuste jaoks, mida nad teeksid niigi. Samas seda tühimõju riski vähendab fakt, et firmad tegid rohkem tegevusi ja kiiremini. Samas selle kasutegurit ja seda, kas tegemist oli tühimõjuga või mitte, ei võimalda intervjuud hinnata.

Firma E1 juht ütles otse välja, et alternatiiv EAS-i toetusele oli omafinantseering, ent sellisel juhul oleks turundustegevusi tehtud väiksemas mahus ja pikema aja jooksul. Temas sõnul andis toetus lisajõudu ja nõudis distsipliini. Firma juht ütles, et kui firma oleks saanud tehnoloogia investeeringu toetust, oleks mõju palju suurem olnud. Lõppkokkuvõttes tema hinnangul EAS-i toetus ei aidanud uutele turgudele laieneda, vaid oli abiks turul püsimisel. Sarnaselt firma E3 juht rõhutas, et firma tegevussuund oleks igal juhul samaks jäänud, kuid investeeringuid oleks tehtud väiksemas mahus. „Arvestades reaalsete äririskidega, ei oleks me sellises mahus ressursi turundusse paigutanud,“ ütles ta. Analoogselt firma E5 juhi sõnul on võimalik, et mõningad tegevused oleks jäänud tegemata, kuna nad arvestasid, et et see maksab neile poole vähem, kui nad reklaami erialases ajakirjanduses ja kataloogides ära teevad ja pärast saavad toetusena tagasi. See andis firmale vabamad käed. Samas 1:1 vastavust ei ole reklaamitegevusele ja firma tulemustele. Samuti rõhutas firma E6 juht, et kindlasti oleks teinud firma investeeringu, kuid messide arv oleks olnud väiksem ning ajaliselt pikemal perioodil.

Firma E9 juht tõi välja EAS-i paindumatust, mis ei arvesta turu oludega. Kui turul toimuvad muudatused kuu-dega siis neid 2 aastat ette näha ei ole võimalik, mis teeb projektis kirja pandud eesmärkide saavutamise raskemaks. Tema sõnul on Läti hea näide, kus projekti ettevalmistamise käigus oli Maxima poodides müügil 3 supi brändi, siis nüüd 9 brändi.

2.5.3.2.3. EAS-i eksporditoetuste mõju ekspordikäibe kasvule

Kui eelnevalt olime huvitatud eksporditoetuste laiemast ja kaudsest mõjust, siis selles analüüsi osas huvitab meid eksporditoetuste mõju ekspordikäibe kasvule. Selle näol on tegemist peamise ja otsese toetuse mõjuga. Kaudsed ja muud mõjud on pigem mittetaotluslikud mõjud. Enamik ettevõtteid hindas mõju ekspordikäibe kasvule positiivselt. Samas üks ettevõtja ei osanud seda hinnata ja üks väitis, et mõjutab, aga ei oska mõju hinnata. Üle poolte ettevõtetest pidas toetust ekspordikäibe kasvu jaoks oluliseks ning üle poole oskas ka välja tuua konkreetseid tulemusi. Samas üldjoontes jäi ettevõtteid on hinnangutes toetuse mõjus ekspordikäibe kasvule tagasihoidlikeks.

Tüüpilise hinnanguna tõi firma E4 juht välja, et ilma toetuseta oleks käibe kasv võib-olla olnud väiksem. Tänu toetusele osales firma välismessidel suuremas mahus ja kvaliteetsemalt ning see võis avaldada mõju ka ekspordikäibe kasvule. Samuti rõhutas firma E5 juht, et müügitegevust ei saa mustvalgelt mõõta, kas on osalenud messil või mitte. Kui poleks osalenud, poleks kaupa saanud, üks ühele vastavust pole võimalik saada. Ta tõi katlamaja tellimuse Venemaal, mis oli hea näide, kuidas firma tegi EAS-i tingimustele vastavalt müügitööd. Samas poleks tema sõnul nad seda tegemata jätnud, seda oli nagunii vaja. Ent Venemaal messidel osalemine ja otsene müügitegevus EAS-i toel aitab teha rohkem müüki, mis annab tulemuse.

Samas oskasid teised firmad anda konkreetsemaid hinnanguid EAS-i toetuste najal saadud tulemustele ekspordikäibe kasvus. Firma E6 juht rõhutas, et EAS-i toetused on aidanud olla pildil välisturgudel ja samuti on see kaasa aidanud uute toodete väljatöötamisele. Ekspordikäibe on tema sõnul igal juhul paranenud ja eksporditoetustel messidel osalemise näol on märgatav panus. Firmajuhi hinnangul on keskmiselt ühe messi tulemuseks 10–15% suurune ekspordikäibe kasv. Seega messidel mitte osalemine mõjutab oluliselt ettevõtte ekspordikäivet ja jätkusuutlikkust. Samas tõi ta välja, et EAS-i toetatud projekti üheks uueks sihtturuks oli USA, ent projekti jooksul sellest loobuti ning keskenduti Rootsile ja Saksamaale. Hoollimata sellest mõjutas toetus ekspordikäibe kasvu positiivselt. Firma E7 juhi sõnul loodi just ekspordiplaani projekti abil ettevõtte Läti ja Leedu esindus.

Firma E9 juht ütles, et EAS on aidanud üldiste turgu toetavate tegevuste elluviimisel. Kui toetust poleks saanud, siis oleks firma väliturule vähem raha kulutanud ning tõenäoliselt oleks 21% turuosa asemel 12% või veel vähem. Samuti võib firmajuhi sõnul toetusel olla oluline mõju ekspordikäibe kasvule. Ta tõi välja, et EAS-i abil saab firma olla turul Leedus, kus kasumit hetkel veel ei teenita ning ilma toetuseta ei saaks turuga üldse tegelda. Täna on toetuse abil võimalik turul tööd teha, seda ette valmistada, et tulevikus saavutada samasugune turupositsioon nagu praegu on neil Eestis.

Samuti on firma E11 sõnul toetused kindlasti kaasa aidanud ekspordikäibe kasvule. Selle firma ekspordiplaan, mille jaoks toetust küsiti, olid kliendikülastused. Firma kahtles, kas muidu hakkaks Norrasse minema, ent kuid kui pool sõidurahast hüvitatakse, siis ikka otsustati minna. Firma juhi sõnul ei asenda kaasaegseted sidevahendid silmast-silma kohtumist ja seda eriti siis, kui on tegemist uue kliendiga, keda tuleb tundma õppida personaalselt. Firma on taktikaliselt omaks võtnud, et suhe kliendiga peab olema rohkem isiklik ning üritab ka kõiki kliente Eestisse kutsuda, kuid ega see hästi ei õnnestu.

2.5.3.2.4. EAS-i roll masu ajal

Enamik intervjueeritud ettevõtetest pidas EAS-i rolli masu ajal nende firma tegevuse jaoks positiivseks. Samas kaks ettevõtet ei osanud seda hinnata. Enamik ettevõtteid ei pidanud EAS-i rolli oluliseks ega ei osanud tuua välja ka konkreetseid tulemusi, mis EAS-i toetuste tulemusel toimusid.

EAS-i toetust oluliseks pidanud ettevõtte E3 juht tõi välja, et firma laienes uutele turgudele Poola, Ungari ja Hiina ning lõi uusi töökohti. Firmas oli 2008. aastal 100 töötajat ja 2012 on 140 töötajat. Samas tunnistas ta, et raske on öelda, kui palju just see laienemine leidis aset tänu EAS-i toetusele. Firma E9 sõnul võimaldas toetus masu ajal Läti turul edasi tegutseda ehk turuosa säilis. Samuti ei pidanud masu ajal töötajaid koondama ega palku vähendada.

Samas jäid teised ettevõtted oma hinnangutes tagasihoidlikumateks. Firma E2 tõi välja, et siis, kui paljud ettevõtted masu ajal koolitus- ja turunduskulusid kärpisid, said nemad tänu toetustele panustada inimeste koolitamisega ja neil oli võimalik jätkata turundusse investeerimist ning seda kõike teha suuremas mahus. Firma E4 juht ütles, et EAS-i otest mõju masu ajal ei oska ta hinnata. Kindlasti oli EAS-i roll toetav. Firma sai ka masu ajal esineda messidel ja suuremal pinnal (nt Stockholmi messil). „Tänu messide saadud kontaktidele saime tellimusi ja seeläbi säilitasime ka töökohti,“ lisas ta.

Samas ei olnud firma E7 juhi sõnul EAS-i toetustel töökohtade säilitamisele masu ajal mõju ja pigem oli see vastupidi. Töötajate arv on vähenenud 258-lt 174-ni ja seda peamiselt efektiivsuse tõusu ning kapitali investeerimise tulemusel. Samas on toetuste abil kõigile antud võimalus õppida. 2010 aasta seisuga on riikide arv selle firma ekspordis kahekordistunud (2005.a 11 maad, 2010 üle 30 riigi). Juhi sõnul võib samas liiga suur riikide arv ettevõtte tegevust killustada.

2.5.3.2.5. Kokkuvõte

Kuna eksporditoetuste peamine mõte on suurendada Eesti firmade eksporti, siis võib peamise tähelepanekuna välja tuua, et enamiku firmajuhtide arvates on EAS-i mõju ekspordikäibe kasvule olnud positiivne, oluline ning lisaks on sel konkreetseid tulemusi. Lisaks sellele on eksporditoetustel olnud positiivsed kaudsed ja laiemad mõjud ning toetus on andnud masu ajal enamiku firmade puhul positiivseid tulemusi. Samuti paistab välja, et enamik ettevõtteid oleks teinud samu tegevusi ka ilma EAS-i toetuseta. Tõsi, küll väiksemas mahus ja/või pikema aja jooksul.

2.5.3.2.6. Soovitused

Kõik eeltoodu viitab, et EAS-il on oma töö parandamisel arenguruumi. Eksporditoetuste saajad pakkusid välja palju soovitusi, mida EAS saaks paremini teha. Osa neist puudutab eksporditoetusi ja osa soovitusi on laiemad. Mõned ettepanekud väljusid selgelt EAS-i tegevusalast (nt. loodetavasti jäävad investeringud ka tulevikus tulumaksuvabaks), mida allpool ei käsitleta.

Üks populaarsemaid soovitusi oli bürokraatia vähendamine. Firma E5 juht rääkis, et bürokraatia tõttu EAS-is suudab EAS-i dokumentide ettevalmistamisega firmas tegelda selleks spetsialiseerunud inimene. Ta tõi välja, et kohati on nõuded EAS-il naljakad – näiteks ELi lipu olemasolu ja fotode tegemise nõuded klientide külastamisel. „Ma nüüd lähen, ühes käes fotoaparaat ja teises käes lipp, esindaja juurde, et hakkame läbirääkimisi pidama. See on formaalsus, idiootsus. Ma ei saa minna kliendi juurde lipuga ja seletada, et ma olen nüüd sihuke, et võtame lipu ja teeme pildi ja siis vaatame, kas asjast ka räägime. Kõik läbi-rääkimised ei toimu ju kõik tingimata laua taga,“ rääkis firma tegevjuht.

Sarnaselt rõhutas firma E7 juht, et EAS-il on plaanide kirjutamisele palju pseudonõudmisi. „Vahel on tunne, et asju vaadatakse vaid õpikupõhiselt. Mõistetavalt on raha küsimisel teatud kohustused ning plaan on vajalik ning mõistlik, aga alati saab seda ka tõhusalt teha,“ ütles ta.

Teiseks populaarseks soovitusel oli infrastruktuuritoetuse andmine. Samuti peeti vajalikuks laborite, ehitiste, tehnoloogiainvesteeringute ja turu-uuringute toetamist. Ühe firmajuhi sõnul on pehmed toetused, nagu koolitused ja nõustamine, väheolulised. Firma E10 juht arvas, et edaspidi võiks pakkuda toetust strateegiliste juhtimisüsteemide arendamiseks ja samuti võiks olla üks ja ühtne koht riikliku, aga ka pankade statistika, prognooside, analüüside ja muu sellise info kättesaamiseks.

Firmal E8 oli pikk nimekiri soovitustest. Esiteks võiksid reklaamikulud olla abikõlblikud, vähemalt erialaajakirjades ja erialastes andmebaasides. Teiseks, tootearenduse ja näidistoote valmistamise puhul võiksid olla abikõlblikud ka oma töötajate tööjõukulud. Arendustegevuse ajal ei saa ju neid tootval tööl ja tellimuste täitmisel rakendada. Kolmandaks peeti oluliseks tootmisjuhtimist (vastava kirjanduse ja koolituste kättesaadavust). Samuti võiks toetust anda tööpinkides ja tootmises kasutatava tootmistarkvara soetamiseks. Viieandaks võiks lähiriikide klientide külastamisel olla abikõlblik ka ettevõttele kuuluva auto kasutamine. Väga olulist rolli ettevõtte arengus on mänginud tehnoloogiainvesteering ja firmajuht sooviks selle programmi jätkumist.

2.5.3.3. Innovatsioon

EAS-i ettevõtluskonsultandid intervjuerisid 10 T&A toetust saanud firmat, seitsmel intervjuul viibis juures MKM-i majandusanalüüsi talituse üks töötaja. Nagu kõikide intervjuude puhul, on oluliseks väljakutseks intervjuude kokkuvõtete erinev tase. Osa kokkuvõtteid on äärmiselt detailsed ning intervjueritav on rääkinud vabalt erinevatest teemadest. Osad intervjuu kokkuvõtted on lakoonilised, kus on vastatud küsimustele paari sõna või ühe lausega.

Kõik intervjueritud on kodeeritud allpool vastavalt I1...I10.

2.5.3.3.1. EAS-i panus ettevõtte arengusse

Peaaegu kõikide intervjuude kokkuvõtete põhjal võib järeldada, et EAS-i panus ettevõtte arengusse on olnud positiivne. Ühe firma puhul see nii ei ole, kuna EAS-i poolt projekt katkestati, sest see ei olnud enam majanduslikult otstarbekas. Kahe kolmandiku firmade puhul on see EAS-i panus olnud oluline. See tähendab, et isegi kui ülejäänud ühe kolmandiku firmade juhtide hinnangul EAS-i panus on positiivne, siis ei pruugi see olla oluline, sest firma võib soovitud tegevused viia lõpule ilma EAS-i toetuseta. Isegi kui firmad peavad toetust oluliseks, siis ei pruugi see olnud viinud konkreetse tulemuseni, mille abil saaks EAS-i panust mõõta. Pooltel juhtudel on EAS-i panust võimalik konkreetset välja tuua. Näiteks firma I10 tõi välja, et tänu EAS-i toetusele on nad tootevalikut saanud mitmekesistada ning tänu sellele on firma turuosa kasvanud 25%. Samuti pidas firma I1 EAS-i T&A toetust oluliseks uute toodete arendamisel. Ilma selle toetuseta ei oleks ettevõtte tootearendust ette võtnud, see aga aitas maandada olulisi riske tarkvaraäris. Mõlemad ettevõtted ei oleks projekte ilma EAS-i toetuseta käsile võtnud.

Firma I5 juht hindas EAS-i panust positiivselt, aga tõi välja ka negatiivse poole. Tema arvates võivad toetused muutuda ettevõtte jaoks toksiliseks, kui harjuda ainult nendest elama. Kui nendel EAS-i toetatud projekt läbi sai, siis järgmise tootearenduse taotlus oli peaaegu valmis kirjutatud. Üks inimene töötas neil 4–5 kuud, tegi selle valmis, kuid firmajuht pani selle seisma ja ei saatnud EAS-i. Firmajuht tundis, et risk, et tuleb uus ebaõnnestunud projekt, on liiga suur. Lisaks TjA toetusele on firmajuhi sõnul sama lugu eksporditoetusega, kus ta on toetuskraanid kinni keernud. Praegu on firma saamas toetust ainult TAK programmist, mis on 6-aastane projekt ja firmajuhi sõnul „on ebalis seda kinni panna“. Ta toob konkreetset välja, et on viimase aastaga pannud ettevõtte toetuserahast võõrutuskuurile, kuid leiab, et on ilmselt ise süüdi, kuna ei ole suutnud tekitada survet toetusraha mõistlikule kasutamisele. Firmajuhi hinnangul osutab EAS selleks vaid formaalselt, kuid mitte sisulist survet.

2.5.3.3.2. Innovatsiooni toetused

Kuna osa intervjueritavates firmadest olid saanud ka teisi EAS-i toetusi (ekspordi ja koolituse jaoks), siis olime huvitatud konkreetse T&A toetuse mõjust, mitte ainult üldisest EAS-i panusest. Siin läksid vastused kaheks. Pooled ettevõtted leidsid, et konkreetset toetust oli positiivne mõju. Näiteks firma I1 puhul on toetusel konkreetset tulemusi. Üks toetatud projekt on edukalt edasi müüdud välismaisele ettevõttele. Selle müügiga teenitud summa on firma investeerinud oma tegevuse laiendamisse, ostes Soomes tarkvarafirma. Firmajuhi sõnul on toetus aidanud palgata uusi töötajaid ning hoida kõrgel motivatsiooni, kuna tootearendus on tarkvaraäris töötajatele palju väljakutsuvam tegevus kui teenuste pakkumine. Lisaks ühele äärmiselt edukale projektile on see ettevõtte saanud EAS-i toetusi veel kolme projekti jaoks, millest kaks on arendamisjärgus ja üks on olnud suhteliselt edukas Eesti turul viimase viie aasta jooksul, aga pole suutnud läbi murda rahvusvahelisele turule. Firma I8 juhi sõnul lõppes EAS-i toetatud projekt nende jaoks edukalt. Ilma selleta oleks ettevõtte Euroopa-suunaline müük palju väiksem. EAS-i toetatud projekti käigus tegi firma esimesed tooted valmis ja edasi hakkas

oma kuludega juurde tegema. Firma I2 juhi sõnul aitas toetuse kasutamine ettevõttel suurendada turuosa Eestis 85%-ni ja Lätis 35%-ni. Ettevõtte tehtud prognoosid, mis tehti enne toetuse saamist, on täidetud ja firma kasutab uuringute läbiviimisel erinevaid laboreid üle maailma, sh Eestis.

Samas üks ettevõtte, kes pidas EAS-i mõju positiivseks, oli veendunud, et oleks teinud sama projekti väiksemas mahus ka ilma toetuseta. Seega EAS-i toetusel võib olla mõju, kuid see ei pruugi olla oluline. Selle ettevõtte I3 juht leidis, et EAS-i raha jagamise eesmärgistatus on vale (ei lähe kokku ettevõtlusprintsipidega). Seda tuleks parandada. Konkreetselt EAS-i toetatud projekt aitas kaasa ettevõtte eesmärkide saavutamisele, kuid aruandluseks kulutatud liialt suur aeg oleks olnud mõistlik pigem arendustegevuseks kasutada. Tegemist polnud strateegilise abiga. Ettevõtte oleks teostanud projekti väiksemas mahus või teiste struktuursete vahenditega. Ühe variandina oleks projekti elluviimiseks kasutatud võõrkapitali.

Pooled intervjuueeritud firmad leidsid, et toetatud projektil oli mõju ja pooled, et mõju ei olnud. Need viimased ettevõtted oleksid teinud projekti ka ilma EAS-i toetuseta või konkreetne projekt ebaõnnestus. Ettevõtte I9 leidis küll, et isegi ebaõnnestunud projektil oli kaudne positiivne mõju, kuna firma hakkas TjaA-ga rohkem tegelema ning on hiljem omavahenditest arendanud Tallinnas välja rahvusvahelise kompetentsikeskuse.

Firmal I5 EAS-i toetatud projektist otsest kasu ei olnud. Firma juhi sõnul nad ei tegutseks uutel turgudel, kui ei oleks olnud seda esimest EAS-i raha. Nüüd saab firma Mehhikos näidata, et neil on kogemus ja tunnevad tööstusharu. Ent kogu tarkvara tuli ümber kirjutada, algsest ei jäänud mitte midagi alles. EAS-i toetuse abil tehtud tarkvarast midagi kliendini ei jõudnudki. „Kuid me saime vähemalt kliendi,“ ütles juht. Samuti saadi tänu projekti rahale anda inimestele ka vabadust teha, mis nad ise tahavad, mis suurendab inimeste motivatsiooni. „Praeguste klientidega ei teki seda, et saaks neile anda selle aja, siis EAS-i toetuse rahaga saab.“

Ettevõtte I4 sõnul oleks projekt läbi viidud ka ilma EAS-ita, sest tegemist on olulise arendusega varude ja üldiselt jätkusuutlikkuse tagamiseks. Ettevõtte oleks teinud investeeringud omavahenditest.

Firma I6 tõi välja, et EAS katkestas tootearenduse projekti poole pealt, kuna EAS-ile ei meeldinud esimeses etapis saavutatud tulemused. EAS-i ekspertgrupp leidis, et need ei ole edasist uurimist väärt ja neil puudub majanduslik otstarbekus. Firma pidas EAS-iga pikalt läbirääkimisi, et aru saada, kuidas poole projekti pealt võeti selline seisukoht. Firma juhi sõnul tundus, et võeti üks seisukoht ja see jäigi sinnasamasse. Firma on omal käel pooleli olevat projekti vaikselt edasi arendanud, kuid tänaseks ei ole veel otseste tulemusteni jõudnud.

Siinkohal on oluline analüüsida EAS-i rolli tootearenduses. Konkreetselt EAS-i rolli protsessi ja/või tooteinnovatsioonis pidas positiivseks enamik firmasid. Kolm firmat ütlesid, et EAS-il selles osas rolli ei olnud. Samas rolli olulisuse osas jagunesid firmajuhtide hinnangud pooleks ning pooltel juhtudel on EAS-i toetus viinud konkreetsele tulemusele innovatsiooni valdkonnas. Peamiselt on mõju läbi tootearenduse, mille töid välja pooled ettevõtted. Iseloomulikuna tõi firma I2 esile, et tootearenduse toetuse toel on toodud turule palju olulisi tooteid. Firmajuht rõhutas, et koos klientidega töötati välja uued tooted. Alustati Eestist ja pärast seda laieneti Baltikumi ja siis mujale Euroopasse. Üks ettevõtte tõi välja ka lisaks tooteinnovatsioonile EAS-i rolli protsessi-innovatsioonis ning üks rõhutas töötajate kompetentsi tõstmist.

2.5.3.3.3. EAS-i mõju masu ajal

Võib välja tuua ainult kaks ettevõtet, kes pidasid EAS-i mõju masu ajal toimetulekuks positiivseks. Ülejäänud juhtudel EAS-i mõju ei olnud või ei ole seda võimalik vastuste puhul üheselt täheldada. Positiivselt vastanud firmade seas tõi ettevõtte I2 välja, et töötajaid ei koondatud, palgafondi ei vähendatud. Firma keskendus uuringutega seotud projektide läbiviimisele. Masu andis võimaluse uutele turgudele sisenemiseks (Aasia) ja ettevõtte käekäiku negatiivses mõttes oluliselt ei muutnud. Firma juhi hinnangul on turupositsioon EAS-i toel oluliselt paranenud. Samuti kasutati Jaapani turule sisenemisel välisraatkoondade ja välisministeeriumi abi. Ainukese negatiivse arenguna tõi firma juht välja Kreeka turu, kuhu valmistati terve tootesari ja osaleti riigihankel. Selle protsessi läbiviimine kestis ligi 3 aastat. Selleks ajaks, kui kätte jõudis tarneaeg, oli Kreeka majanduslikes raskustes ja maksevahendina pakuti riigi võlakirju. Ettevõtte sellega nõus ei olnud ja projekt lõpetati. Seda projekti peab ettevõtte oma suurimaks ebaõnnestumiseks.

Firma I8 töötas EAS-i toetuse abil välja tootegrupi, mille müük isegi masu ajal kasvas. Samas teistes tootegruppides müük kõvasti kukkus ja firma kogutulemus oli masu ajal negatiivne. Firma juhi sõnul ei saa öelda, et see EAS-i toetusel valminud toode oleks masust päästnud –kahjumi tuli siiski. Tänapäevaks sisaldab see tooteperekond ca 30 erinevat toodet. Firma kompetents aga kasvas. Projekti põhivedajad olid arendusjuht ja üks insener, kes käisid 5–6 korda Saksamaal katsetamas. Alati oli kaasas projektijuht ja keegi noortest inseneridest, kes õppisid juurde. Firma juhi sõnul oli see tähtis ka eriala juurde jäämise puhul ja sai näha, kuidas selliseid katseid üldse tehakse.

Firma I7 arendas EAS-i toel aastatel 2006–2008 välja uue tootmisliini, mis oli tol ajal ainulaadne ja keegi sellist veel ei kasutanud. Kuid see oli projekti esimene etapp ja edasi minna ei õnnestunud. „Seepärast kaotas firma ka Jaapani turu, kuna olime poole sõnaga välja käinud et meil on taoline uus asi tulemas, aga EAS-i ei toetanud projekti enam,“ ütles ettevõtte juht, kelle sõnul pakuvad nüüd sellist toodet soomlased. Aga nüüd on kasum Soomes, mitte enam Eestis.

2.5.3.3.4. Kokkuvõte

Innovatsiooni toetuse puhul on poolte intervjueeritud firmade hinnangul saavutatud olulisi positiivseid tulemusi. Nende firmade tootearendus on tänu EAS-i toetustele saanud olulise tõuke ning selle abil on suurendatud müüki ja ekspordi. Samas poolte firmade puhul konkreetseid toetuse mõjusid välja tuua ei saa ning kolmel juhul on konkreetne EAS-i toetatud projekt ebaõnnestunud. Samas on intervjueeritavad rõhutanud, et ka ebaõnnestunud projektide puhul võib EAS-i mõju olla kaudne. Tihtipeale T&A projektid on kõrge riskiastmega ning nende tulemusi on raske prognoosida. Selles kontekstis on EAS-i peamine roll aidata ettevõtetel riske maandada ning aidata neil panustada innovatsiooni. Samas saab seda kindlasti teha paremini, millest räägib järgmine osa.

2.5.3.3.5. Soovitused

Intervjuudest selgub, et EAS-i panus oleks parem, kui toetuste jagamisega kaasneks vähem bürokraatiat. „Isegi maksuamet on valmis kuskilt maalt tunnistama teema ebaoluliseks. EAS-iga oleme pisikese erinevuse pärast, mis oli alla 1 krooni, tegelenud mitu kuud. Liiga kulukas, et seda teha. Kas reegleid ei saaks muuta, hoiame oma koopiaid siin, oleme saatnud hunnikuid kaustu, see on tohutult töö- ja ressursimahukas,“ rääkis üks firmajuht.

Ühe teise firma juhi jaoks olid samuti olulised korralduslikud küsimused. Ta ütles, et „olen kuulnud EAS-i korraldatavatest õppereisidest. Üks kogemus on, kuid reisist teatati liiga hilja ja enam ei olnud võimalust minna. Ettevõtte tippjuhtkond planeerib oma aega pikemalt kui 10 päeva. Eraettevõtete korraldatud koolitusreisidel osalemisega on väga rahule jäädud, kuna suhtlemine teiste ettevõtete juhtidega on oluline.“

Samuti arvati, et EAS-i konsultandid peaks olema rohkem kursis reaalmajanduses toimuvaga. EAS võiks nõuda konkreetseid tulemusi ja siduda toetuste saamise sellega. Samuti ei tohiks EAS kaasata projektide hindamise eksperte, kel on huvide konflikt ja kes püüavad saadud info kasutada muude projektide jaoks. Toetatav tegevus võiks olla firmakülastused. Läänes ja Jaapanis näiteks ei kiputa võõraid vastu võtma ja EAS peaks siin aitama.

Lisaks oleks ühe firmajuhi hinnangul vajadus tootmise optimeerimist võimaldavate toetuste järele. „Oleks suureks abiks, kui EAS leiaks hanke tulemusel koostööpartneriks optimeerimis-guru. Oleksime valmis teda rentima enda ettevõttesse ja ka ise tasuma – abi on oluline, mitte raha. Optimeerimine on väga oluline ja abi sellise spetsialisti leidmisel oleks kindlasti suur. Värsket mõtlemist oleks vaja ettevõttesse, teatud mõttes on tekkinud kanapimedus – eluaeg oleme nii teinud, sellepärast teeme ka edasi. EAS-i abi spetsialisti leidmisel oleks suureks abiks, ise pole suudetud teda leida suudetud,“ rääkis firmajuht.

2.5.3.4. Võimekus

Kaks EAS-i ettevõtluskonsultanti viisid läbi 10 intervjuud võimekuse toetust saanud firmade seas. Nendest viiel intervjuul viibis juures MKM-i majandusanalüüsi talituse töötaja. Nagu kõikide intervjuude puhul, on oluliseks väljakutseks intervjuude kokkuvõtete erinev tase. Pool kokkuvõtetest on detailsed vastused intervjuu juhendis ette nähtud küsimustele. Teine pool intervjuudest annab detailse ülevaate firma käekäigust ja hetkeolukorrast, kuid intervjuu kokkuvõttes on lakoonilised küsimuste osas, mis puudutavad firma juhtide hinnanguid EAS-i tegevusele. Olulistele küsimustele on vastatud paari sõna või ühe lausega.

Kõik intervjueeritud on kodeeritud allpool vastavalt V1...V10. Nendest firmadest neli (V3, V5, V6 ja V9) olid saanud ainult teadmiste ja oskuste toetusi, mis seisnevad toetuses koolitusteks ja/või juhtimissüsteemi väljaarendamiseks. Ainult üks firma oli saanud tehnoloogiainvesteeringu toetust (V1). Kõik ülejäänud firmad olid saanud nii tehnoloogia kui ka teadmiste ja oskuste alast toetust (V2, V4, V7, V8 ja V10). Allpool on analüüsitud kõikide firmade vastuseid eraldi vastavalt siis teadmiste ja oskuste toetuste ning tehnoloogiainvesteeringute toetuste lõikes. Lisaks 10 unikaalsele firmale, keda intervjueriti ekspordi all, on siin ka analüüsitud ühe T&A toetust saanud firma vastuseid, kuna lisaks T&A toetustele oli see firma saanud teadmiste ja oskuste toetusi ning intervjuu käigus räägiti detailselt ka nendest toetustest. See firma on kodeeritud vastavalt V11.

2.5.3.4.1. EAS-i panus ettevõtte arengusse

Kõik ettevõtted hindasid EAS-i panust firma arengusse positiivselt. Samuti pidasid peaaegu kõik intervjueritavad EAS-i panust oluliseks ning oskasid välja tuua konkreetse tulemuse, mis toetuste abil saavutati. Erandiks olid kaks firmat, kes ei pidanud EAS-i toetusi firma arengus oluliseks ja ei saanud tuua välja konkreetseid tulemusi (mõlemad firmad on saanud nii tehnoloogiainvesteeringu kui ka teadmiste ja oskuste toetust ehk siis teisisõnu tegemist ei ole tagasihoidlike toetussummadega).

Ühe positiivsema näitena ütles ühe Eesti suurima firma V2 juht, et ettevõtte investeerib suuri summasid arendustegevusse ning seetõttu on EAS-i toetustel ettevõtte jaoks väga oluline roll. „Ainult omavahenditest ja laenu rahaga on turul positsiooni hoidmine väga keeruline. Kasumi teenimine meie valdkonnas on muutunud raskemaks. Projektide kasumlikkus on järjest langenud ning sellest tulenevalt on EAS-i toetuste olulisus tõusnud,“ rääkis ta. Tema sõnul innustavad EAS-i toetused riski võtma ja vajalikke projekte siiski ellu viima. „Toetused võimaldavad ette võtta mitmeid erinevaid arenguprojekte ning tõenäosus, et nende hulgast mõned osutuvad väga tulemuslikeks, on palju suurem,“ rääkis ta.

Analoogselt rõhutas firma V10 juht, et EAS-i toetusega tehtud projektid olid ettevõtte arengu seisukohalt äärmiselt olulised. „Kui EAS ei oleks neid toetanud ja poleks leitud ka rahastamist kolmandatest allikatest, oleks ettevõtte areng olnud pärsitud paljudes aastateks. Oleksime saanud edasi liikuda palju aeglasemas tempos,“ ütles ta. Firma V1 juht peab EAS-i panust kõrgeks, kuna toetus võimaldas soetada parima varustusega seadme. Vastasel juhul oleks osa lisasid jäetud võtmata ja mõeldud, et neid ostetakse aja jooksul juurde.

Samuti rääkis Eesti ühe suurema firma V6 personalijuht, et inseneride tehnoloogiakoolituste ja juhtivtöötajate arendamise puhul on kindlasti EAS-i panus ettevõtte arengusse olemas. „Eestis on kvalifitseeritud tööjõu leidmine väga suur probleem, seda lihtsalt ei ole, ettevõtte peab ise selle nimel vaeva nägema. Tehnilise taiplikkuse ja erialase ettevalmistusega inimestel on ettevõttes väga head arenguvõimalused, esmatasandi juhtideks eelistaksime ikkagi neid inimesi, kes tulevad ettevõtte seest. Nende inimeste arendamiseks oleme kasutanud ka EAS-i abi,“ ütles ta.

Firma V9 juht ütles, et EAS-i panus ettevõtte arengusse on olnud kindlasti tuntav. „Töötajate koolitamine sellises mahus ei oleks ilma toetusteta võimalik olnud. Ettevõtte aastase koolitusplaani koostamisel on alati võetud fookusesse kindel kriitiline valdkond ning tänu EAS-i toetustele on olnud võimalik viia koolitused läbi suuremas mahus ja lühema aja jooksul. Tänu toetustele on olnud võimalik suunata täiendavaid vahendeid arendustegevustesse, mille elluviimine oleks muidu edasi lükkunud,“ tõi ta välja EAS-i panuse ettevõtte arengusse. Ka firma V8 juhi sõnul ei oleks ilma toetusteta investeeringuid sellise tempoga tehtud.

Samas rõhutasid mõned firmad, et nad oleksid investeeringud teinud ja projektid ellu viinud ka ilma EAS-i panuseta. Firma V7 juht: „Investeeringud oleks tehtud ka ilma EAS-i toetusteta. Ühtegi investeeringut pole kunagi tehtud seetõttu, et saadi või on võimalik saada toetust. Toetused on võimaldanud ettevõttel areneda ja kasvada mõnevõrra kiiremas tempos ning nende arvel on vabanenud vahendid, mis on ettevõttel võimaldanud ära teha mõningad muud vajalikud asjad. Kahe aasta jooksul on investeeritud kokku 80 mln eurot.“

Ka firma V4 juht ütles, et ettevõtte oleks kindlasti projekti plaanitud mahus ellu viinud ka siis, kui EAS ei oleks taotlust rahuldanud. Tema sõnul on elluviidud ka teine tehnoloogiainvesteeringu projekt, millele taotleti EAS-i toetust, kuid ei saadud. Mõlemal juhul kaasati investeeringute tegemiseks laenukapitali. Samas pidas ta senist koostööd EAS-iga heaks. Rahul ollakse sellega, et EAS-i töötajad on tulnud majast välja ning külastavad ja nõustavad ettevõtteid, saades vastu praktilisi näiteid ja kogemusi ning seeläbi paraneb konsultantide kompetents. Selle tulemusena loodetakse, et osatakse senisest paremini kujundada toetusmeetmeid ettevõtete vajadustest lähtuvalt.

Kuna võimekuse meetme all on toetusi saanud mõned Eesti suuremad firmad, siis paratamatult kerkis intervjuude käigus küsimus, kas need firmad ei saaks teha investeeringuid ilma toetusteta. Firma V2 juht rääkis, et nad on tihti pidanud selgitama, et milleks neile toetus, kui firma suudab teenida piisavalt kasumit. „Keegi ei küsi, palju meil on korraka käsil erinevaid arendusprojekte, kui suured on meie võlad, millised on meie arenguplaanid. Oleme viimasel 3–4 aastal suurendanud käivet ja tööliste arvu ligi kaks korda, oleme ostnud mõned ettevõtted, mis samuti vajavad arendamist ja kulutusi. Oleme kõik need riskid võtnud,“ ütles ta.

Firma V5 personalijuht: „Kõrvalvaatajale võib tunduda, et ettevõttel on piisavalt oma-vahendeid töötajate arendamiseks, et milleks toetused. Aga meil on väga palju töötajaid ja organisatsioon on väga keeruline. Kuna oleme tehnoloogiaetevõtte ja tahame mõelda endast kui eesrindlikust ettevõttest, siis peame palju osalema ka väliskonverentsidel, et hoida ennast kursis maailmas toimuvaga. Ilma EAS-i toetusteta oleksime pidanud oma võimalusi töötajate koolitamiseks rohkem piirama ning pigem on nii, et aasta lõpus peame vägagi jälgima, et kuidas me oma eelarvega välja tuleme.“

2.5.3.4.2. Tehnoloogiainvesteeringu toetus

Intervjueeritud kuuest firmast kaks kolmandikku pidas EAS-i tehnoloogiainvesteeringu toetuse mõju positiivseks ja oluliseks ja oskas välja tuua konkreetseid tulemusi, mis sellega saavutati. Kaks firmat ei pidanud seda toetust oluliseks ning ei toonud välja ka konkreetseid tulemusi. Enamik vastajaid leidis, et nad oleksid teinud tehnoloogiainvesteeringu ka ilma EAS-ita, ent väiksemas mahu.

Firma V1 tegevjuhi sõnul tehti lisaks EAS-i toetusega soetatud seadmele muidki tehnoloogiainvesteeringuid ja moderniseeriti seadmeid. „Selle tulemusena on töötajate arv jäänud enam-vähem samaks, kuid on toimunud liikumine (potentsiaalselt) suuremat lisandväärtust loovatele töökohtadele. Investeering on aidanud kaasa konkurentsivõimele,“ ütles ta. Tema sõnul on lühenenud tööde teostamisele kuluv aeg ja tööjõukulu osakaal toote omahinnas langenud. Lisaks pidas ta väga oluliseks investeeringute toel saavutatud täpsuse suurendamist ja tootmises tekkivate vigade viimist minimaalseks, mis omakorda aitab kaasa sujuvale tõrgeteta montaažile objektidel. „Ettevõtte usaldusvärsus on suurenenud,“ võttis ta tehtud investeeringute abil saavutatud tulemused kokku.

Firma V2 juhatuse liige ütles, et nende jaoks on olnud üks tulemuslikumaid toetusi tehnoloogiainvesteeringu toetus, võrreldes koostöö- ja eksporditoetustega, mida firma on saanud. „Meie jaoks on siiski tähtsamad tehnoloogia-alased projektid ja programmid, mis annavad uusi tehnoloogilisi unikaalseid võimalusi, mida Eestis veel ei kasutata. Näiteks olime ühed esimesed, kes võtsid kasutusele suured tööpingid suurte metallkonstruktsioonide tootmiseks. Soetatati 4 tööpinki ning projekti kogumaksumus meie jaoks oli üle 100 miljoni Eesti krooni. Investeeringu tegemisel saime toetust EAS-ilt,“ rääkis ta.

Firma juhi sõnul on uue tehnoloogia soetamine andnud võimaluse saada tellimusi nii Norrast, Soomest kui ka Rootsist. „Varem selliste tellimuste täitmine ei olnud võimalik. Selle projekti elluviimiseks tegime tööd ligi kaks aastat ja isegi EAS-ilt positiivse otsuse saamisel ei olnud me veel kindlad, kas ikka realiseerime selle projekti või mitte, kuna turg hetkel puudus ja riske oli palju. EAS-i toetus andis siiski tõuke projekt ellu viia. Ilma toetuseta oleks otsuse langetamine ilmselt veelgi edasi lükkunud,“ ütles ta.

Firma V8 juhi sõnul ei oleks kindlasti ilma toetuseta ellu viidud tehnoloogiainvesteeringu projekti, kuna neil tuli valida tuli keevitusroboti soetamise ja tootmishoone laienduse vahel. „Esimeseks prioriteediks oli hoone laiendamine, kuna selle teostamata jätmine oleks omakorda seadnud piirid ettevõtte järgnevale arengule. EAS-i toetus võimaldas teha mõlemad asjad samaaegselt – soetada roboti ning omavahendite ja laenukapitali abil suu- rendada tootmispinda 4 500 ruutmeetri. Ilma hoone laiendusest ja EAS-i toetuseta ei oleks ettevõtte saanud 2011. aastal uusi projekte kindlasti ellu viia, kuna hoone laiendus sai olla selle eeltingimus,“ rääkis ta. Ettevõtja sõnul on kõik investeeringud olnud vajalikud ning väiksemates mahtudes realiseerimist ei ole arutatud.

2.5.3.4.3. Teadmiste ja oskuste toetused

Valdav enamus teadmiste ja oskuste toetuse saajatest hindas toetuse mõju positiivseks ja oluliseks. Kolm firmat ei pidanud selle toetuse mõju oluliseks ja ei osanud välja tuua konkreetseid tulemusi. Enamik intervjueeritavaid leidis, et nad oleksid teinud koostööd ka ilma EAS-i toetuseta, aga väiksemas mahu ja/või pikema aja jooksul.

Firma V3 personalijuhi sõnul on EAS-i toetuse mõju ettevõtte keskastme juhtide arendamisse olnud väga positiivne. Ta rääkis, et keskastme juhtide koolitamine on ettevõttes olnud läbi aastate regulaarne tegevus, kuid liitumine teise firmaga seadis eelarvele tugevad piirangud ning edasine juhtide koolitamine sellises mahu sai teoks just tänu EAS-i toetustele. Koolituste eesmärgiks on olnud valmistada ette perspektiivikaid töötajaid keskastme juhi rolli, osalejate tagasiside koolitustele on olnud kõrge ning ettevõttesisene võimalus oma karjääri planeerida on töötajatele tugevaks motivaatoriks olnud. „Oluliselt on paranenud üksuste omavaheline koostöö, samuti meeskonnatöö,“ ütles ta. Tema sõnul oleksid keskastme juhtide koolitused toimunud ka ilma EAS-i toetuseta, kuid väiksemas mahu. Samuti võimaldas EAS-i toetus korraldada koolitust ilma töötajate enda finantseerimiseta (toitlustuskulu). Koolitus toimus 100 % tööandja rahalistest vahenditest.

Firma V6 personalijuhi sõnul on nad toetusi kasutanud jaoks kahel olulisel suunal, viies läbi juhtimis- ja tehnoloogia-alaseid koolitusi. „Need põhisuunad oleme saanud EAS-i toetuse abil ära katta ka väga rasketel aegadel. Koolitus oleks kindlasti toimunud, kuid ilma toetuseta oleks tulnud kuskilt mujalt kokku hoida. Mõned muud koolitused oleksid jäänud lihtsalt tegemata. Uus tehnoloogia ei oleks kindlasti ilma toetuseta jäänud kasutusele võtmata, kuid EAS-i toetusel oli investeeringu tegemisel väga tuntu roll,“ ütles ta. Ta lisas, et ilma toetuseta oleks koolitustel osalejate arv olnud väiksem ning teadmiste omandamise protsess oleks veninud pikemale perioodile. Firma personalijuhi sõnul on ettevõtte edukuse ja töötajate koolitamise vahel tihe seos. „Töötajaid tuleks koolitada ka rasketel aegadel – see aitab töötajaid motiveerida ja valmistab ettevõtte paremate aegade saabumiseks ette,“ võttis ta kokku.

Eesti ühe suurema firma V5 personalijuhi sõnul on EAS-i roll olnud nende arengus väga suur. „Koostöös EAS-iga on olnud palju projekte, kuid eriti tugevat mõju on avaldanud juhtide arenguprogrammid, mis on otseselt mõjutanud meie juhtimiskultuuri, mis omakorda on võtmekohaks organisatsiooni arengus. Toosin veel välja „Väärtuste Päevade“ projekti, mille käigus töötati välja väärtused ning ka see, kuidas see ettevõtte erinevaid protsesse mõjutab,“ rääkis ta.

Firma V9 juht ütles, et EAS-i toetatud juhtimistarkvara koolituste puhul oleks olnud alternatiiviks ainult IT-meeskonna koolitamine, kes omakorda oleks koolitanud tavakasutajaid. Samuti oleks sisseostetava koolituse maht oleks olnud väiksem. Kuna tarkvara uuendamine ettevõttes oli möödapääsmatu, siis töötajate koolitamine tarkvara kasutamiseks oleks iga juhul toimunud. „Ilma toetuseta oleks sisseostetav koolitus olnud väiksemas mahu ning seetõttu oleks juurutusprotsess ka pikem olnud,“ ütles ta.

Firma V11 juhi sõnul on nad kasutanud mitmeid tootmise efektiivistamise koolitusi ja õppisid kogu meeskonnaga liinitehnoloogiad. „Me ei läinud küll 100% liinitehnoloogiale üle, kuid me oleme hästi palju neid põhimõtteid rakendanud. See kõik on efektiivsusele kõvasti kaasa aidanud. Oleme võtnud üle uued põhimõtted, kus midagi muuta. Oleme nõukogude ajast üle tulnud ettevõtte ja ajaloost kaasa tulnud mõttemall ei muutunud väga lihtsalt,“ rääkis ta.

2.5.3.4.4. EAS-i roll masu ajal

Enamik firmasid hindas EAS-i rolli masu ajal positiivselt, välja arvatud kolm firmat. Samas vähem kui pooled pidasid EAS-i rolli firma käekäigu jaoks oluliseks ning oskasid välja tuua konkreetseid tulemusi, kuidas EAS-i toetused on neid aidanud.

Firma V2 juhatuse liige ütles, et kui 2009 oli kogu maailmas väga keeruline aasta, siis nende firma puhul oli see ettevõtte ajaloos kõige edukam. Tema sõnul oli palju pikaajalisi projekte, mis kestsid läbi mitme aasta ning ka finantsnäitajate poolest kujunes see aasta unikaalseks. „Samuti koostöö EAS-iga oli sel perioodil kõige aktiivsem ja resultatiivsem kogu kontserni jaoks. Majanduslanguse ajal, kui paljud ettevõtted koolituseelarvet vähendasid, püüdsime meie ikka hoida inimeste arendamist fookuses. EAS-i roll oli sel perioodil oluline just juhtide arendamisel. Oleksime küll projektid ellu viinud ka ilma EAS-i toetusteta, kuid kindlasti ei oleks me suutnud seda teha sellisel tasemel ja ajaperioodil,“ ütles ta. Tema sõnul läbisid kolme aasta jooksul arenguprogrammi kõik ettevõtte juhid, mis on väga suur mass. „Ilma toetuseta oleks see protsess pikenenud vähemalt kahe aasta võrra. EAS-i roll meie jaoks väljenduski selles, et saime teha vajalikke projekte palju kiiremalt ja intensiivsemalt,“ ütles ta.

Firma V6 personalijuhi sõnul oli masu ajal oli EAS-il väga suur roll ettevõtte tegevuses. „2008. aasta alguses hakkasime oma töötajaid palju koolitama, kuna väljavaates olid uued kliendid ja uued tooted. Majanduslangus sundis meid eelarve igalt realt kokku tõmbama, kuid EAS-i toetuste abil oli meil võimalik jätkata oma töötajate koolitamist,“ ütles ta. Firma V9 juht ütles, et EAS-i toetuste abi oli masu ajal võimalik viia läbi koolitusi suuremas mahu ja kaasata rohkem töötajaid. „Ettevõtte on suutnud säilitada oma turuosa Eestis ning suurendanud ka müügitulu lähiturgudel,“ lisas ta.

Firma V11 juhi sõnul ei oleks nad masu ajal ilma EAS-i toetuseta nii palju koolitanud. „Kõige lihtsam on raske ajal kokku hoida koolitustelt. Kuid kui me ise inimestele uusi mõtteid ei anna, siis kust nad neid peaksid saama. Aga muidugi, kui raha on vähe, siis neil aastatel oleksime koolitusi teinud vähem. Kui koolituse meede on loodud, siis miks me ei peaks seda kasutama. Olen seda meelt, et ettevõtluses on kõik võrdsed. Ei peaks karistama neid, kes mingil hetkel on edukamad, kes panustavad oma inimestesse. Samade teadmistega võivad inimesed ka teistesse kohtadesse minna,“ rääkis ta.

2.5.3.4.5. Kokkuvõte

Kõik intervjuueeritud firmad hindasid EAS-i panust firma arengusse positiivselt. Valdav enamus pidas seda ka oluliseks ning nad oskasid välja tuua konkreetseid tulemusi, mis toetuste abil on saavutatud. Nii tehnoloogianvesteeringu kui ka teadmiste ja oskuste toetuste puhul on kaks kolmandikku firmasid pidanud EAS-i toetatud projekti mõjusid oluliseks ja need on viinud konkreetsetele tulemustele.

Kuna võimekuse toetused on antud konkreetsete projektide jaoks, nagu töötajate koolitus ja/või investeering tehnoloogiasse, siis on tähelepanuväärne, et osa toetust saanud firmasid ei pidanud seda firma arengu jaoks oluliseks. Samuti leidis enamik toetatuid, et nad oleksid viinud projektid läbi ka ilma EAS-i toetuseta, aga väiksemas mahu ja/või pikema aja jooksul. Kuna täpselt ei osatud hinnata kui palju toetuseta jäämine oleks vähendanud mahtu ja pikendanud projektide läbiviimiseks vajaminevat aega, siis on siin ruumi erinevateks tõlgendusteks. Järgmine osa kirjeldab intervjuueeritud firmade tehtud soovitusi.

2.5.3.4.6. Soovitused

Populaarsemaks soovituks oli ettepanek vähendada EAS-is toetuste puhul bürokraatiat. Firma V1 tegevjuht ütles, et peab taotlemisprotseduuri liiga mahukaks ja bürokraatlikuks, kuid saab aru, et toetuste jagamine ja kasutamine peab olema kontrollitav. Firma V3 juhi sõnul EAS-i nõudmised pidevalt täienevad ja järjest lisandub uusi nõudmisi. „Taotlemine muutub ettevõtja jaoks aeganõudvaks ja tüütuks tegevuseks. Varasemalt on EAS olnud oma nõudmistes konkreetsem ja nõudmised on olnud arusaadavamad. Eriti keeruline ja aeganõudev on lõpparuande täitmine (ei ole võimalik aru saada, milliseid dokumente nõutakse). Koolitustoetus on ettevõtjatele väga vajalik, kuid piiranguid võiks vähem olla,“ rääkis ta. Firma V7 juht rääkis, et peab toetuse taotlemisprotseduuri liiga mahukaks, sh nõutavate taotlusdokumentide mahtu. „Küsitakse liiga teoreetilisi asju, kuid vähe pööratakse tähelepanu praktilistele aspektidele,“ ütles ta. Firma V6 personalijuhi sõnul ei ole ettevõttes ka sellist töötajat tööle võetud, kes tegeleks konkreetset EAS-iga seotud toetustega. „Koostöö EAS-iga nõuab ettevõttelt väga suurt ressursi, toetust on küll kena saada, kuid selle haldamine on väga ajakulukas. Meie hinnangul on taotlemine muutunud liiga bürokraatlikuks, reaalselt elu ei ole võimalik niimoodi planeerida nagu toetuste nõuded seda eeldavad,“ ütles ta. Tema hinnangul võib-olla ongi see üks põhjus, miks ei ole EAS-i toetuste vastu seni väga suurt huvi olnud. „Kui ikka ei ole otsest vajadust, siis püüame oma vahenditega hakkama saada. Tegelikult võiks EAS mõelda sellele, kuidas oleks väiksematel firmadel võimalik oma ridadest võimekaid juhte ja spetsialiste välja koolitada. Väiksemal ettevõttel ei ole mõistlik elus hoida sellist koolitussüsteemi, sest õppeklasside kulud ei oleks talle lihtsalt jõukohased,“ ütles personalijuht.

Firma V9 juht rääkis, et toetuste taotlemisel saavad tihti takistuseks piiravad tingimused (toetuse miinimumsumma jms). „Mitud tegevust sisaldava taotluse esitamise muudab keeruliseks lisadokumentide esitamise nõue, mida pool aastat enne koolituse toimumist ei ole tihtipeale võimalik teha. EAS võiks olla kursis erinevate riikide vastavate seadusandlustega ning olla paindlikum kohustuslike lisadokumentide esitamise nõude osas,“ ütles ta.

Firma V5 personalijuht rääkis, et koostöö EAS-iga on toimunud valdavalt firma initsiatiivil ning ülevaadet kogu EAS-i pakutavatest teenustest tegelikult ei ole. „Kodulehelt info leidmine ei ole ka kõige kergem, kuigi seda on viimasel ajal paremaks muudetud,“ ütles ta. Firma V6 personalijuhi sõnul on samuti kodulehelt keeruline olulist informatsiooni leida ning sellist ülevaatlikku programmide tutvustust ei ole ka olnud. „Toetuste tingimused on väga erinevad ja omal käel nendest ülevaadet saada on suhteliselt keeruline,“ rääkis ta. Tema sõnul võiks tulevikus rohkem olla kahepoolset initsiatiivi, mitte ainult ettevõtte poolne. „Ettevõtetele võiks teha tutvustusi, et mis tooteid üldse pakutakse, just see sideme loomine, teada andmine, et millised võimalused on. Sellisel juhul ehk saaks ettevõtte ka oma protsesse pisut teisiti korraldada. Kui tooted on juba n-õ maale toodud, siis võib ettevõttel olla raske oma protsesse tingimustele kohandada,“ ütles ta.

Samas firma V9 juht ütles, et hindab EAS-i kodulehe ülesehitust ja sealt saadavat informatsiooni kõrgelt. Firma juht leidis, et toetatavate kulude ring võiks väliskoolituste puhul laieneda ka töötajate päevarahadele. Samuti oleks ettevõttel suheldes EAS-iga lihtsam, kui temaga tegeleks EAS-is kindel konsultant, kes oleks kursis (vähemalt ühe meetme) raames ettevõtte erinevate taotlustega

Ühe Eesti suurima firma esindaja arvas, et riigi jaoks oleks palju perspektiivikam toetada jätkusuutlikke ettevõtteid, mis on võimelised ellu jääma ja alustatud projekte ka lõpuni viima. Mõningad toetust saanud ettevõtted ei suutnud alustatud projekte lõpuni ellu viia, kuna lõppesid omavahendid või muutusid esialgsed plaanid. „Meie puhul selliseid probleeme ei oleks tekkinud, oleme oma tegevuses stabiilsemad ja reeglina suudame ka oma plaanid ka ellu viia.“ Selle firma üks ettepanekutest on lülitada tehnoloogiainvesteeringute toetuse tegevustesse näiteks ka osa ehituskuludest, sest uus tööpink vajab ka kohta, kuhu see üles panna. Samuti vajavad väljaõpet inimesed, kes sellel seadmel tööle hakkavad. See on terve kompleks tegevustest, mis kaasnevad tehnoloogiainvesteeringuga, eriti kui tegemist on Eestis uuendusliku tehnoloogia kasutuselevõtuga. Firma pidas oluliseks komplekssete arenguprogrammide toetamist (mitte standardsete pinkide soetamist, kuhu on võimalik kohe töölisi leida, mis ei vaja täiendavate tootmisruumide ehitamist). Selliste projektide puhul võiks EAS-i toetuste osakaal projektidele ulatuda 50–70 protsendini kogumaksumusest, nagu see on paljude teiste EL-i võtmeprogrammide puhul, kus toetuse määr on suurem

Samuti pakuti välja, et EAS-il võiks olla andmebaas konsultatsiooni- ja koolitusfirmade kohta, kes aitavad firmadel arendada uusi protsesse (nt *coaching* juhtimisstiil). Ka peeti ebaõiglaseks, et kontserni kuulumine kehtestab firmale 20% suuruse toetuse piirmäära. Suurettevõtte 20% toetuse piirmäära peeti madalaks, näiteks Lätis on see ühe firma hinnangul kõrgem.

2.5.3.5. Rahvusvahelistumise Divisjoni kliendid

Kolm EAS-i ettevõtluskonsultanti viisid läbi 7 intervjuud Rahvusvahelistumise divisjoni (RVD) klientide nimekirjas olevate firmadega. Ühel intervjuul viibis juures MKM-i majandusanalüüsi talituse töötaja. Oluliseks väljakutseks intervjuude analüüsimisel oli kokkuvõtete ebakvaliteetne tase. Kokkuvõtted ei sisalda detaileid vastuseid intervjuu juhendis ette nähtud küsimustele RVD tegevuse kohta. Osa intervjuu kokkuvõtetest annab detaile ülevaate firma käekäigust ja hetkeolukorrast ning nende hinnangust EAS-i toetustele, kuid mitte RVD tegevusele. RVD tegevust puudutavad vastused on kokkuvõtetes parimal juhul lakoonilised. Olulistele küsimustele on vastatud paari sõna või ühe lausega. Sellise tulemuse tingis asjaolu, et tihtipeale ei intervjuueeritud Eestisse investeerimisotsuse teinud juhti, vaid firma hilisemaid juhte, kes ei osalenud selles otsustusprotsessis. Intervjuueeritud firmade hulgas olid peamiselt ettevõtted, mis ei olnud teinud investeerimisotsused viimastel aastatel ning suur erinevus investeerimisotsuse ja intervjuu tegemise aja vahel võis kindlasti mõjutada nende hinnangut.

Kõik intervjuueeritud on kodeeritud allpool vastavalt R1...R7. Nendest firmadest kuuega (R1–R6) olid tehtud unikaalsed intervjuud. Ühe firmaga (R7) oli tehtud intervjuu juba oktoobris teisel otstarbel, mis tähendab, et tema käest ei saanud küsida neid samu küsimusi, mida küsiti teistelt (intervjuu küsimused valmisid novembris).

Kuna enamik firmasid olid saanud erinevaid EAS-i toetusi, siis üldjoontes oli nende hinnang EAS-i panusesse firma arengus positiivne. Samas ei tulnud välja, et nad oleksid seda pidanud oluliseks ja oskaksid välja tuua konkreetseid tulemusi, mida EAS-i toetuste abil on saavutatud. Kuna RVD teenuste eesmärk on tuua Eestisse uusi välisinvestoreid, siis kõige tähtsam küsimus on EAS-i roll investeerimisotsuse tegemisel. Sisuliselt kõigi intervjuueeri-tavate puhul ei selgunud EAS-i rahvusvahelistumise divisjoni roll selle investeerimisotsuse tegemisel. Erandiks on üks firma, mis pidas EAS-i rolli minimaalseks. Samas see firma on oma äritegevust Eestist nüüd juba välja viimas.

Tüüpilise esindajana siin grupis rääkis firma R3 juht, et investeringu tegemise põhjuseks ei olnud EAS-i toetus, vaid teised asjaolud. Tema sõnul on need põhjused erinevad, nagu näiteks inimeste keelteoskus (saksa keel ja inglise keel), Vene turu lähedusest tulenev potentsiaal, mis samas ei realiseerunud Eesti-Vene suhete keerulise tõttu, ja madalamad kulud selles sektoris. Ta ütles, et kontakt EAS-iga tekkis läbi avaliku info ja veebilehe. „See kontakt leiti aastaid pärast seda, kui firma oli Eestisse tulnud,“ ütles ta. Samas ta nentis, et EAS on juhatanud firmasse välismaiseid kliente uute välisinvesteringute Eestisse meelitamisel.

Firma R4 tegevjuht oli EAS-i rolli puhul natuke positiivsem, öeldes, et EAS-i abi oli tehase rajamisel minimaalse tähtsusega. Oluline mõjutus investeringu tegemiseks Pärnusse oli ühe sealse elektroonikatootja olemasolu, kuna eialgu renditi sellelt tootjalt poolt tehastest ja seejärel ehitati juba oma tehas.

Firma juht rääkis, et praeguses seisus ei oleks täiendavad ettevõtlus- ja investeerimistoetused nende jaoks argument. „Praegu on kontsernis tegevust vaid ühele tehasele ja asukoha valikul võrreldakse tootmiskulusid ja transporti (suured kogused merekonteineritega), seetõttu on tehtud valik Hiina tehase kasuks. Täna on Euroopas vaid üksikud kliendid, enamik turust on Hiinas. Firma alustamisel Eestis asusid tema telekommunikatsioonisektori kliendid veel peamiselt Euroopas, nüüd on nad enamjaolt Hiinas ja neile toodab olulisel määral juba paralleelselt nende Hiina tehas,“ ütles ta.

Soovitustena toodi välja liigset bürokraatiat. Firma R4 tegevjuht ütles, et firma on kasutanud EAS-i koolitustoetust, aga pigem taotlemist kardetakse. Seda lükatakse edasi ja katsutakse ise hakkama saada. Tema sõnul on nende arusaamine selline, et EAS-ist raha saamiseks tuleb palgata eraldi firma, kes kirjutab projekte. Sarnaselt arvas firma R6 juht, kel tekkis EAS-iga suurem seos aastal 2011, kui taotleti tehnoloogiainvesteeringu toetust suurinvestori allhankijana ning saadi positiivne otsus. „Eesti meetmed on bürokraatlikult üles ehitatud, mitte ainult EAS, vaid ka muud, ja suurtel toetusorganisatsioonidel läheb liiga palju ressursi haldamisele, selle asemel, et õigeid sihtgrupe toetada. Väga vähe on toetust põhivarasse. Mujal Euroopas on lihtsam – kõik võivad taotleda ja tingimused on lihtsamad. Näitena võib tuua Saksamaa ja Soome, kus toetatakse ka vajalikku põhivara ja ehitust,“ rääkis ta. Tema sõnul on teiste EAS-i toetuste taotlemine takerdunud bürokraatia taha, sest taotlemine on väga keerukas ja ettevõttel ei ole kõiki nõutud dokumente. „Kontserni äriplaani koosneb 2–3 lehest ning midagi põhjalikumalt ei ole plaanis EAS-i toetuste jaoks kirjutada,“ ütles ta.

Teise olulise teemana kerkis esile soovitus katta välisfirmade töötajate koolituskulud. Firma R3 juht arvas, et EAS peaks leidma võimalusi välisfirmade töötajate erialase koolituskulude katmiseks. Sama soovitas firma R5 juht. Nende firma puhul on selleks keelekoolitused, sest keeleoskus (näiteks Norra klientide teenindamine) on olulisim kriteerium vastava riigi klientide saamiseks. Firmal oleks võimalik saada palju rohkem kliente Norrast, aga koolituskulud keeleõppe osas on suured ja koolituskulude toetuse lõpetamine ei võimalda firmal kasvada, sest ei suuda rahuldada Norra klientide nõudlust norra keele oskajate vähesuse tõttu Eestis.

2.5.3.6. Turismi toetused

Kaks EAS-i ettevõtluskonsultanti viisid läbi 10 intervjuud turismitoetus saanud firmade esindajatega. MKM-i majandusanalüüsi talituse töötaja nendel intervjuudel ei osalenud. Intervjuude kokkuvõtete tase on kvaliteetne. Kokkuvõtted sisaldavad detailseid vastuseid intervjuu juhendis ette nähtud küsimustele turismi toetuste kohta. Kõik intervjuueeritud on kodeeritud allpool vastavalt T1...10T.

2.5.3.6.1. EAS-i panus ettevõtte arengusse

Kõik intervjuueeritavad pidasid EAS-i panust ettevõtte arengusse positiivseks, oluliseks ning oskasid välja tuua konkreetseid tulemusi, mida toetustega on saavutatud. Enamik neist tõdes, et ilma toetuseta ei oleks nad teostatud projekti kas üldse ellu viinud või vähemalt mitte samas mahus ja sama aja jooksul. Osad toetuse saajad rõhutasid just kaudset mõju, milleni on viinud EAS-i toetused erialaliidule.

Firma T1 juhi sõnul hindavad nad EAS-i toetust ja panust väga oluliseks, sest see võimaldab teha turunduses ettevõtmisi ja tegevusi, mida ettevõttel endal ei ole võimalik ilma toetuseta teha. „Miinus on aga see, et toetusega tuleb ettevõttel enne kogu raha välja käija ja toetus tuleb alles hiljem. Igal juhul, ilma toetuseta tõenäoliselt me ei oleks teinud tegevusi nendel turgudel, kus me praegu teeme. Toetus on lubanud meil võtta rohkem riske ja seega panustada ka rohkem ettevõtte arengusse. Ilma toetuseta oleks palju jäänud tegemata. Alternatiivseid võimalusi turundustegevuste elluviimiseks me siiski poleks omavahenditest leidnud.“ rääkis ta.

Tema sõnul on kõige olulisemad olnud EAS-i toel tehtud tegevused Saaremaa jaoks keerulisematel turgudel, näiteks Roots. „Sõit seal Saaremaale on väga pikk ja sealsed turundustegevused on tehtud just tänu EAS-i toetusele. Kõige suurem lisandväärtus aga on toetusel ikkagi nendel turgudel, kus on tulemus seotud kõige suurema riskiga. Toetuse abiga oli meil võimalik luua ka meid tutvustav film, mida me nüüd laialdaselt levitame,“ ütles ta.

Ta lisas, et EAS-i panus oluline ka Saksamaa puhul, mis on nende jaoks siiski kaugturg ja toetuse abiga on olnud seal võimalik rohkem turundust teha. „Saksamaa on võrreldes teistega tugevalt esindatud ka sellepärast, et meil on seal head koostööpartnerid ja sealt tuleb nende kaudu palju turiste.“

Firma T2 juht rääkis, et EAS-i toetuse abiga on neil olnud võimalik osaleda erinevatel *roadshowdel*, kus nad valisid välja potentsiaalsed kootööpartnerid, kellele me sooviti oma tooteid tutvustada. Üldiselt on sellise *roadshow* tegemine ettevõtja jaoks väga kulukas, mistõttu on toetusel siinkohal oluline lisandväärtus. „Samuti saime tänu turundustoele eelmisel perioodil osaleda paljudel messidel, kohati isegi liiga paljudel, nii et töö jaoks ei jäänudki aega, kuid samas saime seal palju häid kontakte. Kindlasti ei olnud kõik kontaktid kasulikud, kuid selleks, et neid üldse saada, peab palju tööd tegema,“ ütles ta.

Firma juhi sõnu ei oleks nad ilma toetuseta tõenäoliselt paljusid tegevusi teinud. „Usun, et oleksime keskendunud pigem 1–2 koostööpartneri leidmisele, kes oleks olnud välisurgudel edasimüügi partneriks. Ilma toetuseta ei oleks me võimelised olnud seda projekti samas mahus ellu viima,“ rääkis ta.

Firma T6 juht ütles konkreetselt, et tootearenduse toetus võimaldas läbi teha majandusliku hüppe ja selle läbi kasvas ka väliskülastajate arv päris arvestatavalt. „Enne oli väliskülastajaid marginaalselt st umbes 5%, kuid pärast toetust kasvas 20%-ni,“ rääkis ta. Firma T8 juht ütles, et ilma toetuseta ei oleks nad projekti tõenäoliselt käivitatud. Toetusel oli väga suur osakaal. „EASi roll oli siin väga tähtis, nii et väga võimalik, et seda projekti ei oleks tehtud ilma toetuseta,“ lausus ta. Analoogselt rääkis firma T9 juht: „EAS-i panus on olnud 100%. 2005. aastal põles maha väike külalistemaja ja perefirma tekkis küsimus, kas ehitada see uuesti üles või ei. Enne põlengut tegutsenud külalistemajas sai teenust pakkuda 10-le külastajale, käive oli 2004. aastal umbes 400 000 Eesti krooni. Kui enne pakuti teenust põhimõtteliselt väikesele arvule jahimeestele, siis nüüd on teenuste valik oluliselt laienenud ja seda tänu toetusele.“

Firma T10 juht oli oma hinnangutes tagasihoidlikum, öeldes, et EAS-i toetuse tulemusel on nüüd ikkagi võimalus vastu võtta suuremaid seltskondi kui enne. „Enne oli 3 tuba, juurde loodi 9. Projekt on kindlasti aidanud kaasa klientide arvu suurenemisele, kuid kas toetus aitab suurendada täituvuse protsenti, on raske hinnata. Väliskliente jäi masu ajal vähemaks. Soomlasi tuli tuntuvalt vähem,“ rääkis ta.

Firma T3 rõhutas EAS-i toetuse kaudset rolli erialaliidu kaudu. Tema sõnul on EAS-i panus nende ettevõttesse kõige tugevamini tuntav Eesti Spa Liidule antud turundustoetustena. „Spa Liit on saanud kordi suuremaid toetusi ning tuge ja seetõttu on see avaldanud meile kindlasti suuremat mõju kui konkreetne toetus ettevõttele,“ rääkis ta.

2.5.3.6.2. EAS-i rolli turismi edendamisel laiemalt

Enamik intervjueritustest pidas EAS-i mõju turismi arendamisel oluliseks. Eriti rõhutati Eesti kui terviku tutvustamist olulistel turgudel, aga ka Eesti piirkondade tutvustamist. Viimases osas läksid arvamused lahku.

Firma T 2 juht ütles: „Võrreldes Läti ja Leeduga usun, et EAS-i tegevus mõjutab igati Eesti tuntust positiivselt ja tuntavalt, nii et omame naabrite ees olulist konkurentsieelist. EAS-i poolt on välja töötatud ka Tutvusta Eestit turunduskontseptsioon, millest me kasutame fotopanka ja andmebaase ja veebilahendusi. Oleme kasutanud ka võimalust teha koostööd EAS-i välisesindajatega, keda me kutsume oma üritustele. EAS-i panus on olnud ja võiks edaspidi ka olla tugevalt rahvusvaheliste suurürituste ja konverentside korraldamise toetamine,“ rääkis ta.

Firma T7 juhi sõnu on EAS-i tegevuse tulemus kõige rohkem Vene turistide huvi ja külastavuse kasvust. Samas nentis ta, et Venemaa suunalt tuli palju tühistamisi, kuna kas ei saada viisat või on piirijärjekorrad uskumatult pikad. „Saatkonnas ei ole piisavat võimekust viisade vormistamiseks. Vene klient on väga hea klient ja riik peaks suutma ka midagi teha, et see probleem leiaks leevendust. Potentsiaali oleks oluliselt rohkem, kui asjad oleksid paremini organiseeritud,“ tõi ta välja vastuolu turismi edendamisel Venemaa suunal.

Firma T9 juhi sõnul on Estonian Handbook, kus firma oma teenustega sees on, väga suureks abiks klientide leidmisel. Positiivne on, et EAS toetab kuvandi loomist terviklikult Eestist ja antakse väikeettevõtjatele võimalus seda kvaliteeti koolituste kaudu tõsta.

Firma T10 juht: „EAS-i roll on päris oluline. Üldinfo Eesti kohta on esmane ja see on EAS-i töö olnud, et välis-turist üldse Eestist midagi teab. Kui turist ei tea midagi Eestist, siis ta ei tule tõenäoliselt ka Lõuna-Eestisse. See on oluline, sest väikestel piirkondadel ei ole oma võimalusi ja vahendeid sellisel määral.“

Samas Firma T1 juht leidis, et EAS-i tuntav mõju piirkonna tutvustamisel on vähene. „EAS-i pakutavaid materjale kasutame vähe. Sihtasutus Saaremaa Turism on välja andnud oma kataloogi, mida me kasutame. Siiski on EAS-i kaudu käinud küll palju turismiasjalisi ekskursioonidel, kuid siiani ei ole me veel tunnetanud, et sealt midagi tagasi tuleks. Vähe on seda tuntavat koostööd ja Saaremaa peab ikka ise hakkama saama, kõik on ikka Tallinna keskne,“ rääkis ta.

2.5.3.6.3. Kokkuvõte

Kokkuvõtvalt võib öelda, et EAS-i turismi toetuste mõju hindasid intervjueritud firmad positiivselt ja pidasid seda oluliseks nii enda ettevõtte arengu seisukohalt kui ka Eesti kui turismisihtkoha tutvustamisel. Kõik intervjueritavad oskasid välja tuua konkreetseid tulemusi, mida EAS-i toetused on nende firmal aidanud saavutada.

2.5.3.6.4. Soovitused

Soovituste hulk oli siin suhteliselt väike, kuna enamik firmasid oli EAS-i toetustega rahul. Firma T1 soovitas, et EAS-i peaks aitama kaasa otsekontaktide leidmisele. „Riik aitaks selgitada välja ja jagaks nende kontakte, kes on Saaremaast huvitatud. Välisesindajad võiksid seda rohkem teha, et kontakte kokku viia,“ ütles ta.

Firma T3 juht ütles, et just bürokraatia on teinud EAS-i väga haavatavaks ning seetõttu on ka mõju väiksem. „Kui EAS-i tegevustel ei oleks nii suuri piiranguid, siis oleks ka mõju tuntavam. Usun, et EAS-il on täna käed väga seotud, eelkõige hangete ning muu bürokraatia tõttu. Ametnike energiat läheb liiga palju süsteemi, mitte heade ideede teostamise peale, mille mõju võiks olla koheselt ettevõtjatele tuntav,“ rääkis ta. Firma T3 juhi sõnul on EAS-i trükised olnud aasta aastalt samad. „EAS võiks leida rohkem atraktiivsemaid viise Eesti tutvustamisel ning kriitiliselt hinnata enda uuendusmeelsust,“ rääkis ta.

2.5.3.7. Üldkokkuvõte

Üldiselt on peaaegu kõigi intervjueritud firmade hinnang olnud EAS-i toetuste suhtes positiivne. Erinevad lahkenevused ilmnevad, kui vaadata, kuivõrd oluliseks on firmad toetusi pidanud ja kas nende abil on saavutatud konkreetseid tulemusi. Kõige ühtlasemad hinnangud kooruvad turismi ja alustavate ettevõtete toetuste puhul.

Turismi toetuste puhul on hinnang võrreldes teiste toetustega kõige positiivsem. EAS-i turismi toetuste mõju hindasid intervjueritud firmad oluliseks nii enda ettevõtte arengu seisukohalt kui ka Eesti kui turismisihtkoha tutvustamisel. Intervjueritavad oskasid kõik tuua välja konkreetseid tulemusi, mida EAS-i toetused on nende firmal aidanud saavutada.

Negatiivsemat trendi saab täheldada alustavate firmade toetuste puhul, kus valdav enamus ei pidanud toetust oluliseks panuseks firma tegevusse. Nii kasvu- kui ka starditoetuste puhul leidsid firmajuhid, et toetus ei ole mänginud rolli ettevõtlusega alustamisel ega ka otseselt panustanud firma kasvu. Enamik toetusega tehtud tegevusi oleks firmad teinud niikuinii. Tõsi, kas väiksemas ulatuses ja/või pikema aja jooksul.

Komplekssemad järelused ilmnevad võimekuse, innovatsiooni ja eksporditoetuste puhul.

Nii tehnoloogiainvesteeringu kui ka teadmiste ja oskuste toetuste puhul on kaks kolmandikku firmasid pidanud EAS-i toetatud projekti mõjusid oluliseks ja need on viinud konkreetsetele tulemustele. See tähendab, et kuskil kolmandik firmasid ei pidanud seda oluliseks ja ei osanud tuua välja konkreetseid tulemusi.

Innovatsiooni toetuse puhul on poolte intervjueritud firmade hinnangul saavutatud olulisi positiivseid tulemusi. Nende firmade tootearendus on tänu EAS-i toetustele saanud olulise tõuke ning selle abil on suurendatud müüki ja ekspordi. Samas poolte firmade puhul konkreetseid toetuse mõjusid välja tuua ei saa ning kolmel juhul on konkreetne EAS-i toetatud projekt ebaõnnestunud. Samas on intervjueritavad rõhutanud, et ka ebaõnnestunud projektide puhul võib EAS-i mõju kaudselt olemas olla.

Eksporditoetuste puhul on üle poolte firma juhtide arvates EAS-i mõju ekspordikäibe kasvule olnud oluline ning lisaks on sel konkreetseid tulemusi. Lisaks sellele on eksporditoetustel olnud positiivsed kaudsed ja laiemad mõjud. Samas paistab välja, et enamik ettevõtteid oleks teinud samu tegevusi ka ilma EAS-i toetuseta. Tõsi, küll väiksemas mahu ja/või pikema aja jooksul.

Läbiva soovitusena kõikide gruppide lõikes on firmade ettepanek bürokraatia vähendamiseks EAS-i toetuste taotlemisel ning EAS-ile toetuste kasutamisel aruandmisel. Teised soovitusel on tunduvalt erinevad ja spetsiifilisemad ning need leiab sektioonide lõpus.

2.6 | EAS-i analüüsi kokkuvõte

Esimese sammuna vaadeldi 622 EAS-ist toetust saanud firma majandustulemusi ning võrreldi neid Eesti keskmisega. See grupp ei sisalda firmasid, kes enam ei tegutse, see tähendab, on registrist kustutatud, likvideeritud või pankrotis. Neid ettevõtteid on terve valimi peale 41 ettevõtet, mis kokku moodustab 5,7%. Toetuste liikide lõikes on siin ülekaalukalt suurim pankrottide osakaal ekspordi suuna toetustel, kus 89st ettevõttest on 20 tegevuse lõpetanud. Ehk pooled pankrotid on tulnud selle toetuse arvelt. Toetust saanud ettevõtete võrdlusgrupi keskmistega korrigeeritud tulemused näitavad, et on kuuest majandusnäitajast neli liikunud positiivses suunas. Võrdlusgrupiga võrreldes on EAS-i toetust saanud ettevõtted olnud suurema kasvuga töötajate arvu, tööjõukulu, müügitulu ja ekspordimüügitulu näitajates. Kasv on Eesti keskmisega võrreldes olnud väiksem äri- kasumi ja lisandväärtuse puhul.

Uurisime ka EAS-i toetuste jagunemist kõrge ja madala lisandväärtusega sektorite lõikes. Leidsime, et kuigi klassifikaatori järgi kõrgtehnoloogilistes sektorites, mis mujal riikides on kõrgema lisandväärtusega, annavad Eestis vähem lisandväärtust, on EAS-i toetused läinud siiski pigem sektoritesse, mis Eestis siseselt on üle keskmise. Siin on üheks põhjuseks asjaolu, et toetatavaid ettevõtteid valitaksegi selle järgi, et mis on võimekamad. Samas on märgata, et toetuste mõju on tugevam olnud pigem madalama lisandväärtusega sektorites, kus on suudetud kiiremat kasvu näidata.

EAS-i andmebaasi ja äriregistrist saadud andmete kombineerimisel saadud kirjeldav statistika toetust saanud firmade kohta ning nende tulemuste kõrvutamine Eesti keskmisega ei aita välja tuua põhjuslikku seost EAS-i toetuste ja toetust saanud firmade majandusnäitajate muutuste vahel. Selleks analüüsiti EAS-i toetust saanud firmade majandusnäitajaid ökonomeetriliste meetoditega (vaata lisa 2 ja 3). Kahekordsete diferentside meetod DD võimaldab hinnata baasaasta-hindamisaja paare jaoks eraldi. Selle meetodiga sai näidata baasaasta 2008 ja hindamisaja 2010 korral, et TjaA toetust saanud ettevõtetele oli toetuse mõju müügitulule ja äri- kasumile negatiivne. Teadmiste ja oskuste arendamise toetus ning Tööstusettevõtte tehnoloogiainvesteeringu toetus mõjusid positiivselt lisandväärtusele ühe töötaja kohta. Lisaks mõjus Teadmiste ja oskuste arendamise toetus positiivselt müügitulule (olulisuse nivoo 0,1) ning Tööstusettevõtte tehnoloogiainvesteeringu toetus suurendas tööjõukulusi (olulisuse nivool 0,1).

Olukorras, kus erinevad ettevõtted saavad toetust erinevatel aastatel, aga toetuste mõju on vaja hinnata pikema perioodi lõikes, on sobivam kasutada paneelandmeid. Paneelandmeid kasutades õnnestus näidata, et ettevõtete müügitulule mõjusid positiivselt alustavate ettevõtete starditoetus, ekspordi toetus, teadmiste ja oskuste arendamise toetus ja tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus. EAS-i toetuste mõju teistele ettevõtete majandusnäitajatele ei õnnestunud statistiliselt tõestada. Mudelite kirjeldusvõime oli väga väike, mis

ei võimalda mudelite põhjal järeldusi teha. Kirjeldusvõime suurendamiseks tuleks mudelitesse haarata rohkem seletavaid tunnuseid, millest hindamiseks kasutatakse ettevõtete majandusnäitajad võivad veel sõltuda (näiteks varad). Võrdluseks kasutatavate ettevõtete arv ei pea olema nii suur, olulisem on rohkema arvu tunnuste olemasolu.

Kui ökonomeetriseliste mudelite kirjeldusvõime jäi piiratuks, siis EAS-i mõjusid toetatud firmadele saab välja tuua küsitluste ja intervjuude tulemuste põhjal erinevate toetusliikide lõikes ning illustreerida seda analüüsi esimeses osas tehtud kirjeldava statistikaga.

Alustavate ettevõtete starditoetuse majandusnäitajad on võrdlusgrupiga korrigeeritult saavutanud viiel juhul kuuest paremad tulemused. Kasv on olnud kiirem töötajate arvu, müügitulu, ekspordimüügitulu, töajookulu ja lisandväärtuse töötaja kohta muutustes. Kasvutoetuse saajad on neljal juhul kuuest võrdlusgruppi edestanud. Toetuste olulisust ettevõtte arengul on starditoetuse saajad hinnanud 5,5 palliga ja kasvutoetuse saajad 6,2 palliga seitsmest. Intervjuude tulemusel on ettevõtted öelnud, et toetus oli vähe oluline ettevõtlusega alustamisel, ega panustanud ka otseselt ettevõtte kasvu. Osadel juhtudel on ettevõtted siiski väitnud, et toetatud tegevused viidi ellu tänu toetusele varem. Alustavad ettevõtted on aga välja toonud, et äriplaani nii-öelda sundkorras tegemine on ettevõtete plaane pannud paremini läbi mõtlema ja ettevõtte tegevusi alustamise faasis distsiplineerinud. Kasvutoetuste puhul on toetustele tagasiside osaliselt positiivsem.

Ekspordiplaani programmi toetuse saajad on viiel juhul kuuest saavutanud võrdlusgrupiga korrigeeritult paremad tulemused. Halvem tulemus on ette näidata ainult ärikasumi muutuses. Küsitlus näitab, et ekspordimüügitulu muutusele on toetus mõju avaldanud ettevõtete hinnangu läbi keskmiselt 4,2 palli vääringus 7 palli skaalal. Intervjuude tulemuste põhjal saab öelda, et toetused on ekspordimüügitulu muutusele mõjunud positiivselt enamike firmade puhul. Seejuures on toetused olnud olulised ja tulemused konkreetsed. Ettevõtted on tihti öelnud, et toetused mõjutasid just tegevuste ulatust ja aega. See tähendab, tänu toetustele oli tempo kiirem ja siseneti näiteks suuremale arvule sihtturgudele. Samas on ettevõtted öelnud, et ilma toetuseta ei oleks tegevusi üldse ära jäetud.

Võimekuse puhul on tegemist teadmiste ja oskuste ning tehnoloogiainvesteeringu toetusega. Teadmiste ja oskuste toetuste puhul on kuuest majandusnäitajast neli liikunud positiivses suunas võrreldes võrdlusgrupiga. Töötajate arvu, müügitulu, ärikasumi ja ekspordimüügitulu näitajate dünaamikas ollakse olnud võrdlusgrupist edukamad. Küsitlus näitab, et ettevõtte arengule on toetused olnud väga olulised, sest 7 palli skaalal anti 5,6 palline hinne. Intervjuude tulemusena saab öelda, et kõik ettevõtted hindasid toetust positiivselt, enamused pidasid oluliseks ja oskasid välja tuua panuse. Ettevõtted on märkinud, et ettevõtted ise teadmiste ja oskuste arendamiseks ei panustaks, eriti sellises mahus. Tänu toetusele ollakse pannud rõhku ettevõtte arendustegevusele. Näiteks juhtide koolitamine avaldab mõju kogu organisatsioonile. Majanduskriisi ajal olid toetustel oluline roll, sest koolitustega õnnestus jätkata.

Tehnoloogiainvesteeringu puhul on ettevõtete majandusnäitajate võrdlusgrupiga korrigeeritud tulemustest on näha, et neli näitajat kuuest on positiivsed. Ekspordimüügitulu, müügitulu, töajookulu ja lisandväärtus töötaja kohta näitajates ollakse saavutanud dünaamikas paremad kasvud kui võrdlusgrupil. Ettevõtte arengule on toetus olnud oluline, 7 palli skaalal on keskmiseks tulemuseks 5,4 palli. Intervjuude põhjal saab samuti öelda, et toetus on olnud ettevõtetele oluline. Kaks kolmandikku on pidanud mõju positiivseks ja ettevõtetele oluliseks. Samuti on osatud välja tuua konkreetsed tulemused. Enamik leidis, et investeering oleks tehtud, aga väiksemas mahus.

Teadus- ja arendustegevuse toetust saanud ettevõtete majandusnäitajate dünaamika on viiel juhul kuuest võrdlusgrupi oma ületanud. Töötajate arvu, töajookulu, müügitulu, ekspordimüügitulu ja lisandväärtus töötaja kohta muutused on olnud positiivsed. Negatiivseks on jäänud ainult ärikasumi näitaja. Ettevõtete hinnang toetuste olulisusele on positiivne. Ettevõtte arengule anti toetuste olulisuse aspektist 7 palli skaalal keskmiselt 5,6 palline hinnang. Intervjuude põhjal saab öelda, et mõju on olnud positiivne ja kahel kolmandikul ka oluline. EASi toetuse panus on olnud konkreetne ja tihti ilma EASi abita selliseid projekte ette ei võetaks. Mitmed ettevõtted on öelnud et ei ole näinud panust ainult ühes projektis. Ettevõtted mainivad, et mõned projektid on ka ebaõnnestunud, aga see-eest on võimalik tehtud ära kasutada muudes ettevõtmistes. Kindlasti ei oleks ilma kõrvalise abita ettevõtted projekte ette võtnud niivõrd suures ulatuses. EASil on olnud oluline roll tootaja/või protsessiinnovatsioonis. Siiski näiteks majanduskriisi ajal oli EASi toetuste roll väike. Mitmed ettevõtted on näinud toetusel riski maandaja rolli.

Turismoetusi saanud firmade seas viidi läbi ainult semistruktureeritud intervjuud. Kõik intervjueritustest pidasid EAS-i mõju turismi arendamisel oluliseks. Eriti rõhutati Eesti kui terviku tutvustamist olulistel turgudel, aga ka Eesti piirkondade tutvustamist. Rahvusvahelistumise divisjoni kliendid ei osalenud küsitluses ja nende seas viidi samuti läbi semistruktureeritud intervjuud, mille põhjal ei selgu EAS-i rolle välisinvesteeringute Eestisse toomisel.

Võrreldes intervjuude ja küsitluste põhjal tehtud hinnanguid EAS-i rolli kohta ettevõtte arendamisel ei ole intervjuude tulemused nii positiivsed kui küsitluste tulemused, erandiks on siin ekspordiprogramm. Samas tehti intervjuud käibe poolest suuremate firmadega ning intervjuude mõte oli leida detailsemad seosed toetuste ja elluviidud projektide vahel, mitte lihtsalt anda üldhinnag EAS-i tegevusele.

3 | KredExi teenuste analüüs

3.1 | KredExi teenuseid kasutanud ettevõtete kvantitatiivne analüüs

3.1.1 | Ülevaade KredExist

SA KredEx lõi 2001. aastal Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium eesmärgiga parandada Eesti ettevõtete rahastamisvõimalusi, maandada krediidiriske ja võimaldada inimestel rajada või renoveerida oma kodu.

SA KredExi eesmärk on vähendada turutõrkeid teenustele, mida eraturul tegutsevad krediidiasutused ei soovi kas väikesest turumahust või muudest põhjustest tuleneva madala kasumlikkuse tõttu veel pakkuda, kuid mis on Eesti ettevõtluse arengu tõstmiseks siiski vajalikud. SA KredExi ülesanne on tagada pakutavate teenuste jätkusuutlikkus läbi nullkasumi pikaajalises perspektiivis ning vältida moonutusi eraturu toimimises. SA KredEx pakub teenuseid turutõrke esinemisel ja tõmbub tagasi, kui sekkumine pole enam vajalik ega otstarbekas. SA KredEx pakub ettevõtjatele laenukäendusi, allutatud laenu ning tagab eksporditehinguid. SA KredEx lähhtub oma tegevuses kahest peamisest põhialusest – riiklikust tagatisest ja isetasuvuse põhimõttest. Vastavalt „Ettevõtluse toetamise ja laenude riikliku tagamise seadusele“ on SA KredExi väljastatavad käendused ja tagatised riiklikud. Juhul, kui vaatamata konservatiivsele riskide juhtimisele ning piisava kapitali olemasolule ei suuda SA KredEx siiski käendustest või tagatistest tulenevaid kohustusi täita, siis täidab seaduste kohaselt vastavad kohustused riik. Selleks võib riik tasuda nõuded otse käenduse või tagatiste saajatele või kanda täiendavaid vahendeid SA KredExi sihtkapitali. Samas on seadustes riskide maandamiseks sätestatud omakapitali normatiivid ning piirangud investeerimis-tegevusele.

Eesti liitumise järel Euroopa Liiduga on SA KredEx 2007. aastast üks Euroopa Liidu struktuurivahendite rakendusüksusi Eestis. Struktuurivahenditest kaasrahastatavad on enamik SA KredExi väljastatavaid ettevõtluslaenu ja riiklike tagatise. ELi rahastamisperiodil 2007–2013 on kokku rohkem kui 3,4 mld eurost struktuuritoetusest Eestile SA KredExi ettevõtlussuuna rakendada 133 mln eurot.

SA KredEx rakendab ettevõtluse poole tegevusi kahe rakenduskava raames. Inimressursi arendamise rakenduskava raames on kavandatud perioodil 2007–2013 ettevõtlusega alustamisega seotud tegevus **stardilaenu käendus**, mille eesmärk on uute elujõuliste ettevõtjate tekke soodustamine ja alustavate ettevõtjate uuendus- ja kasvuvõime suurendamine. Tegevusi rahastab **Euroopa Sotsiaalfond (ESF) 6 012 808 euroga**.

Majanduskeskkonna arendamise rakenduskava koondab eesmärgi, mis soodustavad Eesti ettevõtete arengut, nende tootlikkuse kasvu ning toodete ja teenuste ekspordi alustamist ja arendamist teistesse riikidesse. Nende eesmärkide saavutamisele kaasaaitamiseks väljastab SA KredEx ettevõtjatele allutatud laenu, ettevõtluslaenu tagatise, eksporditehingute kindlustust. Nimetatud tegevusi rahastab Euroopa Regionaalfond (ERF) 101 mln euroga ning Eesti avalik sektor 32 miljoni euroga.

Kõik SA KredExi teenused on kujundatud nii, et need ei konkureeriks krediidiasutuste pakutavate teenustega, vaid pigem täiendaks neid. Näiteks sobib laenukäendus siis, kui ettevõtja tagatisvara väärtust on raske hinnata või see pole piisav pangalaenu väljastamiseks, kui ettevõtja alles alustab tegevust või on lühikese krediidiajalooaga. Allutatud laenud sobivad pikas perspektiivis jätkusuutlikule ettevõttele, mida krediidiasutused ei ole nõus näiteks madala omafinantseeringu määra tõttu mõistlikel tingimustel finantseerima.

Alates 2009. aastast on eksporditehingute kindlustamisalane tegevus viidud SA KredExi ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi asutatud KredEx Krediidikindlustus AS-i, eesmärgiga aidata Eesti ettevõtetel senisest paremini maandada ekspordi ja kodumaise müügiga seonduvaid krediidiriske ning olla toeks laienemisel uutele eksporditurgudele.

Lisaks eelnevale viis perioodil 2009 aprill – 2011 märts SA KredEx erakorraliselt ellu ajutist tugipaketti ekspordivate ettevõtetele. Tugipaketi raames väljastas SA KredEx otse edupõhist allutatud laenu. Projektipõhise ressursi ja krediidiliini puhul pakkus KredEx pankadele ressursi. Tugipaketti rahastati ERFst 42,9 mln euroga ning avaliku sektori kaasfinantseering oli 26,2 mln eurot.

Uuringus on analüüsitud kokku 7 erinevat SA KredExi perioodil 2006–2010 elluviidud finantseerimisskeemi, mille raames ettevõtjatele kättesaadavaks tehtud laenusummad olid järgmised:

Tabel 46. KredExi poolt kasutatud vahendid.

	2006	2007	2008	2009	2010
Stardilaenu käendus					
Käenduse abil kättesaadavaks tehtud laenusumma, euro	N/A	N/A	766 939	634 552	1 656 317
Ettevõtluslaenude käendused					
Käenduse abil kättesaadavaks tehtud laenusumma, mln euro	45,4	47,1	37,4	85,1	124,6
Allutatud laenud**					
Väljaantud laenusumma, euro	N/A	N/A	511 239	13 421 446	3 304 232
Krediidiliin***					
Väljaantud laenusumma, mln euro	N/A	N/A	N/A	17,0	36,6
Eksporditagamine					
Riiklikult tagatud ekspordikäive, mln euro	37,6	14,7	10,2	19,4	19,4

N/A: teenus ei olnud kättesaadav

** Sisaldab kapitalilaenu ja tugipaketi edupõhist allutatud laenu

*** Sisaldab ka projektipõhist laenuressurssi

Käesolev uuring ei sisalda endas mõjuhinnangut SA KredExi elamumajandusalasele tegevusele.

3.1.2 | KredExi valimist ja metoodikast

KredExi meetmete tulemuslikkuse hindamisel on võetud arvesse 751 ettevõtet. Välja on jäetud 354 ettevõtet, kellel on hindamise hetkel esitamata majandusaasta aruanne või kelle andmed on mõnel muul põhjusel puudulikud ning ei võimalda anda hinnangut ettevõtte arengule. Lisaks on välja jäetud ettevõtted, mis olid hindamise ajaks läinud pankrotti või mille suhtes oli algatatud likvideerimismenetlus. Kogu esialgselt valimist oli selliseid 32%.

Ettevõtete puhul, kes ei olnud mõnel üksikul aastal avaldanud oma töötajate arvu, võeti aastaseks töötajate arvuks eelneva ja järgneva aasta keskmine. Kui ettevõtte majandusaasta lõpp ei võrdu kalendriaasta lõpuga, on andmed arvestatud majandusaasta lõppemise aasta andmestikku.

Kvantitatiivse analüüsi osas hinnatakse kuut erinevat näitajat. Nendeks on töötajate arv, müügitulu, ekspordi müügitulu, tööjõukulu, ärikasum ja lisandväärtus. Vaadatud on nii üldist osa majandusest kui ka toetust saanud ettevõtete majandusnäitajate dünaamikat võrreldes teiste, teenust mitte kasutanud ettevõtetega. Teenuse kasutamise mõju oodatakse ettevõtte tulemustele järgmisel aastal pärast teenuse kasutamist. Ehk siis baas-aasta tähendab teenuse kasutamise aastat ning hindamise aasta teenuse kasutamisele järgnevat aastat.

Antud analüüsis on võrdlusmomendi saamiseks kasutatud Eesti keskmist samade näitajate muutumist. See tähendab, et võrdlusgrupiga korrigeeritud tabelites on valimi ettevõtete kasvust maha lahutatud Eesti keskmine ning saadud kasvu kiiruste vahe.

Perioodil 2006–2010 KredExist toetust saanud ettevõtete müügitulu ulatus 2010. aastal 1,33 miljardi euronit, andes 3,8% kõigi Eesti ettevõtete müügitulust. Keskmine müügitulu ettevõtte kohta oli 1,7 miljonit eurot. Hõivatute arv ulatus 15 500 inimeseni, andes 4,2% ettevõtlussektoris hõivatutest ning ühes ettevõttes töötas keskmiselt 22 inimest.

3.1.3 | Peamiste majandusnäitajate muutumine

Müügitulu

KredExi klientide müügitulu suurenes hindamise aastal võrreldes baasaastaga 10,7%. Keskmine müügitulu teenuse kasutamise aastal ulatus 1,76 miljoni euroni, aasta hiljem ulatus see 1,95 miljoni euroni. Samas oli kõrge müügitulu tingitud valimisse sattunud mitmetest suurfirmadest. Mediaanmüügitulu ulatus teenuse kasutamise aastal 273 000 euroni ning hindamise aastal 298 000, euroni kasvades 9,2%. Kokku ulatus KredExi klientide müügitulu teenuse kasutamise aastal 1,32 miljardi euroni, hindamise aastal aga 1,47 miljardi euroni. Ühe ettevõtte kohta kasvas müügitulu keskmiselt 188 000 euro võrra.

Inimesed

Baasaastal ulatus KredExi klientide töötajate arv 17 600-ni, hindamise aastaks oli see langenud 17 400-le. Kogu langus perioodi jooksul ulatus seega 1,4%-ni. Keskmiselt töötas ühes ettevõttes baasaastal 23 inimest. Samas mediaan töötajate arv oli nii baas- kui ka hindamise aastal 6. Üle tuhande inimese töötas ühes ettevõttes ning 250–1000 kolmes ettevõttes. 458 ettevõttes töötas 0–9 inimest. Seega võib öelda, et KredExi klientideks on pigem väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted. Kuigi töötajate arv vähenes, jäi tööjõukulu hindamisperioodil peaaegu samaks ning tõusis töötaja kohta 4,7%.

Eksport

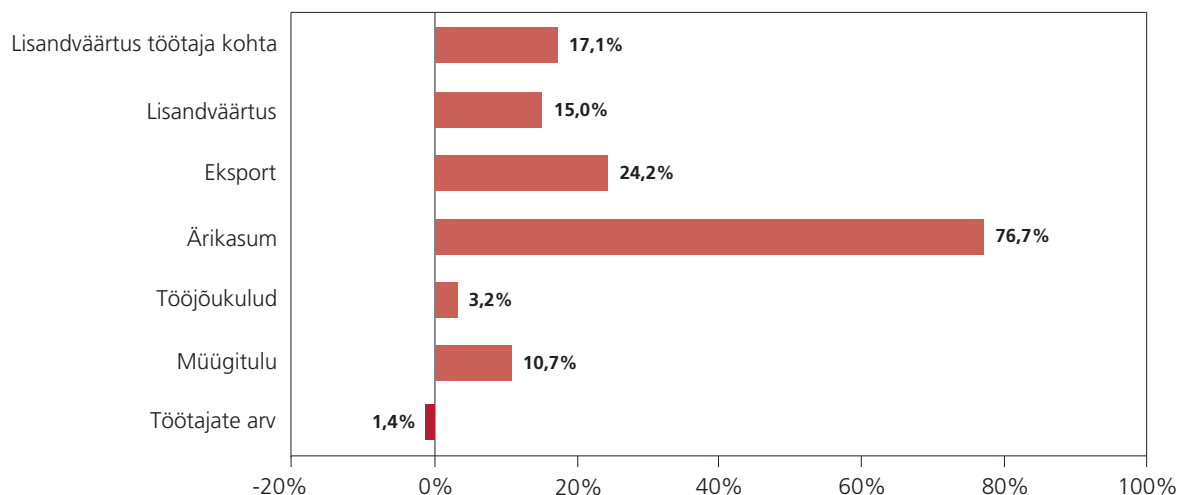
KredExi kliendid eksportisid baasaastal 613 miljoni euro eest kaupu ja teenuseid. Hindamise aastaks kasvas ekspordi maht 24,2% 762 miljoni euroni. Ekspordi näidanud ettevõtetel ulatus baasaastal ekspordi osakaal müügitulus 53,2%-ni ning hindamise aastal 59,5%-ni. Keskmiselt eksportis baasaastal ekspordikäivet omanud KredExi kliendist ettevõtte 1,8 miljoni euro eest, hindamise aastal aga 2,2 miljoni euro eest. Ekspordimise lõpetas sel perioodil 38 ettevõtet ning ekspordikäive tekkis 40 ettevõttel. Kokku omas hindamise aastal ekspordikäivet 45,1% valimisse kuulunud ettevõtetest.

Ärikasum

Hoolimata hindamise perioodi jäävast majanduskriisist kasvas KredExi klientide ärikasum vaadeldaval perioodil 76,7%, 42,8 miljoni euro pealt 75,7 miljoni euroni. Keskmiselt ulatus kasumit saanud ettevõtte ärikasum 41 000 euroni ning kahjumit saanud ettevõtte ärikahjum 36 000 euroni. Kokku sai baasaastal ärikahjumit 247 ettevõtet ning ärikasumit 504 ettevõtet. Hindamisaastaks oli ärikasumis ettevõtete arv suurenenud 13 võrra.

Lisandväärtus

Nii ärikasumi kui ka tööjõukulude kasv aitas kaasa ka lisandväärtuse suurenemisele. Hindamisperioodil kasvas ettevõtete kogu lisandväärtus 15% võrra 337 miljonile eurole. Keskmiselt andis üks ettevõtte baasaastal 390 000 eurot lisandväärtust ning hindamise aastal 448 000 eurot. Hõivatu kohta suurenes lisandväärtus 17,1% võrra 19 400 euroni (Eesti keskmine lisandväärtus töötaja kohta oli 2010. aastal Statistikaameti andmetel 19 600 eurot).



Joonis 26. Majandusnäitajate muutus võrreldes baasaastaga (%).

3.1.4 | KredExi kliendid kasutatud teenuse liigi järgi

Teenuse liigi järgi on analüüs jaotatud 5 grupiks. Ettevõtete puhul, mis on kasutanud erinevat liiki teenuseid, on valikukriteeriumiks rahalises vääringus suurem teenus. Ettevõtete ja teenuste jagunemine on tabelis.

Tabel 47. Ettevõtete jagunemine tootegrupi järgi.

Tootegrupp	Ettevõtete arv
Allutatud laenud	16
Eksporditagatis	28
Krediidiliin	9
Laenukäendus	658
Stardilaen	40

Suurema osa valimist moodustavad laenukäendust kasutanud ettevõtted, kuna seda tüüpi teenused on ka KredExi tooteportfellis valdavalt. Ettevõtte keskmine suurus oli suurim Krediidiliini kasutanud ettevõtete seas, ulatudes üle kolmesaja töötaja. Väikseim oli töötajate arv stardilaenu saajate hulgas ehk 2. Kokku on enim hõivatuid laenukäendust saanud ettevõtete hulgas ehk üle 11 000. Samuti andis olulise osa hõivatutest krediidiliini kasutanud ettevõtete grupp, kus töötas üle 3000 inimese.

Tabel 48. Hindamise jagunemine aastate lõikes.

Tootegrupp	2007	2008	2009	2010
Allutatud laenud	2	0	1	13
Eksporditagatis	6	10	4	8
Krediidiliin	0	0	0	9
Laenukäendus	151	135	162	210
Stardilaen	0	0	21	19

Hindamise põhiraskus langeb aastatesse 2009 ja 2010, kuna 2008. aasta lõpu poole alanud majanduskriisi tõttu suurenes ühest küljest vajadus KredExi teenuste järele, kuid teisalt suurendati ka raha pakkumist läbi tugipaketi.

Tabel 49. Majandusnäitajate muutumine teenuse liigi järgi (%).

	Töötajad	Müügitulu	Tööjõukulud	Ärikasum	Eksport	Lisandväärtus töötaja kohta
Allutatud laenud	7,4	-2,9	-16,2	1090,9	11,0	15,5
Eksporditagatis	4,0	14,8	-1,3	64,9	13,1	2,3
Krediidiliin	-10,9	13,7	-13,1	499,6*	18,4	52,3
Laenukäendus	-0,6	10,2	9,9	13,1	28,9	11,7
Stardilaen	21,7	31,8	81,8	112,6	61,8	42,9

*Krediidiliini kasutanud ettevõtted jõudsid hindamisperioodil ärikahjumist ärikasumisse.

Enamiku peamiste majandusnäitajate lõikes on KredExi klientide hulgas toimunud positiivsed muutused. Töötajate arv on suurenenud enim stardilaenu saanud ettevõtetes, mis on ka mõistetav madala baastaseme tõttu. Samas on töötajate arv langenud nii krediidiliini kui ka laenukäenduse klientide hulgas. Siin on langus osalt seletatav asjaoluga, et hindamises oli suurem osakaal aastatel 2009 ja 2010, kui toimus suurem üldine hõive langus. Võttes arvesse võrdlusgruppides toimunud arenguid, oli krediidiliin ainuke teenus, mille kasutajate hulgas oli hõive langus kiirem kui majanduses üldiselt. Seejuures võib üldkokkuvõttes pidada töötajate arvu vähenemist lisandväärtuse kasvu tingimuses pigem positiivseks, kuna tööjõutootlikkus on kasvanud,

mis ongi riigi rahastatavate ettevõtlustoetuse meetmete üks põhieesmärke. Siit on ka hästi näha, kuidas on töötajate arvu optimeerimine mõjunud positiivselt ettevõtete jätkusuutlikkusele, kuna krediidiiliini kasutanud ettevõtete grupp jõudis üldkokkuvõttes ärikasumisse. Kui baasaastal teeniti veel iga müügitulu euro pealt ligi 2 senti kahjumit, siis hindamise aastal teeniti juba keskmiselt 7 senti kasumit. Müügitulu langus allutatud laenude grupis tulenes paljuski ühe suurettevõtte käibelangusest hindamisperioodil, kokkuvõttes suurenes valimisse kuulunud allutatud laenu kasutanud ettevõtetest müügitulu pooltel.

Võrdlusgrupiga korrigeerituna jäi müügitulu kasv allapoole võrdlustaset vaid allutatud laenude osas, olles 14 protsendipunkti võrra väiksem. Positiivne on asjaolu, et ka laenukäenduste osas, mis moodustavad enamiku valimist, kasvas müügitulu võrdlusgrupist kiiremas tempos. Samas ei suudetud ärikasumit sama kiiresti kasvutada, kui see Eestis keskmiselt kasvas. Kõige positiivsemad on arengud stardilaenude osas, kus kõigi näitajate lõikes oli kasv ülejäänud Eestist kiirem. Parema võrdluse saavutamiseks on stardilaenude puhul kasutatud võrdlusgrupina kuni 3 aastat tegutsenud ettevõtete majandustulemuste näitajaid, ülejäänuid on võrreldud Eesti keskmisega.

Tabel 50. Meetmete näitajad võrdlusgrupiga korrigeerituna.

	Töötajad	Müügitulu	Tööjõukulud	Ärikasum	Eksport	Lisandväärtus töötaja kohta
Allutatud laenud	10,9	-14,0	-15,3	985,1	-10,1	4,4
Eksportitagatis	6,6	10,7	-6,5	51,7	3,1	-1,5
Krediidiiliin	-6,8	1,0	-9,5	366,3	-6,4	39,8
Laenukäendus	3,1	7,8	7,8	-7,5	20,5	7,6
Stardilaen	21,9	31,9	82,0	112,2	61,7	42,7

Võrdlusgrupis kasvas ärikasum 133% ning valimis muutus ärikahjum ärikasumiks.

3.1.5 | KredExi kliendid suuruse järgi

Suuruse järgi analüüsis on ettevõtted jaotatud 4 gruppi. Mikro- (0–9 töötajat), väike- (10–49), keskmised (50–249) ja suurettevõtted (üle 250). Ettevõtete jaotumine on all tabelis.

Tabel 51. Ettevõtete jagunemine suuruse järgi.

Ettevõtte suurus	Ettevõtete arv	Hõivatuid	Müügitulu (mln €)	Eksport (mln €)
Mikroettevõtte	458	1783	166,4	51,5
Väikeettevõtte	208	4548	372,9	170,2
Keskmine ettevõtte	79	7336	640,3	357,7
Suurettevõtte	6	3696	285,8	182,7

Kuigi suurettevõtted andsid vaid 1,3% valimisse pääsenud ettevõtetest, moodustasid nad ligi viiendiku valimi müügitulust ning ligi veerandi hõivatutest. Samas on mikroettevõtete seas, mis moodustavad 61% valimist, paranenud hindamisperioodi jooksul kõik majandusnäitajad. Eriti hästi on KredExi teenuseid kasutanud ettevõtetest suurenenud ärikasum, mis on suurenenud kõigis suurusgruppides. Suurettevõtete ärikasumi enam kui 30 kordset kasvu mõjutavad suuresti üksikute ettevõtete kasumi kasvud, kuna neid on valimis vähe ning baastase oli suhteliselt madal. Samal põhjusel oli ka keskmisest tunduvalt kiirem suurettevõtete lisandväärtuse kasv töötaja kohta, mis suurenes hindamisperioodil enam kui kolmandiku võrra. Võib öelda, et suurettevõtted tulid kriisi tingimustes optimeerimisega keskmisest paremini toime ning kulusid vähendades parandati oluliselt ettevõtte majandustulemusi, samal ajal suurendades mahtusid. Eksport suurenes enim mikroettevõtete seas, näidates 46%-list kasvu, kuid väga tugev oli ekspordi kasv ka väikeettevõtete seas. Seejuures ekspordi osakaal müügitulus suurenes kõige kiiremini keskmise suurusega ettevõtete seas, kasvades hindamisperioodil enam kui 8 protsendipunkti võrra ning ulatudes hindamisperioodi lõpuks 55,9%-ni. Kuna kogu müügitulu kasvas neil 2,1%, võib öelda, et kasv tuli peamiselt edust välisturgudel. Kõige aeglasemalt kasvas ekspordi osakaal suurettevõtete müügitulus, kuid selles suurusgrupis oli see ka kõige kõrgem, ulatudes baasaastal 62,5%-ni.

Tabel 52. Majandusnäitajate muutumine ettevõtte suuruse järgi (%).

	Töötajad	Müügitulu	Tööjõukulud	Ärikasum	Eksport	Lisandväärtus töötaja kohta
Mikro-ettevõtte	19,7	29,9	27,0	75,9	46,0	30,3
Väike-ettevõtte	0,2	19,6	19,4	29,9	41,8	19,9
Keskmine ettevõtte	-1,1	2,1	-2,2	41,2	20,2	5,5
Suurettevõtte	-11,1	11,2	-12,7	3043,1	13,8	35,2

Võrdlusgrupiga võrreldes käitusid kõige kehvemini suurettevõtete majandusnäitajad, mis ületasid võrreldavaid ettevõtteid vaid ärikasumi kasvus. Seejuures ekspordi kasvukiirus oli võrdlusgrupist lausa 10 protsendipunkti võrra aeglasem. Samal ajal väike- ja mikroettevõtetel paranesid kõik näitajad peale ärikasumi võrdlusgrupist kiiremini. Suhteliselt suur allajäämine Eesti keskmisele ärikasumi osas enamike suurusgruppide lõikes tuleneb asjaolust, et hindamine jäi kolmandiku ulatuses aastasse 2010, kui näiteks Eestis keskmiselt kasvas mikroettevõtete ärikasum üle viie korra.

Tabel 53. Peamised majandusnäitajad võrdlusgrupiga korrigeerituna.

	Töötajad	Müügitulu	Tööjõukulud	Ärikasum	Eksport	Lisandväärtus töötaja kohta
Mikro-ettevõtte	18,9	26,4	23,8	-54,4	38,8	30,9
Väike-ettevõtte	5,2	16,3	15,8	-32,7	29,4	9,7
Keskmine ettevõtte	2,9	-4,8	-5,3	-2,3	5,9	-6,1
Suurettevõtte	-9,5	-3,7	-24,9	3046,1	-9,7	29,3

3.1.6 | KredExi kliendid maakonna järgi

Maakondade lõikes sõltusid tulemused paljuski valimi esindatusest. Kõige suurema osakaaluga on hindamisel Harju maakond, kus asub 49% hõivatutest ning mis annab 52% müügitulust. Lisandväärtus jäi Harjumaal valimi keskmisega samale tasemele. Kõige kõrgema lisandväärtusega töötajad olid Ida-Virumaal, kus see ulatus enam kui 31 000 euroni, ületades keskmist 1,6 korda. Kõige kehvem oli lisandväärtus Raplamaal, kus see moodustas valimi keskmisest vaid 66%, kuid samas suudeti ka Raplamaal keskmisest oluliselt kiiremat kasvu näidata. Rapla maakonnas oli lisandväärtus Eesti keskmisest madalam enamikes vaadeldud ettevõtetes, kuid olulist mõju avaldas siin asjaolu, et viiendik analüüsitud ettevõtetest tegutses ehitussektoris, kus vaadeldud perioodil oli üle Eesti lisandväärtus tagasihoidlik. Mõneti üllatav on keskmise lisandväärtuse madal tase Tartu maakonnas, kuid osalt tuleb see valimisse sattunud ettevõtetest, mis kuuluvad sektoristesse, kus on ka ülejäänud ettevõtetel Eesti keskmisest madalam lisandväärtus.

Tabel 54. KredExi teenuste kasutajate jaotumine maakondade lõikes.

	Ettevõtete arv	Töötajaid	Müügitulu (mln €)	Eksport (mln €)	Lisandväärtus töötaja kohta (tuhat €)
Harju maakond	394	8580	754,9	383,3	18,5
Hiiu maakond	2	26	1,6	0,0	19,0
Ida-Viru maakond	75	2118	211,2	138,3	31,0
Jõgeva maakond	13	62	5,2	0,1	24,3
Järva maakond	9	64	3,3	0,3	16,7
Lääne maakond	15	347	21,3	5,8	16,9
Lääne-Viru maakond	29	514	42,2	24,1	23,6
Põlva maakond	11	160	6,5	4,2	13,0
Pärnu maakond	43	890	49,0	15,5	15,8

	Ettevõtete arv	Töötajaid	Müügitulu (mln €)	Eksport (mln €)	Lisandväärtus töötaja kohta (tuhat €)
Rapla maakond	22	366	18,3	6,3	12,9
Saare maakond	24	430	41,7	26,4	19,8
Tartu maakond	73	2017	186,9	72,2	15,9
Valga maakond	8	289	10,1	6,9	13,1
Viljandi maakond	15	866	75,1	55,7	16,9
Võru maakond	15	627	38,0	22,9	16,3

Kolmel ettevõttel ei olnud võimalik asukohta tuvastada ning need ei ole tabelis kajastatud. Tegu oli mikroettevõtetega, mis üldpilti märkimisväärselt ei muuda.

Analüüsitud ettevõtete hulgas toimus lisandväärtuse vähenemine kolmes maakonnas. Suurim oli see Valga maakonnas, kus oli ka valim väga väike ning tulemust mõjutas oluliselt ühe keskmise suurusega ettevõtte lisandväärtuse vähenemine pea kolmandiku võrra. Suurematest maakondadest, kus esindatus oli parem, võib esile tuua Ida-Virumaa suhteliselt positiivsed arengud. Eesti keskmisest kiiremini suudeti kasvatada nii eksporti kui ka lisandväärtust, mis oli ennegi suhteliselt kõrge.

Tabel 55. Peamiste majandusnäitajate muutus hindamisperioodil.

	Töötajaid	Müügitulu	Tööjõukulud	Ärikasum	Eksport	Lisandväärtus töötaja kohta
Harju maakond	-1,5	9,5	-1,4	175,8	22,9	16,9
Hiiu maakond	0,0	-2,2	-7,1	896,1*	**	47,3
Ida-Viru maakond	-3,9	17,8	11,6	71,9	27,0	33,2
Jõgeva maakond	14,8	17,5	156,3	-35,0	995,5	10,4
Järva maakond	60,0	16,4	87,7	31,7	-78,6	6,1
Lääne maakond	-0,3	6,3	16,6	-12,9	8,4	9,4
Lääne-Viru maakond	-1,0	23,5	14,4	44,3	37,8	24,9
Põlva maakond	-9,6	-20,9	9,3	-35,8	-19,0	19,9
Pärnu maakond	-3,4	4,7	7,0	24,8	-3,1	12,3
Rapla maakond	-0,3	28,1	8,5	-108,6	56,0	35,0
Saare maakond	0,9	-2,2	-9,2	3,7	108,9	-5,5
Tartu maakond	10,3	9,5	2,0	-27,0	30,0	-12,0
Valga maakond	17,5	-2,2	6,4	-48,8	-14,2	-16,5
Viljandi maakond	-13,7	5,2	18,1	41,1	7,1	39,4
Võru maakond	-13,6	35,8	11,3	170,1	54,4	50,1

Kolmel ettevõttel ei olnud võimalik asukohta tuvastada ning need ei ole tabelis kajastatud. Tegu oli mikroettevõtetega, mis üldpilti märkimisväärselt ei muuda.

* Hiiu maakonna ettevõtted jõudsid ärikahjumist ärikasumisse.

** Hiiu maakonna ettevõtetel puudus baasaastal eksport.

3.1.7 | KredExi kliendid sektori järgi

Hindamisel vaadati sektoreid, kuhu sattus valimist vähemalt kümme ettevõtet ning sellele kriteeriumile vastas kokku 25 sektorit. Hindamisvalimisse on enim ettevõtteid sattunud puidutööstusest, mis annab 6% ettevõtteid ja veidi üle 11% hõivatutest. Suurima töötajate arvuga sektoriks on hulgikaubandus, kuid seda suuresti tänu mõnele üksikule suureettevõttele. Lisandväärtus oli ühe hõivatu kohta kõige kõrgem laondust ja veondust abistavatel tegevusaladel, ületades valimi keskmist 3,6 korda, ulatudes 69 000 euroni. Kõige kiiremini kasvas lisandväärtus hõivatu kohta kinnisvaraalas tegevuses, suurenedes baasaastaga võrreldes 1,8 korda, jõudes 22 000 euroni. Siin on niivõrd suur volatiilsus seletatav asjaoluga, et tegu on peamiselt väga väikeste firmadega, kes tegelesid suuremalt jaolt kinnisvara ostu või müügiga ning kus võis üksikute tehingute mõju suhteliselt suur olla. Madalaim oli töövõljalikus toidu ja joogi serveerimises, kus see jäi Eesti keskmisele alla pea kaks korda.

Tabel 56. Peamiste majandusnäitajate kasvud hindamisperioodil.

	Töötajaid	Müügitulu	Eksport	Lisandväärtus töötaja kohta
Hulgikaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	-15,4	-1,8	11,1	13,9
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	-1,5	19,1	28,2	2,0
Hoonete ehitus	-21,9	25,4	11,8	29,3
Jaekaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad	-4,3	26,9	52,4	24,5
Eriehitustööd	-1,6	-15,8	-2,9	-10,4
Toidu ja joogi serveerimine	30,0	33,0	-96,6	22,7
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	15,0	20,7	58,8	23,8
Maismaaveondus ja torustransport	-5,7	8,9	-11,6	23,9
Mootorsõidukite ja mootorrataste hulgi- ja jaemüük ning remont	-0,8	-6,7	5,9	-3,6
Mööblitootmine	-0,8	10,8	-4,0	13,8
Muu teenindus	2,1	8,3	-99,8	17,4
Kinnisvaraala tegevus	-17,4	49,9	95,9	187,4
Toiduainete tootmine	-0,4	-2,3	296,2	1,4
Muu tootmine	2,0	16,6	20,1	1,6
Rajatiste ehitus	-8,8	-7,2	-5,7	-6,6
Kummi- ja plasttoodete tootmine	25,0	41,1	110,4	27,6
Programmeerimine, konsultatsioonid jms tegevused	3,6	-0,4	28,2	-3,7
Sportitegevus ning lõbustus- ja vaba aja tegevused	-48,1	10,7	252,1	106,1
Hoonete ja maastike hooldus	18,8	24,7	-100,0	38,0
Reklaamindus ja turu-uuringud	-10,2	-7,7	3,7	-5,7
Teadus- ja arendustegevus	1,9	7,4	41,4	11,6
Juriidilised toimingud	4,1	1,1	-42,0	13,1
Laondus ja veondust abistavad tegevusalad	-3,1	27,0	157,4	66,5
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	9,3	17,6	18,6	-3,6
Muude mittemetallsetest mineraalidest toodete tootmine	0,5	3,0	45,6	11,8

Kõige suurema ettevõtete arvuga oli valimis esindatud hulgikaubandus, kuid vastavat EMTAK-koodi kasutavad ka mitmed kontsernid, mis tegelikult koosnevad erinevatest tööstusega tegelevatest ettevõtetest. Kuigi müügitulu antud ettevõtetele vähenes, suudeti kahjumist välja tulla ning muutuda kasumlikuks. Samuti aitas ärikasumi kasv ning töötajate arvu langus kaasa tootlikkuse kasvule, mis samuti tõusma hakkas. Samas puidutööstuses, mis on samuti valimis suure esindatusega, olid arengud vastupidised. Müügitulu küll suurenes, kuid ärikasum tegi vähikäiku ning töövõiljakuse tõus jäi hindamisperioodil marginaalseks. Vastavalt KredExi spetsiifikale, mis on suunatud pigem kehvemal järjel ettevõtete aitamisele, on ka valimis keskmisest suurema osakaaluga erinevad ehitusega tegelevad sektorid. Kõige paremini on läinud hoonete ehitusega tegelevatel ettevõtetele, kus küll töötajate arv vähenes, kuid tänu tulemuslikule optimeerimisele õnnestus sellegipoolest lisandväärtust kasvatada. Mõnevõrra stabiilsema turuga rajatiste ehitusega tegelevatel ettevõtetele jällegi majandusnäitajad pigem halvenesid edasi. Siin võib üheks põhjuseks olla pikemad lepingud, mis ei andnud piisavalt pandlikkust muutunud majanduskeskkonna tingimustes.

Sektorite löikes on mõningad näitajad liikunud suhteliselt suure amplituudiga. Mitmete sektorite puhul on põhjuseks mõne üksiku suurettevõtte tegevus. Näiteks ekspordiks on kas leitud uus turg või mõningatel juhtudel on ekspordi paisutanud mitte omatooted, vaid kohe edasimüügi plaaniga soetatud tooted.

3.1.8 | KredExi valimist välja jäänud ettevõtted

Esialgne koguvalim oli 1105 ettevõtet, kust eemaldati ettevõtted, kellel oli hindamise hetkel esitamata majandusaasta aruanne või kellel olid mõnel muul põhjusel andmed puudulikud ning ei võimaldanud anda hinnangut ettevõtte arengule. Lisaks on välja jäetud ettevõtted, mis olid hindamise ajaks läinud pankrotti või mille suhtes oli algatatud likvideerimismenetlus. Kogu esialgsest valimist oli selliseid 32%.

Välja jäänud ettevõtetest 60 suhtes oli käimas pankrotimenetlus, 18 oli likvideerimisel ja 119 oli kustutatud. Ülejäänud ettevõtted küll äriregistri andmetel tegutsesid, kuid andmed olid puudulikud.

Toodete löikes oli suurim väljalangevus allutatud laenude osas, kus ei olnud võimalik hinnata kolmandikku ettevõtetest. Samasse suurusjärku jäi väljalangenud ettevõtete osakaal ka stardilaenudel ning laenukäendustel.

Tabel 57. Hindamisest välja jäänud ettevõtted tootegrupiti.

	Valimis	Langes välja	Väljalangevuse %	Kokku
Allutatud laenu	20	10	33,3	30
Eksporditagatis	29	13	31,0	42
Krediidiliin	11	1	8,3	12
Laenukäendus	651	302	31,7	953
Stardilaen	40	18	31,0	58
Toode pole teada	0	10	100,0	10
Kogusumma	751	354	32,0	1105

Samas ei tähenda valimist välja langemine, et KredEx oleks seetõttu kahju kannatanud. Hindamisest välja jäänud ettevõtetest 55%-l on leping kõigi tingimuste kohaselt täidetud või ta on sellest loobunud. 13%-l ettevõtetest oli hindamise ajal kehtiv leping. 10% juhtudest oli tegu kahjujuhtumiga, 12%-l juhtudest olid kõik tegevused seoses lepinguga peatatud ning viimasel 10%-l oli pank lepingu üles öelnud, kuid ei olnud veel teinud KredExile ettepanekut väljamakseks.

3.1.9 | Kokkuvõte KredExi teenuseid kasutanud ettevõtete kvantitatiivsest analüüsist

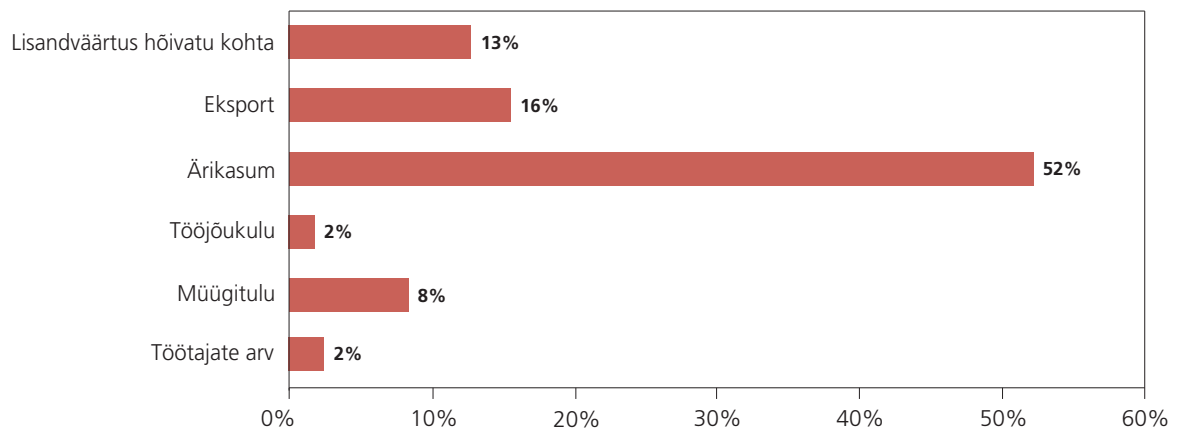
Kokkuvõttes võib öelda, et KredExi teenuseid kasutanud ettevõtted on kasvanud Eesti keskmisest kiiremini. Ühest küljest on see loomulik, kuna võrdlusbaas on ka mõneti madalam, teisalt on asi ka selles, et valitakse välja projektid, mis on elujõulisemad ning kust ongi kiiremat kasvu oodata. Samuti on mõistetav ärikasumi keskmisest oluliselt kiirem kasv suurettevõtete segmendis, kuna KredExi poole pöördunud ettevõtetele ongi eelnevalt ärikasum väga väike või hoopis negatiivne, mistõttu neil puudub omakapital ettevõtte arenguks. Mõnevõrra murettekitavam on asjaolu, et ülejäänud ettevõtete suurusgruppides jäädgi Eesti keskmisele alla

ärikasumi kasvu osas. Ilmselt võib siin põhjuseks olla hindamisperioodi lühike aeg, mistõttu tehtud rahasüst ei ole jõudnud veel ettevõtete tulemustesse. Puhtalt antud analüüsi põhjal ei saa öelda, milline tootegrupp on ettevõtete arengule kõige paremini mõjunud. Kõigi nende eesmärgid on mõneti erinevad ning seetõttu erinevad ka oodatavad tulemused. Eesti keskmisega võrreldes on kõige tugevam areng olnud stardilaenudel, kuid siin tuleb arvestada ka asjaolu, et välja on jäetud pankrotti läinud või likvideerimisel ettevõtted, mistõttu ühest mõju ei saa välja tuua. Samas on hea näha tugevaid kasvunumbreid laenukäenduste osas, mis on suurim grupp KredExi pakutavate teenuste hulgas ning kus on ekspordi kasv olnud isegi kiirem kui eksporditajatist kasutanud ettevõtetel.

Ettevõtete suuruse järgi on kõige paremini läinud mikroettevõtetel, kus on suur osa ettevõtteid kasutanud eel-poolmainitud stardilaenu ning kes ei olnud hindamise aastaks likvideeritud, sellel oli võrdlusgrupiga võrreldes hästi läinud. Samas keskmise suurusega ettevõtetel olid näitajad oluliselt kehvemad ning võrdlusgruppi suudeti ületada vaid ekspordi kasvus. Siin on põhjust täpsemaks analüüsiks, mis sektoritesse need ettevõtted kuulusid ning miks nende käitumine võrreldes Eesti keskmisega kehvem oli.

Maakondade lõikes eristus paremini Põhja-Eesti. Nii Ida-Viru kui ka Lääne-Viru maakondades oli lisandväärtus juba teenuse kasutamise hetkel kõrge, kuid sellest hoolimata suudeti suhteliselt kiiret kasvu näidata. Samas negatiivse poole pealt jääb silma Tartu maakond, kus lisandväärtus töötaja kohta vähenes ning selle tase oli keskmisest oluliselt madalam. Mõneti tuleb see ettevõtete struktuurist, mis kuulusidki madalama lisandväärtusega sektoritesse, kuid annab ka põhjust lähemalt vaadata Tartu maakonna ettevõtete struktuuri ning arenguid just majanduskriisi tingimustes. Võimalik, et kriisi ajal andis Põhja-Eestis paiknemine mõninga eelise.

Tegevusalade analüüs oli natuke raskendatud, kuna ettevõtete esindatus oli neis väga erinev ning nii mõnelgi juhul jäi domineerima üksik suurettevõte. Seetõttu saigi lähemalt vaadeldud sektoreid, kuhu sattus valimist vähemalt 10 ettevõtet. Keskmisest märgatavalt paremad olid tulemused metallitööstuses, kus suudeti kõigi majandusnäitajate lõikes kasvu näidata ning eriti tugevalt suurendada ekspordi numbreid. Samuti oli mõju positiivne mitmele peamiselt siseturule suunatud teenindussektorile, nagu jaekaubandus ning toidu ja joogi serveerimine. Ehitussektori arengud olid kahetised. Hooneteehituses toimus positiivne areng, kuid nii eriehitustööde kui ka rajatiste osas näitajad halvenesid. Arvestades nende kolme sektori suhteliselt suurt esindatust valimis ning ka KredExi teenuste portfellis, tuleks nendele rohkem tähelepanu pöörata ning põhjalikumalt analüüsida erineva arengu põhjuseid.



Joonis 27. KredExi teenuseid kasutanud ettevõtete majandustulemused võrdlusgruppidega korrigeerituna.

Kui vaadata, mis oleks juhtunud, kui KredExi poole pöördunud ettevõtted poleks seda teinud ja kasvanud samas tempos kui võrdlusgrupp, oleks loomata jäänud 440 töökohta. Müügitulu kasvas KredExi klientidel 111 miljoni euro võrra ning ärikasum 22 miljoni euro võrra. Kindlasti on majandusnäitajate muutumisel mitmeid mõjutajaid ning kasvusid ei saa 100% KredExi teenuste kasutamise arvele panna, kuid mingi mõju neil kindlasti on. Eriti kui arvestada asjaolu, et KredExi klientidest on enamus selliseid, kes pankades tavatingimustel laenu ei saa, võib eeldada, et suhteliselt suur osa neist oleks pidanud ilma KredExi abita oma tegevuse lõpetama.

Tabel 58. Kasvud, mis oleks jäänud ilma KredExita saavutamata (eurot).

	Baastase	Juurdekasvud mida toetust mittesaanud ettevõtted ei saavutanud
Töötajate arv	17 604	440
Müügitulu	1 324 225 704	111 234 959
Ärikasum	42 833 624	22 401 985
Eksport	613 330 947	95 679 628
Lisandväärtus hõivatu kohta	16 100	2 061
Tööjõukulu	195 210 414	3 513 787

3.2 | Küsitlus KredEx-i teenuseid kasutanud ettevõtete seas

3.2.1 | Küsimustikule vastanud ettevõtete valimi tutvustus

Ankeetküsimustik saadeti 746 ettevõttele, kuid hiljem selgus, et osa nendest oli lõpetanud tegevuse. Ankeedis olid ettevõtete peamised majandusnäitajad eeltäidetud. Küsimustik sisaldas meetmete mõju uurivaid küsimusi, kliendi majandusnäitajate muutumist ajas ning täiendavaid hinnanguid KredExi teenuste tõhususele ja ettepanekuid edaspidiseks tegevuseks. Lisaks küsitluses sisalduvale üldisele osale olid eraldi osad eksporditagitisele, stardilaenule, kapitali- ja allutatud laenule, krediidiliinile ja projektipõhisele finantseerimisele ning laenukäendusele. Esialgne vastamisperiood oli 10. jaanuar kuni 21. jaanuar, kuid passiivse osavõtu tõttu pikendati seda kahe nädala võrra. Vastavasisulised teavitused saadeti ettevõtetele 20. jaanuaril ning lisaks 27. jaanuaril ja 2. veebruaril. Kõrgema vastamismäära saamiseks võeti mõnede ettevõtetele telefoni teel ühendust, kuid positiivse meelestatuse puudumise tõttu otsustati personaalse teavitusega mitte jätkata. Laekus 108 täidetud ankeeti, mis teeb vastamismääraks 14,5%. Vastamismäär on väiksem kui EAS-i klientidel, mis võib olla tingitud sellest, et KredExi kliendid ei tunneta tihedat seost krediidiasutusega, sest näiteks laenukäenduste korral suhtleb klient vaid pangaga. Samuti võis mõnevõrra vastamismäära vähendada asjaolu, et ankeetid saadeti Äriregistrist saadud ettevõtete üldaadressidele ning ei pruukinud alati jõuda ettevõtte juhini. Märkusena, KredExi meetmete tulemuslikkuse kvantitatiivsesse analüüsi kuulus 751 ettevõtet.

Teenuse liikide lõikes oli suurim vastamismäär (38%) allutatud laenu saajatel, keda analüüsis kokku oligi vaid 16 ettevõtet (Tabel 59). Vastanutest enamuse (ligikaudu 88%) moodustavad laenukäenduse saajad, kelle vastamismäär on 14%. Vastanutest madalama osavõtuga olid eksporditagitise saajad: vastas vaid üks ettevõtte, mis teeb vastamismääraks 4%. Üldse pole vastanute hulgas esindatud krediidiliini või projektipõhise finantseerimise teenuse saajaid. Järelikult intervjuude läbiviimisel peab rohkem keskenduma küsitluses vähem esindatud tootegruppide ettevõtetele ning järeltõlge eksporditagitise kohta ankeetküsimustiku põhjal teha ei saa.

Tabel 59. Küsimustikule vastanud ettevõtete valim ja keskmised hinnangud eesmärkide täitmisele teenuste liikide lõikes.

Skeem	Vastanud ettevõtteid	Ettevõtteid koguvalimis	Vastamismäär	Osatähtsus vastanute seas	Osatähtsus koguvalimis	Keskmine vastanute hinnang projekti eesmärkide täitmise kohta
Kapitali- ja allutatud laen	6	16	38%	5,6%	2%	5,5
Laenukäendus	95	658	14%	88%	88%	6,1
Stardilaen	6	40	15%	5,6%	5%	5,0
Eksporditagatis	1	28	4%	1%	4%	7,0
Krediidiliin ja projektipõhine finantseerimine	0	9	0%	0%	1%	-

Ettevõtted andsid ka hinnangu püstitatud eesmärkide täitmise kohta, mille põhjal saab järeldada, et keskmiselt täitusid ettevõtete tegevuste eesmärgid peaaegu täielikult (keskmine hinnang 7-palli süsteemis on 6). Kuigi keskmised hinnangud on iga liigi lõikes suhteliselt kõrged, siis leidis ka kolm ettevõtet, kes andsid hinnanguks 2 või 3. Pooltel vastanutest aga täitusid eesmärgid täielikult (hinnang 7).

KredExi tagatud osafinantseering on vastanud ettevõtete projektide peale kokku 18,2 miljonit eurot, mis moodustab 16% kõigi KredExi valimi ettevõtete KredExi-poolsetest kaasfinantseeringutest. Vastanud ettevõtetele võimaldatud kaasfinantseeringuid iseloomustavad karakteristikud on esitatud tabelis 60. KredExi tagatud summades on varieeruvus suurim laenukäenduste puhul.

Tabel 60. Vastanud ettevõtetele tagatud osafinantseeringute statistika programmide lõikes.

Skeem	Kogusumma, EUR	Keskmine summa, EUR	Mediaan, EUR	Miinumum, EUR	Maksimum, EUR
Kapitali ja allutatud laen	1 708 103	284 684	152 749	63 912	999 962
Eksporditagatis	255 647	255 647	255 647	255 647	255 647
Laenukäendus	16 101 074	169 485	43 140	1 438	2 120 318
Stardilaen	121 033	20 172	23 967	3 595	23 967
Kokku	18 185 856	168 388	43 140	1 438	2 120 318

Järgnevalt on toodud küsitlusele vastanud ettevõtetele iseloomulikud näitajad, nagu tegevusala, maakond, tegutsemisaeg, omandus ja teised olulisemad tegurid. Jaotuse tulemused on võimalusel kõrvutatud KredExi valimi ettevõtete omadega.

3.2.2 | Küsimustikule vastanud ettevõtete jagunemine neile iseloomulike näitajate alusel

Vastanud ettevõtted hindavad oma praegust majandusseisu keskmisest paremaks (keskmine hinnang 7-palli süsteemis, kus 7 on suurepärase ja 1 on väga halb, 4,7). Keskmisest kehvemaks hindas vastanud ettevõtetest oma hetkeseisu 11,1% vastanutest. 31% ettevõtetest hindas oma seisu keskmiseks ning 57% heaks või väga heaks. Hea hinnangu majandusseisule andsid allutatud laenu saajad (tabel 61), kus vaid üks vastanud ettevõtte pidas ettevõtte seisukehvemaks kui rahuldav. Ülejäänud hindasid kõik ettevõtte hetkeseisu keskmisest paremaks.

Tabel 61. Keskmised hinnangud ettevõtte majandusseisule teenuste liikide lõikes.

Skeem	Hinnang ettevõtte praegusele majandusseisule
Kapitali- ja allutatud laen**	5,2
Laenukäendus	4,7
Stardilaen**	4,7
Eksporditagatis*	4,0
Kokku	4,7

*Vastanud on 1 ettevõtte

**Vastanud on 6 ettevõtet

Tegevusala järgi jaotuses on arvestatud vaid küsimustikule vastanud ettevõtete tegutsemisvaldkondadega. Võrdluseks on kõrvale toodud kogu valimi ettevõtete jagunemine samades tegevusalades. Nagu tabelis 62 näha, on esindatus tegevusalades vastanud ettevõtete puhul sarnane valimiga. Vastanud ettevõtete seas on kõige rohkem hulgi- ja jaekaubanduse valdkonna esindajaid. Sellele järgneb ehitus, majutus ja toitlustus, kutse-, teadus- ja tehnika-alane tegevus ning puidutöötlemine ja puittoodete tootmine. Kõik eelnevalt mainitud, lisaks ka veondus ja laondus, on tegevusaladest enam esindatud ka kogu valimi ettevõtete seas.

Tabel 62. Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus tegevusala järgi.

Tegevusala	Vastanud ettevõtteid	Vastanud ettevõtete jagunemine	Kogu valimi ettevõtete jagunemine
Toiduainete tootmine	2	2%	2%
Rõivatootmine	1	1%	1%
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	8	7%	6%
Trükindus ja salvestiste paljundus	3	3%	1%
Kemikaalide ja keemiatoodete tootmine	1	1%	1%
Kummi- ja plasttoodete tootmine	1	1%	2%
Muude mittemetalletest mineraalidest toodete tootmine	1	1%	1%
Metalltoodete tootmine, v.a masinad ja seadmed	6	6%	5%
Arvutite, elektroonika- ja optikaseadmete tootmine	1	1%	1%
Elektriseadmete tootmine	1	1%	1%
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	2	2%	1%
Mööblitootmine	5	5%	3%
Muu tootmine	5	5%	2%
Masinate ja seadmete remont ja paigaldus	1	1%	1%
Ehitus	11	10%	13%
Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	17	16%	19%
Veondus ja laondus	5	5%	6%
Majutus ja toitlustus	10	9%	6%
Info ja side	4	4%	3%
Finants- ja kindlustustegevus	1	1%	1%
Kinnisvaraalaane tegevus	2	2%	2%
Kutse-, teadus- ja tehnikalaane tegevus	9	8%	7%
Haldus- ja abitegevused	5	5%	4%
Haridus	1	1%	1%
Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne	2	2%	1%
Kunst, meelelahutus ja vaba aeg	1	1%	2%
Muud teenindavad tegevused	2	2%	3%

Küsitlusele vastanud ettevõtted on keskmiselt tegutsenud 12 majandusaastat, noorim ettevõtte on tegutsenud 2 ning vanim 200 aastat. Täistööajaga töötajaid on ettevõtetes käesoleval hetkel keskmiselt 19,6. Kui arvestada, et keskmises Eesti ettevõttes töötab 7 inimest, on valimisse kuuluv KredExi klient hõivatute arvu poolest ligi 3 korda ning müügitulu poolest enam kui 2 korda Eesti keskmisest suurem. Enamus (91%) ettevõtetest on 100% Eesti kapitalil põhinevad. Täielikult väliskapitalil põhinevaid ettevõtteid on vastanute hulgas 3 ning poole või enama ulatuses väliskapitaliga ettevõtteid on 4. Välisosaluse poolest on valim küllaltki sarnane Eesti ettevõtete koguvalimiga, kus tegutsevatest ettevõtetest kuulus täielikult või osaliselt väliskapitalile 12% ettevõtetest.

Maakondlikult on suurima esindatusega vastanud ettevõtete seas Harju maakond (57%), järgneb Tartu maakond 14%-ga. Võrdluses kogu KredExi valimiga on piirkondlik esindatus vastanute hulgas hea, sest kõik maakonnad on vähemalt ühe ettevõttega esindatud (tabel 63).

Tabel 63. Kogu valimi ja küsitlusele vastanud ettevõtete võrdlus maakonna järgi.

Maakond	Vastanud ettevõtteid	Vastanud ettevõtete jagunemine	Kogu valimi ettevõtete jagunemine
Harju maakond	62	57%	53%
Hiiu maakond	1	1%	0%
Ida-Viru maakond	8	7%	10%
Jõgeva maakond	3	3%	2%
Järva maakond	2	2%	1%
Lääne maakond	1	1%	2%
Lääne-Viru maakond	1	1%	4%
Põlva maakond	1	1%	1%
Pärnu maakond	4	4%	6%
Rapla maakond	2	2%	3%
Saare maakond	4	4%	3%
Tartu maakond	15	14%	10%
Valga maakond	1	1%	1%
Viljandi maakond	2	2%	2%
Võru maakond	1	1%	2%

Järgnevalt on toodud vastanud ettevõtete ärimudelit kirjeldav analüüs. Tuuakse välja ettevõtete peamised sihtturud, tooted/teenused, äritüübid ja konkurentsieelised.

3.2.3 | Küsimustikule vastanud ettevõtete äri iseloomu tutvustus

Ettevõtte peamise sihtturu küsimusele on vastused väga erinevad, vastati nii linna, riigi kui ka regiooni tasandil või toodi välja hoopis toote/teenuse sihtrühm. Järgnevalt mõned näited ettevõtte tajutud sihtrühmast: 18–35-aastased, autoomanikud, eraklient, inimesed, kes abielluvad, kohalik tarbija, juriidiline isik, korteriühis- tud, turistid, raamatupidamisteenused, sotsiaalhoolekanne jt. See näitab, et osadel ettevõtjatel pole selget ülevaadet terminitest. Turgudest on enamik ettevõtjaid suunanud oma tegevuse koduturule, kuid mainitud on ka Soomet, Skandinaaviamaasid, Saksamaad ja EL-i üldiselt. Ettevõtete peamisi tooteid/teenuseid ilmestab tabelis 64 esitatud põhiliste tegevusalade jaotus.

Äritüübilt on pooled vastanud ettevõtetest teenuste pakkujad, originaaltoodete tootjaid on 14 ja turuliidriteks peab end 13 ettevõtet (108-st). Neid ettevõtteid, kes on kas turuliidrid ja/või originaaltoodete tootjate tarnijad olenevalt sellest, kui keerulist toodet pakutakse, on vastanute hulgas 8. Alles turule tulijaid on samuti 8.

Pooled vastanutest pakuvad turul vaid omatooteid või teenuseid ning ligikaudu kolmandik nii omatooteid/teenuseid kui ka allhanget (joonis 6). Ainult allhanketele on orienteeritud 7% vastanud ettevõtetest. Vahendustegevusega tegeleb 7 ettevõtet ehk 6% vastanutest. Nii stardilaenu kui ka allutatud laenu saajad pakuvad kas ainult omatooteid/teenuseid või sinna lisaks teevad ka allhanget.

Tabel 64. Vastanud ettevõtete positsioonid väärtusahelas peamise tulu toova tegevuse järgi.

Ettevõtte positsioon väärtusahelas peamise tulu toova tegevuse järgi	Vastanud ettevõtete arv	Osakaal
Ainult allhange	8	7%
Ainult omatooted / teenused	57	53%
Ei tegutse aktiivselt	1	1%
Nii omatooted / teenused kui allhange	34	31%
Peatöövõtt	1	1%
Vahendustegevus	7	6%

Ainult omatoodete suhteliselt kõrge osakaal tuleneb tõenäoliselt KredExi teenuste spetsiifikast. Ainult või osaliselt allhankega tegelevatel firmade puhul kuuluvad need tihti mõnele suuremale väliskontsernile, mis võimaldab neil kiiremat ja odavamalt ligipääsu kapitalile ning need ei pöördu nii tihti KredExi poole. Samuti on neil rahavoog paremini prognoositav, mistõttu äriprotsessis on lihtsam arvestada tulevase kapitalivajadusi ning ka erapangad annavad laenu parematel tingimustel.

Peamised konkurentsieelised on järgnevad (rohkem mainimist leidnud väärtuste järjekorras): kvaliteet, paindlikkus, efektiivsus, innovatsioon, ressurss. Vastanud ettevõtete kolm enammainitud konkurentsieelist on programmide lõikes toodud välja tabelis 65 (eelise esinemisel on lahter täidetud rohelise värviga), kus tumerohelisega on märgitud suurima tähtsusega konkurentsieelis.

Tabel 65. Enim mainitud konkurentsieelised programmide lõikes.

Skeem	Kolm enammainitud konkurentsieelist			
	Kvaliteet	Paindlikkus	Innovatsioon	Efektiivsus
Allutatud laenu				
Eksporditagatis				
Laenukäendus				
Stardilaen				

Järgnevas ploki antakse hinnang KredExi laenu, käenduse, krediidiini ja eksporditagatise mõjule (kui ettevõtte on saanud kasutada mitut teenust, võetakse hinnangu andmisel arvesse kõiki perioodil saadud meetmeid).

3.2.4 | Hinnang KredExi teenuste mõjule

Ettevõttele kuvati ankeedis eri majandusnäitajate kasvud (protsentides) alates KredExi teenuste kasutamisest ning seejärel paluti hinnata, kui oluline oli tulemuse saavutamisel KredExi teenuste mõju. Hinnangut sai anda 7-palli skaalal, kus 1 märkis, et KredExi teenused ei ole olulised, ning 7, et teenused on väga olulised. Keskmised hinnangud KredExi teenuste mõjule ettevõtte kasumlikkuse, käibe ja ekspordimüügitulu muutuse saavutamisel on esitatud tabelis 66. Eksporditagatise mõju majandustulemuste saavutamisel hindas üks ettevõtte väga oluliseks, aga kogu teenuste mõju hinnatakse pigem keskmiselt oluliseks, sealjuures on hinnangud skaalal väga varieeruvad. Natuke kõrgemalt hindavad ettevõtted stardilaenu mõju ekspordimüügitulu saavutamisel. Kuna mediaanid hinnangutest ei erinenud keskmistest märkimisväärselt, on tabelis esitatud keskmised hinnangud.

Tabel 66. KredExi teenuste mõju olulisus majandustulemuste saavutamisel (keskmine hinnang).

Skeem	Kasumlikkus	Käive	Ekspordimüügitulu
Allutatud laenu	3,4	3,3	4,2
Eksporditagatis*	7	7	7
Laenukäendus	4	4	3,9
Stardilaen	4	4,3	5
Kokku	4	4	4,1

Vastanud on 1 ettevõtte

Töökohtade loomisel uuriti, mitu töökohta on tekitatud tänu KredExi teenustele ning kas need on keskmisest kõrgema või kõrge väärtusega. Kokku löid vastanud 82 ettevõtet ligikaudu 500 uut töökohta, millest 40% loodi tänu KredExile (tabel 67). Kui eeldada, et kõik valimi ettevõtted käituvad sarnaselt ankeedile vastanud ettevõtetega, saaks üldistatult öelda, et loodud töökohti oleks kokku ligikaudu 3500. Võttes sellest 40% sarnaselt vastanud ettevõtete töökohtade loomisele tänu KredExile, oleks koguvalimi ettevõtete poolt tänu saadud teenusele loodud töökohti üle 1300. Tullis tagasi vaid vastanud ettevõtete tulemuste juurde, oli kõigest tehtud uutest töökohtadest 36% kas keskmisest kõrgema või kõrge lisandväärtusega. Tänu KredExile loodud töökohtade hulgas oli see osakaal suurem: pooled loodud töökohtadest olid vähemalt keskmisest

kõrgema väärtusega. Ilma üldistuseta saab mainida, et üks eksporditagatise saanud ja küsitlusele vastanud ettevõtte löi kõik 5 töökohta tema hinnangul tänu KredExile (sh 3 keskmisest kõrgema või kõrge väärtusega), stardilaenu saanud ettevõtetes loodi 75% uutest töökohtadest (9 töökohta 12-st) tänu KredExi teenusele. Absoluutarvudes loodi kõige rohkem töökohti (463) laenukäenduse grupis, tänu KredExile loodi neist 39%, millest omakorda pooled on vähemalt keskmisest kõrgema väärtusega töökohad. Allutatud laenu saajate hulgas neljandik töökohtadest loodi tänu KredExi teenusele.

Tabel 67. Tänu KredExi teenustele loodud töökohad.

	Kokku	sh töökohad, mis on loodud tänu KredExi teenustele
Loodud töökohad	495	200
sh keskmisest kõrgema väärtusega töökohad	116	72
sh kõrge väärtusega töökohad	63	33

*Ei ole arvestatud samal perioodil mõnel teisel põhjusel kadunud töökohti.

3.2.5 | Innovatsioon küsitlusele vastanud ettevõtetes

Ligikaudu 13% vastanud ettevõtetest on hindamisperioodil tulnud turule innovaatilise tootega ehk loonud uue või oluliselt muudetud toote (tutvustanud tooteinnovatsiooni). Tooteinnovatsiooni on kõige rohkem teinud laenukäendust saanud ettevõtted (tabel 68). Eeldades, et tooteinnovatsiooni teinud ettevõtete osakaal jääb samaks ka koguvalimis, saab öelda, et ligikaudu sada KredExi klienti on turule tulnud innovaatilise tootega. Sellist üldistust ei saa võtta tõena, kuna ettevõtete sattumine ankeetküsimustiku valimisse sõltus ettevõtte enda tahtest, kuid tegevusala ja maakondlik jaotus ning ka laenukäenduse ja stardilaenu osatähtsused on vastanute hulgas koguvalmile sarnased, mis annaks alust käitumismustri ülekandumisele koguvalimile kindlatele eeldustele toetudes.

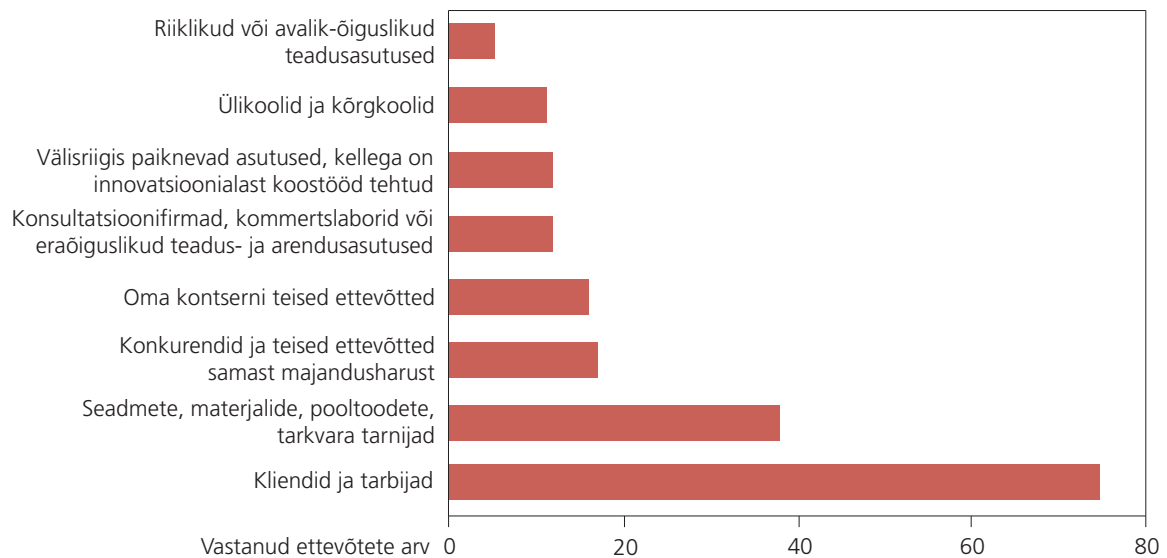
Tabel 68. Kas ettevõtte on turule tulnud innovaatilise tootega?

Skeem	Jah, oleme tulnud	Ei ole tulnud	Vastus puudub/pole selge
Allutatud laen	2	3	1
Eksporditagatis	0	1	0
Laenukäendus	10	40	45
Stardilaen	2	2	2

Innovaatiliste toodete kirjeldused on vabas vormis järgmised:

- Puidust paviljon
- See Me sõidukiseireteenus
- Energiasäästlikud eramuehituslahendused, madalenergia- ja passiivmajad
- Katlaseadmed
- Koostootmisjaamade täiustused
- Mini-Tuiko puulõhkumismasin
- Oleme arendanud oma teenuseid, milles on innovaatilisi elemente
- Pakiautomaat
- SmartPortal
- Trammi kliimakontroller
- Uue põlvkonna lennuvälja alaldi
- Uus dialüüsiandur
- Smartdec versioon 1
- Uudne meetod puidu tuletõkkevahendi toimeaine tootmiseks.

Kõik vastanud ettevõtted on vaadeldaval hindamis perioodil teinud innovatsioonialast koostööd vähemalt ühe partneriga. On positiivne, et ligikaudu 70% vastanud ettevõtetest on teinud innovatsioonialast koostööd klientide ja tarbijatega ning 35% vastanutest teinud koostööd seadmete, materjali, pooltoodete või tarkvara tarnijatega (joonis 30). Väikseim oli koostöö riiklike või avalik-õiguslike teadusasutustega. Koostöö teiste ettevõtete ja organisatsioonidega on kindlasti üheks võtmeteguriks majanduslase edu saavutamisel ja innovatsiooni planeerimisprotsessis ning läbiviimisel. Koostööd teinud ettevõtete lisandväärtus töötaja kohta kasvas 27,8% võrra, mis oli valimi keskmisest kümne protsendipunkti võrra enam. Samuti oli antud ettevõtete lisandväärtus töötaja kohta hindamisaastal 122% valimi keskmisest. CIS 2008 tulemuste järgi on Eesti ettevõtted keskmiselt teinud klientide ja tarbijatega ning seadmete, materjali, pooltoodete või tarkvara klientidega koostööd vastavalt 22,3% ja 24,3%, mis on palju vähem kui KredExi ettevõtetel. Küll aga on välisriigis paiknevate asutustega innovatsioonialase koostöö vallas Eestis keskmiselt kokku puutunud 40,6% ettevõtetest, mis ületab KredExi ettevõtete sama näitajat.



Joonis 28. Innovatsioonialane koostöö.

3.2.6 | Stardilaenu käendus

Küsimusele, kas ettevõtte tegutses enne KredExi stardilaenu käenduse saamist, vastas 4 ettevõtet kuuest positiivselt (keskmiselt 1,3 majandusaastat). Kõik vastanud ettevõtted oleksid alustanud ettevõtlusega ka ilma KredExi stardilaenu käenduse saamiseta. Enamikul vastanutest oleks ettevõtlusega tegutsemine olnud sel juhul tagasihoidlikum, lisaks oleks pidanud olema kas suurem omafinantseerimine või erainvestori/panga finantseerimine. KredExi stardilaenu käendust ajendas võtma soov teha kas investeeringuid põhivarasse, laiendada tegevust, tagada jätkusuutlikkus, teha tootearendust või valmistada ette arendust ekspordi eesmärgil. Et hinnata stardilaenu käenduse saanud ettevõtte arengu jätkusuutlikkust, küsime ankeedis ettevõtte omakapitali suurus bilansimahust ning tulemused on esitatud tabelis 69.

Tabel 69. Omakapitali osakaal bilansimahust ja ettevõtte hinnang selle piisavusest ettevõtte jätkusuutlikuks arenguks.

Omakapitali suhe bilanssi (%)	Hinnang
85	Ettevõtte on ülekapitalizeeritud
10	Täiesti piisav
20	Omakapitali osakaal on liiga väike
10	Omakapitali osakaal on liiga väike
40	Hetkel piisav, kuid kiiremaks kasvuks peaks olema suurem
19,9	Hetkel piisav, kuid kiiremaks kasvuks peaks olema suurem

KredExi stardilaenu käendust hindavad ettevõtted tegevuse arendamisel väga oluliseks (keskmine hinnang 7-palli skaalal 6,5). Lisaks said ettevõtted esitada oma kommentaarid KredExi stardilaenule ja efektiivsusele ettevõtte seisukohalt vaadates, hinnates senist kogemust ja tehes täiendavaid ettepanekuid tuleviku tegevuste parandamiseks. Kommentaarid on esitatud järgnevalt:

- *Stardilaenu abil tehtud investeringu tulem on rohkem välja tulnud pärast masu (2010–11), mitte küsitletud perioodil. 2009. a oli käibes ja eriti kasumis suur langus turu tõttu, seega sel perioodil KredExi laenu mõju vaadata ei ole eriti täpne. Teine oluline laenu mõju oli selles, et kui oli maksimaalne mõõn, siis oleks numbrite järgi olnud muidu mõistlik ettevõtte kinni panna, samas stardilaenule antud isiklik käendus sundis otsima rekapiitalisatsiooni võimalusi ja jätkama, misjärel (osalt kuna masu lõppes ja turud taastusid) läksid tulemused eriti kasumislefektiivsuses oluliselt paremaks.*
- *Stardilaen oli korraldatud kiirelt ja professionaalselt. Kahju, et meie ajal ei olnud võimalik taotleda.*
- *Stardilaenu summad peaksid olema suuremad, siis oleks nende mõju ka suurem.*
- *Tänuväärne abi, aga paraku pole mõeldav 500 000 EEK (32 000 EUR) eest tootmisettevõtet toimima saada – piisas küll tootmisvahendite soetamiseks ja mõningaseks tootearenduseks, aga toodete turundamiseni jõudes olid ressursid otsas, ka ettevõtte bilanss seeläbi miinuses ning seega ei kvalifitseerunud me ka teisi (näit. ekspordi-) toetusi taotlema. Samas oli ettevõtte tegelik olukord selline (eelkõige innovaatilise ja kõrge ekspordipotentsiaaliga toote olemasolu), mis nõudnuks numbrilise poole taha nägemist...*
- *Ilma laenugarantiita oleks mitme osalusega ettevõtte jäänud loomata. Kõigil poleks olnud võimalik omafinantseering. Garantii saamine peaks olema lihtsam, taotlemine peaks olema ankeedi vormis, poleks vaja kirjutada mitmeid lehekülgi äriplaani. Finantsarvutused käisid üle jõu. Alustaval ettevõttel pole raamatu-pidajat tööl, kes sellega aitaks...*
Kindlasti teistkordsel taotlemisel on see lihtsam, aga arvan, et enamus väikeettevõtjad ei viitsi sellega tegeleda. Pigem on nõus kuskilt mujalt laenama ja natukese kallimalt. Iseasi oleks, kui tegemist on tagastamata laenuga, siis on võit-tulu suurem, ainuüksi garantii jaoks on taotlemine keeruline ja võtab liigselt ressursi. Erineva suurusega laenu või toetuse saamiseks peaks olema ka erineva tasemega taotlused.
 - *Lisaks võiks olla lepingu sõlmimiseks tasu väiksem või riigi poolt kompenseeritavad. Vähemalt 1–2 aasta jooksul ei peaks miskit lisaks maksuma.*
 - *Ettevõtte omanike vahetusega on tüütu ja kulukas käenduste ümbervormistamine. Pank võtab oma hinnakirja järgi neid tasusid, võiks olla siiski KredExi poolt ette antud. Lisaks tahab pank igal kvartalil aruandeid, mis on minu arust põhjendamatult tihti. Võlgu jäämisel pole pangal mingit huvi sõlmida kompromisskõkkuleppeid ja nõuavad maksimaalsed viivised sisse! Ühesõnaga, KredEx võiks kõike koostööd soovivale pangale ette määrata, mida pank ettevõtjalt küsida saaks laenu haldamisega jne. Lisaks minu arust võiks ka laenuintress olla madalam, sest tegemist on siiski riigi garantiiga. Tundub, et nad seda ei arvesta, vaid määravad riski oma nägemuse järgi, arvestades turuhindadega. Näeksin marginaali 1–1,5 protsenti, see kindlasti motiveeriks rohkem laenama läbi KredExi. KredExi huvi peaks olema valida välja paar pank, kes suudavad ettevõtjatele kõige väiksemate kuludega raha laenata. KredEx on selles küsimuses kindlasti tugevam vastane ja jõupositsioonis kui väikeettevõtja.*
- *Stardilaenust oli väga palju abi. Stardilaenu lepingutasu võiks olla väiksem (proportsioonis stardilaenu suurusega).*
 - *Tähtaeg võiks olla pikem, kui taotletakse ka ainult käibevahenditele laenu.*

3.2.7 | Kapitalilaen ja allutatud laen

Ankeetküsimustikule vastasid allutatud laenu saanud ettevõtted. Küsiti, kas tänu KredExi tegevusele avaldunud majanduslikule mõjule on päästetud töökohti, see tähendab, et vähemalt 6 kuuks on säilitatud palgaline ja täistööajaga ametikoht, mis enne oleks prognoosi järgi tulnud lähema aasta jooksul kaotada. Sellele küsimusele vastas viis ettevõtet, kellest kahel oli kokku 21 töökohta, mis päästetud tänu KredExi teenustele ja millest omakorda 6 olid vähemalt keskmisest kõrgema väärtusega.

Pooltel vastanutest oli omakapitali osakaal bilansimahust täiesti piisav ettevõtte jätkusuutlikuks arenguks, kuid pooltel jällegi liiga väike. Lisaks hindasid ettevõtted KredExi laenu finantsvõimenduse mõju ettevõtte tegevusele ning keskmine tulemus 7-palli skaalal on 3,8 (mediaan 4,5), mis tähendab, et KredExi laenu mõju võõrkapitali kaasamisele on olnud pigem keskmine. Pooled vastanutest (3 ettevõtet), kes said allutatud laenu, kaasasid võõrkapitali KredExi laenu saamisest rohkem kui kolm kuud hiljem. Üldine keskmine hinnang KredExi laenu olulisusele ettevõtte tegevuse arendamisel on 4,5 (mediaan 5), aga hinnang laenu olulisusele majanduskriisi ületamisel on kõrgem, 5,8 (mediaan 6), mis näitab, et laen on keerulistes majandusoludes ettevõtte käekäigule oluliselt abiks olnud: aidanud säilitada käivet, tootmisvõimsust, teha investeringuid või muid ettevõtte jaoks olulisi tegevusi. Järgnevad kommentaarid otselaenu efektiivsusele näitavad samuti, et teenus on hädavajalik, kuid kehtivad intressid on liiga kõrged:

- Väiksele ettevõttele kasvamiseks väga tõhusad vahendid.
- KredExi otselaen on aidanud arendada ettevõtet. Tulevikus võiks laen olla väiksema intressimääraga.
- KredExi laen oli hädavajalik ettevõtte tegevuse jätkamiseks. Probleemiks on see, et laenu intress on väga kõrge. Normaalne intress peaks jääma 7–8% piiresse.
- Meie ettevõtte seisukohalt on KredExi otselaenu piisavalt efektiivsed ja otseseid ettepanekuid tuleviku osas ei ole, samas intressid võiksid olla soodsamad.
- Laen oli ettevõttele majanduskriisi tingimustes uute teenuse arendamiseks väga oluline.

3.2.8 | Laenukäendus

Enamikul laenukäendust saanud vastanud ettevõtetal oli KredExi käendus panga nõue. 13 protsendil ettevõtetal see pangapoolne nõue puudus. Pank pakkus 34 juhul 95-st laenuusaamise võimalusi ka KredExi käenduseta, kuid enamikul juhtudel (64%) pank seda ei teinud. Keskmine laenuusaamise osakaal esialgselt laenusummast, mida pank pakkus ilma KredExi käenduseta, oleks olnud ligikaudu 53%. Kui pank pakkus laenuusaamise võimalusi ilma KredExi käenduseta, siis oleks enamikul juhtudel nõutud täiendavaid tagatisi ja/või deposiite, laenu summa oleks olnud väiksem ja/või intressid suuremad. KredExi käendus võimaldas 63%-l vastanud ettevõtetest vabastada või hoida vabana teisi vahendeid.

Vaadates omakapitali ja bilansi suhet, siis 47% juhtudest on see ettevõtte jätkusuutlikuks arenguks täiesti piisav ning 39%-l on omakapitali suurus hetkel piisav, kuid kiiremaks arenguks peaks omakapitali maht olema suurem. 14% vastanud laenukäendust saanud ettevõtetest peab omakapitali osakaalu liiga väikeseks. Üldine keskmine hinnang laenukäenduse olulisusele ettevõtte tegevuse arendamisel on ligikaudu 5 punkti 7-st (mediaan 6). Järelikult laenukäendus on ettevõtetele olnud oluline, võimaldades teha täiendavaid investeringuid, läbida raskeid majanduslikke tingimusi, aidanud hoida tootmisvõimsust, stabiilset käivet või vältida pankrotti. Ettevõtete seisukohalt on laenukäendus vajalik teenus tegevusega alustamisel või arendusjärgus, eriti juhul, kui omavahendeid pole piisavalt, kuid intressid võiksid olla madalamad. Teenust peetakse heaks tagatise alternatiivvahendiks laenu saamisel ja laiemalt majandusraskuste ületamisel. Järgnevalt on esitatud laenukäendust saanud ettevõtete kommentaarid teenuse kohta vabas vormis:

- KredExi käendus oli meie jaoks ainuke võimalus saada laenu ja on seda ilmselt ka tulevikus, sest firmal ei ole piisavalt omavahendeid laenu käendamiseks.
- Meile oli oluline, et ettevõtte osanikud ei pidanud andma täiendavaid tagatisi. Meie jaoks oli tegemist suure investeringuga, mille tegemiseks momendil omavahenditest ei piisanud.
- Teatud olukordades on laenukäendus vajalik, kui tagatisi on vähe. Kuna väikeettevõttel on investeringuteks alati rahalisi vahendeid puudu, võiks laenukäendused teatud juhtudel olla odavamad ja lihtsamini taotletavad.
- Tulevik sõltub majanduse tõusudest-langustest. Kuna võlg on võõra oma, tuleb eelnevalt leida efektiivsed turge. Hetke vahendite vähesuse korral KredExi laen sobib.
- KredExi intressid võiksid olla madalamad.
- Lepingutasu on kõrge, samal ajal MES ei võta lepingutasu, intress ei ole alanenud nende aastate jooksul, vaid pigem sama olnud.
- Arvame, et KredExi käendus oli igati omal kohal 2008–2011. Ettevõtte sai rahulikult alustada eksporditegevust ilma suuremate finantspingeteta. Sellist teenust on kindlasti vaja. Kui mahud peaksid hüppeliselt kasvama, on kindlasti jälle antud teenust vaja. Teenus on organiseeritud hästi ja ettevõttele, kellel on kindlad sihid, jääb KredExi meie arvates alati heaks partneriks. Võib-olla algavale ettevõttele võiksid intressid olla mõnevõrra väiksemad.
- KredExi laenukäendus aitas ettevõttel teostada arendusprojekti, mille tulemusena sündis täna turuliidri positsioonil asuv ning disainiauhinnaga pärjatud tehniline, kaitsefunktsiooniga tekstiiltoode. Tootel on oma turuosa ning tarbijaskond Skandinaavia riikide metsatööstuses ning Suurbritannia parkide ning haljasalade hoolduses. Ettevõtte osales rahvusvahelises meeskondlikus koostöös X-FIT toote osas tootearendaja ning tootjana. Tootearendus sai teoks tänu KredExi laenukäendusele, mille tulemusena valmis kõrgematele tänapäeva nõuetele vastav funktsionaalne kaitseriietus mootorsaega töötajatele. Ettevõtte kogemus KredExiga suhtlemisel on olnud väga positiivne, efektiivne ning rahuldust pakkuv kõikidel tasanditel. Hindame kõrgelt meie projektiga tegelenud ametnike pädevust, asjakohasust ning operatiivsust. Käesolevale kogemusele tuginedes usume, et senine edukas koostöö jätkub ka tulevikus.
- KredExi käendatud laen aitab väikeettevõttel liikuda edasi uuele tasemele, vastasel juhul oleks areng väga aeglane või ei saaks olla hüpet uuele tasemele. Meie ettevõtte seisukohalt oli see ainuvõimalik. Samas igasugune hüppeline muutus kogu ettevõttes nõuab palju raha. Meil seadmete ostmisega kaasnes uute ruumide rentimine, ruumide kohandamine meie tehnoloogiale, juhtimise struktuuride täiendamine, ekspordituru laiendamine jne. KredEx võiks osaleda või jälgida ettevõtte arengut kõikidel etappidel. Igal juhul annaks see kindlama lõpptulemuse.

- Kui lühidalt, siis minu jaoks oli märkimisväärne KredExi otsustusvõimelisus, kiire teenindamine (vastus pangale tuli kiiresti), läbipaistvus ja toodete selgus – oli täpselt teada, mis laene KredEx toetab, miks, millised intressid jne.
- KredEx on igati abi olnud. See on väga hea programm, 2008–2009 aastatel see toimis, kuid 2011. aastal, kui firma majandusnäitajad halvenesid, ei andnud pangad enam garantiid, kuigi oli KredExi garantii.
- Ilma KredExi laenukäendusega oleks meil jäänud väga raskel masu ajal paljud projektid ellu viimata ja sellest tulenevalt ei oleks meil praeguseks hetkeks nii palju kogemust ja referentsi.
- KredExi laenukäendus on väga efektiivne toode, kahjuks ei tunnista seda kõik Eesti Vabariigis resideeruvad finantsasutused. Kui siin suudetaks toodet laiendada, siis jääks ära vajadus vastavalt sellele valida pank ja asjaajamine oleks lihtsam ja kiirem.
- Pankadega koostöö on hea, eriti see, et pangad saavad taotleda käendust ise. Arendada võiks käenduste andmist mittekrediidiasutustele, nagu fakteerijad, laenuühistud.
- Kindlasti on abi välisriikide kindlustuste saamiseks, mis muidu takistaks objektide saamist. Suuremahuliselt objekte poleks võimalik teostada.
- Käendus on olnud väga oluline, kuid tänu muutunud majandusele, kus kinnisvara väärtus on langenud, on pank hakanud piirama ettevõtlust ning nõudma lisakäendusi ning garantiisid. Lisaks pole olnud võimalik leppida kokku erinevate maksepuhkuste osas, kuna hetkel tundub, et laenamine on olnud puhtalt enda lollus ja jätkusuutlikkus ning võimalik kasv tulevikus pole PANGA jaoks enam oluline. Kui oli 2007, siis suruti pigem laenu peale, nüüd on partnerlus muutunud ühepoolseks NÕUDMISEKS.
- Laenu läbirääkimistel polnud juttugi KredExi käendusest, küll aga kirjutati üles kõik kinnisvara ja ka autod. KredExi leping pandi lauale, kui läksin lepingut allkirjastama.

Järgnevalt on toodud välja KredExi ankeetküsimustikele vastanud ettevõtete tulemuste kokkuvõte.

3.2.9 | Küsitluse tulemuste kokkuvõte

KredExi ettevõtete vastamismäär on 14,5%. Vastanutest enamuse (88 %) moodustavad laenukäenduse saajad, mille puhul oli vastamismäär 14%. Teenuse liikide lõikes oli suurim vastamismäär (38%) kapitali- ja edupõhise allutatud laenu saajatel. Stardilaenu käenduse saajate puhul on vastamismääraks 15 %. Vastanutest madalama osavõtuga olid eksporditagitise saajad: vastas vaid üks ettevõtte, mis teeb vastamismääraks 4%, kuna neid ettevõtteid kokku on 28. Üldse pole vastanute hulgas esindatud krediidiilini või projektipõhise finantseerimise teenuse saajaid. Samas küsimustik saadeti selles grupis ainult 9 ettevõttele, kes on andmebaasis esindatud.

Vastanute hulgas on enim hulgi- ja jaekaubanduse, ehituse ning majutuse ja toitlustuse valdkonna ettevõtteid, mis olid ka valimis suurima osakaaluga. Küsimustikele vastanud ettevõtted on põhiliselt Harju maakonnas tegutsevad Eesti kapitalil põhinevad hea majandusseisuga omatooteid või -teenuseid koduturule pakkuvad ettevõtted. Kokku olid Harjumaalt pärit enam kui pooled toetust saanud ettevõtted.

KredExi teenuseid kasutanud ettevõtted hindavad oma eesmärgi peaaegu täitunuks. KredExi teenuste mõju keskmine hinnang ettevõtte majandusnäitajate muutuse saavutamisel on 7 palli skaalal 4. KredExi teenused on ettevõtete arvates efektiivsed, kuid kõrgete intressidega. KredExi toetust saanud ettevõtete peamised konkurentsieelised on küsitluse põhjal kvaliteet, paindlikkus, efektiivsus. Küsitlusele vastanud firmade hinnangul aitas KredEx kaasa uute töökohtade loomisele: tänu teenusele löid vastanud ettevõtted (kes üldse töökohti tekitasid) keskmiselt 2,4 uut töökohta. Peamisteks innovatsioonialase koostöö partneriteks on KredExi teenuseid kasutanud firmadel kliendid ja tarbijad.

3.2.10 | Küsitlus kommertsbankade kliendihaldurite seas

Kuna KredEx pakub oma teenuseid peamiselt kommertsbankade vahendusel, siis viidi läbi küsitlus kommertsbankade kliendihaldurite seas, kes oma igapäevases töös tegelesid KredExi poolt pakutava krediidiilini ja projektipõhise laenude väljastamisega. Kokku saadeti 2012. aasta märtsis küsimused e-maili teel 25 kliendihaldurile ning nendest vastas 8.

Vastustest selgus, et kaheksast seitsme kliendihalduri hinnangul kasutavad kommertsbankad KredExi ressursi uute laenude finantseerimiseks. Nendest vastustest kaks olid spetsiifilisemad. Ühe kliendihalduri hinnangul läks 70% uute laenude finantseerimiseks, 5% olemasolevate laenude finantseerimiseks ning 25% olemasolevate laenude suurendamiseks ja ühe hinnangul 80% uute ja 20% olemasolevate laenude rahastamiseks. Vaid ühe kliendihalduri hinnangul läheb 50% olemasolevate laenude finantseerimiseks ja 50% olemasolevate laenude suurendamiseks. Kolme kliendihalduri hinnangul kaheksast selgus, et ilma KredExi ressursita ei oleks laene

üldse väljastatud. Nelja halduri hinnangul oleks laenu väljastatud, ent erinevatel tingimustel. Ühe vastaja järgi oleks pooled laenu väljastatud ja pooled mitte. Ühe vastaja järgi laenu oleks väljastatud, kuid väiksemas mahus ning ühe vastaja järgi oleks laenu väljastatud, kuid kõrgema intressiga. Üks kliendihaldur vastas, et laenu oleks ka ilma KredExi ressursita väljastatud ja üks haldur jättis sellele küsimusele vastamata.

Samuti uuriti kliendihaldurite käest laenu põhjust, et kas KredExi ressursiga rahastatud laenu kasutati investeringuteks või käibekapitalivajaduse rahuldamiseks. Kaheksast viis vastas, et ressurss läks ainult planeeritud investeringute tegemiseks. Ühel juhul vastaja ütles, et 60% laenudest läks investeringute tegemiseks ja 40% käibekapitali vajaduste rahuldamiseks. Ühe halduri hinnangul läks ressurss nii käibekapitali kui ka investeringute jaoks (osakaal mõlemal juhul 50%) ning ühe vastaja hinnangul ainult käibekapitali vajaduse rahuldamiseks. Mõju osas ettevõtetele töid kuus vastajat kaheksast välja väiksemad intressikulud, viis vastajat rõhutas ka loodud võimalust teha investeringuid kriisi ajal, kaks tõi välja pikema tagasimakse tähtsaja ja kaks käibekapitali suurendamise (vastajad ei pidanud valima ainult ühte vastust sellele küsimusele). Kõigi kaheksa halduri hinnangul aitas KredExi ressurss hoida ära käibelangust ning suurendada firmade käivet. Kolm haldurit arvas, et KredExi ressurss suurendas käivet 10–20%, üks haldur arvas, et 30% ja üks haldur, et 10–40%. Üks ei kommenteerinud mõju suurust ja üks ütles, et mõju on raske hinnata. Kaheksast seitse haldurit arvas, et KredExi ressurss aitas säilitada ja luua firmadel töökohti. Nelja halduri hinnangul aitas KredExi säilitada vahemikus 5–25% töökohtadest olenevalt firmast. Teised haldurid ei osanud nii konkreetset seda mõju hinnata. Üks haldur arvas, et KredExi ressurss ei aidanud luua ja säilitada töökohti. Omapoolsed kommentaarid lisasid kaks haldurit, kelle hinnangul oleks laenu rahastatud niikuinii, aga KredExi ressurss võimaldas pakkuda klientidele madalamat hinda.

Selle küsitluse põhjal saab järeldada, et peamiselt läks KredExi ressurss uute investeerimislaenu rahastamiseks ning see võimaldas pakkuda pankadel firmadele odavamalt laenu. Vastajate hinnangul aitab KredEx ka kasvada firmade käivet ning säilitada töökohti.

3.3 | Semistruktureeritud intervjuud KredExi klientide seas

KredExi klientidega 2012. aasta märtsis tehtud semistruktureeritud intervjuude mõte on saada vastused küsimustele, mida ei ole võimalik vastata andmebaasi alusel koostatud kirjeldava statistika ja *online*-küsitluste põhjal. Samuti saab intervjuudega täiendada, täpsustada ja rohkem lahti seletada juba kogutud andmeid.

Orienteeruvalt kestsid KredExi intervjuud 1–1,5 tundi. Nende läbiviimiseks oli valmistatud ette suunavad küsimused (vaata lisa 1 meetodika kirjeldust), aga eesmärgiks on lasta intervjuueeritaval n-ö vabalt rääkida. Sõltuvalt ettevõttest intervjuueeriti tegevjuhti, finantsjuhti või mõlemat (ühel juhul intervjuueeriti nõukogu esimeest). Intervjuud viis läbi KredExi spetsiaalselt palgatud töötaja. Selline tegutsemisviis olid tingitud KredExi andmete konfidentsiaalsusest, kuna need on kaitstud pangasaladusega. Sellest tulenevalt on ka kõik intervjuud konfidentsiaalsed ning nad on kodeeritud ja spetsiifilised indikaatorid, mille põhjal saaks tuvastada konkreetse firma, ei ole lisatud. Seitsmel intervjuul olid juures KredExi analüütikud. Intervjuudest koostati kirjalik kokkuvõte ning need lindiistati.

Me jagasime KredExi kliendid vastavalt kasutatud teenusele järgmistesse gruppidesse ning tegime kokku 25 intervjuud. Igas teenustegrupis jagunesid intervjuud järgmiselt:

- Laenukäendus: 5 intervjuud
- Stardilaenu käendus: 6 intervjuud
- Kapitalilaenu ja edupõhine allutatud laenu: 7 intervjuud
- Krediidiliin ja projektipõhine finantseerimine: 2 intervjuud
- Eksporditagatis: 5 intervjuud

Selline jaotus on osaliselt tingitud online-küsimustikule vastanud ettevõtete vastamismäärast. Teenuse liikide lõikes oli suurim vastamismäär (38%) allutatud laenu saajatel, kellest vastas 6 ja keda analüüsis kokku oligi vaid 16 ettevõtet. Stardilaenu käenduse saajate puhul vastas 6 ettevõtet, mis teeb vastamismääraks 15%, kuna ettevõtteid kokku on 40. Vastanutest madalama osavõtuga olid eksporditagatise saajad: vastas vaid üks ettevõtte, mis teeb vastamismääraks 4%, kuna neid ettevõtteid kokku on 28. Üldse pole vastanute hulgas esindatud krediidiliini või projektipõhise finantseerimise teenuse saajaid. Samas küsimustik saadeti selles grupis ainult 9 ettevõttele, kes on esindatud andmebaasis. Järelikult intervjuude läbiviimisel keskendusime küsitluses vähem esindatud teenustegruppide ettevõtetele. Laenukäendust kasutanud ettevõtted on ilmselgelt intervjuude läbiviimisel vähe esindatud, arvestades, et seda teenust kasutab kõige rohkem kliente (valimist kokku 658). Samas laenukäenduse kasutajate puhul oli osakaal kõige kõrgem online-küsitluses, kus vastanutest enamuse (ligikaudu 88%) moodustavad laenukäenduse saajad, keda oli kokku 95 ja kelle vastamismäär on 14%. Seega on seda teenust kasutavate firmade seisukohad tulnud juba küsitluse abil hästi välja.

Intervjuude puhul valisime ettevõtted igasse gruppi vastavalt käibe suurusele, st valisime suurema käibega ettevõtted. Eesmärk ei ole siin representatiivsuse saavutamine. Käibe ja mõju suuruse vahel ei pruugi korrelatsiooni olla. Samas kõik ettevõtted ei olnud nõus intervjuusid andma. Kokku kontakteeruti 80 firmaga, ent nendest 25 oli nõus andma intervjuu. Seetõttu tuleb arvesse võtta, et intervjueeritud ettevõtete vastused võivad anda kallutatud pildi, kuna saime intervjueerida firmasid, kes olid sellega nõus. See tähendab, et tõenäoliselt firmad, kellel on KredExiga hea kliendisuhe, olid pigem nõus KredExi esindajale intervjuusid andma kui firmad, kes on KredExi suhtes kriitilised. Samas on see paratamatu semistruktureeritud intervjuude puhul, kuna ei saa intervjueerida ju neid, kes seda ei soovi.

3.3.1 | Laenukäendus

Laenukäenduse klientidest intervjueriti 5 ettevõtet, mis allpool kodeeritud L1...5. Kolm intervjuud tehti firma tegevjuhiga, üks firma finantsjuhiga ning ühe firma puhul olid kohal nii finants- kui ka tegevjuht. Kahel intervjuul viibis juures kaks KredExi töötajat, nii intervjuude läbiviija kui ka analüütik. Üldiselt pidasid intervjueeritud firmad krediidi kättesaadavust heaks, välja arvatud üks firma. Selline hinnang on loomulik, kuna 4 firmat pidasid bilansiseisu heaks. Omakapitali suhe bilanssi varieerus 35%-st 60%-ni. Üks firma pidas bilansi seisu kehvaks, kuna omakapitali suhe bilanssi oli 11%.

Kõikide firmajuhtide hinnangul on nad rahul KredExi teenustega ja laenukäendus on olnud firma arengule oluline, kuna alternatiivsed rahastamisvõimalused olid oluliselt kallimad, nõuti lisatingimuste täitmist või reaalselt alternatiivi ei olnud.

Kõige positiivse näitena võib välja tuua ettevõtte L1, mille juhatuse esimehe sõnul õnnestus tänu KredExi käendusele rasked ajad üle elada ning võita aega, et teistele eksportturgudele rohkem müüa. Samuti sai firma keskenduda kõrgema lisandväärtusega toodetele ja tehnoloogiliste muudatuste abil kulusid vähendada. „KredExi käendus oli ettevõtte jaoks oluline abinõu, kuid mitte ainus,“ ütles ta. Ja lisas, et pank ei pakkunud laenu saamise võimalust ilma KredExi käenduseta. Alternatiiv ilma KredExi käenduseta oleks olnud ettevõtte saneerimine. „Aksionäridepoolset ettevõtte kohustuste käendamist, mida pank nõudis, ei peetud sobilikuks alternatiiviks. Võib-olla oleks omanik olnud nõus teatud tingimustel omakapitali tõstma. Tõenäoliselt ilma KredExi abita ettevõtte praegu elus ei oleks,“ rääkis firma juht.

Teised juhid rõhutasid KredExi soodsamaid tingimusi. Firma L2 tegevjuht rõhutas, et ilma KredExi käenduseta poleks ilmselt piisavalt head pakkumist ja võib-olla oleks muid lisatagatisi nõutud. Pank sai ettevõttele soodsamat laenu pakkuda vaid tänu KredExi käendusele. „Alternatiivne pakkumine oli 1,5% võrra kõrgem, mis oli teise panga ja ilma KredExi käenduseta, kui pakkumine koos KredExi käendusega. Alternatiivsel pakkumisel olid intressid kõrgemad ja laenu tagasimaksegraafik agressiivsem. KredExi käendus ei võimaldanud vabastada ega hoida vabana teisi tagatisi,“ rääkis firma juht.

Firma L4 tegevjuhi ja finantsjuhi sõnul oleks nende firma laienemise finantseerimise alternatiiviks oleks olnud lisainvestorite kaasamine. Eelläbirääkimisi peeti, kuid pakutud tingimused olid ebasoodsad. Ettevõttest sai KredExi klient enne majanduskriisi algust. „Laenu saamisel oli KredExi käendus panga nõue. Ilma selleta laenu ei pakutud. Käendus oli kriisi vältel kasulik. Ilma KredExi käenduseta oleks tehing ilmselt ära jäänud,“ rääkisid nad.

Kahe firma juhid jäid KredExi mõjude hindamisel tagasihoidlikumaks. Firma L3 finantsjuht ütles, et on KredExi teenustega rahul ja käendus on ettevõttele kasulik olnud. Samas ta jäi KredExi mõju hindamise osas tagasihoidlikuks ja rõhutas, et KredExi mõjusid on raske konkreetselt välja tuua, kuna ettevõtte kasutas käendust nii enne kui ka pärast pangavahetust. Eelmises pangas sattus ettevõtte kriitiliste firmade osakonda, kuna tekstiilitootmist peeti riskantseks haruks. Laenu juurde ei antud. Pank nõudis põhitegevuse jaoks ebaoluliste varade müüki ja kontsernisiseseid täiendavaid tagatisi ning omanike isiklikke käendusi. Nõuete täitmisel lubati ettevõtte tavapangandusse tagasi viia. Ettevõtte vahetas panka ja KredExi käendus säilis. „Alternatiivsed võimalused nõuete osas olid omanike isiklikud käendused ja täiendavad hüpoteegid,“ ütles juht.

Ettevõtte L5 tegevjuhi sõnul said nad KredExi kliendiks finantskriisi ajal 2009. a. veebruaris. Ta rääkis, et majanduskriisi ajal lõpetas pank oma tavapärase tegevuse. Pankade poolt pakutavad faktooringud langesid päeva pealt ära, kuna faktooringu kindlustajad väljusid turult. Tekkis kiire vajadus alternatiivse instrumendi järele ja saadi KredExi käendusega krediidilimiit. „Ilma KredExi käenduseta oleks ettevõtte läbirationaalses pankadega leidnud mingi muu finantsinstrumendi, kuigi raske on tagantjärele öelda, millise hinnaga. KredExi käenduse puudumine ei oleks tähendanud katastroofi,“ sõnas ta.

3.3.1.1 Soovitused

Kahe firma juhid soovitasid KredExil muuta tingimused paindlikumaks ning alandada käenduse hinda. Teised soovitused olid spetsiifilisemad.

Firma L1 juhi sõnul on KredExi käendus on kallis, kuna selle hinnaks on 2,8%. Panga enda intressimäär on ca 4%. Kokku tuleb intressimäär ebamõistlikult kõrge. Ta rääkis, et teiste pankade ja finantsinstrumentide kasutamisel on intressimäär ettevõtte jaoks 3%. Tema sõnul on erapangad need, kes keelduvad käenduslepingut lõpetamast. Laenu pole refinantseeritud, kuna laenujääk on väike ja hüpoteekide ümbertõstmine on liiga kulukas. „KredExi käendus kaitseb pankasid, mitte äriühinguid. KredEx võiks ise saada pangalt käenduse tagasi kutsuda, kui ettevõtte seda enam ei vaja,“ arvas ta. Ta lisas, et kui KredExi eesmärgiks on majanduse elavdamine, nõuab see suurt geniaalsust, et seda eesmärki kasumi teenimise eesmärgiga ühildada. Kliendi jaoks võiks jääda võimalus KredExi laenukäenduse lepingust loobuda.

Firma L5 juhi sõnul oli KredEx kriisi ajal ettevõttele väga vajalik asutus, kuid KredEx on teinud viimastel aastatel suure taandarengu. Tema hinnangul peaks KredEx tegelema ekspordi krediteerimisega. „Vanasti krediteeris riik ekspordi pankadest soodsamalt. Täna saab kommertsbankadest teenuseid odavamalt. KredExi teenused on kallid ja pole mõistetav, miks riiklik teenus selline on. Tõenäoliselt löödi ekspordivatele ettevõtetele selga sarnased kirved tingimused nagu eraisikutele. KredExi nime võiks ära muuta, see ei vasta enam asutuse profiilile,“ rääkis ta.

Samuti arvas ühe firma juht, et KredEx võiks hakata pakkuma ka masinate (tehase sisseseade) liisingut. Kuna masinatele puudub aktiivne järelturg, siis on tema hinnangul need varad ebalikviidsed ja pankadevaheline konkurents on selles segmendis küllaltki madal.

Firma L2 juht tegi ettepaneku, et KredExi menetlused võiks olla kiiremad. Käenduse menetlemine võttis aega kolm kuud. „Laenu refinantseerimine jäi suveperioodile ja vormistuslik etapp kestis kolm kuud, mis on ebamõistlikult kaua,“ ütles ta.

3.3.2 | Stardilaenu käendus

Stardilaenu käenduse klientidest intervjueriti 6 ettevõtet, mis allpool kodeeritud S1...6. Kõik intervjuud tehti firma tegevjuhiga. Kahel intervjuul viibis juures kaks KredExi töötajat, nii intervjuude läbiviija kui ka analüütik. 4 firmat pidasid bilansiseisu piisavaks või heaks. Omakapitali suhe bilanssi varieerus 20%-st 80%-ni. Kaks firmat pidas bilansi seisu kehvaks, kuna omakapitali suhe bilanssi oli piiri peal või mitte piisav.

Kõik intervjueritavad ettevõtted pidasid KredExi stardilaenukäendust oma firma arengu jaoks oluliseks, kuna alternatiivsed finantseerimisvõimalused olid kallimad ja halvematel tingimustel. Kahe ettevõtja sõnul alternatiivseid võimalusi rahastamiseks ei olnud. Samas rõhutasid kõik ettevõtted, et oleksid alustanud ettevõtlusega ka ilma stardilaenu. Stardilaenu on võimaldanud ellu viia plaanitud tegevusi kiiremini ja suuremas mahus.

Ettevõtte S1 võttis stardilaenu 2008. a augustis, kui tegevjuhi hinnangul oli laenu saamine väga raske. Firma juht rääkis, et olenemata KredExi käendusest tuli käia 5 pangas, millest vaid kaks olid nõus pakkumise tegema. Laenu kasutati kontoritehnikate ostuks ning käibevahendite finantseerimiseks. „Ilma KredExi käenduseta ei oleks ettevõtte finantskriisi ajal laenu saanud. Ilma stardilaenu saamata oleks ettevõtte ikkagi käivitatud. Oleks tulnud finantseerida enda jooksvate tulude arvelt ning areng oleks aeglasem olnud,“ ütles ta. Seega tema sõnul otsest ettevõtlusega alustamist stardilaenu saamine ei mõjutanud.

Firma S2 juhi sõnul oli KredExi käendatud laenu eesmärk renditava hoone lasteaiaks kujundamine, mänguplatside ehitus ning lasteaiamööbli ost. Pangalaenu ei osutunud vajalike investeeringute jaoks piisavaks ning sellele võeti stardilaenu summas 500 000 krooni veel juurde 2008. aastal, kui krediit oli üldiselt raske saada. „Alternatiiviks oli laenata tavaliselt või väikestest pankadest, kuid tingimused olid viletsad. Nõutud intressid olid ca 40% suurusjärku. KredExi käendusega stardilaenu oli oluliselt odavam,“ ütles juht. Tema sõnul oleks ettevõtte käivitatud ka ilma stardilaenu, kuid sel juhul oleks tõenäoliselt investeeritud tagasihoidlikumalt ning aeglasemas tempos. „Võimalus teha terve investeering korraga oli ettevõtte arengu seisukohalt oluline,“ rääkis ta.

Ettevõtte S3 koostöö KredExiga algas 2008. aastal, kui võeti pangast stardilaenu, millel oli KredExi käendus. Firma juhi hinnangul on stardilaenu mõju olnud positiivne. Stardilaenu kasutati ruumide renoveerimiseks ja seadmete ostuks. „Alustatud oleks ka ilma stardilaenu, kuid väiksemas mahus. Ilma stardilaenu oleks renoveeritud väiksemas mahus ja odavamalt. Seadmete ost oleks võib-olla edasi lükkunud,“ ütles firma juht.

Ettevõtte S4 võttis stardilaenu käibevahendite soetamiseks. Stardilaen kombineerituna ostjate ettemaksetega aitas ettevõtet toota oma esimese partii. „Alternatiiviks ettevõtte käivitamise finantseerimisel oli juhul eraisikuna pangalaenu võtta, tuttavatelt laenata või investoreid kaasata. Investorite tehtavad pakkumised on seda viletsamad, mida vähem ettevõtet rahastuse alternatiive on. KredExi käendusega pangalaen võimaldas ettevõtet olla vähem sõltuv potentsiaalsetest investoritest,“ rääkis firma juht.

Firma S5 võttis 2009.a KredExi käendusega stardilaenu 400 000 krooni. Firma juhi sõnul oli stardilaenu tagasimaksegraafik agressiivne – tagasi tuli laen maksta ühe aasta jooksul. KredExi käendus- ja lepingutasu olid päris kallid, tõstes laenu teenindamise hinda paari protsendi võrra. Samas olid tema sõnul alternatiivsed võimalused ettevõtte käivitamiseks kas olemasolevate omanike laenu ettevõttele või lisainvestorite leidmine. „Kuigi KredExi käendus on kallis, on see siiski odavam investorite ootustest omakapitali tootlusele,“ rõhutas ta. Tema hinnangul oli KredExi käendusega stardilaen ettevõtte käivitamisel alguses abiks. Ent ta ütles, et käendusest ei olnud majanduskriisi ajal kasu, kuna laenu teenindada tuli kogu aeg ja käendus tegi laenu teenindamise üksnes kallimaks.

Firma S6 juht rääkis, et rahastust otsiti finantskriisi aegu, mil ka tegutsevatel ettevõtetel oli raske pangalaenu saada ning alustavatel ettevõtetel peaaegu võimatu. „Ainuke variant oli KredExi käendusega stardilaen. Ettevõtte käivitamise rahavajadusest kaeti pool omavahenditega. Ettevõtte oleks käivitatud ka ilma stardilaenu, kuid turundustegevus oleks oluliselt tagasihoidlikum olnud ja ettevõtte areng oleks olnud märkimisväärselt aeglasem,“ ütles ta.

3.3.2.1 Soovitused

Ainult paaril stardilaenu käendust kasutanud ettevõtjal oli konkreetseid soovitusi. Firma S4 juht rääkis, et KredExi käendus on küll kõrge intressiga, kuid riskide maandamise kontekstis väga hea instrument. „Kriitikaks nii palju, et kui on ette näha, et krediitkomitee otsus on negatiivne, võiks seda võimalikult kiiresti öelda, mitte lasta oodata. Võiks olla rohkem kliendihaldureid, kes tegeleks klientidega personaalsemalt ja kiiremini,“ ütles ta.

Firma S5 juhi sõnul võiks KredEx olla paindlikum tagasimaksegraafikute suhtes ning mitte küsida eraisiku käendust juurde. Kommertspankade nõudeõigused võiks ettevõtte tasandiga piirduda. Sellisel juhul julgeks ettevõtet rohkem investeerida. „Kokkuvõttes on KredExi käendus siiski vajalik finantsinstrument, küsimus seisneb rohkem selles, mis on tingimused ja millistesse sektoritesse panustatakse,“ arvas ta.

3.3.3 Kapitalilaen ja edupõhine allutatud laen

Nende teenuste klientidest intervjueriti 7 ettevõtet, mis allpool kodeeritud A1...7. Neli intervjuud tehti firma tegevjuhiga, üks firma nõukogu esimehega, üks nii nõukogu esimehe kui ka juhatuse liikmega ning ühe firma puhul olid kohal nii finants- kui ka tegevjuht. Kolmel intervjuul viibis juures kaks KredExi töötajat, nii intervjuude läbiviija kui ka analüütik. Üldiselt pidasid intervjueritud firmad krediidi kättesaadavust heaks. Selline hinnang on loomulik, kuna firmad pidasid bilansiseisu piisavaks või heaks. Omakapitali suhe bilanssi varieerub 25%-st 60%-ndini. Kuna kõik firmad olid võtnud laenu majanduskriisi tingimustel, siis uuritid intervjuude käigus ka mõju töökohtadele. Kolm firmat on peale laenu saamist loonud uusi töökohti, kaks säilitanud ning kaks firmat, olles vahepeal vähendanud töökohti, on need taastanud – üks firma endises mahus ja teine osaliselt.

Kõikide firmade juhtide hinnangul on nad rahul KredExi teenustega ning laen olnud oluline firma arengule, kuna alternatiivseid rahastamisvõimalusi enamike firmade puhul ei olnud. Kolme firma juhtide hinnangul oli neil olemas alternatiivsed võimalused. Sellest ühel juhul arvas küll firma juht, et selle leidmine oleks võtnud kauem aega.

Firma A1 juhi sõnul pöörduti KredExi poole 2009. aastal, kui pangad oma krediitpoliitikat karmistasid ja ettevõtetele antud laenulemiite vähendada tahtsid. Firma 2009.a käive langes 2008. aastaga võrreldes 38%. Tema hinnangul on KredExi roll ettevõtte jaoks üsnagi oluline olnud ja kogemus KredExiga on positiivne. Ta ütles, et alternatiivsed võimalused KredExi teenustele olid täiendav omakapitali kaasamine ja omanikepoolsed käendused. „Ettevõtte oleks ilma KredExi abita ellu jäänud, kuid tegutseks tõenäoliselt poole väiksemas mahus, tootevalik oleks väiksem või ettevõtte oleks tükeldatud. Omanikel oleks tulnud leida lisainvestoreid (riskikapital) või ettevõtte maha müüa,“ rääkis ta.

Firma A2 juht ütles, et KredExi panus ettevõtte arengusse on väga suur. Ettevõtte müük kukkus 2008. a suvel. 2009. a kevadel saadi KredExi allutatud laen. Oli majanduslangus ja müük langes nii eksporturgudel kui ka Eestis.

Laenu kasutati käibekapitali finantseerimiseks. „Tol hetkel ei olnud eriti alternatiive käibekapitali finantseerimiseks. Pangad ei pakkunud piisavas mahus laenu, pigem küsiti tagasi. Pangad ähvardasid ettevõtte laenu tagasi kutsuda. 2010. a laiendati aktsiakapitali – omanikud panid ettevõttesse raha juurde. Rohkem variante ei olnud. KredExi laenu oli asendamatu ja aitas pankadele suuremat omakapitali näidata,“ rääkis juht.

Samuti rõhutas firma A5 juht, et KredEx oli ettevõtte jaoks 2010. a ainus koht, kust oli võimalik raha laenata, kuigi intress oli väga kõrge. Ettevõtte tegi investeeringud 2007–2009. Renditi tehas, osteti liisinguga masinad ning seejärel kukkus turg ära. KredExi allutatud laenu aitas investeerimislaenu pankadele tagasi maksta. 2010. a oli ettevõttele vaja pankadele laenu tagastada. Pangad lugesid KredExi allutatud laenu omakapitali hulka. Tema sõnul ei andnud pangad üldse laenu ning kadusid ka paljud krediitkindlustajad. „Tol hetkel oli tegemist hea tootega. Praegusel hetkel saaks sama laenu oluliselt odavamalt refinantseerida, kuid laenuleping on refinantseerimise tingimuste suhtes väga jäik ilma allutatud laenu saamata ettevõtte pankrotti läinud ei oleks, kuid olukord oleks raskem olnud. Tol hetkel alternatiive ei olnud. Pangad laenu ei andnud ning omanikel ei olnud võimalik raha juurde anda,“ rääkis firmajuht.

Ettevõtte A6 juhi sõnul kukkus oluline tegevussuund ära juba 2008. aastal ning ettevõtte jaoks oli kriis käes enne kui Eesti majanduses laiemalt. 2009. aastal olid firma enda rahalised ressursid otsas, pangas laenusid ei pikendatud. Olid 5-aastase tähtajaga kinnisvara tagatisel laenu. Pangast küsiti maksepuhkust ja laenu 10 aasta peale tõstmist. Kinnisvara asukoht on selline, et seda on raske hinnata. Pank keeldus, kuigi otseselt vanu laenu tagasi ei nõudnud. KredExilt saadi allutatud laenu 10 mln krooni. Oli üks esimestest allutatud laenu klientidest. Tol hetkel oli KredExi allutatud laenu ettevõttele asendamatu ja ettevõtte on rahul. „Kui KredExil ei oleks raha saadud, oleks praegusel omanikel tõenäoliselt tulnud osa ettevõtte osalusest riskikapitalistidele maha müüa, et lisaraha kaasata, või muul moel ettevõtte ümber kujundada,“ ütles juht.

Erinevalt eelnevatest intervjuueeritud firmadest töid kolm firmat välja alternatiivsete finantseerimisallikate olemasolu. Firma A3 juhi sõnul sai KredExi klient 2009. a finantskriisi ajal, kui investeerimislaenu kättesaadavus oli halb. Tol hetkel oli KredExi allutatud laenu mugavaim saadaolev instrument. „Alternatiivseks finantseerimise allikaks kriisi ajal olid näiteks omanikepoolsed laenu. Midagi oleks ettevõtte leidnud. Investeeringuteks oleks leitud allikad ka KredExi abita ja oleks teostatud samas mahus,“ ütles ta. Tema sõnul sai ka finantskriisi ajal sai heade projektide jaoks laenu, lihtsalt tingimused olid raskemad ning marginaalid kõrgemad.

Samuti rõhutas firma A4 juht, et finantseerimine oleks leitud ka ilma KredExita, kuid tol hetkel, finantskriisi ajal, oli see mugavaim võimalus. Tema sõnul olid pangad rohkem huvitatud finantseerima „käegakatsutavaid“ projekte ja mitte neid, mis pikaajalist arendust nõuavad. Ta ütles, et kuigi laenu on kallis, oli KredEx sellise projekti finantseerimisest rohkem huvitatud kui pangad. „Kuigi projekt ei käivitunud, on KredExi panus ettevõtte arengusse siiski positiivne, kuna see aitas ettevõtet kapitaliseerida kriisi ajal.“ Ta pidas väga positiivseks, et KredEx laseb plaanidesse korrekture teha ning juhul, kui intressid on makstud, erinevalt pankadest projekti viivituste pärast ei tülita.

Firma A7 juht rääkis, et alustas KredExiga koostööd aastal 2008, kui võeti allutatud laenu. Oli majanduskriisi ja käibed langesid. Firma juhi sõnul oli ettevõtte jätkusuutliku arengu tagamiseks väga oluline teha investeeringuid, et laiendada pakutatavaid teenuseid. „Pangad laenu ei andnud. KredExi allutatud laenu tuli ettevõtte jaoks väga õigel ajal ja tingimused olid mõistlikud,“ ütles ta. Tema sõnul on majanduslanguse ajal ettevõtte jaoks väga oluline uute investeeringute tegemine, kuid samas on rahastust raske saada. Ta ütles, et ka see oli positiivne aspekt, et koos allutatud laenuga omakapitali tase tõusis ja põhimõtteliselt säilis võimalus ka kommertsbankade laenusid juurde võtta. „Antud olukorras oleks ettevõtte tõenäoliselt finantseerimiseks alternatiivid leidnud, kuid see oleks märgatavalt kauem aega võtnud. Investeeringud oleks samas mahus tehtud,“ ütles ta.

3.3.3.1 Soovitused

Kriitikana toodi peamiselt esile KredExi teenuste kõrget hinda ja jäikust. Firma A4 juht ütles otse, et KredExi laenu on kallis. Firma A7 rõhutas, et laenu intress oli kõrge (13,5%), kuid muus osas kriitikat ei ole.

Firma A1 juht arvas, et KredEx saaks paremini teha järgmist: olla kliendi suhtes avatum ja mitte suhelda läbi panga ja samuti võiks olla rohkem läbipaistvust otsustusprotsessi kohta. Samuti on tema sõnul KredExi allutatud laenu võrreldes kommertsbankade laenudega väga kallis, kuid riskikapitalistide tingimused olid kriisi ajal ettevõttele veel ahistavamad kui KredExi omad, ent KredExi refinantseerimise tingimused võiks leebemad olla. Samas ta nentis, et tagasiside otsuste kohta ja suhtlus ettevõttega oli KredExil 2009. aastal parem kui pankadel. Analoogselt arvas ka firma A5 juht, öeldes, et asjaajamine KredExiga on kiire ja lihtne. „KredExi töö on ka efektiivsem kui pankadel,“ lisas ta.

Firma A3 juhi hinnangul võiks bürokraatiat vähem olla. Asjad võiks lihtsamad ja kiiremad olla, ent samas ta tõdes, et siiski on kõik Eesti riiklikud finantseerimisasutused päris head

Samuti rõhutas firma A5 juht, et KredEx võiks olla paindlikum. Ta ütles, et kui küsiti intresside alandamise kohta, öeldi algul, et võib, kuid hiljem, et ainult enam kui kolmeaastase laenu puhul. Võiks olla ka paindlikum tagasimaksmise graafiku suhtes, eriti kui on selge, et ettevõtte on juba suuteline laenu kiiremini tagasi maksma. „Allutatud laen on edupõhine ja natuke nagu karistab ettevõtet edu eest. Samas oleme ise alla kirjutanud laenulepingule ega protesteeri. Ettevõtte keskmine laenuintress on 3–4%, kuid KredExi laenu oma on 15%, sellest 9,5% fikseeritud osa ja 5,5% edupõhine osa,“ rääkis firmajuht.

3.3.4 | Krediidiliin ja projektipõhine finantseerimine

Nende teenuste klientidest intervjuueriti 2 ettevõtet, mis allpool kodeeritud K1...2. Üks intervjuu tehti finantsjuhi ja teine tegevjuhiga. Ühel intervjuul viibis juures kaks KredExi töötajat, nii intervjuude läbiviija kui ka analüütik. Need 2 firmat pidasid bilansiseisu piisavaks või heaks. Omakapitali suhe bilanssi varieerus 45%-st 60%-ni.

Kõik intervjueeritud ettevõtted pidasid KredExi krediidiliini ja projektipõhist finantseerimist oma firma arengu jaoks oluliseks, kuna ühe firma jaoks alternatiivsed finantseerimisvõimalused olid kallimad ja halvematel tingimustel ning teise firma puhul alternatiivseid võimalusi masu tingimustes ei olnud.

Firma K1 oli aastatel 2007–2008 kahjumis ja KredExi projektifinantseerimislaen saadi 2009. a läbi panga. Olemasolev arvelduskrediit kujundati ümber, millest üks osa tehti investeerimislaenuks. Laenu tagasimakse tähtaeg on 5 aastat, mis on ettevõtte finantsjuhi hinnangul väga soodne, kuna reeglina pakutakse Eesti selle valdkonna ettevõtetele laenu kuni 3 aastaks. Pikemat saab vaid läbi masinate liisingu. Olemasoleva laenu oleks ettevõtte niikuinii tagasi maksnud, aga initsiatiiv laenu ümberkujundamiseks läbi projektipõhise KredExi ressursi kasutamise tuli pangalt. Laenu eesmärk oli pöhivara investeringud.

Finantsjuhi sõnul andsid KredExi teenused ettevõttele baasi – olles kohustused pikemaks perioodiks fikseerinud, sai ettevõtte keskenduda turundustegevusele. „Alternatiivsed võimalused finantseerimiseks oleks olnud läbi Saksamaa ematsettevõtte, mis on nelja Saksa panga klient. Ettevõtte oleks ka ilma KredExi projektifinantseerimiseta majanduskriis hakkama saanud, aga ei oleks saavutanud sedavõrd häid tulemusi. Alternatiivsed laenu- raha allikad oleksid oluliselt kallimad olnud. KredExi sooduslaenu peamised mõjud ettevõttele olid madalamad intressikulud,“ rääkis ta.

Firma K2 eksport moodustab 60% müügist ja sellest 90% müüakse grupi ettevõtetele. Kui tuli majanduskriis, siis tekkis firma juhi sõnul ettevõttel suur käibekapitali puudus. Grupi ettevõtetel, mis on Eesti üksuse klientideks, tekkisid suured võlgnevused. See tekkis läbi Venemaa ja Ukraina turu kukkumise ning pankrotlainega Lätis. Tema sõnul saadi 2008. aastal KredExi laenu, mis võimaldas tööd jätkata, kuna üksnes kulude kokkuhoiuga poleks olnud võimalik situatsiooni parandada. KredExi instrumendid läksid käibekapitali finantseerimiseks.

Firma juhi sõnul oli ettevõtte peamise panga käitumine väga agressiivne. „Arvelduskrediiti ei pikendatud. Ettevõttel ei olnud teist alternatiivi finantseerimise leidmiseks kui KredEx. Hiljem kõik laenujäägid refinantseeriti KredExi ressursi põhiselt läbi panga. Kui ettevõtte ei oleks KredExi laenu saanud, oleks ettevõtte praegusest kaks korda väiksem,“ ütles ta.

3.3.5 | Eksporditagatis

Eksporditagatis klientidest intervjuueriti 5 ettevõtet, mis allpool kodeeritud E1...5. Kaks intervjuud tehti firma tegevjuhiga, üks firma finantsjuhiga, üks nii finantsjuhi kui ka tegevjuhiga ning ühe firma puhul olid kohal nii finants- kui ka tehnoloogiajuht. Ühel intervjuul viibis juures kaks KredExi töötajat, nii intervjuude läbiviija kui ka analüütik. Intervjueeritud firmad pidasid bilansiseisu piisavaks või heaks. Omakapitali suhe bilanssi varieerus 18%-st 53%-ni.

Kõikide firmade juhtide hinnangul on nad KredExi teenustega rahul ning eksporditagatis on olnud oluline firma arengule, kuna alternatiivseid võimalusi enamike firmade puhul ei olnud. Eksporditagatis on võimaldanud minna uutele turgudele. Ilma selleta poleks seda tehtud või oleks tehtud väiksemas mahus.

Firma E1 juhid ütlesid, et KredExi panus on olnud ettevõtte arengusse positiivne. „Hindeks võiks anda 5+, kui poleks olnud aastast pausi eksporditagatis kasutamisel. Konkreetselt ei oleks saanud ilma eksporditagatiseta ekspordida Ukraina turule, mille osakaal on umbes 2% käibest,“ rääkisid nad. Nende hinnangul alternatiivseid

võimalusi selle finantseerimiseks ei olnud ning ilma KredExi tagatiseta oleks projekt ära jäänud. „Kui kaup saabub Ukraina piirile, tuleb ära tasuda käibemaks ja ilma eksporditagatiseta ei oleks selleks käibevahendeid olnud. Eksporditagatis võimaldas pakkuda Ukraina kliendile 90 päevast maksetähtaega, mis muidu ei oleks olnud võimalik,“ ütlesid nad.

Ettevõtte E2 juht rääkis, et nad said KredExi kliendiks aastal 2009. Erakindlustusseltsid keeldusid juhi sõnul seoses majanduskriisiga idabloki riikide suunalist kindlustust pakkumast. „KredEx oli ainus koht, kust sai garantiid müügiarvete fakteerimisel. Ilma tagatiseta ei antud ettevõttele ka kütusekaarte. KredExi eksporditagatis päästis ettevõtte. Eksporditagatis oli küll kallis, aga alternatiivi ei olnud,“ rääkis ta. Temas sõnul mõjutas KredExi ekspordigarantii ettevõtte poolt ostjatele pakutavaid maksetingimusi soodsas suunas. Samas mahtude kasvades oli võimalik ka madalamat sisseostuhinda kaubelda.

Firma E3 juhi sõnul on nad kasutanud eksporditagatist näiteks ühele Leedu kliendile, kel olid halvad maksetingimused. Ta ütles, et sellesse projekti pidi ettevõtte suures mahus omavahendeid panustama ning eksporditagatis oli abiks riski maandamisel. „KredExi instrumendid on võimaldanud ettevõttel klientidele soodsamaid maksetingimusi pakkuda ja seeläbi müüki kasvatada. KredExile olulisi alternatiive ei olnud,“ rääkis ta. Tema sõnul avatud positsioone Venemaa ja Valgevene suunal ei võeta ja mõnest projektist oleks ilma KredExita tõenäoliselt loobutud.

Firma E4 juht rääkis, et ettevõtte on kasutanud KredExi eksporditagatist ja krediidikindlustust ekspordil Valgevenes ja Venemaal. Kliendiks saadi esmakordselt aastal 2007. Kui selgus, et idabloki riikide kliente ei kindlustata nende kindlustuse pakkujate poolt, hakati KredExi teenuseid 2009. a rohkem kasutama. Tema sõnul on KredExi panus ettevõtte arengusse positiivne ja ettevõtte on rahul ka KredExi teeninduse taseme ja kiirusega. „Otseseid alternatiive ei olnud. KredEx oli ainus idabloki riikide ekspordi kindlustaja. Ettevõtte oleks eksporditud Valgevenes ja Venemaal ka ilma eksporditagatiseta ning on seda aeg-ajalt hiljem ka teinud,“ ütles ta. Tema sõnul kasutab ettevõtte KredExi instrumente klientide krediidiriski maandamise eesmärgil ja ilma KredExi teenuseta oleks ettevõtte jäänud riskile avatuks.

Firma E5 juhi sõnul sai koostöö KredExiga alguse 2008. a lõpus/2009. a alguses, kui ettevõttel tekkisid kontaktid ja ehitusobjektid Ukrainas. Pöörduti KredExi poole, et saada eksporditagatist ühele suuremahulisele ehitusprojektile. „KredExi eksporditagatis oli ettevõttele väga kasulik. Ilma selleta poleks ilmselt Ukraina turul tegevusega alustatud. Kasutatud on ka pangalaenu käendust ning ka sellega on kogemused positiivsed,“ ütles ta. Firma juht täpsustas, et Ukraina turule sisenemisel ei olnud KredExi eksporditagatisele häid alternatiive. Pangad selleks garantiisid ei andnud. Ainus võimalus oleks olnud siseneda ettevõtte oma riisikol. „Eksporditagatis mõjutas käibe kasvu olulisel määral. Hetkel tuleb ca 70% kontserni käibest Ukrainast,“ rõhutas ta.

3.3.5.1 Soovitused

Üldjoontes olid firmad KredExi teenustega rahul ja konkreetseid soovitusi ei olnud. Firma E1 juhid tõid välja, et eksporditagatise kasutamine nende poolt katkes eelmisel aastal, kuna KredEx muutis tingimusi. KredEx soovis, et firma tuleks terve portfelliga üle KredExisse, mitte ainult Ukraina projektiga. Firma jaoks ei olnud see võimalik, kuna muus osas oli neil kindlustus olemas ning KredExi teenus on kallim. Lisaks on firma osa rahvusvahelisest kontsernist ning täisportfelliga KredExisse minek ei pruugi olla võimalik. Seega firma juhtide peamine soov on, et KredEx taastaks eksporditagatise, nagu seda ennem pakuti, ning et KredEx oleks paindlik ja saaks vajadusel tagatise projektidele, kus turg seda ei paku. Konkreetset siis selle firma puhul Ukrainasse ekspordimisel.

Firma juhid arvasid ka, et ühest küljest tahab KredEx ajada kasulikku äri, aga samas on oluline pakkuda Eesti ettevõtetele toetust eksporditurgudele laienemisel – juhul kui turul esinevad tõrked ning ilma riigi sekkumiseta ei ole see võimalik. Nende firma puhul on need kaks KredExi eesmärki omavahel vastuolus.

3.3.6 | Kokkuvõte

Kokku tehti ühe intervjuueerija poolt 25 intervjuud firmajuhtidega, kes kasutavad 5 erinevat KredExi teenust. Intervjuusid iseloomustab ühtlane läbiv trend, kus kõik intervjuueeritavad peavad KredExi teenuseid firma arengu seisukohast oluliseks ja on teenustega rahul. Samuti koorub esile fakt, et intervjuueeritud firmadel ei olnud alternatiive KredExi teenustele või olid need kättesaadavad halvematel tingimustel või oleks nende leidmine võtnud kauem aega. Selline trend vastustes on loogiline, kuna firmad, kes saaksid finantsteenuseid kätte vabalt turult, ei pöörduks KredExi poole. Hoolimata KredExi karmimatest tingimustest on kliendid rahul saanud teenusega. Isegi siis, kui nad kurdavad jäikade lepingute ja kallite teenuste üle. Üheks peamiseks soovitusena ongi soov alandada teenuste hinda ja muuta tingimused paindlikumaks. Samuti jäi osadest intervjuudest kõlama mõte, et KredExi kehtestatud karmide tingimuste ja Eesti majanduse elavdamise vahel võib olla vastuolu.

3.4 | KredExi analüüsi kokkuvõte

Esimene osa andis ülevaate kirjeldavast statistikast 751 KredExi teenust kasutanud ettevõtte kohta. Andmed nende firmade kohta ei kajasta kõiki KredExi teenuseid kasutanud ettevõtteid hindamisperioodil. Esialgsest valimist tuli välja arvata 354 firmat ehk 32%. Need firmad ei olnud äriregistrile esitanud andmeid, mis oleks teinud võimalikuks majandusnäitajate saamise. Samas 10% nende firmade puhul kannatas KredEx kahju. Väljalangevus oli ühtlane 31–33% piires erinevate teenuste gruppide lõikes, välja arvatud krediidiini, kus väljalangemisprotsent oli rohkem kui kolm korda väiksem. Samas kasutas hindamisperioodil krediidiini ainult 12 firmat.

Valimisse jäänud 751 firma puhul saab öelda, et lisandväärus töötaja kohta, eksport, ärikasum, tööjõukulu, müügitulu ja töötajate arv on kasvanud rohkem kui Eesti keskmine. Samas on need näitajad erinevad KredExi teenuste lõikes. Stardilaenu puhul kasvasid kõik näitajad kiiremini kui Eesti keskmine. Laenukäenduse puhul oli kasv kiirem ekspordi, müügitulu, töötajate arvu, tööjõu kulu ja kasumi puhul, kuid mitte lisandväärtuse osas. Eksporditagatise puhul oli kasv kiirem 4 näitaja puhul, kuid mitte lisandväärtuse ja tööjõukulude osas. Krediidiini ja allutatud laenu puhul oli kasv kiirem kolme näitaja puhul. Allutatud laenu puhul jäi kasv alla Eesti keskmisele ekspordile, tööjõukulude ja müügitulu osas. Krediidiini puhul oli kasv madalam töötajate arvu, tööjõukulude ja ekspordi osas. Siinkohal tuleb meele pidada, et tegemist on vaid kirjeldava statistikaga KredExi teenuseid kasutanud firmade kohta, mis ei võimalda tuua välja põhjuslikke seoseid toetuste rolli ja firmade majandusnäitajate vahel. Selleks, et mõista paremini toetuste mõju firmade käekäigule uuriti seda online küsitluse ja semistruktureeritud intervjuude abil.

KredExi analüüsi teine osa seisnes *online*-küsitluses, mille puhul saadeti küsimustik 746-le KredExi kliendile. Nendest vastas küsimustele 108 firmat, mis teeb vastamismääraks 14,5%. Kapitali ja allutatud laenu puhul oli vastamismäär 38%, laenukäenduse ja stardilaenukäenduse vastavalt 14% ja 15%. Nii eksporditagatise kui ka Krediidiini puhul polnud vastamismäär piisav (vastavalt 4% ja 0%), et saaks teha nende teenuste kohta järeldusi. Krediidiini puhul viidi lisaks läbi küsitlus pankade kliendihaldurite seas, kus vastas 24 küsimustiku saanud haldurist 8. Selle küsitluse põhjal saab järeldada, et peamiselt läks KredExi ressurss uute investeerimislaenude rahastamiseks ning see võimaldab pakkuda pankadel firmadele odavamalt laenu. Vastajate hinnangul aitab KredEx ka kasvatada firmade käivet ning säilitada töökohti. Firmade hinnang eksporditagatiste mõjudele tuleb välja semistruktureeritud intervjuudes.

Online-küsitluse põhjal hindasid laenukäenduse saajad KredExi teenuste mõju olulisust kasumlikkusele, käibe ja ekspordimüügitulule 4 palliga 7-palli skaalal. Stardilaenu käenduse puhul olid hinnangud kõrgemad varieerudes 4–5 pallini. Allutatud laenu puhul olid hinnangud mõnevõrra madalam kasumlikkuse (3,4) ja käibe osas (3,3), kuid natuke kõrgemad ekspordi-müügitulu osas (4,2). Laenukäenduse saajate puhul loodi firmade hinnangul 39% kõigist töökohtadest tänu KredExi teenustele. Stardilaenu käenduse ja allutatud laenu saajate hulgas olid need hinnangud vastavalt 75% ja 25%.

Online küsitluses saadud tulemusi on kasulik kõrvutada semistruktureeritud intervjuudega, mis oli uuringu kolmas osa. Kokku kontakteeruti käibe poolest suurema 80 firmaga, kellest 25 oli nõus intervjuud andma.

Laenukäenduse puhul tehti 5 intervjuud. Firma juhtide hinnangul on nad rahul KredExi teenustega ja laenukäendus olnud oluline firma arengule. Alternatiivsed rahastamis-võimalused olid kolme firma puhul oluliselt kallimad ja nõuti lisatingimuste täitmist ning kahe firma puhul reaalselt alternatiivi ei olnud. Kuna 88% küsitlusele vastajatest olid laenukäenduse saajad, siis nende hinnang, et KredExi mõju olulisus firma majandusnäitajatele on 4 palli 7-palli skaalal kattuv küsitluse keskmise näitajaga ja ei ole vastuolus detailsemate hinnangutega, mis on saadud semistruktureeritud intervjuude abil. Laenukäenduse puhul need hinnangud ei ole vastuolus ka kirjeldava statistikaga, mis näitab, et firmad on kasvanud 5 näitaja osas Eesti keskmisest kiiremini.

Stardilaenukäenduse puhul tehti intervjuud kuue firmaga. Kõik intervjuueeritavad ettevõtted pidasid KredExi stardilaenukäendust oma firma arengu jaoks oluliseks, kuna alternatiivsed finantseerimisvõimalused olid kallimad ja halvematel tingimustel. Kahe ettevõtja sõnul alternatiivseid võimalusi rahastamiseks ei olnud. Samas rõhutasid kõik ettevõtted, et oleksid alustanud ettevõtlusega ka ilma stardilaenu. Stardilaenu on võimaldanud ellu viia plaanitud tegevusi kiiremini ja suuremas mahus. Ka online küsitluses andsid stardilaenu käenduse saajad kõikide teenuste lõikes kõige kõrgema hinnangu KredExi teenuste olulisusele firma tulemuste saavutamisel. Stardilaenukäenduse puhul need hinnangud ei ole vastuolus ka kirjeldava statistikaga, mis näitab, et need firmad on kasvanud Eesti keskmisest kiiremini.

Allutatud laenu saajatest intervjueriti 7 firmat. Firma juhtide hinnangul on nad rahul KredExi teenustega ning laen olnud oluline firma arengule. Alternatiivseid rahastamisvõimalusi nelja firma puhul ei olnud. Kolme firma juhtide hinnangul oli neil olemas alternatiivsed võimalused. Selline hinnang üldiselt ühtib küsitlusest välja tulnud tulemusega, kus allutatud laenu saajad pidasid KredExi teenuste olulisust keskmisest KredExi kliendist natuke madalamaks. Tagasihoidlikumad hinnangud ei ole vastuolus ka kirjeldava statistikaga, mis näitab, et allutatud laenu saajad on poolte näitaja osas kasvanud Eesti keskmisest kiiremini ja poolte osas aeglasemalt.

Kahe ettevõttega tehti intervjuud KredExi krediidiini ja projektipõhise finantseerimise kohta, millest mõlemad pidasid oma firma arengu jaoks oluliseks. Ühe firma jaoks alternatiivsed finantseerimisvõimalused olid kallimad ja halvematel tingimustel ning teise firma puhul alternatiivseid võimalusi masu tingimustes ei olnud. See on kattuv kommertsbankade kliendihaldurite hinnangutega, mis toodi välja eespool. Kirjeldav statistika näitas, et poolte näitajate osas kasvasid seda teenust kasutanud firmad kiiremini ja poolte osas aeglasemalt kui Eesti keskmine. Selle taustal tunduvad hinnangud positiivsemad kui keskmised näitajad. Samas on siin tegemist väga väikese grupi firmadega. Samuti on siin oluline välja tuua, et krediidiini ja projektipõhine finantseerimine oli teenus, mida pakuti majandussurutise ajal ja mis ei ole enam saadaval.

Eksporditagatise puhul intervjueriti 5 firmat. Kõikide firma juhtide hinnangul on nad rahul KredExi teenustega ning ekspordi tagatis on olnud oluline firma arengule, kuna alternatiivseid võimalusi enamike firmade puhul ei olnud. Eksporditagatis on võimaldanud minna uutele turgudele. Ilma selleta poleks seda tehtud või oleks tehtud väiksemas mahus. Need hinnangud ühtivad küsitlusele vastanud ühe firma hinnangutega, mis hindas KredExi mõju maksimumpunktidega. Kirjeldav statistika näitas, et eksporditagatise saajad on kasvanud Eesti keskmisest kiiremini 4 näitaja osas, sealhulgas ekspordikasv, mis on ilmselgelt kõige olulisem kriteerium eksporditagatise puhul.

Nii küsitluse kui ka semistruktureeritud intervjuude abil saadud hinnangud ei ole üksteisega vastuolus ning suuri erinevusi erinevate meetoditega saadud tulemuste vahel ei ole. Kuigi kirjeldava statistika eesmärk ei ole anda hinnangut KredExi teenuste mõjudele ei lähe need keskmised näitajad 751 firma puhul vastuollu intervjuude ja küsitluse abil saadud hinnangutega. Stardilaenu käenduse saanud firmadel läheb keskmisega võrreldes kõige paremini ja nad on andnud ka kõige positiivsema hinnangu KredExi käenduse olulisele ettevõtte arendamisel. Laenukäenduse ja allutatud laenu saajate keskmised näitajad jäävad mõnes osas alla keskmisele ja nende hinnangud KredExi panuse osas on ka mõnevõrra tagasihoidlikumad. Kuna paljud küsitletud ja intervjueritud firma kasutasid KredExi teenuseid majandussurutise ajal, siis võib see mõjutada nende hinnanguid, kuna rasketes majandustingimustes on riiklikel finantsinstrumentidel olulisem roll.

4 | Kokkuvõte

Uuringus analüüsiti EAS-i toetusi ja KredExi teenuseid aastatel 2004–2010. Nende organisatsioonide mõjude hindamiseks koostati andmebaas 622 EAS-i ja 751 KredExi kliendist, kus, kasutades organisatsioonide enda kogutud andmeid ja Äriregistris saada olevat infot, vaadeldi riigi toetatud ettevõtete majandusnäitajate muutumist ajas ja kõrvutati neid võrdlusgrupiga. Andmebaasist saadeti välja online-küsimustik, millele vastasid rohkem kui pooled EAS-i kliendid ja 14,5 protsenti KredExi klientidest. Lisaks sellele viidi läbi 82 semistruktureeritud intervjuud EAS-ist toetust saanud ja/või KredExi teenuseid kasutanud firmade juhtidega.

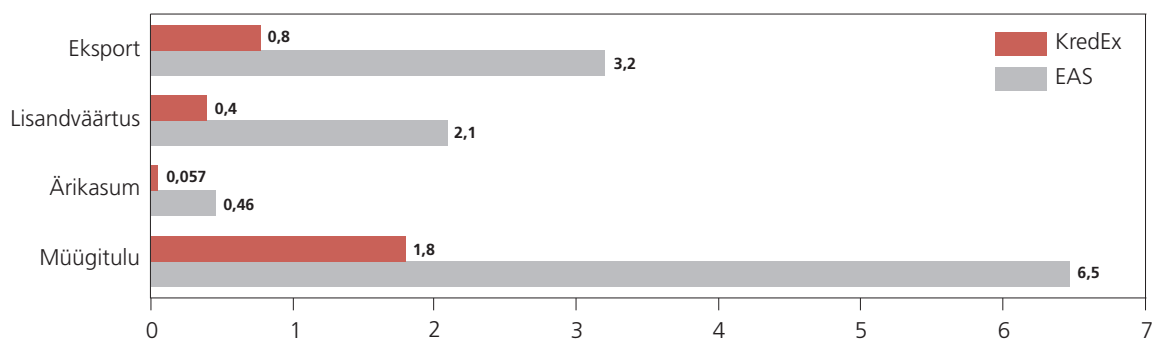
EAS-i ja KredExi näitajate võrdlus aitab kokku võtta kolme erineva meetodiga saadud tulemused. Kõigepealt võrdleme EAS-i ja KredExi puhul klientide erinevat arengut kvantitatiivsete näitajate põhjal, siis vaatame küsitluste ja intervjuude tulemusi.

4.1 | EAS-i ja KredExi klientide näitajate võrdlus

KredExi ja EAS-i klientide erinev areng on seletatav mitmeti. Kuigi peaesmärk ettevõtete kavu kiirendamise näol on sama, toetatakse hoopis erinevaid ettevõtete gruppe. Samuti on eesmärkide saavutamiseks valitud tee erinev. Kui EAS pakub põhiliselt toetusi, mis ei eelda tagasimaksmist, siis KredExi puhul tuleb alati raha tagastada koos intressidega. Lisaks on erinevad ka ettevõtete põhinäitajad. EAS-i poole pöörduvad oluliselt suuremad, ka kasumlikumad ettevõtted, KredEx tuleb appi juhul, kui pangad enam laenu ei anna ning seetõttu on juba laenu saamise hetkel ettevõtete näitajad mõnevõrra kehvemad ning siit tulenevalt on ka kasvu lihtsam saavutada. Samas üksi madalast baastasemest ei piisa, et paremaid tulemusi saavutada, vaid vaja on ka ära tunda potentsiaaliga ettevõtteid, et raha kasutus oleks maksimaalselt efektiivne.

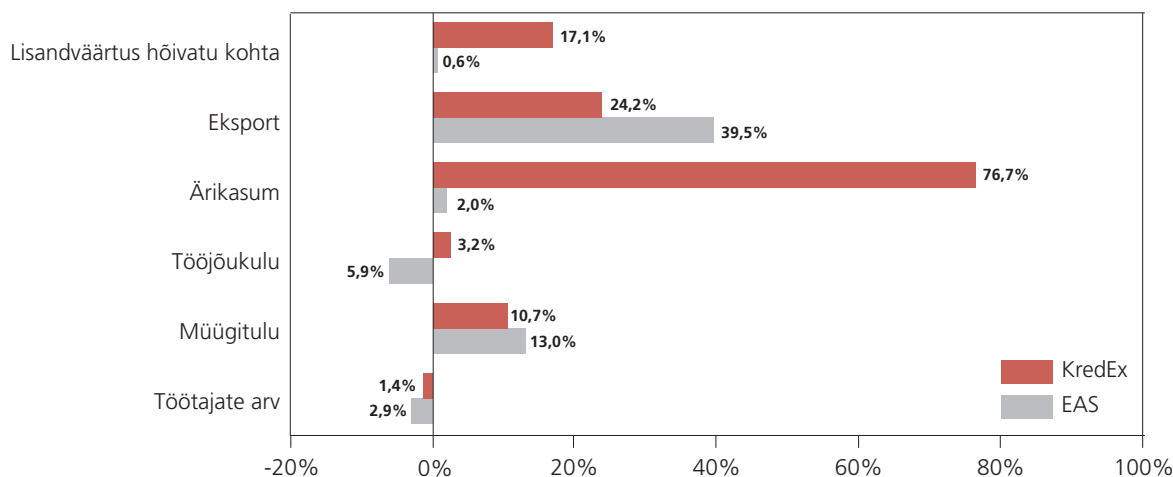
Kokku moodustas baasaastal EAS-i klientidel ärikasumi osakaal müügitulus 7%, kuid KredExi klientidel vaid 3%. Samas arengud olid positiivsemad KredExi klientide hulgas, kus vastav osakaal tõusis 5%-ni, kuid EAS-i puhul hoopis langes mõnevõrra. Samuti on ettevõtetel vahe ekspordiosakaalus müügitulusse, mis EAS-i klientide seas moodustas käibest 58%, KredExil aga 46%. Töötajaid oli baasaastal ettevõtte kohta EAS-i klientide seas keskmiselt 63,4, KredExil aga 23,4. Seega võib öelda, et KredExi poole pöörduja oli võrreldes EAS-iga väiksem ning veidi rohkem koduturule suunatud ettevõtte.

Samuti olid EAS-ist raha saanud ettevõtted elujulisemad. Kui EAS-i toetatute hulgast kukkus valimist pankroti või majandusaasta aruande puudumise tõttu välja 98 ettevõtet ehk 7,3%, siis KredExil oli väljalangevus koguni 31,9%. Suuremat väljalangevust KredExi klientide seas põhjustab see sama kehvem baastase, mille pealt KredExi poole pöörduakse. Kui juba raskused ületatakse ning jõutakse maksta laenuintresse, on ka ettevõtte kasumlikkuse näitajad paranenud.



Joonis 29. EAS-i ja KredExi majandusnäitajate võrdlus, miljonit eurot ettevõtte kohta.

Kui vaadata kasvusid, siis on arengud veidi teistsugused. EAS on omanud paremat mõju ettevõtete müügitulule ning ekspordile, kuid KredExi klientidel on jällegi paremini arenenud tootlikkuse näitajad. Samuti on KredExi klientide seas olnud aeglasem töötajate arvu langus. Kokkuvõttes võib öelda, et kvantitatiivsete näitajate muutused on kooskõlas mõlema asutuse eesmärkidega. Kui EAS on rohkem orienteeritud tugevate ettevõtete kasvule, siis KredEx pigem nõrgema bilansiga ettevõtete ellu jätmisele ning kasvu algfaasi toetamisele. Kui bilanss juba tugevam ning laenu võimalik otse pangast saada, otsitakse edasise kasvu rahastamisallikate jaoks juba pigem muid tagatiseid.



Joonis 30. Kasvud KredEx vs EAS.

4.2 | EAS-i ja KredExi küsitluse tulemuste võrdlus

Online-küsitluses oli EAS-i vastamismäär 53%, mis on üle kolme korda KredExi määrast (14,5%) suurem. EAS-i valimis on suurim vastamismäär metalltoodete tootmisega tegelevatel ettevõtetel, seevastu KredExi valimis on hulgi- ja jaekaubanduse ettevõtete aktiivsus suurim. See tuleneb mõlema mainitud tegevusala suurimast esinemises koguvalimises. Maakondlikult on KredExi ja EAS-i küsitlustele vastanud ettevõtete jagunemine toimunud vastavalt 57% ja 49% ulatuses Harju maakonnas, millele osatähtsusest järgneb Tartu maakond. Keskmiselt hindasid mõlema organisatsiooni ettevõtted praegust majandusseisu ligilähedase hindega (EAS 4,6 ja KredEx 4,7), mis viitab nende heale majanduseisule. Samuti on ettevõtete hinnang projekti raames tehtud tegevuste eesmärkide täitmise kohta kahel organisatsioonil väga sarnane (KredExil 6, EAS-il 5,8), mis viitab peaaegu täielikule eesmärkide täitumisele. Nii EAS-i kui ka KredExi valimises on ülekaalus 100% Eesti kapitalil põhinevad ettevõtted. Valimite ettevõtted jagunevad sarnaselt ka positsioonide järgi väärtusahelas peamise tulu toova tegevuse järgi (kas ainult omatoodete/ teenuste pakkujad või sealjuures ka allhankijad). Peamised kolm konkurentsieelist on vastanud ettevõtetel samuti samad.

KredExi teenuste mõju olulisust nii käibe, kasumi kui ka ekspordimüügitulu saavutamisel hinnati 7-palli skaalal hinnetega 4. See on ligilähedane tulemus EAS-i valimile: toetuse olulisuse hinnang ekspordimüügitulu muutusele on keskmiselt oluline (3,8).

Keskmiselt loodud töökohti vastanud ettevõtte kohta on EAS-i valimis rohkem, kuid ka KredExi keskmine väärtus ei jää palju alla: kui EAS-il on vastav näitaja 5,6, siis KredExil 4,6 loodud töökohta ettevõtte kohta. Kui võtta arvesse vaid need ettevõtted, kes üldse on töökohti loonud, on keskmised tulemused EAS-il ja KredExil vastavalt 8,6 ja 6.

Tänu EAS-i ja KredExi toetustele/teenustele loodi vastanud ettevõtete seas kokku 767 töökohta, millest ligikaudu 74% juhtudest abistas EAS. Keskmiselt loodi just KredExi teenuse abil 1,9 töökohta ankeedile vastanud ettevõtte kohta (hõivatute arv suurenes keskmiselt 11,3%). Tänu EAS-ile loodud keskmine töökohtade arv, arvestatuna kõigi vastanud ettevõtete peale, on natuke väiksem (1,6). Need ettevõtted, kes üldse löid uue töökohta tänu toetusele/teenusele, on keskmiselt teinud seda võrdselt (2,4), seega mõlemad organisatsioonid on ühtmoodi kaasa aidanud töökohtade loomisse.

Eeldades, et töökohti löid ka teised, ankeetküsitlusele mitte vastanud organisatsioonid, võime üldistada, et tänu EAS-i ja KredExi meetmetele on uusi töökohti loodud üle 2500. Siinkohal on arvestatud vaid neid töökohti, mida ilma EAS-i või KredExi abita poleks ettevõtte suutnud luua.

Keskmisest kõrgema väärtusega töökohad moodustasid poole nii tänu EAS-ile kui ka KredExile loodud töökohadest. Kõrge väärtusega töökohad osakaalud olid 28% ja 17% EAS-i kasuks. Seega töökohti aitasid nii EAS kui ka KredEx luua võrdselt, kuid erinevus on töökoha väärtuses: tänu EAS-ile on loodud valdavalt keskmisest kõrgema ja kõrge väärtusega töökohti, kui KredExi ettevõtete puhul vaid pooled loodud töökohadest kuuluvad samasse kategooriasse.

Ankeetküsimustiku tulemuste põhjal on EAS-i ettevõtted olnud KredExi klientidest innovaatilisemad. Nimelt tooteinnovatsiooniga on turule tulnud ligikaudu 42% EAS-i ettevõtteid (tänu EAS-ile on teinud seda 24%), seevastu vaid 13% KredExi vastanud ettevõtetest saavad sama väita. Võrdluseks, Eesti keskmine näitaja CIS 2008 uuringu järgi on 20,3%. Põhiline innovatsioonialane koostöö toimub mõlema valimi ettevõtetele sama astme partneritega – klientide ja tarbijatega ning seejärel seadmete, materjali, pooltoodete ja tarkvara tarnijatega. Nii KredExi kui ka EAS-i kohta vastanud ettevõtete peamised konkurentsieelised on kvaliteet, paindlikkus, efektiivsus. EAS-i ettevõtted on KredExi ettevõtetest enam tutvustanud tooteinnovatsiooni.

4.3 | EAS-i ja KredExi semistruktureeritud intervjuude tulemuste võrdlus

Kokku tehti 25 intervjuud nende firma juhtidega, kes kasutavad viit erinevat KredExi teenust. EAS-i teenuste kohta tehti 57 intervjuud viie erineva toetusliigi ja ühe teenuse liigi kasutajatega. EAS-i intervjuud hõlmasid ka turismitoetusi ja rahvusvahelistumise divisjoni teenuseid, kes ei olnud osa *online*-küsitlusest. Kuna EAS-i intervjuusid viisid läbi 13 erinevat töötajat ja KredExi intervjuusid ainult üks töötaja, siis on EAS-i intervjuude läbiviimise tase ebaühtlasem kui KredExi intervjuude puhul.

Samuti on raske EAS-i intervjuude puhul välja tuua ühist trendi kõigi toetuste lõikes. KredExi intervjuusid iseloomustab ühtlane läbiv trend, kus kõik intervjuueeritavad peavad KredExi teenuseid firma arengu seisukohast oluliseks ja on teenustega rahul. Samuti koorub esile fakt, et intervjuueeritud firmadel ei olnud alternatiivi KredExi teenustele või olid need kättesaadavad halvematel tingimustel või oleks nende leidmine võtnud kauem aega. Analoogselt KredExile on peaaegu kõigi intervjuueeritud firmade hinnang olnud EAS-i toetuste suhtes positiivne.

Lahknevused ilmnevad, kui vaadata, kui võrd oluliseks on firmad pidanud EAS-i toetusi ja kas nende abil on saavutatud konkreetseid tulemusi. Ühest küljest on turismitoetusi saanud ettevõtted pidanud toetusi oluliseks enda arengu seisukohalt. Teisest küljest ei ole see nii alustavate ettevõtete puhul. Komplekssemad seosed ilmnevad võimekuse, innovatsiooni- ja eksporditoetuste puhul. Nii tehnoloogiainvesteeringu kui ka teadmiste ja oskuste toetuste puhul on kaks kolmandikku firmasid pidanud EAS-i toetatud projekti mõjusid oluliseks ja need on viinud konkreetsetele tulemustele. Innovatsiooni toetuse puhul on poolte intervjuueeritud firmade hinnangul saavutatud olulisi positiivseid tulemusi. Eksporditoetuste puhul on üle poolte firma juhtide arvates EAS-i mõju ekspordikäibe kasvule olnud oluline ning lisaks on sel konkreetseid tulemusi.

Selline erinev trend EAS-i ja KredExi intervjuude tulemustes on loogiline, kuna KredEx pakub teenuseid vaba turu tingimustest kallimalt. Seega firmad, kes saaksid finantsteenuseid kätte vabalt turult, ei pöörduks KredExi poole.

KredExi puhul on klientide üheks peamiseks soovitusel ongi soov alandada teenuste hinda ja muuta tingimused paindlikumaks. Samuti jäi osadest intervjuudest kõlama mõte, et KredExi kehtestatud karmide tingimuste ja Eesti majanduse elavdamise vahel võib olla vastuolu. EAS-i puhul on intervjuueeritud firmade soov vähendada bürokraatiat EAS-i toetuste taotlemisel ning EAS-ile aruandmisel.

Kokkuvõtvalt võib öelda, et KredExi teenuste erinevate meetoditega analüüs annab ühtlasemaid tulemusi ning nende teenuste tühimõju tõenäosus on väike. EAS-i puhul on tulemused mitmekesisemad ning tühimõju risk sõltuvalt toetusest on suurem. Järgmine osa toob välja konkreetseid soovitusi, mida saaks ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika toetuskeemides teha paremini.

5 | Poliitikasoovitused

Käesolevast analüüsist poliitikasoovituste tuletamisel on oluline silmas pidada, et EASile ja KredExile on senises ettevõtluspoliitikas olnud täita erinev roll. EASile on olnud asetatud ootused majandusstruktuuri muutmise osas, KredExile aga pigem ettevõtete kasvu kiirendamise osas. Uuring kinnitab seda rollide erinevust järgmiste leidude näol:

- EASi rahastatud projektide suunatus innovatsioonile ja ekspordile. Kuna projektid on olnud ambitsioonikamad, on neid pigem suutelised ette võtma suuremad ja kasumlikumad ettevõtted. Just sellist sihtgruppide erinevust näemegi EASi ja KredExi võrdluses.
- Olulised erinevused sihtgruppide võrdluses majandusharude lõikes. EASi rahastusest on märkimisväärne hulk läinud teadus- ja arendustegevuse sektorisse (sh valdavalt biotehnoloogia), samas kui KredExil sellist kliendigruppi praktiliselt pole. KredEx järele on suuresti tegev kaubanduses ja ehituses, samas kui EAS-il sellist kliendigruppi on väga vähe.

Poliitikasoovituste mõttes kerkib siit kaks küsimust: 1) kuidas parandada EASi tulemuslikkust majandusstruktuuri muutmisel ja 2) kas ja kuidas kaasata KredEx majandusstruktuuri muutmise ülesandesse.

Uuringust selgub, et OECD klassifikaator majandussektorite jaotamiseks tehnoloogiataseme järgi ei ühti kuigi hästi Eesti majandussektorite tegeliku lisandväärtuse tasemega. Seega Eesti majandusstruktuuris muutuste esilekutsumisest kõneldes ei pea silmas pidama niivõrd investeringuid kõrgtehnoloogilistesse sektoritesse, kuivõrd kõrge lisandväärtusega ettevõtetesse. Sama oluline on ka keskmise lisandväärtuse, aga kasvupotentiaaliga ettevõtete arengu toetamine, mis on lõviosas just see tegur, mis Eesti tootlikkust EL keskmiseni viib.

5.1 | Töökohad

Eraldi küsimusepüstitus poliitikasoovituste vaatevinklist seostub töökohtadega. Hindamise all olnud toetusmeetmetes ei olnud töökohtade loomist eraldi eesmärgiks seatud ja seda teadlikult – lisandväärtuse kasv ja hõive kasv on nimelt sageli esmalt vastassuunalised (kui efektiivsus ja tööjootootlikkus paraneb) ja alles seejärel samasuunalised (kui lisandväärtuse kasvu mootoriks saab tulude kasv, mitte enam kulude kokkuhoid). Töökohtade loomine on selles käsitluses lisandväärtus, poliitika pikaajaline tulemus, mitte iseseisev toetuspoliitika.

Samas nähtus uuringust, et hoolimata tööhõive-eesmärgi puudumisest on EAS ja KredEx aidanud masu ajal töökohti luua ja säilitada. See positiivne (kuigi nõrk) tulemus on julgustav – isegi majanduskriisi tingimustes ületas uue hõive loomise efekt ettevõtete ümberkorraldamistest tingitud hõive kadumise efekti. Seega võib anda soovitus **eesoleval perioodil tööhõive-eesmärk meetmetesse selgesõnaliselt sisse kirjutada**, kartmata kulu-efektiivsust suurendavate ettevõtete huvide kahjustamist.

5.2 | Tühimõju vähendamine

Ekspordikäibe ja müügitulu kasv on EAS-i klientidel veerandi kuni kolmandiku võrra suurem kui mittetoetatud ettevõtetel, samas kasumlikkuse kasv on oluliselt väiksem. Seega olgugi, et tühimõju on üksikute meetmete ja projektide juures probleemseks küsimuseks, on kokkuvõttes toetatud ikkagi tublisid arenguhuvilisi ettevõtteid, kes primaarsena pole kasvatanud kasumit, vaid käivet läbi ekspordi. Seega, **tühimõju tuleb jätkuvalt vähendada üksikute toetusprogrammide juures, aga tervikuna ei tohi sellest saada takistus üldises toetuspoliitikas.**

Tühimõju vähendamise võimalustena saab esile tuua:

- **Individaaltoetuste osatähtsuse vähendamise ja suurema keskendumise koostöövõrgustike (klastrid, ettevõtete ja ülikoolide partnerlused jne) toetamisele.** Seda seetõttu, et koostöövõrgustike keskmes on ühishuvi ja ühine kasu, mille puhul ei saa rääkida konkreetse ettevõtte huvide saajaprotsendilisest realiseerimisest. Samas majandusele avalduv mõju on ühise tegutsemise korral reeglina suurem kui üksiku ettevõtte toetamise puhul. Ühistoetuste suurem kasutamine võimaldab ka taotlemise ja aruandlusega seotud halduskoormuse vähendamist koostööprojektis osalevate üksikettevõtete jaoks.
- **Suurte investeringute rahalise toetamise korral seada tingimuseks katalüsaatori efekti olemasolu ehk mitmete väiksemate ettevõtete kaasamine (allhankijate, partnerite, teenuseosutajatena) investee-ringu tulemusel aset leidvasse äritegevusse.**

- **Turupõhisematele toetuspõhimõtetele üleminek**, näiteks projekti edukuse korral toetuse osaline või täielik tagastamine, *royalty* – mudeli kasutamine (teatud protsent läbimüügist kuulub toetuse andjale), toetus finantsinstrumentide või riskikapitali vormis, auhinnakonkursid.
- **EAS-i toetustegevuse keskmesse asetada projekti rahastamise asemel hea projektini jõudmine**. Kui toetuse eelduseks on hea projekti olemasolu, tähendab see, et ettevõtte on enesele oma ärivõimalusi ja arendusvajadusi juba adekvaatselt teadvustanud ning eksisteerib ka piisavalt võimekas meeskond projekti elluviimiseks. Sel juhul on suur tõenäosus, et vajaminev rahaline ressurss leitaks ka mujalt kui EAS-ist. EAS-i toetus sel juhul ettevõttes käitumise muutust (näiteks ekspordi või arendustegevusega alustamist) esile ei kutsu, ettevõtte oli muudatused juba ise algatanud või vähemalt ette valmistanud. Seetõttu on hoopis suuremaks väljakutseks nende ettevõtete aitamine arendustegevuse rajale, kellel veel endal läbimõeldud plaani ega pealehakkamist ei ole. Sellest lähtuvalt **tuleb edaspidi EAS-is tegeleda ettevõtetega rohkem projektide ettevalmistamise faasis (teabe ja kontaktide vahendamine, inspireerimine, nõustamine ja mentorlus jne)**. Projektile rahastamise leidmine on osa projekti ettevalmistamisest. See raha võib, aga ei pea tulema EAS-ist. Heaks lahenduseks võiks olla läbivalt kombineerida EAS-i osutatavat või vahendatavat äriarendusteenust ja KredExi finantsteenust.

5.3 | Reageerivast eestvedavaks

Tänane toetuste süsteem on kantud Eestile omasest liberaalsest maailmavaatest, et turg teab alati paremini. Eeldatakse, et taotlema tulev ettevõtte teab ja tunnetab kõige paremini nii ärivõimalust kui ka omaenda järeleaitamist vajavaid külgid. Selle tulemusel on toetusi jagatud valdavalt nõudluspõhiselt, ilma soovitavaid tegevusvaldkondi või projektide teemasid ette kirjutamata. Vähe on kasutatud proaktiivseid võimalusi ehk ettevõtete suunamist toetuste võimaldamise abil teatud riigi ja ühiskonna jaoks olulistesse valdkondadesse, näiteks energiasääst, innovatsioon tervishoius vms. Samas teised riigid praktiseerivad sedalaadi „tingimuslikku“ toetust väga ulatuslikult. **Edaspidi on vajalik leida parem tasakaal nõudluspõhise ja nn „suunava“ mudeli vahel.**

Sedalaadi suunamise edukas rakendamine eeldab aga võimet analüüsida erinevate ärivaldkondade globaalset kasvatrendi ja ka erinevate tootmistehnoloogiate kasutus- ja kasvatrendi, et selgitada välja „päriivoolu“ ja „vastuivoolu“ ujujad. Rahastamiseks valitud valdkonna puhul peaks esile tulema, et nõudlus toote/teenuse järele, mida Eesti ettevõtted pakkuda suudaksid, on sihtturul selgelt kasvav.

Proaktiivsus on eriti oluline uute välisinvesteeringute Eestisse meelitamisel. **EASi rahvusvahelistumise divisjoni juhtimismudel ja tööprotsessid ning teenused on tarvis terviklikult läbi analüüsida ja uuendada.** Olulisel kohal on suutlikkus olemasoleva ettevõtluse ja teadus- ja arendustegevuse baasil moodustada välisinvestorile olulisi tarneahelaid. Tarneahelate all mõistame ettevõtteid, teadus- ja arendusasutusi ning muid (nt teaduspargid), kes koostöös moodustavad piisava kriitilise massi, et olla allhankijate ja koostööpartneritena arendusmahukatele välis-investeeringutele atraktiivne.

5.4 | Ekspordi toetamine

Uuring tõi esile, et EAS-i toetatud ettevõtetes oli ekspordi müügitulu kasv kiirem kogu müügitulu kasvust. Siit võib järeldada, et **ekspordile orienteeritud hindamiskriteeriumid toetusmeetmetes on ennast õigustanud ja nendega tuleks jätkata, analoogiliselt tuleb hindamiskriteeriumites läbivalt tähtsustada lisandväärtust** (lõppeesmärgiks kõrge lisandväärtusega ekspordit).

Ekspordi müügitulu dünaamika projektiperioodi jooksul viitab sellele, et investeeringuid soosivad meetmed (teadmised ja oskused, tehnoloogiainvesteering) toovad esialgu kaasa ekspordi vähenemise, kuid aasta-paar hiljem olulise kasvu. Eksporditoetused toovad koheselt kiire kasvu ja hilisema tasandumise. Siit nähtub, et **meetmete mõju tuleb vaadata keskpikas perspektiivis ja mitte ületähtsustada vahetuid (koheselt mõõdetavaid) tulemusi.**

Uuring näitas, et toetustel on olnud kõige suurem mõju alustavate ettevõtete ekspordinäitajatele. Seda tuleks uute meetmete disainimisel silmas pidada, **suunates näiteks alustavate ettevõtete starditoetust veelgi enam ekspordile ning teha ekspordi arendamise toetus kättesaadavamaks väiksematele ettevõtetele.** See aitaks maandada ka tühimõju riski.

5.5 | Teadus- ja arendustegevuse toetamine

Uuringust tuleb esile, et müügitulu uutest innovaatilistest toodetest on teeninud 50% T&A toetuse saajatest ning T&A investeeringutest ca $\frac{3}{4}$ teevad toetatud ettevõtted EASi abil. Kuid uutest innovaatilistest toodetest teenitav müügitulu moodustab nende ettevõtete käibest üksnes ca 2%. Seega, turundus ja müük on T&A toetuste saajate puhul kitsaskohaks ja vajab lisatähelepanu.

Üheks lahenduseks siin saab olla ettevõtete ärimudelite detailsem analüüs ja turulejõudmise toetamine muude meetmetega T&A toetuste kõrval. Ka mitmetest intervjuudest tuli esile, et **ettevõtte käekäigu mõjutamisel pole võtmetähtsusega üks konkreetne toetus, vaid terviklik arenguplaan, mida toetavad vajadusel erinevad tegevused ja investeeringud** (mis ei pea olema sugugi kõik EASi abil teostatavad või rahastatavad). Teiseks tuleb jätkuvalt suurendada juba kogunud eksportööride osavõttu teadus- ja arendustegevuse meetmetest, et saavutada innovatsiooni ja ekspordi ulatuslikum kattumine Eesti ettevõtluses.

5.6 | KredEx

KredExi meetmed on küll kuluefektiivsed, haldusefektiivsed (ettevõtetel pole motivatsiooni väärkasutuseks) ja tulemuslikud ettevõtete kasvu ja laienemise toetamisel, **kuid neisse tuleks integreerida innovatsiooni soodustavad komponendid**. Tooteinnovatsioon KredExi teenindatud ettevõtetes jääb selgelt alla Eesti keskmise ning projekti innovatiivsusele KredExi teenuseid osutades tähelepanu ei pöörata.

Praktiliseks lahenduseks KredExi meetmete mõjuulatuse suurendamiseks võiks olla **käendustasude ja laenuintresside alandamine kõrge lisandväärtuse, innovatsiooni või ekspordi korral, või ka teatud sihtgruppide (nt alustavad ettevõtted) korral**. Sel juhul tuleb aga silmas pidada, et KredEx hõlbib isetasuvuse põhimõttest, mis võib kaasa tuua vajaduse täiendava riigipoolse rahastamise järele kahjumite katmisel.

5.7 | Toetuste haldamine

Intervjueeritud ettevõtted tõid esile, et EAS peaks klientide tegelike tulemuste vastu senisest rohkem huvi tundma ja nõudlikum olema. Kuigi pole mõeldav rakendada automaatseid sanktsioone, on silmnähtava ja põhjendamatu alasoorituse korral siiski võimalik jätta toetuste viimane osa välja maksmata, küsida (osa) toetusest tagasi, seada eesmärkide olulises mahus saavutamise eeltingimuseks tulevastele toetustele jne. Seejuures tuleb kahtlemata alati arvestada mahajäämuse põhjuseid ja ettevõtja eeldatavat käekäiku negatiivse otsuse puhul.

Kuna EAS-i bürokraatia on ettevõtete hinnangul endiselt suurimaks probleemiks, tuleb uue perioodi planeerimisel sellega tõsiselt tegeleda. Osaliselt aitavad bürokraatiat vähendada ka eespool esitatud ettepanekud. Kuid kasuks tuleks ka eraldi, soovitatavalt rakendusüksuste ülese ja RMi osalusega töögrupi loomine, kes EL-i tõukefondide reeglite sees lihtsustamisvõimalusi otsiks.

LISA 1 | Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika mõjude hindamise meetodika

1 | Sissejuhatus

Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika hindamise eesmärk on hinnata selle raames ellu viidud meetmete mõjusid, nende tõhusust ja mõttekust. Keskseks teemaks on küsimus, kuivõrd on need meetmed aidanud kaasa turutõrgete ületamisele. Turutõrke all mõeldakse siin olukorda, kus teenuse pakkumine rahuldab nõudlust ebapiisavalt. Antud kontekstis on firmadel vajadus uute projektide ja tegevuste finantseerimiseks, ent turult ei ole selle jaoks võimalik kaasata kapitali, kas siis otse-investeeringute ja/või laenude näol. Seega ideaalis peaks EAS toetama ennekõike projekte, mida ei saa finantseerida turutingimustel ja KredEx laenama ning käendama laenu ettevõtetele, kes turutingimustel ei saa laenu. Kui nad toetavad ettevõtteid, kes saavad turutingimustel finantseerida oma projekte, siis on tegemist tühimõjuga. Seega on läbivaks küsimuseks, kas rahaliste vahenditega on toetatud ettevõtteid, kes on suutnud sellega teha tegevusi, mida turutingimustes nad ei oleks suutnud teha? Kuivõrd on nende ettevõtte tulemused tänu sellele paranenud ja mis on olnud nende toetuste laiem mõju kogu majandusele?

Sisuliselt seisneb hindamine KredExi ja EAS-i poolt pakutavate teenuste hindamises. Kuigi eesmärgiks on pakuda tervikpilti, kuidas need erinevad riiklikult toetatavad ja finantseerivad teenused aitavad kaasa turutõrgete ületamisele ning ettevõtluse ja majanduse arengule, on samas vajalik arvestada nende organisatsioonide poolt pakutavate teenuste eripäradega. EAS annab ettevõtetele toetusi teadus- ja arendustegevuse edendamiseks, ekspordi kasvuks, ettevõtluse alustamiseks ja muudel eesmärkidel. KredEx pakub laenukäendusi, laene, eksporditagatise ja muid tooteid turutingimustest karmimatel alustel tavaliselt ettevõtetele, kellel muidu oleks sellistele finantsteenustele ligipääs kas piiratum või olematu.

Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika mõjude hindamisel analüüsime mõjusid toetusi ja teenuseid kasutanud ettevõtetele ning aset leidnud struktuurseid muutusi. Vaatame, kas ettevõtteid toetatakse loogilisel viisil, mis aitab kaasa nende arengule (toetust saanud firmade lisandväärtuse kasv, nende poolt loodud uued teadmised, uued töötegemise protsessid jms). Toetuste mõju struktuuriliste muutustele saab vaadata nii sektorite lõikes kui ka sektorite sees. Siin saab võrrelda toetust saanud firmade gruppide käekäiku toetust mitte saanud firmadega konkreetse sektori sees (lisandväärtuse kasv, ekspordi osakaalu kasv jne). Samuti, milline on EAS-i ja KredExi klientide sektoraalne jaotus ja selle dünaamika võrreldes Eesti majandusega.

2 | Uurimusküsimused

Selle hindamise käigus on eesmärgiks saada vastused järgmistele üldistele uurimusküsimustele:

- Kas riigi poolt KredExi ja EAS-i kaudu toetatud ettevõtted on paremini hakkama saanud (lisandväärtus on kasvanud)? Kas ettevõtete edukama toimimise saab kirjutada nende toetuste arvele? Kas ja millises ulatuses on nende toetusskeemide roll ja neid rakendavate organisatsioonide tegevus vajalik?
- Kas Eesti majanduse struktuur on muutunud õiges suunas? Kas kõrgema lisandväärtusega tegevuste osakaal majanduses on kasvanud? Milline on siin olnud riiklike meetmete roll? Kuidas jagunevad toetust saanud alustavad ettevõtted? Kui suur osakaal nendest on liikunud kõrge lisandväärtusega sektoritesse ja/või sektorite sees kõrge lisandväärtusega valdkondadesse?
- Kui paljud EAS-i toetavatest ettevõtetest on alustanud arendustegevusega esmakordselt? Kas neil on olemas T&A kulud esmakordselt? Kas neil on arendusvõimekus tekkinud?
- Kui paljud toetavatest tegevust alustavatest (starditoetust, -laenu, käendust ja investeeringutoetust saanud ning klastrites osalenud) ettevõtetest on aidanud kaasa regiooni majandusarengule? Milline on olnud regionaalse majandusarengu efekt?
- Millisel määral on tootearendus jõudnud ekspordile (klastrite, eksporditoetuse abil)?
- Tööstus- ja teenuseettevõtete keskendumine – kas toetustegevus loob võrdväärseid tulemusi? Kui mitte, siis mis on selle põhjused?
- Mis on majandusarengu seisukohalt kasulik, kas tagastamatu toetus (EAS) või finantsmeede (KredEx)? Kuivõrd sõltub see kontekstist? Kuivõrd see on, mis faasis ollakse (masu vs. buum)? Kuivõrd see erineb tegevusvaldkonniti?
- Tulu-kulu analüüs ehk kuidas tulu toetuseuro kohta mõõdetuna väljendub lisandväärtuse juurdekasvuna?

3 | Uurimusmeetodite kirjeldus

Uuring kombineerib nii kvantitatiivseid kui ka kvalitatiivseid uurimusmeetodeid ning kasutab nelja erinevat meetodit: kvantitatiivne analüüs koostatud andmebaasi põhjal, analüüs ökonomeetriliste meetoditega, online küsitluste läbiviimine ja semi-struktureeritud intervjuude läbiviimine. EAS-i toetusi analüüsitakse kõigi nelja meetodi abil ja KredExi teenuseid analüüsitakse kolme erineva meetodi abil (ökonomeetria osa on plaanis teha eraldi hiljem).

3.1 | Kvantitatiivne analüüs

Selle analüüsi teostamiseks arendati MKM-i, EAS-i ja KredExi koostöös välja unikaalne andmebaas, mille põhjal saab hindamist läbi viia. Selleks kombineeriti EAS-i ja KredExi andmeid klientide kohta andmetega Äriregistrist. Kõikide toetust saanud ettevõtete majandustulemuste saamiseks tehti päring Äriregistrile. Saadud andmes- tikku korrigeeriti käsitsi ja tehti täiendavaid väljavõtteid ettevõtte tasandil. EAS-i puhul on andmebaasis and- med 622 toetatud ettevõtte kohta. KredExi puhul on arvuks 751. Esialgsetest suurematest valimetest arvati välja ettevõtted, kes on tegevuse lõpetanud ja/või kelle majandustulemusi ei ole teada. Lisaks võrreldakse eraldi EAS-i tegevuse tulemusel Eestisse rajatud välisinvestoritega ettevõtete majandustulemusi välisinvestee- ringute tulemusel loodud ettevõtetega, kes ei ole tulnud Eestisse EAS-i tegevuse tulemusel.

Analüüsi keskseks eesmärgiks on vaadelda, kas toetatud ettevõtete majandustulemused on absoluutselt ja suhteliselt paranenud toetusperioodi jooksul. Siin saab võrrelda toetatud ettevõtteid Eesti keskmisega, kas siis sektori ja/või regiooni lõikes. Kuna KredExi puhul tuleb eeldada, et nende teenuseid kasutavad ettevõtted jää- vad üldiselt alla Eesti keskmise, siis seda tuleb tulemuste analüüsi kommenteerimises arvestada.

3.1.1 | Kvantitatiivse analüüsi indikaatorid

Kvantitatiivses analüüsi osas hindame kuut erinevat näitajat. Nendeks on töötajate arv, müügitulu, eksport, tööjõukulu, ärikasum ja lisandväärtus. Lisandväärtuse arvutamisel on võetud arvesse kolme komponenti: töö- jõukulud, ärikasum ja kulum. Varude muutust ei ole arvestatud põhjusel, et Äriregistri andmete põhjal ei olnud alati võimalik eraldada valmis ja lõpetamata toodangu varude muutust kogu varude muutusest. Lisandväärtuse arvutamisel töötaja kohta on välja jäätud ettevõtted, kus aruannete järgi töötas 0 töötajat. Lisaks tasemet- e kirjeldusele pannakse analüüsis suurt rõhku dünaamika hindamisele. Kogu kvantitatiivse analüüsi osas valit- seb järgnev loogika: hindame tulemusnäitajaid ja saame sellest analüüsist teada suhtelise toetuste jagunemise edukuse ettevõtete majandusnäitajatele. Oluline on siinkohal rõhutada, et lisaks EAS-i välja antud toetustele ja KredExi teenustele mõjutavad ettevõtete majandustulemusi teised tegurid, mida kvantitatiivse analüüsiga ei ole võimalik mõõta. Kvantitatiivsed indikaatorid ei pruugi anda piisavat informatsiooni käitumuslike muutuste kohta majanduses. Seetõttu viiakse läbi küsitlused ja semistruktureeritud intervjuud EAS-i ja KredExi klientide seas.

3.1.2 | Kvantitatiivse analüüsi ajaperiood

Kogu kvantitatiivse analüüsi loogika põhineb kahel defineeritud suurusel: baasaasta ja hindamise aasta. Baasaasta on projekti lõppemise aasta, mis võib varieeruda valimi sees 2006. kuni 2009. aastani. Hindamise aasta tähendab projekti lõpust kas 1 või 2 aasta möödumist ja see näitab toetuse võimalikku tulemuslikkust ettevõtete majandusnäitajatele. Igal valimis sisalduval ettevõttel on määratud nii baasaasta kui ka hindamise aasta, mis tähendab, et iga ettevõtte puhul vaadatakse tegelikult erinevat ajapiiri ja muutust majandusnäitaja- tes. Kõik majandusnäitajad on arvatud valimis oleva ettevõtete puhul eraldiseisvalt, mis muudab tulemused oluliselt täpsemaks.

3.1.3 | Kvantitatiivse analüüsi kriteeriumid

Täiendav toetuste analüüs hõlmab nelja lõiget. Tulemusi analüüsitakse meetme, tegevusala, maakonna ja suu- ruse järgi. Alakriteeriumite moodustamisel arvestati asjaoluga, et analüüsitava gruppi jääks rohkem kui 10 ettevõtet. Eelkõige sai see takistuseks mõnede tegevusalade ja maakondade puhul. Tegevusalade analüüsis käsitletakse EMTAK 2008 2-kohalist jaotust, kokku on analüüsis kajastatud 20 tegevusala gruppi. Maakondade analüüsi osas ei ole valimi jaotusest tulenevalt võimalik leida tulemusi 3 maakonna kohta.

3.1.4 | Kvantitatiivse analüüsi võrdlusgruppide moodustamine

Võrdlusgruppide moodustamine on vajalik, võrdlemaks toetust saanud ettevõtete tulemusi toetust mitte saanud ettevõtete tulemustega. Selle eesmärk on minna kaugemale lihtsalt toetust saanud ettevõtete tulemuste kirjeldamisest ning pöörata tähelepanu dünaamikale ja leida tulemusnäitajad, mis juba otseselt kirjeldavad toetuste võimalikku mõju ettevõtete tulemustele. Võrdlusgruppide moodustamisel kasutati Statistikaameti näitajaid kogu Eesti kohta. Oluline oli seejuures võrdlusgruppide muutuste kaalumise tegeliku valimi proportsiooniga. See tähendab, et võrdlusgrupp arvestab baas- ja hindamise aasta ajalist horisonti ning mõju avaldumise aega. Võrdlusgrupi kaalud leitakse iga alataseme kohta eraldi.

3.1.5 | Struktrualsed muutused

Lisaks eelpooltoodule analüüsitakse EAS-i ja KredExi meetmeid erinevate sektorite lõikes ja sektorite sees. Selleks jaotatakse sektorid lisandväärtuse järgi kolme gruppi: kõrge, keskmise ja madala lisandväärtusega. Esimese sammuna vaadatakse, kuidas jaotuvad EAS-i ja KredExi kliendid nende sektorite lõikes ja võrreldakse Eesti keskmisega. Teise sammuna võrreldakse EAS-i ja KredExi klientide keskmist lisandväärtust konkreetse sektorite grupi sees (kõrge, madal või keskmine) selle sektorite grupi keskmise lisandväärtusega. Samuti hinnatakse toetuse jaotumist sektoritesse tehnoloogiamahukuse (tehnoloogiamahukuse järgi jaotatakse sektorid vastavalt OECD välja töötatud klassifikaatorile) järgi²⁵ ning vastavalt toetuse saajate üle või alaasendatust Eesti majanduses töötajate arvu järgi. Lisaks antakse lühike ülevaade lisandväärtuse muutmisest sektorites viimasel aastatel.

3.1.6 | Analüüs ökonomeetriliste meetoditega

EAS-i toetuste mõju ettevõtete majandusnäitajatele analüüsi kaht erinevat ökonomeetria meetodikat kasutades. Kahekordsete diferentside meetod DD võimaldab hinnata baasaasta-hindamisaasta paaride jaoks eraldi. Selle meetodiga näidatakse mõjusid baasaasta 2008 ja hindamisaasta 2010 korral. Olukorras, kus erinevad ettevõtted saavad toetust erinevatel aastatel, aga toetuste mõju on vaja hinnata pikema perioodi lõikes, on sobivam kasutada paneelandmeid. Paneelandmeid kasutades vaadatakse EAS-i toetuste mõju punktis 3.1.1 väljatoodud indikaatoritele.

3.2 | Küsitlus

Nii EAS-i kui ka KredExi klientide hulgas viiakse läbi online-küsitlus, mille eesmärgiks on täiendada kvantitatiivset analüüsi ja leida vastuseid küsimustele, mida ei saanud loodud andmebaasi põhjal analüüsida. Küsimustikud saadetakse välja 751-le KredExi ja 622-le EAS-i kliendile. Küsimustikud on seotud loodud andmebaasiga, mis tähendab, et finantsandmed on vastajale jube eeltäidetud. See lihtsustab küsimustele vastamist ning suurendab vastamismäära. EAS-i puhul kuvatakse vastajale ette andmed nii EAS-i poolt kogutud majandusnäitajate kui ka Äriregistri näitajate kohta. Kuna KredExi andmebaasis kogutavad andmed on konfidentsiaalsed ning kaitstud pangasaladusega ning tehniliselt ei ole võimalik tagada nende lekkimist, siis KredExi klientide puhul kuvatakse andmebaasist ette ainult Äriregistri andmed, mis teevad küsitlusele vastamise lihtsamaks. Kuna KredExi ja EAS-i spetsiifika on erinev, siis küsimused samuti teatud osas erinevad. Lisaks tehakse KredExi puhul küsitlus pankade kliendihaldurite seas, kes on vastutavad krediidiini ja projektipõhiste laenude väljastamise eest. Neid teenuseid pakub KredEx läbi pankade, mitte otse. Küsimustikud KredExi ja EAS-i kohta on selle dokumendi lisades allpool.

EAS-i programmide puhul saadame välja küsimustikud vastavalt suunitlusele:

- Alustavad ettevõtted
- Eksport
- Innovatsioon
- Võimekus (koolitused-nõustamised, investeringutoetused, klastrid, arendustöötaja)

²⁵ Eurostat. 2009. 'High-technology' and 'knowledge based services' aggregations based on NACE Rev. 2. Saadaval http://ep.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/Annexes/htec_esms_an3.pdf

KredExi puhul saadame välja viis erinevat küsimustikku olenevalt selles, millist teenust on klient kasutanud. Need jaotuvad järgmiselt:

- Stardilaen
- Laenukäendus
- Kapitalilaen ja edupõhine allutatud laen
- Krediidiliin ja projektpõhine finantseerimine
- Eksporditagatis

Me oleme huvitatud järgmistest peamistest näitajatest:

- KredExi ja EAS-i mõju kasumile, käibele, ekspordikäibele ja töökohtade loomisele.
- Mõju masu ületamisele (teatud teenuste puhul)
- Uutest toodetest ja teenustest saadav müügitulu
- Uute toodete osakaalu kasv (sh uute toodete osakaal)
- Kvalifitseeritud tööjõu lisandumine/kõrge (keskmisest kõrgema) lisandväärtusega töökohtade kasv (sh kõrgema lisandväärtusega töökohtade arv)
- Innovatsioonialase koostöö suurenemine/tihedus

3.3 | Semistruktureeritud intervjuud

Semistruktureeritud intervjuude mõte on saada vastused küsimustele, mida koostatud andmebaas ja online-küsitlused ei võimalda. Täpsed küsimused sõltusid firmast, ent nii KredExi kui ka EAS-i klientidele esitatud orienteeruvad küsimused on lisatud allpool. Orienteeruvast kestavad intervjuud 1–1,5 tundi. Nende läbiviimiseks on valmistatud ette suunavad küsimused, aga eesmärgiks on lasta intervjuueeritaval n-õ vabalt rääkida. Intervjuud viiakse läbi 55 EAS-i võtmekliendiga, 25 KredExi kliendi ja partneriga. EAS-i intervjuud viivad läbi 13 EAS-i ettevõtluskonsultanti, kusjuures vähemalt kolmandikul intervjuudel on kaasas MKM-i töötajad. EAS-i puhul hõlmavad intervjuud ka Turismi ja Rahvusvahelistumise divisjoni toetusi ja teenuseid, mida ei käsitletud kvantitatiivse analüüsi ja küsitluste puhul. KredExi intervjuud viib läbi üks intervjuueerija ning vajadusel on KredExi analüütikud intervjuud juures. Peamiselt oleme huvitatud järgmistest teguritest

- Toetuste ja teenuste alternatiivid
- Tühimõju
- Teadlikkuse kasv
- Teadmismahukate tegevuste kasv
- Protsessiinnovatsioonide kasv
- Organisatsioonilise/tehnoloogilise innovatsiooni kasv ettevõtetes
- Turupositsioon on paranenud

EAS-i klientide intervjuude küsimused

Küsimused

Konkreetsed küsimused varieeruvad sõltuvalt sellest, millisesse gruppi ettevõtte kuulub ning ettevõtte spetsiifilistest andmetest. Üldjoontes oleme intervjuudes huvitatud järgmistest teemadest:

Üldised küsimused

- 1) Milline on olnud Teie hinnangul EAS-i panus Teie ettevõtte arengusse?
- 2) Kas Teie ettevõtte turupositsioon on paranenud või halvenenud? Kuidas Te hindate EAS-i rolli selles?
- 3) Millised olid prognoosid projekti kohta, mida Te tegite toetuse küsimise hetkel? Mis ulatuses on need prognoosid täitunud? Kui suur on olnud kõrvalekaldumine?
- 4) Milliseid konkreetseid näiteid oskate tuua, kuidas on Teie ettevõtte kasutanud EAS-i toetusi?
- 5) Millised alternatiivsed võimalused olid Teil projekti finantseerimiseks, kui EAS-i toetust ei oleks saanud kasutada?
- 6) Kas Te oleksite teinud investeringuprojekti ka ilma EAS-i toetuseta? Juhul, kui Te oleksite teostanud sama projekti ilma EAS-i toetuseta, siis kas Te oleksite selle teinud sama kiiresti ja samas mahus?
- 7) Milliseid EAS-i teenuseid Te teate veel peale kasutatud toetuse?
- 8) Milline oli EAS-i toetuste roll Teie ettevõtte jaoks masu ajal? Kuidas see konkreetselt väljendus (töökohtade säilitamine vms)?

- 9) Millal Teie ettevõtte alustas arendustegevusega? Millised on konkreetsed näited arendustegevusest?
- 10) Kuivõrd on Teie ettevõttes kasvanud teadmismahukad tegevused? Millised on konkreetsed näited selle kohta?
- 11) Kas EAS-i toetust tulemusel on kasvanud kvalifitseeritud töajõud Teie ettevõttes (insenerid, arendustöötajad jms)?

Spetsiifilised küsimused gruppide lõikes

Alustavad ettevõtted

- 1) Kuidas mõjutas EAS-i toetus ettevõtlusega alustamist? Kas oleksite alustanud ettevõtlusega ilma EAS-i toetuseta? Miks?
- 2) Mis oli EAS-i toetuse saamise eesmärk ja mille jaoks te seda kasutasite? Mida Te oleksite teinud teisiti ja/või ei oleks teinud ilma EAS-i toetuseta?
- 3) Kas EAS-i toetus on võimaldanud Teie ettevõtet kiiremini kasvada? Miks? Miks mitte?

Eksport

- 1) Kuidas mõjutas EAS-i toetus ekspordikäibe kasvu? Milline oleks olnud Teie hinnangul käibe kasv ilma EAS-i toetuseta? Miks?
- 2) Kas Teie firma tegeleb tootearendusega? Juhul kui jah, siis kuidas kajastub see tootearendus Teie firma ekspordis?
- 3) Millistele uutele turgudele olete Te laienenud (maade, kaubagruppide jne lõikes)? Kas ja kuidas on EAS-i toetus Teid aidanud? Kas EAS-i toetus on olnud abiks turupositsiooni säilitamisel?
- 4) Kas lõite tänu saadud toetusele töökohti? Kas säilitasite tänu saadud toetusele töökohti?

Innovatsioon

- 1) Kuivõrd olete te rakendanud protsessiinnovatsiooni ja kas see on kasvanud? Millised on konkreetsed näited? Mis on olnud EAS-i toetuste roll selles?
- 2) Kas Te olete arendanud uusi tooteid? Kuidas on EAS-i toetused Teid selles osas aidanud?
- 3) Kuidas on kasvanud tehnoloogiline innovatsioon Teie ettevõttes? Milliseid konkreetseid näiteid oskate Te tuua? Mis on olnud EAS-i toetuste roll selles?
- 4) Kas EAS-i toetusel arendatud tooted ja teenused on aidanud kaasa Teie ettevõtte müügi- ja ekspordikäibe kasvule? Millistele uutele turgudele Te olete läinud nende toodetega? Millised on need konkreetsed tooted?

Võimekus

- 1) Milliseks Te hindate enda ettevõtte konkurentsivõimet?
- 2) Kuidas on EAS-i toetused aidanud seda parandada? Palun tooge konkreetseid näiteid?
- 3) Kas EAS-i toetused on aidanud ette võtte innovatsiooniprojekte?
- 4) Siin võib spetsiifiliselt küsida erinevate toetuste kohta olenevalt seda, mida ettevõtte on saanud (koolitus, arendustöötaja jms.)?

RVD (Ei küsi üldisi küsimusi, vaid ainult allpool olevaid spetsiifilisi küsimusi).

- 1) Miks otsustasite investeerida Eestisse? Milline on olnud Teie hinnangul EAS-i panus selle otsuse tegemisse ja Teie ettevõtte arengusse?
- 2) Milliseid konkreetseid näiteid oskate tuua, kuidas on Teie ettevõtte kasutanud EAS-i teenuseid?
- 3) Kuidas Te leidsite kontakti EAS-iga?
- 4) Millised alternatiivsed võimalused olid Teil, kui EAS-i teenuseid ei oleks saanud kasutada?
- 5) Kas Te oleksite teinud investeeringu Eestisse ka ilma EAS-i teenusteta?
- 6) Milliseid EAS-i teenuseid Te teate veel peale kasutatud teenuste?
- 7) Milliste EAS-i teenustega Te jäite rahule?
- 8) Mida saaks EAS teha paremini välisinvestorite ligimeelitamiseks? Milliseid teenuseid peaks EAS pakkuma välisinvestoritele? Millise infoga peaks EAS neid varustama?

Turism (Küsime üldised küsimused 1–7).

- 1) Kuidas EAS-i toetus on aidanud suurendada klientide arvu? Kas Teie hinnangul oleks klientide arv kasvanud sama palju ka ilma EAS-i toetusteta?
- 2) Kas ja kuidas on EAS-i tegevus aidanud kaasa turistide teadlikkuse tõstmisele Eestis?
- 4) Kuidas on turism arenenud Teie piirkonnas? Mis on olnud EAS-i panus sellesse arengusse?
- 3) Millistelt maadelt on pärit Teie kliendid? Kuidas Te hindate, mis on olnud EAS-i panus eri maadest pärit turistide Eestisse toomisel?

KredExi klientide semistruktureeritud intervjuude küsimused

Konkreetsed küsimused varieeruvad sõltuvalt sellest, millisesse gruppi ettevõtte kuulub ning ettevõtte spetsiifilistest andmetest. Üldjoontes oleme huvitatud järgmistest teemadest:

Üldised küsimused

- 1) Milline on olnud Teie hinnangul KredExi panus Teie ettevõtte arengusse?
- 2) Kas Teie ettevõtte turupositsioon on paranenud või halvenenud? Kuidas Te hindate KredExi rolli selles?
- 3) Millised olid prognoosid projekti kohta teenuse taotlemise hetkel? Mis ulatuses on need prognoosid täitunud? Kui suur on olnud kõrvalekaldumine?
- 4) Milliseid konkreetseid näiteid oskate tuua, kuidas on Teie ettevõtte kasutanud KredExi teenuseid?
- 5) Millised alternatiivsed võimalused olid Teil projekti /tegevuse finantseerimiseks, kui KredExi teenuseid ei oleks saanud kasutada?
- 6) Kas Te oleksite teinud investeeringuprojekti/äritegevuse ka ilma KredExi teenust kasutamata? Juhul, kui Te oleksite teostanud sama projekti ilma KredExi teenuseta, siis kas Te oleksite selle teinud sama kiiresti ja samas mahus?
- 7) Milliseid KredExi teenuseid Te teate veel peale kasutatud teenuse?
- 8) Kas KredExi teenused on aidanud luua Teil uusi töökohti või säilitanud olemasolevaid töökohti?
- 9) Milline oli KredExi teenuste roll Teie ettevõtte jaoks masu ajal? Kuidas see konkreetselt väljendus (töökohade säilitamine vms)?
- 10) Millal alustas Teie ettevõtte arendustegevusega? Millised on konkreetsed näited arendustegevusest?
- 11) Kuivõrd on Teie ettevõttes kasvanud teadmismahukad tegevused? Millised on konkreetsed näited selle kohta?
- 12) Kas KredExi finantseerimisteenuste tulemusel on kasvanud kvalifitseeritu tööjõud Teie ettevõttes (insenerid, arendustöötajad jms)?

Spetsiifilised küsimused gruppide lõikes

Stardilaen

- 1) Kuidas mõjutas KredExi laen ettevõtlusega alustamist? Kas oleksite alustanud ettevõtlusega ilma KredExi laenuta? Miks?
- 2) Mis oli KredExi laenu saamise eesmärk ja mille jaoks te seda kasutasite? Mida Te oleksite teinud teisiti ja/või ei oleks teinud ilma KredExi laenuta?
- 3) Kas KredExi laen on võimaldanud Teie ettevõttel kiiremini kasvada? Miks? Miks mitte?
- 4) Kui suur on Teie ettevõtte omakapitali suurus bilansimahust ja kas see on piisav ettevõtte jätkusuutlikuks arenguks?

Laenukäendus

- 1) Millistel tingimustel pakkus pank Teile laenu? Kas laenu saamisel oli KredExi käendus panga nõue?
- 2) Kas pank pakkus laenu saamise võimalusi ka KredExi käenduseta? Kui jah, siis mis ulatuses esialgselt laenusummast?
- 3) Kas KredExi käendus võimaldas vabastada või hoida vabana teisi tagatisi?
- 4) Kui pank pakkus laenu saamise võimalusi ilma KredExi käenduseta, siis millised olid konkreetsed tingimused? (nt intressid olid suuremad, laenu summa oli väiksem, nõuti täiendavaid tagatisi ja/või deposiite, muud tingimused olid karmimad vms.)
- 5) Kui suur on Teie ettevõtte omakapitali suurus bilansimahust ja kas see on piisav ettevõtte jätkusuutlikuks arenguks?

Allutatud laen

- 1) Kas Te olete kaasanud oma ettevõttesse võõrkapitali? Kui jah, siis kas te kaasasite seda kohe, kui saite KredExi laenu või rohkem kui kolm kuud hiljem?
- 2) Kui suur on Teie ettevõtte omakapitali suurus bilansimahust ja kas see on piisav ettevõtte jätkusuutlikuks arenguks?

Krediidiliin ja projektipõhine finantseerimine

- 1) Mis oli KredExi sooduslaenu peamine mõju? (nt. väiksemad intressikulud, laenu olemasolu kriisi ajal, võimalus investeerida, suurendada käibekapitali, veel midagi).
- 2) Kui suur on Teie ettevõtte omakapitali suurus bilansimahust ja kas see on piisav ettevõtte jätkusuutlikuks arenguks?

Eksporditagatis

- 1) Kuidas mõjutas KredExi tagatis ekspordikäibe kasvu? Milline oleks olnud Teie hinnangul käibe kasv ilma selle tagatiseta? Miks?
- 2) Kas Teie firma tegeleb tootearendusega? Juhul kui jah, siis kuidas kajastub see tootearendus Teie firma ekspordis?
- 3) Millistele uutele turgudele olete Te laienenud (maade, kaubagruppide jne lõikes)? Kas ja kuidas on KredExi tagatis Teid aidanud? Kas KredExi tagatis on olnud abiks turupositsiooni säilitamisel? Kas KredExi tagatis on aidanud laieneda olemasolevatel turgudel?
- 4) Kuidas mõjutas KredExi pakutud eksporditagatis Teie ettevõtte maksetingimusi (nt. loobuda ettemakse nõudmisest ja pakkuda pikemaid maksetähtaegi)?

LISA 2 | EAS-i toetuste mõju toetust saanud ettevõtete majandusnäitajatele aastatel 2004–2010 ökonomeetiline analüüs²⁶

Andmed ja nende teisendamine

Toetust saanud ettevõtete kohta saadi andmed EAS-ist. Toetust mittesaanud ettevõtete ehk võrdlusettevõtete andmed pärinesid Äriregistrist.

Kõigi ettevõtete kohta oli kasutada järgmised andmed:

Ettevõtte üldandmed

- registri number;
- ettevõtte registreerimisaasta;
- EMTAK kood;
- maakond/linn.

Majandusnäitajad perioodil 2004–2010:

- töötajate arv;
- müügitulu;
- eksport;
- tööjõukulu;
- ärikasum;
- kulum.

Erinevatel ettevõtetel olid majandusnäitajad erinevate aastate kohta. Näiteks müügitulu väärtus kõigi seitsme aasta kohta oli olemas 13 970 ettevõttel 40 811-st. Eksport oli võrdlusettevõtetel olemas vaid aastatel 2009–2010, kuna varasemate aastate majandusaruannetes ei olnud selle näitamine kohustuslik. Seepärast polnud võimalik eksporti analüüsis kasutada.

Toetust saanud ettevõtete kohta olid lisaks toetusega seotud andmed:

- toetuse liik (kus läheb hindamisse);
- toetuse kasutamise aastad;
- projekti maksumus;
- toetuse summa;
- omafinantseering;
- projekti algusaasta;
- projekti lõpuaasta;
- hindamise aasta.

Toetust saanud ettevõtteid, mida analüüsis kasutati, oli kokku 536 ja nende jaotus toetuse liigi ning projekti algusaasta järgi on toodud tabelis 1. Võrdlusettevõtteid, mida kasutati, oli esialgu 41 683. Nende seast eemaldati need, millel puudus EMTAK kood või oli see selline, mida toetust saanud ettevõtete hulgas polnud (näiteks põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük). Eemaldati ka Eesti Põlevkivi, millel töötajate arv on võrreldes ülejäänud ettevõtetega väga suur. Lõplikuks võrdlusettevõtete arvuks jäi 40 275.

Andmete teisendamisel muudeti positiivseteks kõik negatiivsed tööjõukulu, müügitulu ja kulumi väärtused. Neil ettevõtetel, mille töötajate arv oli -1, 0 või puudus, võeti töötajate arvaks 1. Ärikasumi, tööjõukulude ja kulumi summeerimisel leiti lisandväärtus ning, kasutades töötajate arvu, lisandväärtus ühe töötaja kohta.

²⁶ Analüüsi koostas TTÜ statistika ja ökonomeetria professor Ako Sauga

Metoodika

Sotsioloogias, majanduses, poliitikateaduses, meditsiinis on tihti tegemist olukorraga, kus teatud objektide gruppide (isikud, ettevõtted) rakendatakse mingit meetet ning on vaja välja selgitada selle meetme tõhusust. Eeldatakse, et meetme rakendamine peaks mõjuma teatud vaadeldavatele tunnustele (sõltuvad tunnused) ning analüüsitakse nende tunnuste muutust.

Reeglina mõjuvad sõltuvatele tunnustele peale analüüsitava meetme veel paljud teised tegurid ning probleemiks on, kas kõikvõimalike tegurite koosmõju korral on võimalik välja selgitada analüüsitava meetme mõju.

Ekspirimendi korral hoitakse muud võimalikud mõjutegurid kontrolli all, st tähendab ei lasta neil mõjuda. Ühiskonnateadustes pole see enamasti võimalik. Kui eksperimenti teha ei saa, võetakse sihtgrupile juurde võrdlusgrupp. Teiste tegurite mõju elimineeritakse nii, et mõlema grupi saamiseks tehakse juhuvalik analüüsi all olevast kogumist ning siis ühele grupile (sihtgruppi) rakendatakse vastavat meetet. Juhuvallik garanteerib selle, et ülejäänud tegurite mõju on mõlemas grupis ühesugune ning need grupid erinevad ainult meetme rakendamise poolest. Seejärel võrreldakse sõltuvate tunnuste väärtusi sihtgruppi ja võrdlusgruppi. Kuna sõltuvad tunnused varieeruvad tänu individuaalsetele erinevustele, siis pole juhuvaliku tulemusena saadud gruppi-des sõltuvate tunnuste keskväärtused kunagi täpselt võrdsed. Seda, kas antud meede mõjus või mitte, hinnatakse selle abil, kas keskväärtuste erinevus on piisavalt suur ning hindamiseks kasutatakse *t*-testi.

EAS-i toetuste mõju hindamisel pole tegemist juhuvalikuga. Toetuse saamine või mittesaamine otsustatakse igal juhul eraldi, lähtudes paljudest erinevatest parameetritest. Kui sihtgruppi ja võrdlusgruppi moodustamisel pole kasutatud juhuvalikut, siis mõju hindamisel võib tekkida valikunihe. See tähendab, et toetust saanud ettevõtted võivad võrdlusettevõtetest erineda juba enne toetuse saamist ehk siis erinevus ei ole tingitud toetuse saamisest. Sellisel juhul tehakse toetuse mõju hindamisel valesid järeldusi.

Kuna olukord, kus pole kasutatud juhuvalikut, esineb üpris tihti, on mõju hindamiseks välja töötatud erinevaid meetodeid. Tuntumad neist on (Khandker, et al. 2009, Blundell & Dias 2000 Garcia, 2011:

- sarnasuse alusel sobitamine (propensity score matching, PSM);
- instrumentmuutujate kasutamine (instrumental variable approach IV);
- kahekordsete diferentside meetod (differences-in-differences, double differences, DD).

Sarnasuse alusel sobitamine PSM on välja töötatud juhaks, kui sõltuva tunnuse väärtus on kõikidel objektidel mõõdetud üks kord ja pärast seda, kui osadele neist rakendati teatud meetet. Meetme mõju väljaselgitamiseks oleks vaja teada saada, mis oleks sõltuva tunnusega juhtunud, kui sihtgruppi kuuluvatele objektidele meetet poleks rakendatud. Kuna aga sõltuva tunnuse väärtus on mõõdetud pärast meetme rakendamist, pole seda infot realselt võimalik saada. Probleemi lahendamiseks otsitakse sihtgruppi olevatele objektidele vastavusse võimalikult sarnased objektid nende hulgast, kellele meetet ei rakendatud. Seda nimetataksegi sarnasuse alusel sobitamiseks (*matching*). Seejärel võrreldakse sõltuva tunnuse väärtusi sihtgruppi ja võrdlusgruppi kuuluvate sobitatud objektide vahel. Meetodi kasutamine eeldab, et parameetrid, mille alusel otsustati meetet rakendada, peavad omavahel sobitatud objektidel olema ligikaudu ühesugused. See tähendab, et sobitamiseks peavad olema mõõdetud nende tunnuste väärtused, mille alusel otsustati meetet rakendada. Rõhutada tuleb, et neid tunnuseid, millel meede peaks mõjuma, ei tohi sobitamiseks kasutada. (Rosenbaum & Rubin 1983, Khandker, et al., 2009, Stuart, 2010)

Antud analüüsi kontekstis tähendaks see järgmist:

- On teada, milliste tunnuste alusel otsustati toetuste määramine.
- Vastavate tunnuste väärtused on olemas nii toetust saanud kui ka mittesaanud ettevõtete jaoks.

Kuna vastavad andmed puuduvad, ei saa PSM meetodit kasutada. Teiselt poolt pole see ka vajalik, sest sõltuvate tunnuste (müügitulu, ärikasum jt) väärtused on toetust saanud ettevõtete jaoks teada nii enne toetust (baasaastal) kui ka pärast seda (hindamisaastal). Samuti on vastavate suuruste väärtused erinevatel aastatel olemas võrdlusettevõtete jaoks. Sellisel juhul on sobivaks meetodiks kahekordsete diferentside meetod (Khandker, et al. 2009, Garcia 2011).

Kahekordsete diferentside meetod

Kahekordsete diferentside meetodi DD korral tuleb toetuse mõju väljaselgimiseks hinnata järgmist regressioonimudelit (Lee & Kang 2006, Khandker, et al. 2009, Garcia, 2011):

$$Y_{i10} = \beta_0 + \alpha T_i + \sum_{k=1}^m \beta_k X_{ki} + u_i \quad (1)$$

$Y_{i10} = Y_{i1} - Y_{i0}$, kus Y_{i1} on i -nda ettevõtte sõltuva tunnuse väärtus hindamise aastal ja Y_{i0} sama suuruse väärtus baasaastal. Kuna vahed tuleb leida nii toetust saanud kui ka mittesaanud ettevõtete jaoks, peavad baasaasta ja hindamise aasta olema määratud mõlema ettevõtete grupi jaoks.

Toetuse saamist või mittesaamist iseloomustab vastav indikaatortunnus

$$T_i = \begin{cases} 0, & \text{kui ettevõtte ei saanud toetust} \\ 1, & \text{kui ettevõtte sai toetust} \end{cases}$$

X_{ki} muud tunnused;

u_i juhuslik komponent.

Kui muid seletavaid tunnuseid X_{ki} pole mudelisse võetud ja seletava tunnuseks esineb vaid toetuse saamise indikaatortunnus T_i :

$$Y_{i10} = \beta_0 + \alpha T_i + u_i \quad (2)$$

siis toetust saanud ettevõtete korral diferentside tinglik keskväärus

$$E(Y_{i10} | T_i = 1) = \beta_0 + \alpha$$

Toetust mittesaanud ettevõtete korral

$$E(Y_{i10} | T_i = 0) = \beta_0$$

Leides viimase kahe avaldise vahe, saame

$$E(Y_{i10} | T_i = 1) - E(Y_{i10} | T_i = 0) = \alpha \quad (3)$$

Kui toetuse saamine sõltuvalle tunnusele mõju ei avalda, siis erinevus toetust saanute ja mittesaanute vahel puudub ning $\alpha = 0$. Seega toetuse mõju tõestamiseks tuleb näidata, et α on oluliselt erinev nullist, mis on standardne regressioonimudeli parameetri olulisuse testimine. Mudeli korral langeb see testimine kokku kahe valimi keskväärte testimisega t -testi abil. Regressioonimudel võimaldab aga kaasata ka teisi tunnuseid, mis võivad sõltuvat tunnust mõjutada.

Regressioonimudeli hindamiseks kasutati harilikku vähimruutude meetodit, mille korral eeldatakse, et juhuslikud liikmed on konstantse dispersiooniga (homoskedastiivsus). Kui see eeldus pole täidetud ja esineb heteroskedastiivsus, tulevad parameetrite standardvead valed. Standardvigade alusel aga leitakse parameetrite t -statistikud ning nende alusel tehakse järeldusi tunnuste statistilise olulisuse kohta. Järelikult heteroskedastiivsuse esinemisel võib teha valesid otsuseid mudelisse kuuluvate tunnuste komplekti kohta ning antud juhul ka selle kohta, kas toetuse saamine mõjutab meid huvitavat sõltuvat tunnust või mitte. Selle vältimiseks on võimalik kasutada robustseid standardvigu, mis arvestavad heteroskedastiivsuse mõjuga. Kuna kõikide mudelite korral esines heteroskedastiivsus, siis kasutati heteroskedastiivselt korrigeeritud standardvigu (Greene 2002, Cameron & Trivedi 2009).

Perioodil 2004–2010 said ettevõtted erinevaid toetusi erineval ajal. Sellest tulenevalt on erinevaid baasaastahindamisaasta paare 16 (vt tabel L2). Arvestades seda, et ettevõtete majandusnäitajatele mõjub muutuv makrokeskkond, tuleks mudelit rakendada kõikidele baasaasta-hindamisaasta paaridele eraldi. See on antud juhul DD meetodi puudus, sest toetust saanud ettevõtteid jagunevad väiksemateks gruppideks ning toetuse mõju väljaselgitamine võib osutuda võimatuks.

Paneelandmete kasutamine

Juhul kui efekt, mille mõju soovitakse uurida, mõjub erinevatele objektidele erineval ajal, on sobiv kasutada paneelandmeid (Bertrand 2004, Khandker, et al. 2009). Paneelandmete korral kasutatakse toetuse mõju uuri-
miseks samuti kaheväärtuselist indikaatortunnust, kuid nüüd võib selle indikaatortunnuse väärtus olla eri ette-
võtete jaoks eri aastatel erinev. Kasutatakse mudelit

$$Y_{it} = \beta_0 + \gamma H_{it} + u_{it} \quad (4)$$

kus indeks i loendab ettevõtteid ja indeks t aastaid. Indikaatortunnuse H väärtus

$$H_{it} = \begin{cases} 0 & \text{toetust mittesaanud ettevõtete jaoks kõigil aastatel,} \\ & \text{toetust saanud ettevõtete jaoks enne hindamisaastat} \\ 1 & \text{toetust saanud ettevõtete alates hindamisaastast} \end{cases}$$

Lisaks võib mudelisse lülitada teisi seletavaid tunnuseid X

$$Y_{it} = \beta_0 + \gamma H_{it} + \beta_1 X_{1it} + u_{it} \quad (5)$$

Ettevõtete vahelist erinevust on paneelandmete korral võimalik modelleerida kahel moel, kasutades kas fikseeritud efektiga (*fixed effects*, FE) või juhusliku efektiga (*random effects*, RE) mudeleid.

Fikseeritud efektiga mudeli korral sisaldub ettevõtete vaheline erinevus mudeli parameetrites. Enamasti kasutatakse aditiivset erinevuste modelleerimist ja sellisel juhul on erinevus vabaliikmetes:

$$Y_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 X_{1it} + u_{it} \quad (6)$$

Indeks i vabaliikme β_{0i} juures näitab, et erinevatel ettevõtetele on vabaliikmed erinevad ja selles väljendub ettevõtete erinevus. See erinevus on ajas konstantne. Juhuslik liige u_{it} muutub nii ettevõtete lõikes kui ka ajas. Fikseeritud efektiga mudeli hindamiseks kasutatakse grupisisesest modelleerimist, mille korral leitakse, kuidas on seotud erinevused gruppide keskmistest:

$$Y_{it} - \bar{Y}_i = \beta'(X_{it} - \bar{X}_i) + u_{it} - \bar{u}_i \quad (7)$$

Parameetrite hindamiseks saab kasutada vähimruutude meetodit.

Juhusliku efektiga RE mudeli korral on ettevõtete vahelised erinevused juhuslikes liikmetes ε_i

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1it} + (\varepsilon_i + u_{it}) \quad (8)$$

Hindamiseks kasutatakse tavaliselt kas maksimaalse tõepära meetodit või üldistatud vähimruutude meetodit (*generalized least squares*, GLS). RE mudeli kasutamise eelduseks on aga, et suurused ε_i on juhuslikud, st nad ei ole korrelatsioonis teiste tunnustega: $Cov(x_{it}, \varepsilon_i) = 0$. Seda eeldust tuleb testida, milleks kasutatakse Hausmani testi. Hausmani testi läbiviimine näitas, et vastav eeldus pole täidetud ning juhusliku efektiga mudelit kasutada ei tohi. Sellest lähtudes kasutati paneelandmete modelleerimisel fikseeritud efektiga mudelit.

Nii nagu hariliku vähimruutude meetodi korral, võib ka paneelandmete korral olla probleemiks heteroskedastiivsus. Antud analüüsis kasutati paneelandmete hindamisel heteroskedastiivsuse suhtes korrigeeritud klasterdatud robustseid standardvigu (*cluster-robust standard errors*). Klasterdatud robustseid standardvigu kasutatakse tavaliselt siis, kui vaatlused on grupeeritud ja grupisiseselt võib esineda juhuslike liikmete vaheline korrelatsioon. Paneelandmete korral võib iga ettevõtet vaadelda kui üht gruppi ning grupisese juhuslike liikmete vaheline korrelatsioon tähendab seda, et ühe ettevõtte korral võivad sõltuva tunnuse Y väärtused kõikidel aastatel olla suuremad (või väiksemad): ettevõtte erinevus mudeliga määratud keskvaartusest on ajas jääv. (Donald & Lang 2007, Petersen, 2009, Cameron & Trivedi, 2009)

Paneelandmetega mudelite kirjeldatavuse taset näitavad kolm erinevat determinatsioonikordajat. R^2 *within* iseloomustab, kui hästi mudel kirjeldab sõltuva tunnuse hajumist ajas, R^2 *between* iseloomustab, kui hästi on mudeliga kirjeldatud ettevõtete vaheline varieerumine ning R^2 *overall* iseloomustab koguhajuvuse kirjeldatust. Eestikeelsete terminitena on nende determinatsioonikordajate tähistamiseks kasutatud vastavalt „ R^2 ajas”, „ R^2 ettevõtete vaheline” ja „ R^2 summaarne”.

Et võrrelda omavahel erinevat arvu seletavaid tunnuseid sisaldavaid mudeleid, on paneelandmete korral võimalik kasutada Akaike informatsioonikriteeriumit AIC. Uute tunnuste lisamine parandab mudelit siis, kui AIC väheneb ning parim mudel on see, mille korral AIC on kõige väiksem.

Analüüsi tulemused

Ettevõtete majandusnäitajate sõltuvus toetustest kahekordsete diferentside kasutamisel

Kahekordsete diferentside meetodil (DD) analüüsi erinevate toetuseliikide mõju toetust saanud ettevõtete müügitulule, äriksamile, töötajate arvule, tööjõukulule ning lisandväärtusele ühe töötaja kohta. Kasutati mudelit koos robustsete standardvigadega ning prooviti lisada erinevaid seletavaid tunnuseid. Kõikide suuruste korral võeti lisaks toetuse saamisele seletavaks tunnuseks veel sama suuruse baasaasta väärtus, müügitulu ja kasumi korral ka töötajate arv baasaastal. Lisaks oli igas mudelis 16 fiktiivset tunnust 17 erineva tegevusharu tähistamiseks. Tegevusharude olulisust kontrolliti kitsenduste F -testiga, mis näitas, et tegevusharude eemaldamisel mudelid halvenevad. Ettevõtte tegevuspiirkond (Harjumaa või muu) ning ettevõtte registreerimisaasta ei olnud statistiliselt olulised.

Ära on toodud vaid tulemused ühe aastapaari kohta: baasaasta 2008 – hindamise aasta 2010 (tabelid L3–L5). Ülejäänud aastapaaride korral oli toetuse saajate arv väiksem ning toetuse mõju statistiliselt mitteoluline.

Järgnevas tabelis 1 tähistab „-“ , et mõju oli negatiivne ja „+“ positiivset mõju, * tõestatud olulisuse nivool 0,1 ja *** tõestatud olulisuse nivool 0,01. „0” tähistab, et toetuse mõju ei olnud statistiliselt oluline.

Tabel 1. Toetuste mõju ettevõtete majandusnäitajatele, baasaasta 2008 – hindamise aasta 2010.

	Toetuse saajate arv	Müügitulu	Äriksam	Töötajate arv	Tööjõukulud	Lisandväärtus töötaja kohta
TjaA toetus	8	- *	- ***	0	0	0
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	158	+ *	0	0	0	+ ***
Tööstusettevõtte tehnoloogia-investeeringu toetus	17	0	0	0	+ *	+ ***

Müügitulu sõltuvus toetustest paneelandmete kasutamisel

Kasutati paneelandmeid, kus aastate arv oli 7 ja ettevõtete arv 40 811, st tegemist oli lühikeste paneelandmetega (*short panel*). Kuna kõikide ettevõtete jaoks ei olnud tunnuste väärtusi kõikidel aastatel, oli tegemist balanseerimata paneelandmetega.

Müügitulu mudeli koostamisel lähtuti järgmistest teoreetilistest seisukohtadest:

Mikroökonomikast on tuntud Cobb-Douglaste tootmisfunktsioon

$$Q = AK^\alpha L^\beta \quad (9)$$

kus Q on ettevõtte kogutoodang, K kapital ja L kasutatud tööjõud. Kogutoodanguna saab siin kasutada müügitulu ning tööjõuna töötajate arvu. Kuna puudusid andmed ettevõtete varade kohta, siis kapitali seletava tunnuseks kasutada ei saanud ning kogutoodangu jaoks saab sellisel juhul kasutada vaid sõltuvust tööjõust L müügitulu MT jaoks on sellisel juhul mudel

$$Q = CL^\beta \quad (10)$$

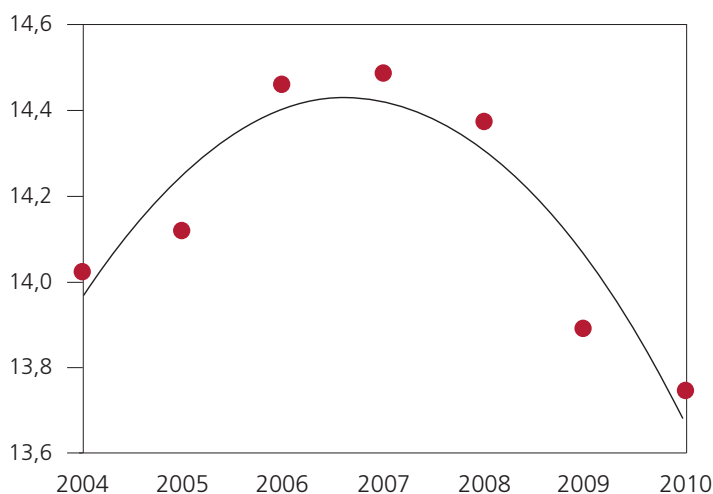
Pärast seose logaritmimeist saadakse lineaarne mudel

$$\ln(Q) = \beta_0 + \beta \ln L \quad (11)$$

kus $\beta_0 = \ln C$. Mudel näitab, et logaritmitud kogutoodang peab sõltuma logaritmitud töötajate arvust. Võttes kogutoodanguks müügitulu MT , lisades toetuse saamist kirjeldava indikaatoritunnuse ning kasutades panee-landmeid, saame hinnatavaks mudeliks

$$\ln(MT_{it}) = \beta_{0i} + \gamma H_{it} + \beta \ln L_{it} + u_{it} \quad (12)$$

Esialgu prooviti erineva seletavate tunnuste arvuga müügitulu mudeleid, kus olid koos kõik toetuseliigid. Tulemused on toodud tabelis 5. Mudel 1 sisaldab seletava tunnuseks ainult toetuse saamise indikaatorit H . Mudelite 1 ja 2 võrdlus näitab, et logaritmitud töötajate arvu sissetoomine suurendas oluliselt mudeli determinatsioonikordajaid ning vähenes Akaike informatsioonikriteerium AIC.



Joonis 1. Logaritmitud müügitulu keskvaertuse sõltuvus ajast. Punktid on empiirilised andmed, joon iseloomustab parabolset trendi.

Makrokeskkonna muutumist modelleeriti ajalise trendi sissetoomisega mudelisse (tunnus t mudelites 3 ja 4, $t = 0, 1, 2, \dots, 6$). Tabelist L5 on näha, et sobib parabolne trend (tunnused t ja t^2 mudelil 4 on AIC kõige väiksem). Paraboolse trendi olemasolu kinnitab ka joonis 1, kus on kujutatud müügitulu logaritmi keskvaertuse muutumist ajas.

Keskvaertus on leitud kõigi ettevõtete müügitulu logaritmidest aritmeetilise keskmisena. Vahemikku 2004–2010 jäi nii majanduskasv kui ka majanduslangus, mis on jooniselt (1) selgelt näha.

Makrokeskkonna mõju müügitulule võib tõlgendada järgmiselt: Cobb-Douglase tootmisfunktsioon kirjeldab võimalikku kogutoodangut antud kapitali ja tööjõu taseme korral. Müügitulu sõltub aga nõudlusest, st väliskeskkonnast. Vahemikus 2004–2010 toimusid suured muutused nii välis- kui ka sisenõudluses. Müügitulu MT sõltuvuse ajast t ja võimalikust kogutoodangust Q võib siis esitada kujul

$$MT = f(t)Q \quad (13)$$

Kitsenduste F -testiga testiti ka, kas toetuse saamise võib mudelist 4 välja jätta. Nullhüpotees, et sellega mudel oluliselt ei halvene, oli ümber lükatud olulisuse nivool 0,001. Lisaks hinnati mudelit ilma tunnusega „toetuse saamine“ (mudel 5 tabelis L5) ning on näha, et selle tunnuse väljajätmisel Akaike informatsioonikriteerium suurenes: järelkult mudel halvenes. Lähtudes eelnevast, kasutati edaspidi müügitulu jaoks järgmist determineeritud trendiga mudelit:

$$\ln(MT_{it}) = \beta_{0i} + \gamma H_{it} + \beta_1 \ln L_{it} + \beta_2 \cdot t + \beta_3 \cdot t^2 + u_{it} \quad (14)$$

Seoses esinev sõltuvus ajast on mudeli parameetrite kaudu avaldatav siis järgmiselt:

$$f(t) = e^{\beta_2 t + \beta_3 t^2} \quad (15)$$

Toetuse saamine, töötajate arv ja paraboolne trend seletavad ära ligikaudu 54% logaritmitud müügitulu varieerumisest. Vastavalt Cobb-Douglase tootmisfunktsioonile sõltub ettevõtte kogutoodang tööjõust ja varade suurusest. Kuna puudusid andmed varade kohta, polnud seda tunnust võimalik mudelisse lülitada ning seepärast jäi ka suur osa müügitulu varieerumisest seletamata. Edaspidi on soovitatav analüüsi kaasata ka andmed ettevõtete varade kohta.

Tegevusharu (EMTAK kood) ja tegevuspiirkonna (Harjumaa või muu) mõju fikseeritud efektiga paneelandmete korral uurida ei saa, kuna see meetodika ei võimalda mudelisse võtta neid tunnuseid, mis ajas ei muutu. Ajas muutumatu tunnuse mõju on fikseeritud efektiga mudeli korral haaratud individuaalsesse vabaliikmesse. On küll võimalik viia mudeli hindamine läbi iga tegevusharu kohta eraldi ja seda ka tehti. Kuid sellisel juhul oli kõikide harude korral toetuse saamine mitteoluline ja seda sellepärast, et toetust saanud ettevõtted jagunesid harude vahel ära ning valimi maht tuli iga haru jaoks väike.

Pärast sobiva mudeli kuju kindlakstegemist viidi läbi toetuse mõju hindamine toetuseliikide kaupa (tabel L6). Tabelist on näha, et müügitulu on positiivselt mõjutanud:

- Alustavate ettevõtete starditoetus (olulisus nivool 0,005);
- Ekspordi toetus (olulisus nivool 0,05);
- Teadmiste ja oskuste arendamise toetus (olulisus nivool 0,001);
- Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus (olulisus nivool 0,001).

Alustavate ettevõtete kasvutoetuse ning TjaA toetuse mõju müügitulule ei õnnestunud statistiliselt tõestada. Põhjuseks võib olla vastavat toetust saanud ettevõtete väiksem arv, kuid tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetust saanud oli veel vähem ja selle toetuse mõju on tõestatud.

Müügitulu ja toetuse saamise indikaatoritunnuse H vahel on log-lin tüüpi seos (vt valem). Log-lin tüüpi mudelis näitab seletava tunnuse parameeter sõltuva tunnuse suhtelist muutust seletava tunnuse väärtuse ühikulise muutuse korral. Arvestades seda tõlgendust, võib teha järeldusi ka toetuse mõju suuruse kohta:

- Alustavate ettevõtete starditoetus suurendas müügitulu keskmiselt 30%.
- Ekspordi toetus suurendas müügitulu keskmiselt 11%.
- Teadmiste ja oskuste arendamise toetus suurendas müügitulu keskmiselt 20%.
- Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus suurendas müügitulu keskmiselt 33%.

Kui aga vaadata toetuse mõju usalduspiire tabelis L7, siis võib 95% usaldatavusega väita, et tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetuse mõju oli suurem kui ekspordi toetuse mõju, sest vastavad usalduspiirid ei kattu. Ülejäänud usalduspiirid kattuvad osaliselt ning kindlalt väita, et teiste toetuste mõju müügitulule oli erinev, ei saa.

Töötajate arvu L ja müügitulu MT vaheline seos on log-log tüüpi (valem). Sellisel juhul näitab seletava tunnuse parameeter, mitu protsenti muutub sõltuva tunnuse väärtus, kui seletav tunnus suureneb 1%. Tabelist L6 logaritmitud töötajate arvu koefitsientidest võib järeldada, et töötajate arvu suurenemine 1% suurendab müügitulu ligikaudu 0,79% (sõltumata toetuse saamisest).

Lähtudes Cobb-Douglase tootmisfunktsioonist , kus seletavateks tunnusteks on kapital ja tööjõud, võib toetuse mõju müügitulule interpreteerida kui kapitali suurenemisest tulenevat kogutoodangu suurenemist. Selle interpretatsiooni õigsuse kontrollimiseks tuleks modelleerimisel lisaks kasutada andmeid ettevõtete varade kohta.

Alustavate ettevõtete kasvutoetuse ning TjaA toetuse mõju müügitulule püüti hinnata ka juhusliku efektiga mudeli abil, kuigi vastav eeldus polnud täidetud. Kuna juhusliku efektiga mudelisse saab lisada ka ajas konstantseid tunnuseid, siis kontrolliti, kas tegevusharu lisamine seletavate tunnuste hulka muudab vastavate toetuste saamise mõju statistiliselt oluliseks. Jäi püsima statistiline mitteolulisus.

Lisaks analüüsiti eraldi alustavate ettevõtete toetuste mõju, kui valimit kitsendati ettevõtte registreerimisaasta alusel (tabel L8). Alustavate ettevõtete starditoetust saanud ettevõtted olid registreerimisaastaga 2007 ja hiljem, kasvutoetust saanud ettevõtted registreerimisaastaga 2006 ja hiljem. Tabelist L9 on näha, et valimi kitsendamine ettevõtte registreerimisaasta alusel ei andnud tulemusi: kasvutoetuse mõju oli endiselt ebaoluline ($p=0,275$) ning ebaoluliseks muutus ka starditoetuse mõju ($p=0,131$). Viimast võib seletada valimi mahu vähenemisega.

Teiste tunnuste sõltuvus toetustest paneelandmete kasutamisel.

Paneelandmeid püüti kasutada ka toetuse mõju väljaselgitamiseks tööjõukulule, töötajate arvule, ärikasumile ja lisandväärtusele ühe töötaja kohta. Prooviti erineva kujuga mudelid, kuid kõigi nende tunnuste korral jäi mudelite selgitusvõime äärmiselt madalaks (determinatsioonikordajad alla 0,1). See tähendab, et puudu on olulised seletavad tunnused, mis mõjutavad vastavaid sõltuvaid tunnuseid. Oluliste tunnuste väljajäämisel on mudelisse võetud parameetrite hinnangud nihkega ning selliseid mudelid järelduste tegemiseks kasutada ei saa.

Nende sõltuvate tunnuste korral kasutati ka dünaamilist paneelandmete modelleerimist, kus regressoriteks olid sõltuva tunnuse eelmiste perioodide väärtused (Arellano-Bond meetod). Toetuse saamine oli kõikjal statistiliselt mitteoluline.

Kokkuvõte

Toetuste mõju ettevõtete majandusnäitajatele analüüsi kaht erinevat meetodikat kasutades.

Kahekordsete diferentside meetod DD võimaldab hinnata baasaasta-hindamisaasta paaride jaoks eraldi. Selle meetodiga õnnestus näidata baasaasta 2008 ja hindamisaasta 2010 korral, et TjaA toetust saanud ettevõtetele oli toetuse mõju müügitulule ja ärikasumile negatiivne. Teadmiste ja oskuste arendamise toetus ning tööstusettevõtte tehnoloogiainvesteeringu toetus mõjusid positiivselt lisandväärtusele ühe töötaja kohta. Lisaks mõjus teadmiste ja oskuste arendamise toetus positiivselt müügitulule (olulisuse nivoo 0,1) ning tööstusettevõtte tehnoloogiainvesteeringu toetus suurendas tööjõukulusid (olulisuse nivool 0,1).

Olukorras, kus erinevad ettevõtted saavad toetust erinevatel aastatel, aga toetuste mõju on vaja hinnata pikema perioodi lõikes, on sobivam kasutada paneelandmeid. Paneelandmeid kasutades õnnestus näidata, et ettevõtete müügitulule mõjusid positiivselt

- Alustavate ettevõtete starditoetus;
- Ekspordi toetus;
- Teadmiste ja oskuste arendamise toetus;
- Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus.

Toetuste mõju teistele ettevõtete majandusnäitajatele ei õnnestunud statistiliselt tõestada. Mudelite kirjeldusvõime oli väga väike, mis ei võimalda mudelite põhjal järeldusi teha. Kirjeldusvõime suurendamiseks tuleks mudelitesse haarata rohkem seletavaid tunnuseid, millest hindamiseks kasutatavad ettevõtete majandusnäitajad võivad veel sõltuda (näiteks varad). Võrdluseks kasutatavate ettevõtete arv ei pea olema nii suur, olulisem on rohkema arvu tunnuste olemasolu.

Viidatud allikad

- Bertrand, M., Duflo, E. & Mullainathan, S., 2004. How Much Should We Trust Differences-In-Differences Estimates? *The Quarterly Journal of Economics*. Vol 119, pp. 249–275.
- Blundell, R. & Dias, M. C., 2000. Evaluation Methods for Non-Experimental Data. *Fiscal Studies*, Vol. 21, pp. 427–468.
- Cameron, A. C. & Trivedi, P. K., 2009. *Microeconometrics Using Stata*. A Stata Press Publication.
- Dehejia, R. H. & Wahba, S., 2002. Propensity Score-Matching Methods for Nonexperimental Causal Studies. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 84, pp. 151–161.
- Donald, S. G. & Lang, K., 2007. Inference with Difference-in-Differences and Other Panel Data. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 89, pp. 221–233.
- Garcia, M., 2011. Micro-methods in evaluating governance interventions. Discussion Paper No.7, German Development Institute.
- Greene, W. H., 2002. *Econometric Analysis*. 5th ed., Prentice Hall.
- Islam, A., 2011. Medium- and Long-Term Participation in Microcredit: An Evaluation Using a New Panel Dataset from Bangladesh. *American Journal of Agricultural Economics*. April 1, 2011, pp. 1–20.
- Khandker, S. R., Koolwalt, G. B. & Samad, H. A., 2009. *Handbook on Impact Evaluation: Quantitative Methods and Practices*. The World Bank.
- Lee, M.-J. & Kang, C., 2006. Identification for difference in differences with cross-section and panel data. *Economics Letters*, Vol. 92, pp. 270–276.

- Petersen, M. A., 2009. Estimating Standard Errors in Finance Panel Data Sets: Comparing Approaches. *Review of Financial Studies*, Vol. 22, pp. 435–480.
- Rosenbaum, P. R. & Rubin, D. B., 1983. The central role of the propensity score in observational studies for causal effects. *Biometrika*, Vol. 70, pp. 41–55.
- Stuart, E. A., 2010. Matching methods for causal inference: A review and a look forward. *Statistical science: a review journal of the Institute of Mathematical Statistics*, Vol. 25, pp. 1–21.
- Tan, H. & Lopez-Acevedo, G., 2005. Evaluating Training Programs for Small and Medium Enterprises: Lessons from Mexico. World Bank Policy Research Working Paper 3760. The World Bank.

Tabel L1. Toetust saanud ettevõtete jagatus toetuse liigi ja projekti algusaasta järgi.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	KOKKU
Alustavate ettevõtete kasvutoetus				4	20		24
Alustavate ettevõtete starditoetus				17	59	17	93
Ekspordi toetus	39	39	13				91
TjaA toetus	4	14	10	26	8		62
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	2			1	187	56	246
Tööstusettevõtte tehnoloogiainvesteeringu toetus			1		17	2	20
KOKKU	45	53	24	48	291	75	536

Tabel L2. Toetust saanud ettevõtete jagunemine baasaasta ja hindamise aasta järgi.

Baasaasta	Hindamise aasta			KOKKU
	2008	2009	2010	
2004	2	36	7	45
2005		23	30	53
2006		14	10	24
2007		25	23	48
2008		52	239	291
2009			75	75
KOKKU	2	150	384	536

**Tabel L3. TjaA toetuse mõju analüüs DD meetodil.
Baasaasta 2008, hindamise aasta 2010, toetuse saajaid 17.**

Müügitulu

	Mudel 1		Mudel 2		Mudel 3	
	koefitsient	p	koefitsient	p	koefitsient	p
T	-1,24 × 10 ⁷	0,111	-8942259	0,030	-9352655	0,076
müügitulu 2008			-0,3445	0,000	-0,4411	0,000
töötajate arv 2008					514361,3	0,002
R ²	0,0011		0,4749		0,5693	
R ² korrigeeritud	0,0005		0,4746		0,57	
vaatluste arv	26579		26579		24465	

Ärikasum

	Mudel 1		Mudel 2		Mudel 3	
	koefitsient	p	koefitsient	p	koefitsient	p
T	-6,88×10 ⁶	0,004	-4836273	0,003	-4856462	0,004
ärikasum 2008			-0,3715	0,000	-0,3736	0,000
töötajate arv 2008					11245	0,313
R ²	0,0022		0,3845		0,319	
R ² korrigeeritud	0,00156		0,3841		0,3905	
vaatluste arv	26664		26664		24533	

Töötajate arv

	Mudel 1		Mudel 2	
	koefitsient	p	koefitsient	p
T	-0,1752	0,828	0,0972659	0,865
töötajate arv 2008			-0,1144	0,049
R ²	0,0031		0,1147	
R ² korrigeeritud	0,0024		0,1141	
vaatluste arv	24500		24500	

Tööjõukulud

	Mudel 1		Mudel 2	
	koefitsient	p	koefitsient	p
T	-138895	0,871	99477	0,886
tööjõukulud 2008			-0,1189	0,009
R ²	0,0051		0,1232	
R ² korrigeeritud	0,00446		0,1226	
vaatluste arv	26675		26675	

Lisandväärtus töötaja kohta

	Mudel 1		Mudel 2	
	koefitsient	p	koefitsient	p
T	-1405988	0,163	270100	0,312
lisandväärtus töötaja kohta 2008			-0,9406	0,000
R ²	0,003		0,7222	
R ² korrigeeritud	0,0022		0,7222	
vaatluste arv	21177		21177	

T – toetuse saamist näitav indikaatoritunnus, p – olulisuse tõenäosus
Kõikides mudelites on lisaks konstant ning 16 fiktiivset tunnust 17 tegevusharu jaoks.

**Tabel L4. Teadmiste ja oskuste arendamise oskuse toetuse mõju analüüs DD meetodil.
Baasaasta 2008, hindamise aasta 2010, toetuse saajaid 158.**

Müügitulu

	Mudel 1		Mudel 2		Mudel 3	
	koefitsient	p	koefitsient	p	koefitsient	p
T	29700000	0,314	$9,36 \times 10^7$	0,007	$2,27 \times 10^7$	0,093
müügitulu 2008			-0,3116	0,001	-0,4486	0,000
töötajate arv 2008					583054	0,002
R ²	0,0025		0,3349		0,5194	
R ² korrigeeritud	0,0019		0,3345		0,519	
vaatluste arv	26729		26729		24595	

Ärikasum

	Mudel 1		Mudel 2		Mudel 3	
	koefitsient	p	koefitsient	p	koefitsient	p
T	$2,32 \times 10^6$	0,552	7555977	0,024	2404334	0,388
ärikasum 2008			-0,2398	0,003	-0,2825	0,000
töötajate arv 2008					35851	0,020
R ²	0,0032		0,1654		0,2294	
R ² korrigeeritud	0,00255		0,1649		0,2288	
vaatluste arv	26814		26814		24683	

Töötajate arv

	Mudel 1		Mudel 2	
	koefitsient	p	koefitsient	p
T	-21,814	0,133	2,384	0,737
töötajate arv 2008			-0,1427	0,042
R ²	0,0102		0,1561	
R ² korrigeeritud	0,00951		0,1555	
vaatluste arv	24650		24650	

Tööjõukulud

	Mudel 1		Mudel 2	
	koefitsient	p	koefitsient	p
T	-6273462	0,019	-652026	0,657
tööjõukulud 2008			-0,13215	0,012
R ²	0,0233		0,1952	
R ² korrigeeritud	0,0227		0,1946	
vaatluste arv	26821		26821	

Lisandväärtus töötaja kohta

	Mudel 1		Mudel 2	
	koefitsient	p	koefitsient	p
T	-449161,8	0,308	150922	0,002
lisandväärtus töötaja kohta 2008			-0,94262	0,000
R ²	0,0031		0,7309	
R ² korrigeeritud	0,00226		0,7307	
vaatluste arv	21323		21323	

T toetuse saamist näitav indikaator, p olulisuse tõenäosus
Kõikides mudelites on lisaks konstant ning 16 fiktiivset tunnust 17 tegevusharu jaoks.

**Tabel L5. Tööstusettevõtte tehnoloogianvesteeringu toetuse mõju analüüs DD meetodil.
Baasaasta 2008, hindamise aasta 2010, toetuse saajaid 158.**

Müügitulu

	Mudel 1		Mudel 2		Mudel 3	
	koefitsient	p	koefitsient	p	koefitsient	p
T	2,28×10 ⁷	0,011	6,60×10 ⁷	0,002	2,28×10 ⁷	0,183
müügitulu 2008			-0,344	0,000	-0,4406	0,000
töötajate arv 2008					513633	0,002
R ²	0,0013		0,4739		0,5686	
R ² korrigeeritud	0,00062		0,4735		0,5683	
vaatluste arv	26588		26588		24474	

Ärikasum

	Mudel 1		Mudel 2		Mudel 3	
	koefitsient	p	koefitsient	p	koefitsient	p
T	2,49×10 ⁶	0,480	3,87×10 ⁶	0,150	2,65×10 ⁶	0,344
ärikasum 2008			-0,3716	0,000	-0,3739	0,000
töötajate arv 2008					11434	0,302
R ²	0,0019		0,3844		0,3911	
R ² korrigeeritud	0,00127		0,3840		0,3906	
vaatluste arv	26673		26673		24542	

Töötajate arv

	Mudel 1		Mudel 2	
	koefitsient	p	koefitsient	p
T	-2,062	0,846	9,95	0,405
töötajate arv 2008			-0,1141	0,058
R ²	0,0031		0,1142	
R ² korrigeeritud	0,0024		0,1135	
vaatluste arv	24509		24509	

Tööjõukulud

	Mudel 1		Mudel 2	
	koefitsient	p	koefitsient	p
T	5,76×10 ⁶	0,187	7,49×10 ⁶	0,099
tööjõukulud 2008			-0,1178	0,010
R ²	0,0076		0,1206	
R ² korrigeeritud	0,0069		0,120	
vaatluste arv	26682		26682	

Lisandväärtus töötaja kohta

	Mudel 1		Mudel 2	
	koefitsient	p	koefitsient	p
T	1,83×10 ⁵	0,003	2,06×10 ⁵	0,000
lisandväärtus töötaja kohta 2008			-0,9406	0,000
R ²	0,0029		0,7221	
R ² korrigeeritud	0,0021		0,7128	
vaatluste arv	21184		21184	

Tabel L6. Paneelandmed, kõik toetuseliigid kokku. Sõltuv tunnus on logaritmitud müügitulu.

Suurus	Mudel 1		Mudel 2		Mudel 3		Mudel 4		Mudel 5	
	Koefit-sent	p	Koefit-sent	p	Koefit-sent	p	Koefit-sent	p	Koefit-sent	p
toetuse mõju	0,0388	0,189	0,0813	0,001	0,0346	0,177	0,1929	0,000		
töötajate arv (logaritmitud)			0,7855	0,000	0,8227	0,000	0,7834	0,000	0,784	0,000
t					0,0267	0,000	0,2421	0,000	0,2412	0,000
t ²							-0,0343	0,000	-0,0341	0,000
konstant	14,10	0,000	13,23	0,000	13,11	0,000	12,97	0,000	12,97	0,000
R ² ajas	0,000		0,1911		0,1958		0,2220		0,2219	
R ² ettevõtete vaheline	0,0177		0,5423		0,5395		0,5457		0,5458	
R ² summaarne	0,0039		0,5344		0,5343		0,5377		0,5377	
AIC	394884		311660		310679		305153		305186	
Ettevõtete arv	39923									
Toetust saanud*	536									

p – olulisuse tõenäosus. Tunnus on statistiliselt oluline kui $p < 0,05$.

AIC – Akaike informatsioonikriteerium

* Toetust saanud ettevõtted sisalduvad ettevõtete koguarvus.

Tabel L7. Paneelained toetuseliikide kaupa. Sõltuv tunnus on logaritmitud müügitulu.

Suurus	Alustavate ettevõtete starditoetus		Alustavate ettevõtete kasvutoetus		Ekspordi toetus		TjaA toetus		Teadmiste ja oskuste arendamise toetus		Tööstusettevõtja tehnoloogia-investeeringu toetus	
	Koefitsient	p	Koefitsient	p	Koefitsient	p	Koefitsient	p	Koefitsient	p	Koefitsient	p
toetuse mõju	0,3014	0,001	0,2503	0,109	0,1067	0,012	0,1063	0,301	0,2035	0,000	0,3264	0,000
töötajate arv (logaritmitud)	0,7855	0,000	0,7855	0,000	0,7851	0,000	0,7851	0,000	0,7842	0,000	0,7854	0,000
t	0,2421	0,000	0,2422	0,000	0,2421	0,000	0,2422	0,000	0,2422	0,000	0,2422	0,000
t ²	-0,0343	0,000	-0,0343	0,000	-0,0343	0,000	-0,0343	0,000	-0,0343	0,000	-0,0343	0,000
konstant	12,96	0,000	12,96	0,000	12,96	0,000	12,96	0,000	12,96	0,000	12,96	0,000
R ² ajas	0,2224		0,2225		0,2226		0,2222		0,2222		0,2224	
R ² ettevõtete vaheline	0,5253		0,5257		0,5308		0,5267		0,5389		0,5272	
R ² summaarne	0,5244		0,5245		0,5297		0,5253		0,5311		0,5254	
Ettevõtete arv	39484		39417		39484		39451		39639		39413	
Toetust saanud*	93		24		91		62		246		20	

p – olulisuse tõenäosus. Tunnus on statistiliselt oluline kui $p < 0,05$.

* Toetust saanud ettevõtted sisalduvad ettevõtete koguarvus.

Tabel L8. Toetuste mõju müügitulule ja selle usalduspiirid tabelis 6 toodud mudelite korral (ümardatud). Ainult need mudelid, kus toetuse saamine oli statistiliselt oluline.

Toetuse liik	Toetuse mõju iseloomustav koefitsient	Usalduspiirid 95% usaldatavusega	
		Alumine	Ülemine
Alustavate ettevõtete starditoetus	0,30	0,13	0,47
Ekspordi toetus	0,11	0,024	0,19
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	0,20	0,14	0,27
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus	0,33	0,21	0,44

Märkus: Toetuse mõju iseloomustav koefitsient näitab müügitulu suhtelist muutust.

Tabel L9. Paneelained, alustavate ettevõtete toetuste mõju logaritmitud müügitulule.

Suurus	Alustavate ettevõtete starditoetus Kõigi ettevõtete registreerimisaasta 2007 või hiljem		Alustavate ettevõtete kasvutoetus Kõigi ettevõtete registreerimisaasta 2006 või hiljem	
	Koefitsient	p	Koefitsient	p
toetuse mõju	0,133	0,131	0,1699	0,275
töötajate arv (logaritmitud)	0,8136	0,000	0,8351	0,000
t	0,6384	0,000	0,6304	0,000
t ²	-0,0619	0,000	-0,0682	0,000
konstant	14,10	0,000	11,52	0,000
R ² ajas	0,1383		0,1711	
R ² ettevõtete vaheline	0,3119		0,3310	
R ² summaarne	0,3205		0,3460	
Ettevõtete arv	11405		14872	
Toetust saanud*	93		24	

p – olulisuse tõenäosus. Tunnus on statistiliselt oluline kui $p < 0,05$

* Toetust saanud ettevõtted sisalduvad ettevõtete koguarvus

LISA 3 | Toetuse saajate tulemuste võrdlemine *matching* põhimõttel²⁷

Nii toetuse saajatel kui ka kõikidel Eestis tegutsevatel ettevõtetel on mingsugused ühised tunnused, mis neid ettevõtteid ühendavad, aga samas ka eristavad. Toetuse saajate võrdlemine *matching* põhimõttel kasutab ettevõtetel eksisteerivaid tunnuseid selleks, et kombineerida ettevõtete kogumeid ühesuguste tunnuste abil. Sisuliselt tähendab see seda, et toetuse saajaid võrreldakse toetust mitte saanud ühesuguste tunnustega ettevõtetega. Ehk kahel võrreldaval valimil peaks ainuke vahe olema toetuse saamine ja mitte saamine. Selleks on esmalt vaja koostada tunnuste nimekiri, millest omakorda ettevõtete kogumid, keda võrdlema asutakse. Andmete kättesaadavus seab esimesed takistused. Leppida tuleb ainult nende andmetega, mis on kvantitatiivsed ja kättesaadavad ettevõtete majandusaasta aruandest. Kui toetuse saajate käest on võimalik koguda ka teisi, kvalitatiivseid andmeid, siis kõikide Eestis tegutsevate ettevõtete kohta ei ole see mõeldav. Seega ettevõtteid iseloomustavateks tunnusteks valiti esialgu:

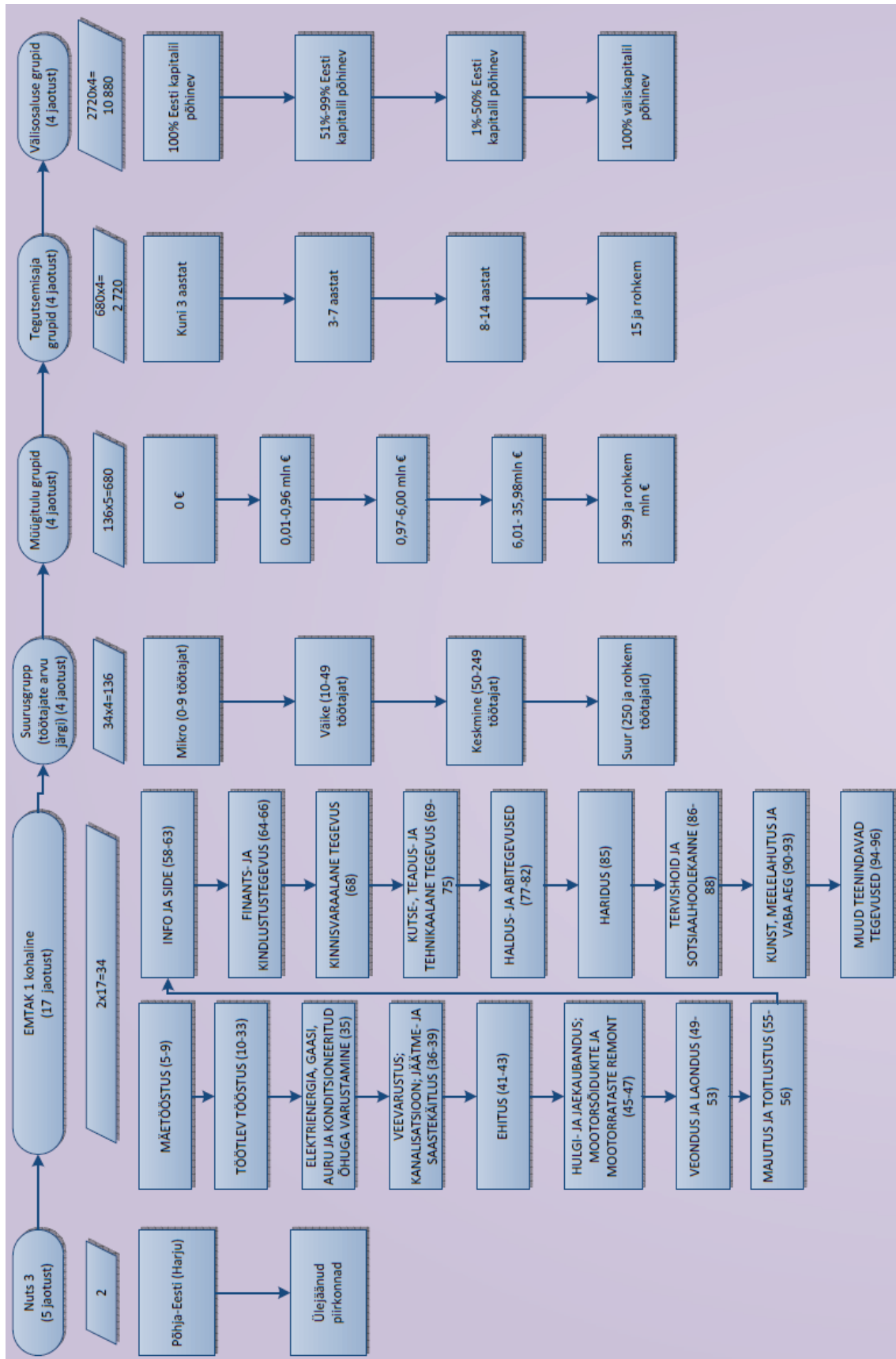
- Toetuse saamine vs mittesaamine
- Tegevusala (EMTAK kood)
- Piirkond, kus tegutsetakse
- Töötajate arv
- Müügitulu
- Ekspordimüügitulu
- Tegutsemisaeg
- Välisosaluse osakaal

Loetelus on toodud 8 peamist majandusnäitajat/tunnust, mis peaksid olulises osas ettevõtete karakteristikuid iseloomustama. Iga ettevõttele on iseloomulikud veel täiendavad näitajad, mis jäävad kvalitatiivseks ja ei ole seetõttu võimalik mudelisse lisada. Näiteks ettevõtte ärimudel või konkurentsieelised on sellised tunnused, mis aitaksid seltsusvõimet parandada, aga kõikide Eesti ettevõtete kohta ei ole kunagi sellist infot võimalik koguda. Seega koostati järgnevalt kaheksa näitaja osas tunnuste grupid, seejuures esimene tunnus võeti tingimuslikuks ja see sai olla ainult kas 0 või 1, ehk 0 vastas toetuse saamisele ja 1 toetuse mittesaamisele. Seitsme tunnuse osas koostati põhjalikud iseloomustavad grupid. Arvulistele näitajatele koostati vahemikud, nii et näiteks müügitulu oli jaotatud kaheksaks suurusgruppiks. Tegevusala osas oli esialgu kasutusel teise tasandi EMTAK kood. Sellise detailsusastmega tunnuse grupid moodustasid kokku üle 1,3 miljoni erineva tunnusega grupi (vaata joonis 2). See tähendab seda, et kui Eestis on ca 75 000 ettevõtet, siis igasse gruppi oleks jagunud 0,057 ettevõtet ehk detailsusaste oli liiga suur. Mudeliga läbiti astmeliselt mitmeid detailsuse kitsendusi ja lõpuks jõuti tulemuseni, kus 10 880 jaotust oli esimene realistlik number, millega arvutusi alustada. Viimase tunnusegruppidesse jaotamise juures oli kajastatud 6 tunnust, st ekspordimüügitulu oli välja jäetud, sest andmeid ei ole võimalik varasemate aastate kohta hankida. Kuus tunnust ja nende jaotused tähendasid seda, et võimalikke kombinatsioone oli 10 880, mis tähendas, et keskmiselt jagus igasse gruppi 6,9 ettevõtet. Tunnused on toodud joonisel 1.

Eestis tegutsevate ettevõtete andmed aastatel 2004 kuni 2010 laaditi alla Äriregistrist. Kokku oli kasutada ca 67 000 ettevõtte andmed. Esimene kitsendus, mis andmete osas tuli teha, oli välisosaluse tunnuse kasutamine. Nimelt välisosaluse suurus oli korrektselt olemas aastast 2009. Siis oli aasta, kui muutus majandusaasta aruannete esitamise süsteem, mis tõi kaasa digitaalse esitamise võimaluse, mis omakorda tähendas andmete paremat kuvamist. Seega tuli aastatel 2004–2008 leppida 5 kohalise tunnusega ja jätta välisosalus kajastamata.

Kõikide Eestis tegutsevate ettevõtete kohta moodustati kuuekohalisest tunnusest koosnev kood. Näiteks kui ettevõtte müügitulu jäi vahemikku 0,01 kuni 0,96 miljonit eurot, siis ettevõtte sai selles alajaotises number 2 koodi tunnuse. Kuni 2008. aastani kasutati 5 kohalist koodi. Iga toetust saanud ettevõtte ja ka kõik Äriregistris tegutsevad ettevõtted said külge vastava tunnuse koodi. Seega oli koostatud 2 valimit, kus ühes oli 536 ettevõtet ja teises ca 67 000. Oluline on siinkohal välja tuua, et toetuse saajatel ei olnud alati võrdsel arvul kokku sobitatud ettevõtteid. Toetuse saajate valimist üle sajale ettevõttele ei olnud vähemalt viite võrdluseks olevat ettevõtet. Siiski analüüsiti tulemusi mitte iga ettevõtte tasandil, vaid toetuse liikide lõikes, mis tähendab, et ka need ettevõtted võisid valimisse alles jääda. Järgmiseks oli oluline vaadata hetke, millal toetuse saajad realselt toetuse said. Ehk selle ülesande eesmärk oli kokku sobitada ettevõtted enne toetuse saamist ja siis võrrelda nende käekäiku toetuse mõju avaldumise järgselt. Selleks vaadati iga toetuse saaja projekti alguse kuupäeva ja nendel ettevõtetel, kellel toetuse projekt oli alanud enne 30.06, võeti toetuse algusaastaks eelmine majandusaasta ja nendel, kellel projekt oli alanud pärast 30.06, jooksev majandusaasta. Iga alguse aasta kohta

²⁷ Analüüsi koostas EAS-i majandusanalüütik Tanel Rebane.



Joonis 1.

moodustati kaks valimit. Esimene oli toetuse saajatest ja teine Eestis tegutsevatest ettevõtetest. Kokku oli esialgu seega 6 korda kaks valimit (aastad 2004 kuni 2009). Iga toetuse saaja kohta, kellel projekti algusaasta oli näiteks 2004, leiti projekti lõppemise aeg. See on teine daatum, ilma milleta ei ole võimalik leida perioodi, mille majandusnäitajaid analüüsida. Seega võis olla olukord, kus 2004 alanud projektid lõppesid nii 2006, aga ka 2007, 2008, jne, mis tähendab omakorda seda, et üks ettevõtte, kelle tunnus oli ühesugune toetuse saajaga, sattus võrdluseks olevasse valimisse kaks või rohkem korda.

Kuna kõikidel ettevõtetel olid küljes tunnused, siis Eestis eksisteerivate ettevõtete valimisse jäeti alles ainult need tunnused, mis leidsid kajastust ka toetust saanud ettevõtete valimis. Lisaks puhastati andmeid kvaliteedi-probleemidest tulenevalt. See tähendab, et välja jäid kõik need ettevõtted, kellel näiteks perioodi alguse aasta kohta olid kvaliteetsed andmed kuvatud, aga perioodi lõpu aasta kohta puudused. Lõpuks olid perioodi alguse aastate lõikes Eestis tegutsevate ettevõtete valimite suurused järgmised:

Perioodi alguse aasta	Võimalikud perioodid	Valimi suurus
	2004–2008	
2004	2004–2009	2 177
	2004–2010	
2005	2005–2009	3 527
	2005–2010	
2006	2006–2009	2 988
	2006–2010	
2007	2007–2009	7 456
	2007–2010	
2008	2008–2009	14 132
	2008–2010	
2009	2009–2010	5 876

Kokku oli seega võrdluseks kasutusel olevaid ettevõtteid üle 36 000, sealhulgas ettevõtted, mida kasutati mitu korda, sest perioodi pikkus oli erinev.

Kuna eesmärk oli hinnata toetuse saajate majandusnäitajaid sarnaste ettevõtete omadega, kes ei ole toetust samal perioodil saanud, siis järgmiseks tuli grupeerida nii toetuse saajad kui ka võrdluseks kasutatavad ettevõtted toetuse liikide järgi. See tähendas siis seda, et eelmises tabelis kasutusel olevad tunnused aastate lõikes jagati ära toetuse liikide järgi. Järgmises tabelis on toodud toetuse liigid, toetust saanud ettevõtted ja nende võrdluseks kasutada olnud ettevõtted.

	Mitu ettevõtet toetuse saajate hulgas	Mitu ettevõtet võrdlusgrupis	Mitu ettevõtet ühe toetuse saaja kohta
Alustavate ettevõtete starditoetus	93	10 866	116,8
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	23	4 615	200,7
Ekspordiplaani programmi toetus	66	4386	66,5
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	243	12 768	52,5
Teadus- ja arendustegevuse toetus	50	9 224	184,5
Tööstusettevõtja tehnoloogainvesteeringu toetus	12	597	49,8
Erinevad toetused	47	1 704	36,3
Kokku	534	44 160	82,7

Tabelist on näha, et võrdlusgrupis on kokku toetuse liikide lõikes üle 44 000 ettevõtte. Võrdlusgrupp on suurenenud 10 000 ettevõtte võrra, sest üks ja seesama ettevõtte saab oma tunnuse tõttu sattuda ka mitmesse toetuse liigi gruppi. Kui võrdlusgrupist duplikaadid eemaldada, siis jääb järgi üle 18 000 ettevõtte, kes on ainulaadsed. Ehk ca veerand ettevõtetest kogu tervest Äriregistri valimist jäi lõpuks toetuse saajate võrdlusbaasiks. Seega võib öelda, et toetuse saajad varieeruvad oma karakteristikutes tegelikult väga palju. Näiteks starditoetuse saaja ja tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu saaja on täiesti teistsuguste tunnustega, mis toob kaasa ka selle, et summaarselt on võrdlusgrupis palju ettevõtteid.

Erinevat liiki toetuse saajatel on keskmiselt kõige vähem võrdlusgrupis olevaid ettevõtteid. See on kooskõlas ka toetuse saamise loogikaga. Erinevat liiki toetuseid saavad pigem keskmisest suuremad ja keerulisema ärimudeliga ettevõtted, keda ongi Eestis vähem. Seevastu alustavatel ettevõtetel on keskmiselt kõige suuremad võrdlusgrupid, neid ettevõtteid on Eestis ka väga palju. Viimastel aastatel on Eestis loodud igal aastal üle 10 000 ettevõtte.

Järgmiseks leiti nii toetuse saajate kui ka võrdlusgruppide kohta perioodi alguse aasta koondtulemus ja perioodi lõpu koondtulemus. Nende majandusnäitajate summade pealt omakorda dünaamika. Kasutusel oli töötajate arv, müügitulu, tööjõukulud, ärikasum ja lisandväärtus töötaja kohta. Ekspordimüügitulu ei olnud juba enne mainitud põhjustel võimalik kasutada. Oluline on hinnata majandusnäitajate erinevuste olulisust ehk seda, kas muutused ei ole põhjustatud juhuslikkusest. Siin tulevad kasutusele F- ja T-testid. Kuna vaja on võrrelda toetust saanud ja mitte saanud ettevõtteid, siis koostati iga ettevõtte ja iga majandusnäitaja kohta perioodi tulemus ehk perioodi lõpu ja alguse vahe. Perioodid on omakorda erineva pikkusega, mis tähendab, et sellest sõltub ka tulemus. Probleemi elimineerimiseks leiti kõikide ettevõtete ja majandusnäitajate kohta perioodi pikkused ja jagati vahe sellega läbi. Tulemuseks oli iga ettevõtte ja majandusnäitaja perioodi tulemuse vahe 1 aasta kohta. See on nii-öelda *double difference* meetod, sest nullhüpoteesiks on, et vahede vahe on null. Seejärel moodustati F- ja T-testide analüüsimiseks vajalikud majandusnäitajate tulbad nii toetuse saajate kui ka võrdlusgruppide kohta. F-testi kasutatakse selleks, et teada saada, kas erinevused majandusnäitajate vahel on eeldatavalt võrdsed või mitte. See on oluline hetkel selleks, et teada saada, kumba T-testi kasutada (*two-sample assuming equal variances* või *two-sample assuming unequal variances*). T-testiga saab teada, kas erinevus on oluline ja ei ole põhjustatud juhuslikkusest.

Toetuse saajate jagamisel toetuse liikidesse vähenevad valimid kriitilise piirini. See seab majandusnäitajate statistilisele olulisusele ka piirangud – väiksemad valimid ja nende majandusnäitajate muutused muutuvad statistiliselt ebaoluliseks valimi väiksuse tõttu, mitte selle tõttu, et olulisus tegelikult puudus. Siiski see ei ole alati nii ja osade majandusnäitajate kohta sai ära näidata tulemused iga toetuse liigi lõikes. Järgmises tabelis on toodud toetuse liikide lõikes need majandusnäitajad, mille tulemus oluline.

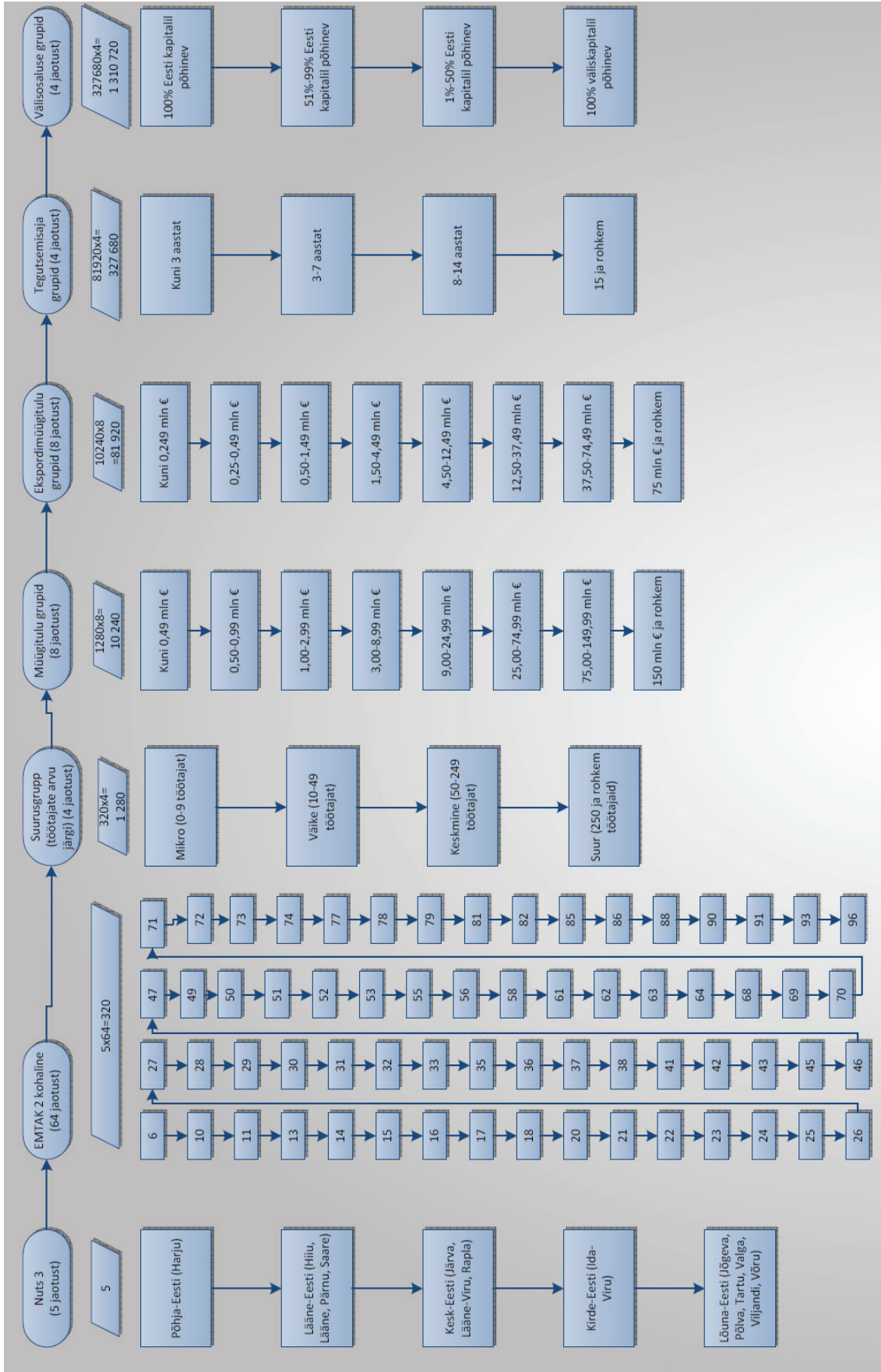
	Olulised majandusnäitajad	Olulisuse nivoo
Alustavate ettevõtete starditoetus	töötajate arv	0,01
	müügitulu	0,01
	tööjõukulud	0,01
	lisandväärtus töötaja kohta	0,01
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	töötajate arv	0,01
	tööjõukulud	0,01
Ekspordiplaani programmi toetus	müügitulu	0,05
	tööjõukulud	0,01
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	tööjõukulud	0,05
	tööjõukulud	0,10
Teadus- ja arendustegevuse toetus	ärikasum	0,10
	müügitulu	0,05
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus	töötajate arv	0,05
	müügitulu	0,10
	tööjõukulud	0,01
	lisandväärtus töötaja kohta	0,05

Majandusnäitajate tulemused võrdlusgrupi tulemustega korrigeeritult on toodud järgmises tabelis.

	<i>Olulised majandusnäitajad</i>	<i>Majandusnäitajate tulemused võrdlusgrupiga korrigeeritult</i>
Alustavate ettevõtete starditoetus	töötajate arv	19,7%
	müügitulu	69,0%
	tööjõukulud	47,5%
	lisandväärtus töötaja kohta	40,0%
Alustavate ettevõtete kasvutoetus	töötajate arv	73,4%
	tööjõukulud	87,6%
Ekspordiplaani programmi toetus	müügitulu	26,7%
	tööjõukulud	29,6%
Teadmiste ja oskuste arendamise toetus	tööjõukulud	6,6%
Teadus- ja arendustegevuse toetus	tööjõukulud	49,5%
	ärikasum	-19,9%
Tööstusettevõtja tehnoloogiainvesteeringu toetus	müügitulu	22,1%
Erinevad toetused	töötajate arv	27,6%
	müügitulu	17,6%
	tööjõukulud	42,5%
	lisandväärtus töötaja kohta	-7,5%

Tabelist on näha, et viiest kasutusel olnud majandusnäitajast on maksimaalselt 4 olnud statistiliselt olulised ja nende tulemusi saab interpreteerida. Parimaid tulemusi on saanud starditoetuse saajad, kes on vastavaid sarnaseid ettevõteteid tulemustes selgelt edestanud. Alustavate ettevõtete starditoetuse saajad olid seejuures keskmiselt järgmiste tunnustega: tegutseb Harju maakonnast väljaspool, ehituse või töötleva tööstuse tegevusalal, on tegutsenud kuni kolm aastat, omab 2,4 töötajat ja keskmine müügitulu on 89 000 eurot. Lisaks on ettevõtte täielikult Eesti kapitali omanduses. Majandusnäitajatest on toetused enim mõjunud tööjõukulu ja müügitulu muutustele.

Võimalikud *matchingu* edasiarendamise võimalused jagunevad kaheks: esiteks andmetega seotud täiendused ja teiseks *matchingu* mudeli täiustamine ning regressioonianalüüsi kasutamine. Esimese juures vajab mudel veel täiendavaid tunnuseid ja suuremat vaatluste hulka toetuse saajate hulgas, sest seletusvõimele ei sea piiri mitte võrdlusgrupi suurus, vaid toetuse saajate valim. Täiendavad majandusnäitajad peaksid veelgi täpsemalt seletama toetuse saamise või mittesaamise erisust ettevõtete näitajate põhjal. Siiski ka tulevikus jääb siin osadel juhtudel seletusvõimest puudu, sest kvalitatiivseid tunnuseid ei ole võimalik lisada. Mudeli täiendamise osas on samuti kasutamata võimalusi, mis vajaksid praktikas testimist.



Joonis 2. Esialgne tunnuse gruppide moodustamise kavand.

Summary

1 Introduction

In the second half of 2011 and first half of 2012, the Ministry of Economic Affairs and Communications carried out in cooperation with the Enterprise Estonia and KredEx in-house evaluation of the Estonian enterprise and innovation policy. The purpose of Estonia's enterprise and innovation policy's evaluation is to assess the measures used and the impact, effectiveness and sensibleness of those measures. The policy measures subject to the evaluation are implemented by two government agencies: Enterprise Estonia and KredEx. Enterprise Estonia is one of the largest institutions within the national support system for entrepreneurship that promotes business and regional development. KredEx is a financing institution helping Estonian enterprises develop quicker and expand more safely to foreign markets, offering loans, credit insurance and guarantees with state guarantee.

The central topic of the evaluation is the question to what extent the measures of Enterprise Estonia and KredEx have helped in overcoming market failures. What is meant by market failure in this context is the situation where the supply of the service does not satisfy the demand for it. Namely when companies have a need for the funding of new projects and activities but it is not possible to attract capital from the market whether as direct investments and/or loans.

Therefore Enterprise Estonia should ideally support projects that cannot be financed under market conditions and KredEx should loan to and guarantee for businesses, that cannot get loans or can get them on considerably worse terms from the market for their investment needs. So the important questions are whether the two institutions have done exactly that and to what extent has the performance of the companies that they supported improved and what is the wider effect of their support. If they support businesses that can finance their projects to the same extent under market conditions, then there is deadweight loss.

Although the aim is to provide a full picture of how these different nationally supported and funded services help in overcoming market failures and in the development of entrepreneurship and the economy, it is also necessary to take into consideration the different characteristics of the services offered. Enterprise Estonia gives out grants to companies with the view to further research and development, increase export, form enterprises or for other such purposes. KredEx offers loan guarantees, loans, export guarantees and other services on stricter conditions than are available on the market to companies that otherwise would not have access to such financial services or would have a more limited access.

This evaluation consists of an analysis of the financial services of KredEx's and the grants and services offered by Enterprise Estonia in the period 2004–2010. The evaluation analyses the effects on companies who have received grants or used the services and the structural changes that have taken place.

A multi-method approach was used, where quantitative as well as qualitative research methods were combined. To evaluate the effects of Enterprise Estonia and KredEx a database of 622 Enterprise Estonia and 751 KredEx clients was created. Companies that had gone bankrupt and companies whose financial performance was unknown (for example because of the absence of financial statements in the business registry) were left out. Using the data from the database and information from the Business Registry, changes in six economic indicators of the company were observed. The six indicators were: sales revenue, labour costs, number of employees, export revenue, profit and value-added. Comparisons were also made according to the size, sector/industry, county and type of support. To analyse the economic performance of the clients of Enterprise Estonia econometric methods were also used. An online questionnaire was sent from the database to which more than half of Enterprise Estonia's clients and 14.5% of KredEx's clients responded.

In addition, 82 semi-structured interviews were conducted with the directors of the companies who received a grant from Enterprise Estonia and/or used KredEx services. Inference was made using qualitative content analysis. The objects of the analysis are independent topics that arose from the conclusions of the interviews (deadweight loss, economic recession, etc). The purpose of the interviews was to get answers that were not possible to find from the descriptive statistics and online survey.

Although the main goal, to accelerate the growth of the companies is the same for both agencies, the groups of companies that they support are entirely different. The companies who turn to Enterprise Estonia are larger, more profitable and more focused on export. The companies turning to KredEx are smaller and more focused on the domestic market. The companies in the Enterprise Estonia's sample make up one tenth of

the entrepreneurial sector employment and the companies in the KredEx sample make up 4.2%. 80% of the clients of Enterprise Estonia and 90% of the clients of KredEx are based 100% on Estonian capital.

2 | Enterprise Estonia

The first part of the report analyses Enterprise Estonia's grants. Enterprise Estonia is established in 2000 and it promotes business and regional development in Estonia. It is also one of the largest institutions within the national support system for entrepreneurship, providing financial assistance, advisory, cooperation opportunities and training for entrepreneurs, research institutions, public and nongovernmental sector.

After the accession of Estonia to the European Union, Enterprise Estonia (EAS) became one of the implementing units of the European Union structural funds in Estonia. Today, most of the EAS programs and grants offered are co-financed from the EU structural funds. In the 2007–2013 financing period of the European Union, 830 million euros out of more than 3.4 billion euros of structural assistance for Estonia, will be applied by Enterprise Estonia.

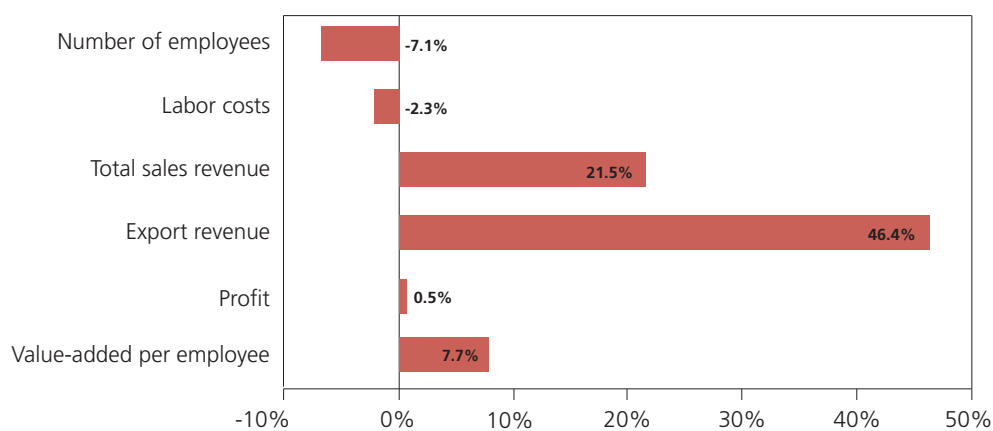
In quantitative analysis the six economic indicators are examined (sales revenue, labour costs, number of employees, export, profit and value-added per employee). The following analysis not only describes the level of the indicators, but also accentuates the assessment of the dynamics. It is important to emphasise that in addition to the grant given by Enterprise Estonia, the economic performance of the companies is influenced by other factors that cannot be measured with quantitative analysis.

2.1 | Changes in key economic indicators

The logic of the quantitative analysis is based on two defined sizes: the base year and the evaluation year. The base year is the year when the project was started, in this sample it could be between 2004 and 2009. The evaluation year is a year or two after the completion of the project and it allows the possible effect of the grant on the economic indicators of the company to be seen. There is a base year and an evaluation year assigned to every company in the sample, which means a different time period is actually observed for every company. All of the indicators have been computed separately for each of the companies, which makes the results considerably more precise.

On the whole, the number of employees has decreased by 3500 in the companies that were given the grant. Labour costs decreased by 2.3%. With these numbers it is important to understand the overall economic conjuncture, as the period under observation also included the economic recession.

The changes in key indicators of the clients of Enterprise Estonia after receiving the grants are summarised in Graph 1.



Graph 1. Change in key indicators after receiving the grants.

Total sales revenue has been positive and in the period under observation it grew by 21% which taking into consideration the economic crisis is a considerable growth. When looking at the total sales revenue that characterizes the size of the company, the level is 12 times the average of Estonia.

Export revenue grew by 46%. It can be concluded that the focus on export has substantially increased in the sample under observation. The companies in this sample of Enterprise Estonia's clients export one third of all of Estonia's products.

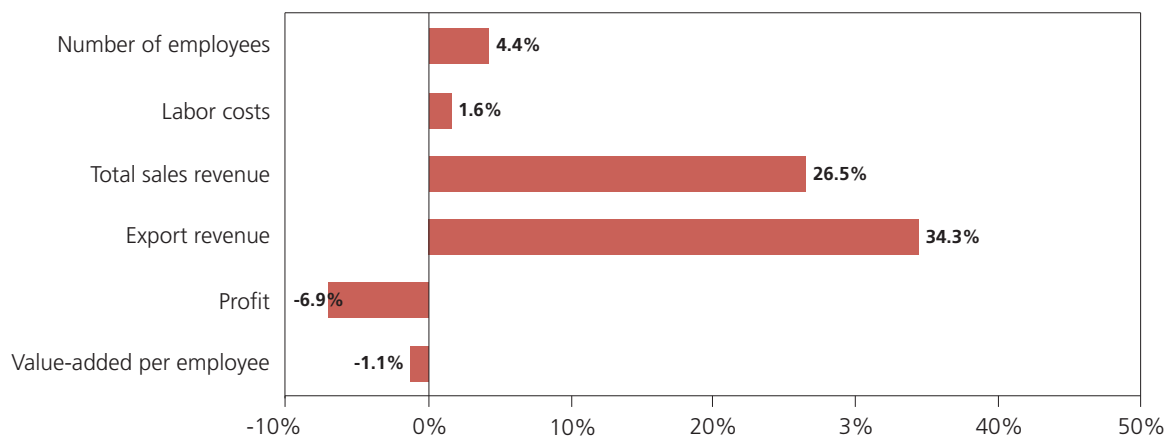
The companies have retained their profitability. The profit of the companies has stayed nearly on the same level, having grown only by 0.5%. In the base year, the companies in the sample earned 326 million euros, in the evaluation year 327 million euros.

Value-added has stayed on the same level during the period under observation for the companies in the sample. When calculating value-added, three components have been used – labour costs, profit and the depreciation of the reporting year. Value-added per employee grew by 7.7% by the evaluation year. That means the work done for a unit has been more effective. In the year of evaluation the average value-added per employee was 26,800 euros, which is more than one third higher than the Estonian average.

2.2 | Changes in key indicators in comparison with the average Estonian companies

Secondly, the economic performance of the 622 companies who received a grant from Enterprise Estonia were compared to the Estonian average. The formation of a reference group is necessary in order to compare the results of the companies who received support with the results of the companies who did not receive support. Attention is on the dynamics and the indicators found here directly describe the possible effects of the support on the companies. Statistics Estonia's indicators were used when compiling the reference group.

The changes in key indicators of Enterprise Estonia clients in comparison with the Estonian average during the same time period can be seen on Graph 2.



Graph 2. Change in key indicators in comparison with the average Estonian companies during the same time period.

The results of the companies who received a grant adjusted by the average of the reference group show that four of the six economic indicators have moved in a positive direction. In contrast to the reference group the companies who received a grant from Enterprise Estonia have had larger growth in the number of employees, labour costs, sales revenue and export revenue indicators. The growth compared to the Estonian average has been smaller when it comes to profit and value-added.

The division of Enterprise Estonia's grants into high and low value-added sectors was also examined. The grants of Enterprise Estonia have rather been given into sectors that are above average within Estonia. One of the reasons for this is that the companies who are given the grant are initially chosen according to higher capabilities. At the same time, it can be seen that the effect of the grants has been stronger in the lower value-added sectors, where the growth has been faster.

Analysis with econometric methods

Comparing the descriptive statistics, which are composed based on Enterprise Estonia's databases and also on the Commercial Register's data, to the Estonian average does not help to find a causal relationship between Enterprise Estonia's grants and the change in the economic indicators of the companies who received a grant. Because of that, the economic indicators of the companies who received a grant were analysed with econometric methods. The analysis with double differences method with a base year 2008 and evaluation year 2010 showed that the R&D grant had a negative effect on revenue and profit. The knowledge and skills development grant and the technology investment grant for manufacturing industry had a positive effect on the value-added per employee. In addition, the knowledge and skills development grant had a positive effect on sales revenue (level of significance 0.1) and the technology investment grant for the manufacturing industry increased the labour cost (level of significance 0.1).

Using panel data, it was seen that the start-up company grant, export grant, knowledge and skills development grant, and technology investment grant for manufacturing industry had a positive effect on sales revenue of the companies. The effect of the Enterprise Estonia's grants on other economic indicators is not be statistically significant as the significance of the models was very small, which does not allow making inferences from them.

Comparison by size

Micro-enterprises have done considerably worse after the start of the project. Four key indicators have declined (number of employees, sales revenue, export, value-added per employee). Even when adjusted to the reference group these four indicators remain negative. Large enterprises have shown the most positive results, the four indicators have increased since they have received support. Moreover, the change in the number of employees was positive only in large enterprises. When the results are adjusted by the reference group, three indicators remain positive. Only value-added per employee is higher for the reference group. The increase in export revenue by 68% in the period after receiving the support clearly shows that large enterprises have been successful.

Comparison by sectors/industries

The best results were achieved by computer, electronics and optical instruments producers, accommodation, furniture manufacturing and other services. The companies of the first three industries have increased export revenue respectively by 83%, 618% and 145% faster than the companies who did not receive support. Altogether the export of those three industries has grown by 476 million euros. Value-added per employee has grown more than two times faster than for the companies who did not receive support.

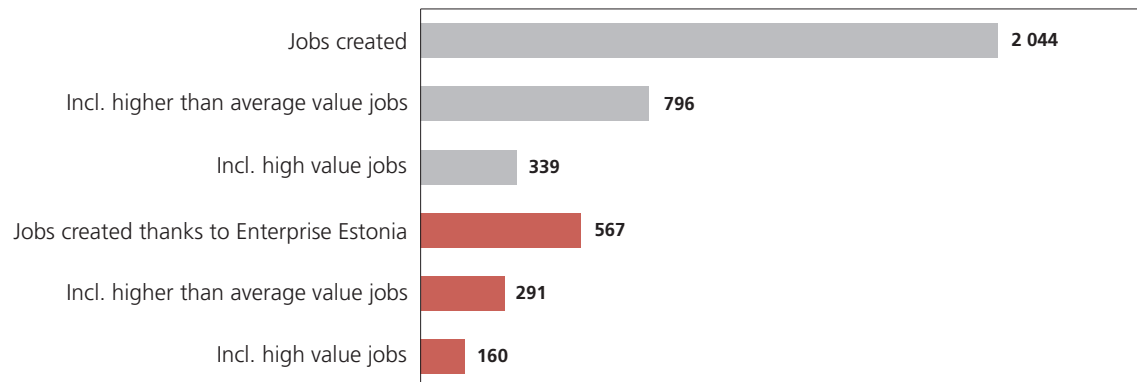
Comparison by county

10 counties were represented in the analysis (94% of the sample). There were not enough companies in five of the counties (Hiiu, Rapla, Jõgeva, Järva, Valga) to make conclusions. In five of the 10 counties the number of employees increased. The adjusted results showed that all of the 10 counties were more successful in creating and preserving jobs than the companies that did not receive support. 67% of sales revenue is from the companies of Harju county. The adjusted results showed that the biggest growth in sales revenue was in Võru county (+150.2%) and that sales revenue increased in 9 of the 10 counties. Export revenue did not decrease by the evaluation year in any of the counties, also when adjusted by the reference base all of the results were positive. On the whole, value-added increased in 6 of the 10 counties on the evaluation year. However, the adjusted results show that 4 counties have done better than the reference group and Harju county has stayed on the same level.

2.3 | Online survey among the clients of Enterprise Estonia

The second part of the analysis of Enterprise Estonia was in the form of an online survey. The questionnaire was sent to 679 companies of which 362 responded (response rate 53%). On average companies evaluated their economic situation with 4.6 on a scale of 1–7. The achievement of the goals of the project was evaluated with 5.8, which means the goals were almost completely achieved.

2044 jobs were created during that period, of which 796 were higher than average value added jobs and 339 were high value added jobs. 567 of the total jobs created that period were created with the help of Enterprise Estonia grants, 291 of which were higher than average value added jobs and 160 were high value added jobs (Graph 3).



Graph 3. Job creation.

According to the survey, the average client of Enterprise Estonia is a company of 10.7 years. 79.1% of the companies are based 100% on Estonian capital. 48% of the companies offer only their own products and services. 6.4% only offer subcontracting. The main competitive advantage is thought to be quality, price is fifth. 41.5% of the companies have introduced product innovation.

2.4 | Semi-structured interviews with Enterprise Estonia clients

57 interviews were conducted with the recipients and users of the five different types of grants and one service of Enterprise Estonia. The interviews of Enterprise Estonia also covered the tourism grant and the Investment and Trade Development Division's services that were not included in the online survey. The interviews of Enterprise Estonia were carried out by 13 different EAS employees.

Companies who received the tourism grant thought the grant was important to their development. Yet the start-up companies thought that the grant has not been very important to their development. Two thirds of the companies that received a technology investment or knowledge and capability grant thought that the effects of the projects supported by Enterprise Estonia have been important and have had concrete results. Half of the companies who were interviewed about the innovation grant said that they have achieved crucial positive results. More than half of the companies interviewed about the export grant thought the effect of Enterprise Estonia has been significant on the growth of export revenue and it has brought about concrete results.

The results from the interview were not as positive as the results from the questionnaire when it came to the assessment of the role of Enterprise Estonia in developing the company (the exception being the export program). At the same time, the interviews were held with larger companies (based on revenue) and the purpose of the interviews was to find more detailed connections between the grants and the started projects, not just to give an assessment of the actions of Enterprise Estonia.

The main recommendation from the interviews was that the clients of Enterprise Estonia wish to encounter less bureaucracy when applying for a grant and when reporting back. Other recommendations for Enterprise Estonia were more specific: the proportion of grants in financing should be greater; the limit of the group is too low; export grants should be given to smaller companies as well; the consultants should be more aware of what is happening in the real economy; Enterprise Estonia should demand more concrete results.

2.5 | Conclusion by grant and service types

Although the significance of the econometric models was limited, the influence of Enterprise Estonia can be seen from the results of the survey and interviews according to different types of grants and it can be illustrated with the descriptive statistics from the first part of the analysis.

The economic indicators of the companies that received **start-up company grant (it includes start-up and growth grants)**, adjusted by the reference group, showed better results in five out of six indicators. The growth has been faster in the number of employees, sales revenue, export revenue, labour costs and value-added per employee. The receivers of the growth grant have outperformed the reference group in four out of six indicators. The receivers of the start-up grant evaluated the importance of the grant to the development of the company with 5.5 and the receivers of the growth grant with 6.2 out of 7. In the interviews the companies stated that the grant was of small importance in starting the company and it did not directly contribute to the growth of the company. In some cases the companies claimed that the supported activities were put into action earlier thanks to the grant. The start-up companies said that the compulsory writing of the business plan has made the companies think their plans more thoroughly through and has been a disciplinary force in the starting phase for the company. The feedback from the recipients of the growth grant has been somewhat more positive. The sales revenue of start-up grant recipients grew on average 30% in comparison with the reference group.

The receivers of the **export plan program grant** had better results in five out of six indicators when adjusted with the reference group. The only indicator that was better for the reference group was profit. The survey showed, that according to the companies' assessment the grant's effect on the change in export revenue was 4.2 on a scale of 1–7. Based on the interviews it can be said that the grants have had a positive effect for the change in export revenue for most of the companies. The grants have been important and the results have been concrete. The companies often said that the grants affected the extent and the time period of the activities. That means the grants allowed for a faster pace and for example, entrance to a larger number of target markets. At the same time, the companies stated that they would not have cancelled their activities without the grant. It was also emphasised that there was discipline in the company because of the grant. During the economic crisis the grants supported the companies, enabled them to stay on the market and to educate and train their employees. The sales revenue of export plan program grant recipients grew on average 11% in comparison with the reference group.

Four out of six economic indicators have moved in a positive direction for the companies that received **knowledge and skills grant** when compared to the reference group. In the dynamics of the number of employees, sales revenue, profit and export revenue they have been more successful than the reference group. The survey showed that the grants have been of great importance for the development of the company, as it was given a score of 5.6 from a scale of 1–7. All of the companies evaluated the grant positively in the interviews and most of them thought it was important. The companies noted that they themselves would not contribute as often and to the same extent to the development of knowledge and skills. The grant helps the development of the company as a whole. For example the training of leaders will affect the entire company. During the economic recession the grant played an important part in the continuing of employee trainings. The sales revenue of knowledge and skills grant recipients grew on average 20% in comparison with the reference group.

According to the adjusted results of the **technology investment grant** recipients four out of six indicators are positive. There is faster growth in export revenue, sales revenue, labour costs and value-added per employee indicators' dynamics than in the reference group. The grant is important for the development of the company, on a 1–7 scale the average score was 5.4. The importance of the grant was also evident from the interviews. Two thirds have thought the influence was positive and important for the company. Also they mentioned the grant had concrete results. Most thought they would have made the investment even without the grant but only to a lesser extent. The sales revenue of technology investment grant recipients grew on average 33% in comparison with the reference group.

The dynamics of the economic indicators of the **research and development (R&D) grant** recipients have outperformed the reference group in five out of six cases. The changes in the number of employees, labour costs, sales revenue, export revenue and value-added per employee have been positive. The indicator of profit was negative. The company's assessment of the importance of the grant was positive. The importance of the grant to the development of the company was on average 5.6 from a scale of 1–7. According to the interviews the effect has been positive and for two thirds of the companies it has also been critical. The contribution of Enterprise Estonia has been specific and in many cases without the help of Enterprise Estonia those projects would not be taken on. A number of companies said that there have been wider positive externalities of the grant which can be seen beyond the supported project. The companies mentioned that some projects

have failed, but the work done for them can be used in other endeavours. The companies would certainly not have taken on projects to such a large extent without outside help. Enterprise Estonia has had an important role in product and/or process innovation. Nevertheless during the economic recession the role of Enterprise Estonia's grants was small. Many companies saw the grant as a way to hedge risks.

With the recipients of the **tourism grant** only semi-structured interviews were conducted. All of the companies who were interviewed thought the influence of Enterprise Estonia on the development of tourism was important. The importance of the introduction of Estonia as a whole and the introduction of different areas of Estonia on important markets was especially emphasised. With the clients of the Investment and Trade Development Division only semi-structured interviews were conducted, they did not take part in the survey. The role of Enterprise Estonia did not become clear based on the interviews. The interviews were conducted with companies who had larger revenues and the purpose of the interviews was to find more detailed connections between the grants and the projects that were set up, not just to give a general valuation of Enterprise Estonia's activities.

3 | KredEx

The second part of the research analyses the financial services offered by KredEx. KredEx was established in 2001 by the Ministry of Economic Affairs and Communications to improve the funding of Estonian companies, to mitigate credit risks and to enable people to build or renovate their homes.

After the accession of Estonia to the European Union, KredEx became one of the implementing units of the European Union structural funds in Estonia. Most of the business loans and state guarantees offered by KredEx are co-financed from the EU structural funds. In the 2007–2013 financing period of the European Union, 830 million euros out of more than 3.4 billion euros of structural assistance for Estonia will be provided by KredEx.

In the evaluation of the measures of KredEx, 751 companies were taken into account. 354 companies have been left out, who at the time of the evaluation had not submitted their financial reports or whose data is not complete for some other reason that does not allow the development of that company to be assessed. Also the companies who have gone bankrupt were left out. This means that from the initial sample 32% of the companies were not included in the sample.

In quantitative analysis six different indicators are assessed. The indicators are the number of employees, sales revenue, export revenue, labour cost, profit and value-added. The effect of the service is expected to be visible in the performance of the company a year after the use of the service. That means the base year is the year when the service was used and the evaluation year is the year after using of the service. In 2010 the sales revenue of the companies supported by KredEx in the period 2006–2010 was 3.8% of the total sales revenue of Estonian companies. The number of employees was 15,500, which is 4.2% of the employment in the entrepreneurial sector. This analysis views the key economic indicators as well as the dynamics of the economic indicators of the companies who used KredEx services with the companies who have not used the services. After that the results of the survey and interviews are examined.

3.1 | Change in key economic indicators

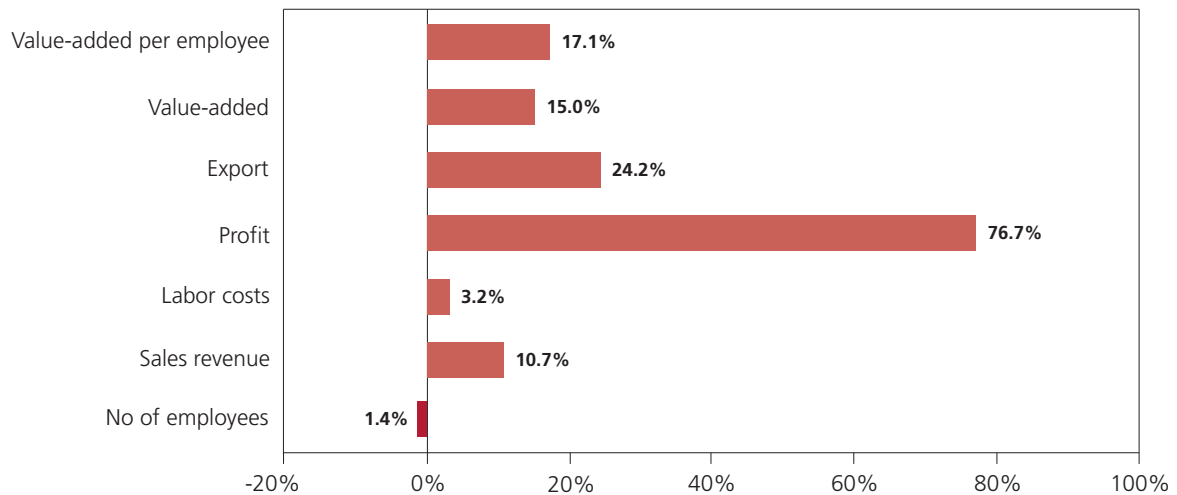
Sales revenue of KredEx clients increased by 10.7%. The high sales revenue was mostly due to several large enterprises that were included in the sample. The median sales revenue was up to 273,000 euros in the base year and up to 289,000 euros in the evaluation year, having increased by 9.2%.

The number of employees of the clients of KredEx decreased by 1.4% from the base year to the evaluation year. Only one company had more than 1000 employees, three companies had 250–1000 employees and 458 companies had 0–9 employees. Thus the clients of KredEx are usually small and medium sized companies. Although the number of employees decreased, the cost of labour stayed almost the same and increased by 4.7% per employee.

In the base year the clients of KredEx exported 613 million euros worth of products and services. By the evaluation year export grew by 24.2% to 762 million euros. In the evaluation year 45.1% of the companies were involved in exporting. Regardless of the economic recession during the period under observation the profit of the clients of KredEx grew by 76.7% from 42,8 million euros to 75,7 million euros.

Both the growth of profit and labour costs contributed to the increase of value-added. In the evaluation period the total value-added of the companies had grown by 15% to 337 million euros. Value-added per employee increased by 17.1% to 19,400 euros (according to Statistics Estonia the average value-added per employee in 2010 was 19,600 euros).

The changes in key economic indicators of KredEx clients are summarised in Graph 4.



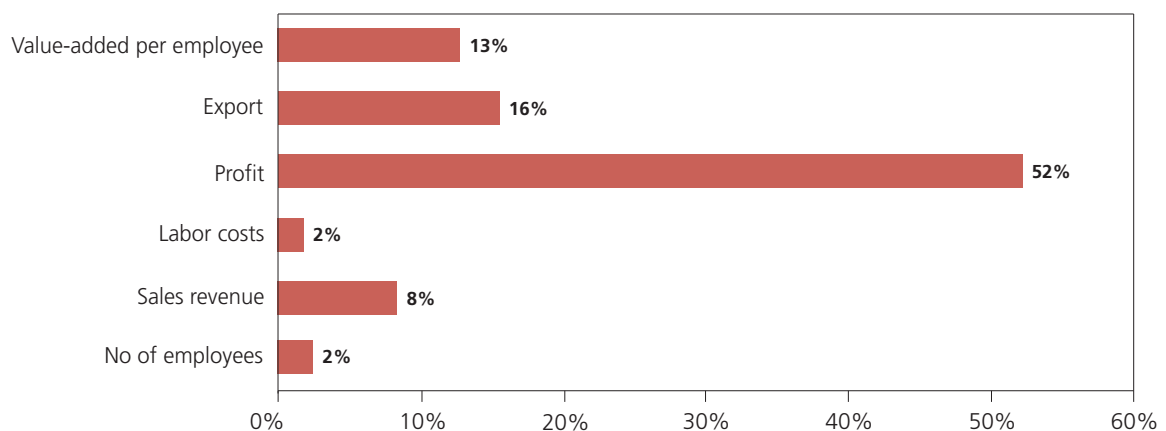
Graph 4. The clients of KredEx: growth in key indicators.

3.2 | Changes in key indicators in comparison with the average Estonian companies

Secondly, the economic performance of the companies that used the services of KredEx were compared to the Estonian average. The companies that used KredEx services have grown faster than the Estonian average. It is natural since the comparison base is somewhat lower and also, the projects that were chosen were more viable and faster growth was expected of them.

Value-added per employee, export, profit, labour costs, sales revenue and the number of employees have grown more than the Estonian average for the 751 companies in the KredEx sample.

Comparison of the economic indicators of KredEx clients with the Estonian average during the same time period can be seen on Graph 5.



Graph 5. Comparison of KredEx clients with the Estonian average during the same time period.

Comparison by size

The best performance was for micro-enterprises, where a large majority used the start-up loan. The companies that were not liquidated by the evaluation year did well in comparison to the reference group. The indicators of medium-sized enterprises were considerably worse and the only indicator that exceeded the reference group was the growth of export. Large enterprises had a considerable growth in profit (more than 30 times), this is because of the low base levels of the companies and also the growth of a few enterprises influenced it a lot (since there are only a small amount of them in the sample).

Comparison by sector/industry

Significantly above average results were in the metal industry, where there was growth in all of the economic indicators and the growth in export was especially large. Also the effect was positive for several service sectors that were mainly focused on the domestic market, such as retail trade and serving food and beverages. The developments in the construction sector were different: in buildings construction there were positive developments, but in special construction and buildings the indicators worsened.

Comparison by county

The counties of North-Estonia stood out. Both in Ida-Viru and Lääne-Viru counties the value-added was already high at the time of the usage of the service and they nevertheless managed to grow at a relatively fast pace. In Tartu county the value-added per employee decreased and the level was considerably lower than the average. This could partly be caused the structure of the companies, which already belonged to sectors with lower value-added. It is possible that being located in North-Estonia was an advantage during the economic crisis.

Comparison by type of service

These indicators vary for different KredEx services. All of the indicators grew faster than the Estonian average for the start-up loan service. For the loan guarantee service the growth was faster for export, sales revenue, number of employees, labour cost and profit, but not for value-added. For export guarantee the growth was faster for 4 of the indicators, but not for value-added and labour cost. The growth was faster for three of the indicators for the credit line and subordinated loans. For the subordinated loans, the growth of export, labour cost and sales revenue was below the Estonian average. For the credit line the growth of the number of employees, labour cost and export was below the Estonian average.

Based purely on this analysis it cannot be concluded which product group has had the best effect. The aims of the product groups are all different and thus the expected results are also different. At this point, it is worth noting that this is only the descriptive statistics about the services of KredEx, which does not allow to find causality between the role of the government financial services and the companies' economic indicators. To better understand the effect of the services on the companies, a survey and semi-structured interviews were also conducted.

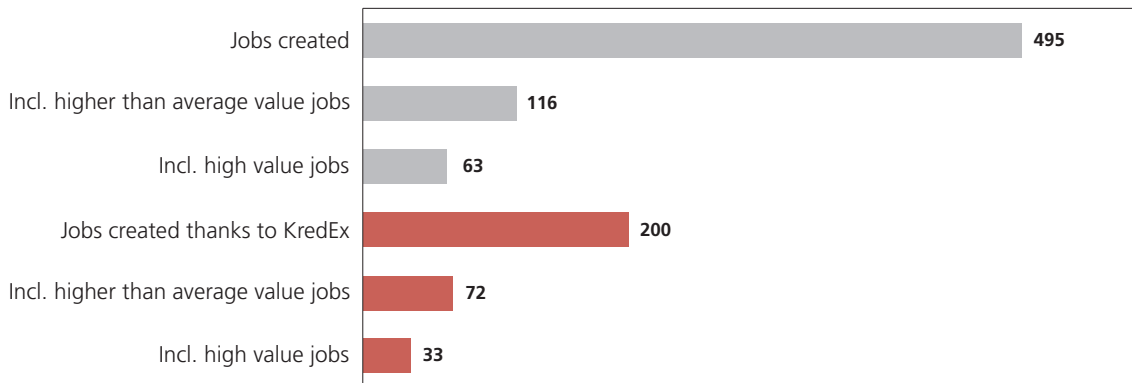
3.3 | Survey among the companies that used KredEx services

The second part of the analysis of KredEx was in the form of an online survey. The questionnaire was sent to 746 KredEx clients. 108 companies answered the questions (response rate 14.5%). The response rate for export guarantee and credit line was not high enough to draw any conclusions about those services (4% and 0% respectively). There was also a survey amongst the bank's account managers for the credit line, where 8 of the 24 account managers who received the questionnaire responded. Based on that survey it can be concluded that KredEx resources were mainly used to finance new investment loans and that will allow the banks to offer companies loans on more favourable terms. According to the respondents KredEx also helped to increase revenue and retain employment. The companies' judgement on the effect of export guarantee will be seen from the semi-structured interviews.

According to the online survey the recipients of loan guarantee assessed the importance of the effects of the KredEx services on profitability, revenue and export revenue to be 4 on a 1–7 scale. The assessment was higher for the start-up loan guarantee varying to 4–5. For the loan guarantee the assessment was somewhat lower for profitability (3.4) and revenue (3.3), but a bit higher for export revenue (4.2). According to the judgement of the loan guarantee recipients 39% of the jobs created were created thanks to the services of KredEx. Amongst the start-up loan guarantee and subordinated loan recipients the judgements were 75% and 25% respectively.

495 jobs were created during that period, of which 116 were higher than average value added jobs and 63 were high value added jobs. 200 of the total jobs created that period were created with the help of Enterprise Estonia grants, 72 of which were higher than average value added jobs and 33 were high value added jobs (Graph 6).

According to the survey the average client of KredEx is a company of 12 years. 91% of the companies are based 100% on Estonian capital. 53% of the companies offer only their own services or products. 7% of the companies offer only subcontracting. 13% of the companies have introduced product innovation. 70% of the companies have cooperated with consumers in the area of innovation.



Graph 6. Jobs creation.

3.4 | Semi-structured interviews with KredEx clients

It is useful to examine the results from the online survey side by side with the semi-structured interviews that made up the third part of the research. Altogether 80 larger companies (based on revenue) were contacted, of which 25 agreed to be interviewed.

Based on the interviews, the companies were generally satisfied with the services of KredEx and they thought the services were important for the development of their company. Most companies did not have alternative financing options or they were available on worse terms. Without KredEx they could not have gotten the same amount of loan or on the same terms. The result may have a self-selection bias though, since the interviews were conducted only with the companies that wished to be interviewed.

According to the interviews the main recommendation from KredEx clients is to lower the price of the services and to make the conditions of the services more flexible. Also the new policy of the export guarantee that expects the company to bring the entire portfolio to them was criticised. In addition, it was expressed that there might be a contradiction between the strict conditions of KredEx and the wish to boost the Estonian economy.

The results of the survey and the results of the semi-structured interviews are not in contradiction with each other and there are no major differences between the results obtained with these different methods. Although the purpose of descriptive statistics is not to evaluate the effects of KredEx services, these average indicators of the 751 companies do not contradict the results of the interviews and survey. The companies who received the start-up loan guarantees have the best outcomes when compared to the average and they themselves gave the importance of KredEx in developing their company the most positive assessment. The loan guarantee and subordinate loan recipients' average indicators fall below average with some of the indicators and their assessments of the contribution of KredEx is somewhat more modest. The fact that many of the companies who participated in the survey and who were interviewed, used KredEx's services during the economic recession, might affect their evaluation, because in tough economic circumstances, national financial instruments play a more important role.

3.5 | Conclusion by service types

Six companies were interviewed about the **start-up loan guarantee** service. All of the companies who were interviewed thought that the KredEx start-up loan guarantee was important for the development of their company because alternative financing options were more expensive and on worse terms. Two entrepreneurs said that they did not have any alternative financing options. At the same time all of the companies emphasised that they would have gone into entrepreneurship even without the start-up loan. The start-up loan has made it possible to put the planned activities into practise faster and in a larger capacity. In the online survey the recipients of the start-up loan guarantee were also the ones who gave the highest evaluation of the importance of KredEx's services in accomplishing the company's results when compared to other services. Those assessments are not in contradiction with the descriptive statistics for start-up loan guarantee service, which shows that those companies have grown faster than the Estonian average.

Seven companies that received a **subordinated loan** were interviewed. According to the directors of the companies, they are satisfied with the services of KredEx and the loan has been of significance for the development of the company. Four of the companies did not have alternative financing options. By and large this assessment matches the results of the survey, where the receivers of subordinated loans judged the services of KredEx to be of lower importance than the average KredEx client. These more modest judgements are not in contradiction with descriptive statistics, which show that the recipients of subordinated loans have grown faster than the Estonian average on half of the indicators and slower with the other half of the indicators.

The **loan guarantee** recipients' gave 5 interviews where they emphasized that the service has been important for the development of company. Financing without the KredEx loan guarantee was considerably more expensive and additional collateral was demanded by the banks for three firms. Alternative options were not available for two firms. The assessment of users of this service about the importance of the effects of KredEx on the company's economic indicators was 4 from a scale of 1–7, this matches the average of the survey and is not conflicting with the more detailed assessments of the semi-structured interviews. This makes sense since 88% of the respondents were the receivers of the subordinated loan. These assessments are also not conflicting with the descriptive statistics, which shows that the firms have grown faster than the Estonian average on 5 of the indicators.

Two companies were interviewed about KredEx **credit line** and **project-specific financing**, both thought to be important for the development of the companies. For one of the companies alternative financing options were more expensive and on worse terms and for the other company there were no alternative financing options in light of the economic downturn. This matches the assessments of the account managers of commercial banks, which were covered afore. Descriptive statistics showed that the companies who used this service grew faster on half of the indicators and for the other half of the indicators grew slower than the Estonian average. At the same time it is important to keep in mind that credit line and project-specific financing were services which were offered during the economic recession and are no longer available.

Five companies were interviewed about the **export guarantee**. According to all of the companies' directors, they were satisfied with the services of KredEx and the guarantee has been important in the development of their companies, because most of the companies did not have alternative options. Export guarantee has made it possible to expand to new markets, without it the expansion would not have happened or it would have been of smaller capacity. These assessments match the opinions of the only company that responded to the questionnaire, which assessed the effect of KredEx with maximum points. Descriptive statistics showed that the recipients of the export guarantee have grown faster than the Estonian average on 4 indicators, including export growth, which is obviously the most important criterion when it comes to export guarantee.

4 | Comparison of the clients of Enterprise Estonia and KredEx

The comparison of Enterprise Estonia and KredEx indicators helps to summarise the results achieved through three different methods (descriptive statistics, online survey, semi-structured interviews). Firstly, the different development of the clients of Enterprise Estonia and KredEx is compared based on quantitative indicators and then the results from the surveys and interviews are examined.

4.1 | Comparison of Enterprise Estonia and KredEx clients' indicators

The different development of the clients of KredEx and Enterprise Estonia can be explained in many ways. Although the main goal of accelerating companies' growth is the same, the types of the companies they support are entirely different. Also different approaches to achieve the objectives are chosen. As already mentioned Enterprise Estonia mainly offers grants, which do not need to be reimbursed, but with KredEx the money has to be paid back with interest. In addition the key indicators of the companies are different from the start. The companies that turn to Enterprise Estonia are substantially larger and more profitable. KredEx helps companies who cannot get a loan from banks, therefore at the time of receiving the loan, their company's indicators are already somewhat worse and that also makes it easier to achieve growth. But only a lower base level is not enough to achieve better results, the identification of companies with potential is also necessary in order for the use of money to be as effective as possible.

Altogether Enterprise Estonia's clients' profit was 7% of sales revenue on the base year, but only 3% for KredEx clients. Then again the progress was higher for KredEx clients, where the proportion reached 5% and for Enterprise Estonia the proportion decreased to some extent. Also there is a difference in the proportion of export in sales revenue, for Enterprise Estonia the proportion is 58% but for KredEx 46%. Amongst Enterprise Estonia's clients the average number of employees per company was 63.4 in the base year, amongst KredEx's clients 23.4. Therefore this also proves that the company turning to KredEx was smaller and more focused on the domestic market than the company turning to Enterprise Estonia.

Also the companies that received money from Enterprise Estonia were more viable. 98 of the companies that Enterprise Estonia supported (7.3%) were left out of the sample because of bankruptcy or the absence of annual financial reports, for KredEx the percentage was 31.9%. The larger fall out rate amongst KredEx's clients is caused by the lower base level. When the obstacles are surpassed and the company is able to pay interest, the profitability indicators of the company have also improved.

When examining the growths, the developments have been slightly different. Enterprise Estonia has had a better influence on the companies' sales revenue and export, but the productivity indicators have developed better for KredEx's clients. Also the decrease in the number of employees has been slower for KredEx.

In conclusion, it can be said that the changes in the quantitative indicators are in accordance with the goals of both of the establishments. Enterprise Estonia is more focused on the growth of strong companies and KredEx is focused rather on helping companies to survive and on supporting the first phase of growth. When the balance sheet is stronger and it is possible to get a loan straight from the bank, the companies will look for different sources of funding for further growth.

4.2 | Comparison of the survey results of Enterprise Estonia and KredEx

The response rate of the online survey for Enterprise Estonia was 53%, which is more than three times the response rate of KredEx (14.5%). The highest response rate in the Enterprise Estonia's sample was for the companies who manufacture metal products, in the KredEx sample it was for wholesale and retail trade. The respondents of the survey of KredEx and Enterprise Estonia are mainly located in Harju county (57% and 49% respectively), which is followed by Tartu county. On average the companies of both establishments assessed their current economic situation similarly (Enterprise Estonia 4.6 and KredEx 4.7 on the scale 1–7), which implies a good economic situation. Also the assessment of the achievement of the projects' objectives was very similar for both organisations (KredEx 6, Enterprise Estonia 5.8), which implies the achievement of almost all of the objectives. In both the Enterprise Estonia and KredEx samples predominantly there were companies based 100% on Estonian capital. The companies in the two samples had a similar division into revenue creating activities (only offering their own products and services or subcontracting also). The main three competitive advantages were also the same for the companies in both samples: quality, flexibility and effectiveness

The importance of the services of KredEx in achieving revenue, profit and export revenue was assessed to be 4 from a 1–7 scale. That is fairly similar to the sample of Enterprise Estonia, where it was assessed as 3.8. The average number of jobs created per company for Enterprise Estonia was 5.6 and for KredEx 4.6. When taking into account only the companies that created jobs, the average number for Enterprise Estonia would be 8.6 and for KredEx 6.

As a result of Enterprise Estonia and KredEx grants/services there were 767 jobs created in the companies that responded, of which about 74% was with the help of Enterprise Estonia. On average 1.9 jobs in the companies that responded were created with the help of KredEx services (the number of workers increased on average 11.3%). The average number of jobs created of all of the companies was a little smaller for Enterprise Estonia (1.6). On average the companies that created new jobs thanks to the grant/service did so equally (2.4), therefore both organisations have helped alike.

When assuming that jobs were also created by the companies that did not respond to the questionnaire, there would be over 2500 jobs created as a result of the measures of Enterprise Estonia and KredEx. Only the jobs the company could not have been created without the help of Enterprise Estonia or KredEx are taken into account.

Half of the jobs were of higher than average value thanks to the jobs created by Enterprise Estonia and KredEx. The proportion of higher value jobs were 28% and 17% in favour of Enterprise Estonia. Although Enterprise Estonia and KredEx helped in job creation equally, the difference is in the value of the job: thanks to Enterprise Estonia mostly higher than average value and high value jobs were created, but only half the jobs created by KredEx fall into the same category.

Based on the questionnaire the clients of Enterprise Estonia have been more innovative than the clients of KredEx. Approximately 42% of the clients of Enterprise Estonia introduced product innovation (thanks to Enterprise Estonia 24%), but only 13% of the KredEx clients can say the same. The Estonian average for product innovation was 20.3% according to the European Union's Commonwealth Innovation Survey (CIS) 2008 research. The main cooperation in the area of innovation is with the same degree partners for all of the companies – clients and consumers, thereafter the suppliers of equipment, materials, semi-finished products and software.

4.3 | Comparison of the results of the semi-structured interviews of Enterprise Estonia and KredEx

25 company directors were interviewed, about the five different KredEx services. 57 interviews were conducted with the recipients and users of the five different types of grants and one service of Enterprise Estonia.. The interviews of Enterprise Estonia were carried out by 13 different employees, the interviews of KredEx only one employee. That means the level of the interviews is more even for the KredEx interviews than for the Enterprise Estonia's interviews.

There wasn't a specific pattern in the all interviews of Enterprise Estonia, but the interviews of KredEx are characterised by the pattern that all of the interviewees thought that the services of KredEx were important to the development of their company and they were satisfied with the service. Also the companies that were interviewed did not have any alternatives to the services of KredEx or they were available on worse terms or it would have taken more time to find them. As was the case with KredEx, all of the companies that were interviewed gave Enterprise Estonia a positive assessment.

These results of the interviews of Enterprise Estonia and KredEx since the services that KredEx offers are more expensive than in the free market conditions. Therefore the companies who could have access to financial services on the free market would not turn to KredEx.

In conclusion, the results of the different methods of the KredEx analysis are more in accordance with each other and the probability of deadweight loss is small. The results of Enterprise Estonia are diversified and the probability of deadweight loss is larger depending on the grant.

5 | Recommendations

Enterprise Estonia and KredEx have different roles in the current enterprise policy. Enterprise Estonia is expected to change the structure of the economy, whereas KredEx is not. The research confirms this difference with the following:

- The projects Enterprise Estonia funds are focused on innovation and export. The projects are more ambitious and therefore larger and more profitable companies are able to carry them through. This is the difference of the target groups in the comparison of KredEx and Enterprise Estonia.
- Important differences in the industries of the target groups. A significant amount of the funding of Enterprise Estonia has gone into research and development, whereas that industry is basically non-existent within the client group of KredEx. KredEx is more active in the retail trade and construction industries, whereas Enterprise Estonia has only a very small number of clients in those industries.

When it comes to policy recommendations, there are two questions to think about 1) how to improve the effectiveness of Enterprise Estonia in changing the structure of the economy and 2) if and how to involve KredEx in the task of changing the structure of the economy.

According to the companies, the bureaucracy of Enterprise Estonia is still the biggest problem, therefore when planning for the next period that should be paid attention to. The establishment should look for ways to lessen the bureaucracy.

Other recommendations involve lessening grants that are not reimbursable, enhancing funding options; lessening the proportion of individual grants and focusing more on supporting co-operation networks (clusters, the co-operation between companies and universities etc). Also, enhancing the demands regarding the usage of the grant and implement more market-based principles of supporting and funding the companies. For example a partial or total reimbursement when a project succeeds, using a royalty model (a certain percentage of sales goes to the provider of the grant), support in the form of financial instruments or venture capital.

Furthermore, Enterprise Estonia's capability to help companies at the project preparation phase should be enhanced. Instead of funding they should insure the development of a good project. That means mediating knowledge and information, inspiring, consulting and mentoring. Finding funding for the projects is part of project preparation. The money can, but does not have to be supplied by Enterprise Estonia.

In addition, Enterprise Estonia's capability of constructing wholesome development plans and helping and consulting in the realisation of those plans (long-term account management, not only the decision and surveillance of a single grant) should be enhanced. Moreover, the formation of supply and value chains as a part of an active policy of including foreign investment should be supported. As well, the focus on innovation in the support of KredEx should be increased and making the conditions more favourable for some target groups (for example for start-up companies) should be considered.

“Innovation Studies” sarjas ilmunud uuringud:

1/2002 Competence Centre Programme Estonia. Feasibility Study

2/2002 Innovation in Estonian Enterprises 1998–2000
Saadaval eesti- ja ingliskeelsena

3/2003 Business Incubation: Review of Current Situation and
Guidelines for Government Intervention in Estonia

4/2003 Optimising the Design and Delivery of Innovation Policy
in Estonia: an Evaluation of Policy Instruments for Intensifying
Business Innovation

5/2004 Access of Enterprises to Venture Financing in Estonia:
Feasibility Study of Government Support Scheme

6/2006 Evaluation of the Design and Implementation of Estonian
RTDI Policy: Implications for Policy Planning

7/2007 Innovation in Estonian Enterprises 2002–2004
Saadaval eesti- ja ingliskeelsena

8/2007 Impact Evaluation of Spinno Programme in 2001–2006

9/2007 Innovation Staff Recruitment Programme Feasibility Study

10/2007 Evaluation of Estonian RTDI Policy Mix

11/2008 Ettevõtete tehnoloogiainvesteeringu teostatavuse
analüüsi lõppraport

12/2008 Mid-Term Evaluation of the Competence Centre
Programme

13/2010 Estonian Biotechnology Programme.
Feasibility study for an Estonian Biotechnology Programme

14/2010 Eesti ettevõtete uued võimalused – ärimudelid,
avatud innovatsioon ja riigi valikud

15/2011 Feasibility Study for an Estonian Materials
Technology Programme

16/2011 Innovaatiline tegevus ettevõtetes aastatel 2006–2008

17/2011 Evaluation Framework for Innovation and Enterprise
Support Policies in Estonia

18/2012 The Role of Green ICT in Enabling Smart Growth in Estonia

19/2012 Peer-Review of the Estonian Research and Innovation System.
Steady Progress Towards Knowledge Society

20/2012 Energiatehnoloogia programmi vahehindamine. Aruanne

“Innovation Studies” seeria koondab uuringuid, hindamisi ja analüüse Eesti innovatsioonisüsteemi ja innovatsioonipoliitika kohta. Tegevus on kantud eesmärgist tõsta innovatsioonialast teadlikkust ja edendada innovatsioonipoliitika teadmispõhisust Eestis.

“Innovation Studies” väljaanded leiab veebiaadressilt www.mkm.ee alajaotusest Innovatsioon/Uuringud/Innovation Studies

ISBN 978-9949-9163-5-1



ISSN 1406-7692



ISBN 978-9949-9163-5-1
ISSN 1406-7692

