

Ekspordiplaani toetuse mõjude hindamine

Kadri Kuusk, Ele Reiljan

Oktoober 2007

Uuring on valminud Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi toetusel.



Töö autorid tänavad meeldiva koostöö, abi ja kasulike kommentaaride eest Charles Moncki, Tarmo Kalvetit, Marek Tiitsu, Andres Võrku, Anne Jürgensoni, Marre Karu, uuringukeskus Klaster'it, InterAct Projektid & Koolitus OÜ-d, Sigrid Vestmanni, Varmo Pilti, Ele-Merike Pärtelit, Pirko Konsat, Piret Loometsa, Piret Koobast, Pille-Liis Kellot, Anu-Maaja Pallokit, projekti juhtrühma liikmeid, uuringus osalenud ettevõtjaid ja kõiki teisi, kes nõustusid jagama oma ekspordiplaani toetuse kasutamisega seotud kogemusi.

Hindamisega seotud intervjuusid aitas läbi viia: InterAct Projektid & Koolitus OÜ.

Sisukord

1. Ülevaade programmist.....	4
1.1. Programmi eesmärgid ja oodatavad mõjud	4
1.2. Ekspordi toetamise teoreetilised alused ja varasemad selleteemalised uuringud.....	11
2. Metoodika lühiülevaade.....	15
3. Hindamistulemused	16
3.1. Asjakohasus	16
3.2. Tõhusus.....	16
3.3. Mõjusus	17
4. Järeldused ja soovitusel programmi muutmiseks	19
Lisa 1. Andmeid ekspordiplaani elluviimise toetuse kohta.....	22
Lisa 2. Veebiküsitluse tulemused.....	24
Küsimustik A. Ekspordiplaani elluviimise toetuse saajad	24

1. Ülevaade programmist

1.1. Programmi eesmärgid ja oodatavad mõjud

Eksporti hakkas Eesti riik läbi Ekspordiagentuuri ekspordiplaani programmi alusel toetama 2002. aasta alguses¹. Aastatel 1998–2001 toetati küll mitmeid ühekordseid projekte (ettevõtete osalemine välismissioonidel, messide külastamine jms.), kuid kuni aastani 2002 ei olnud tegemist süsteemse ja tervikliku lähenemisega. Nüüd tegeleb ekspordiplaani programmiga Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse tegutsevate ettevõtete divisjon. Alates 2004. aastast kaasrahastatakse programmi Euroopa Liidu struktuurifondidest². Ekspordiplaani programmi reguleerib „Eesti riikliku arengukava Euroopa Liidu struktuurifondide kasutuselevõtuks – ühtne programmdokument aastateks 2004–2006” meetme 2.1 „Ettevõtete arengu toetamine” osa „Ekspordiplaani programm”, mille hetkel kehtiv redaktsioon jõustus 7. oktoobril 2005. aastal. Selle kohaselt on ekspordiplaani programmi eesmärgiks „toetada ettevõtjate kasvu ja uute töökohtade loomist, pakkudes ettevõtluseks vajalikku oskusteavet ja aidates ettevõtjaid uute turgude leidmisel”³. See eesmärk loob riikliku arengukava raames üldise raamistiku ekspordiplaani programmi hindamiseks.

Võrreldes eelnevalt väljatoodud eesmärgiga on 2003. aastal Ekspordiagentuuri poolt esitatud ekspordiplaani programmi eesmärk oluliselt ekspordikesksem: „*Ekspordiplaani elluviimise programmi eesmärk on toetada Eesti ettevõtteid pika-ajaliste ekspordiplaanide koostamisel ja plaanide elluviimise finantseerimisel ning läbi ettevõtete efektiivsema eksporditegevuse aidata kaasa Eesti ekspordi arengule*”⁴. Analoogilist mõtet väljendab ka EAS-i kodulehel ekspordiplaani programmi tutvustuse juures märgitud idee, mille kohaselt „*Ekspordiplaani koostamise ja elluviimise toetus võimaldab ettevõtetel areneda ja kiiremini uutele turgudele laieneda*”⁵. 2003. aastast pärinev ekspordiplaani programmi kord sätestab programmi eesmärgina „*toetada ettevõtjaid välisurgudele sisenemise planeerimisel ja planeeritud tegevuste sibiipärasel elluviimisel*”. Seejuures tuuakse veel täiendavalt välja ka alameesmärgid, milleks on „ *motiveerida ettevõtjaid tunnetama sibiipärase eksporditegevuse planeerimise vajadust ja kasu; motiveerida ettevõtjaid koostama ja ellu viima ekspordiplaane; toetada ettevõtjaid pikaajaliste ekspordiplaanide koostamisel ja elluviimisel*”⁶.

Aastate jooksul on ekspordiplaani programmile pakutud välja veel üks eelnevatest mõnevõrra erinev eesmärk. EASi 2002. aasta Aastaraamatus formuleeriti ekspordiplaani programmi eesmärk järgmiselt: „*Programmi eesmärgiks on motiveerida ettevõtteid koostama ekspordiplaane ning tunnetama selle vajadust ja kasu oma ettevõttele. Programmi kaudu jagab EAS ettevõtjate riski uutele turgudele sisenemisel finantseerides Eesti ettevõtjaid pikaajaliste ekspordiplaanide koostamisel ja elluviimisel*”⁷.

¹ Ekspordist Eestis ja maailmas. – EAS'i Aastaraamat 2002. [<http://www.eas.ee/?id=48>]

² Milleks eksporditoetus. – EAS-i koduleht. [<http://www.eas.ee/?id=2520>]

³ Majandus- ja kommunikatsiooniministri määrus nr. 114, 26.09.2005.

⁴ Vestmann, S. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus toetab ekspordiplaanide elluviimist 8,93. miljoni krooniga. [<http://www.eas.ee/?id=1049&light=Ekspordiagentuur>]

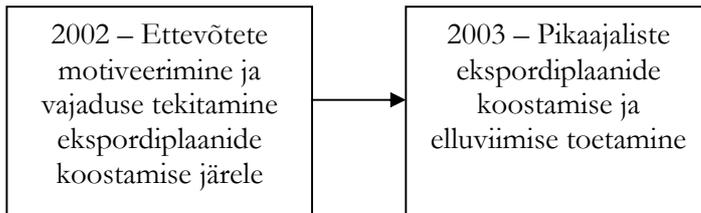
⁵ Milleks eksporditoetus. – EAS-i koduleht. [<http://www.eas.ee/?id=2520>]

⁶ Ekspordiplaani programmi kord. Tallinn, 2003.

⁷ Toodete arendamine. – EAS-i Aastaraamat 2002. [<http://www.eas.ee/?id=45>]

Eelnevat kokku võttes võib koostada kaht etappi sisaldava joonise (vt. joonis 1), mis kirjeldab ekspordiplaani programmile seatud eesmärkide mõningast muutmist ajas. Kui programmi esialgu oli kõige olulisemaks sihiks teadlikkuse suurendamine ning ettevõtjate mõtteviisi muutmine, siis hiljem täpsustati eesmärki suunates selle pikaajalise planeerimise ja tegevuse toetamisele.

Joonis 1. Ekspordiplaani programmile seatud eesmärgid



EAS-i ekspordiplaani programm jaguneb kaheks omavahel seotud osaks (vt. ka tabel 1)^{8,9}:

1. Ekspordiplaani koostamine. Ekspordiplaani koostamise toetusega toetatakse konsultatsiooniteenuse ostmist ekspordiplaani koostamiseks. Selle programmi käigus koostatakse terviklik ekspordiplaan (soovi korral on võimalik kasutada konsultandi abi). Maksimaalne toetus on kuni 50% abikõlbulikest kuludest ja mitte rohkem kui 75 000 krooni.
2. Ekspordiplaani elluviimine. Selle käigus toetatakse eksporditurundusega seonduvaid kulutusi (turundusalased konsultatsioonid, sihturgude uuringute tellimine, messidel osalemine, välisurgude külastamine, sihtturule suunatud turundusürituste korraldamine, reklaammaterjalide valmistamine). Maksimaalne toetus on kuni 50% abikõlbulikest kuludest ja mitte rohkem kui 1 miljon krooni (võrdluseks, 2003. aastal oli maksimaalne toetussumma 300 000 krooni).

Lisaks eelnimetatud toetustele on ettevõtjatel võimalik taotleda ka teisi toetusi. Näiteks nõustamistoetuse puhul ei toetata küll otseselt ekspordiga seonduvaid tegevusi, kuid samas on märgitud, et toetuste jagamisel on „eelistatud ekspordi arendamise, suurema lisandväärtuse loomise ning uuendusliku või nüüdisaegse tehnoloogia väljatöötamise või juurutamisega seotud projektid”.¹⁰ Analoogilised eelistused on ka mitmetel teistel programmidel. Seega aitavad ekspordi arendamisele lisaks otseselt eksporditööridele suunatud toetustele kaasa ka teised EAS-i poolt pakutavad toetused.

Ekspordiplaani programmi raames toetuste taotlejatele on esitatud mitmeid nõudeid (vt. ka tabel 1), mis sageli tulenevad Euroopa Liidu poolt kehtestatud nõuetest jms. Käesoleva uuringu kontekstis on olulisemad neist kaks: 1) taotleja viimase majandusaasta ekspordikäive peab olema vähem kui 150 miljonit Eesti krooni ja 2) taotleja peab olema taotluse esitamise hetkeks tegutsenud vähemalt ühe majandusaasta äriregistrisse kandmisest arvates. Lisaks tuuakse soovitusena välja, et taotlejal võiks olla varasem ekspordikogemus. Eelnimetatud tingimused piiravad küllaltki oluliselt võimalike taotlejate ringi. Esiteks lülitatakse välja suured

⁸ Vestmann, S. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus toetab ekspordiplaanide elluviimist 8,93. miljoni krooniga. [<http://www.eas.ee/?id=1049&light=Ekspordiagentuur>]

⁹ Majandus- ja kommunikatsiooniministri määrus nr. 114, 26.09.2005.

¹⁰ Majandus- ja kommunikatsiooniministri määrus nr. 74, 26.04.2004.

ja suure eksportimise kogemusega ettevõtted. Selline lähenemine on igati õigustatud, kuna nendel ettevõtetel peaks olema endal piisavalt kogemusi ja ressursse uutele turgudele tungimiseks, samuti peaks sellise ekspordikäibe juures seesugune plaan juba ettevõttel olema olema või vähemalt eksporditegevuse süsteemsuse alused loodud. Teine soovitus on õigustatud küll projektidega seonduva riski seisukohast, kuid võib osutada mõningaseks takistuseks innovaatiliste toodetega välisurgudele tungimisel või sündinud rahvusvaheliste (*born global*) ettevõtete toetamisel. Samas vajavad need ettevõtted tõenäoliselt valdavalt esialgset nõustamist ekspordiplaani koostamise osas, mitte ulatusliku ekspordistrateegia kujundamist.

Tabel 1. Ekspordiplaani programmi raames pakutavate toetuste võrdlus¹¹

	Ekspordiplaani koostamine	Ekspordiplaani elluviimine
Toetatavad tegevused ja kulutused	plaaani koostamist nõustava konsultandi teenustasu	ekspordiplaani elluviimist nõustava konsultandi teenustasu; välismessil osalemisega seotud kulutused; välisuru uuringu teostamisega seotud kulutused; välisuru külastusega seotud kulutused; sihtturule suunatud turundusürituste korraldamisega seotud kulutused; sihtturule suunatud reklaammaterjali valmistamisega seotud kulutused
Taotluste vastuvõtmine	jooksvalt	voorude kaupa, EAS-i juhatus määrab voorude tähtsajad
Taotluste menetlemise aeg	35 tööpäeva	42 tööpäeva
Toetuse suurus ja määra	Kuni 75 000 krooni, kuid mitte rohkem kui 50% abikõlblikest kuludest	Kuni 1 milj krooni, kuid mitte rohkem kui 50% abikõlblikest kuludest
Projekti kestvus	kuni 6 kuud	1–3 aastat

Ekspordiplaani programmi raames esitatud taotluste hindamisel võeti 2003. aastal kehtinud korra alusel aluseks järgmisi aspekte¹²:

- ekspordiplaani professionaalsus, põhjendatus ja rakendatavus;
- ekspordiplaani koostaja ärimudeli tugevused ja nõrkused, ohud ja võimalused;
- kaasfinantseeringu suurus;
- ekspordiplaani koostaja juhtkonna avatus ja valmidus aktiivselt ekspordiplaaniga tegeleda;
- ekspordiplaani koostaja poolt eksporditavate toodete ja teenuste lisaväärtus ja tehnoloogiline tase.

¹¹ Majandus- ja kommunikatsiooniministri määrus nr. 114, 26.09.2005.

¹² Ekspordiplaani programmi kord. Tallinn, 2003. – see on vana programmi kord

Nüüdseks on tingimusi täpsustatud ja määratud ka iga kriteeriumi osakaal. Ekspordiplaani koostamise toetuse taotluse puhul on kriteeriumid ja nende osakaalud järgmised¹³:

- ekspordiplaani elluviimisega seotud mõju riigi majandusele 15% maksimaalsest koondhindest;
- eesmärgid ja tegevused 20% maksimaalsest koondhindest;
- organisatsiooniline võimekus 20% maksimaalsest koondhindest;
- toode või teenus 20% maksimaalsest koondhindest;
- taotleja finantssuutlikkus ekspordiplaani elluviimiseks 15% maksimaalsest koondhindest;
- varasem ekspordikogemus 10% maksimaalsest koondhindest.

Taotluste hindamiskriteeriumid ja nende osakaalud ekspordiplaani elluviimise toetuse taotluse puhul on järgmised¹⁴:

- ekspordiplaani elluviimisega seotud mõju riigi majandusele 10% maksimaalsest koondhindest;
- eesmärgid ja tegevused 20% maksimaalsest koondhindest;
- organisatsiooniline võimekus 15% maksimaalsest koondhindest;
- toode või teenus 15% maksimaalsest koondhindest;
- taotleja finantssuutlikkus ekspordiplaani elluviimiseks 15% maksimaalsest koondhindest;
- varasem ekspordikogemus 10% maksimaalsest koondhindest;
- ekspordiplaani sihtturg ja turundustegevus 15% maksimaalsest koondhindest.

Eelneva korraga võrreldes on toodud selgelt välja Eesti majandusele avaldatavate mõjude olulisus, mis aitab ilmselt toetuste jagamisel keskenduda just laiemalt kasulikema projektide toetamisele. Lisaks eeltoodule on varasemaga võrreldes toodud selgelt välja varasema ekspordikogemuse olulisus.

Riigikogu poolt 2001. aastal kinnitatud Eesti ekspordipoliitika põhialuste kohaselt lähtutakse ekspordi arengule suunatud meetmeid rakendades järgmistest põhimõtetest¹⁵:

- eelkõige kõrgtehnoloogiliste, innovaatiliste ja teadusmahukate toodete ja teenuste ning nišitoodangu ekspordi toetamine, arvestades vajadust tõsta suurema lisandväärtusega toodete ja Eesti omatoodangu osakaalu ekspordis;
- keskkonnahoidliku tootmise eelistamine, et tagada eksporditoodangu kvaliteedi vastavus rahvusvahelistele nõuetele ning säästva arengu põhimõtetele;
- prioriteetsete turgude eelistamine;
- väike- ja keskmiste ettevõtete toetamine.

Järgnev joonis 2 annab ülevaate ekspordiplaani programmi eelarvest ning selle osakaalust kõikides programmides perioodil 2002–2005. Kõrgeima taseme saavutas ekspordiplaani programmi raames jagatavate toetuste maht aastal 2004. Murettekitav on aga asjaolu, et 2005. aastal vähenes toetuste maht eelmise aastaga võrreldes oluliselt. Nüüd, mil pärast vastava selgitustöö tegemist on ekspordiplaanide koostamise vajalikkus ettevõtetele selge, on

¹³ Majandus- ja kommunikatsiooniministri määrus nr. 114, 26.09.2005.

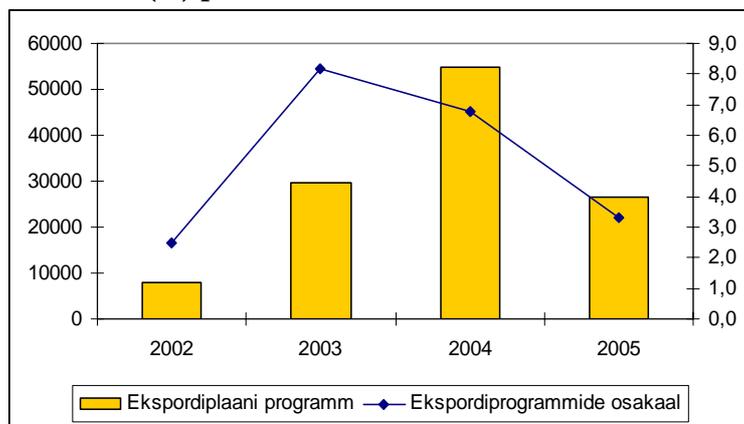
¹⁴ Majandus- ja kommunikatsiooniministri määrus nr. 114, 26.09.2005.

¹⁵ Eesti ekspordipoliitika põhialused. Riigikogu otsus, 14.11.2001.

[<http://www.riigiteataja.ee/ert/act.jsp?id=73260>]

programmi eelarve oluline vähenemine ohtlik. Sellistes tingimustes võib juhtuda, et toetusi jagub vaid suurematele ja suhteliselt tagasihoidliku riskitasemega projektidele. Seega on aga keeruline viia ellu eeltoodud Eesti ekspordipoliitika põhimõtet, mille kohaselt peaks panema suure rõhu innovaatilistele toodetele ja toetama nišitoodete välisurgudele viimist. Samas tuleb siinkohal aga arvestada, et viimastel aastatel ei ole ekspordiplaani programmi raames toetuste taotlemisel konkurents olnud väga intensiivne ning seetõttu ei tarvitse eelnimetatu tegelikkuses märkimisväärseks probleemiks osutada. Nõudluse vähenemist arvestades tuleb lähiaastatel panna suuremat rõhku programmi võimaluste tutvustamisele väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete hulgas.

Joonis 2. Ekspordiplaani programmi eelarve (tuh. EEK) ja selle osakaal kõikide programmide eelarvetes (%) perioodil 2002–2005¹⁶



Märkused: 2004-2005. a sisaldavad struktuurifondide vahendeid. Käesolev uuring käsitleb siiski vaid 2002-2003. a toetatud projekte.

Tabelis 2 on esitatud andmed ekspordiplaani programmi raames antud toetuste kohta vastavalt EAS-i koduleheküljel avalikustatud toetatud projektide kirjeldustele. Nagu tabelist näha, on aastate jooksul keskmine toetussumma püsinud suhteliselt stabiilsena. Samal ajal on aga suurenenud minimaalne väljamakstud toetus. Põhjuseid võib siinkohal olla kaks – kas fookus on nihkunud suuremate ja mahukamate projektide toetamise suunas või on aastate jooksul ekspordiplaani koostamine niivõrd palju kallimaks muutunud, et väiksemate summade peale enam taotlusi ei esitata. Positiivse tendentsina saab märkida seda, et võrreldes 2004. aastaga oli 2005. aastal toetuse saajaid rohkem. See loob hea baasi ekspordiplaani elluviimise projektide jaoks.

Tabel 2. EAS-i poolt määratud ekspordiplaani koostamise toetused¹⁷

	2002–2003	2004	2005
Keskmine toetus (krooni)	42558	48475	46969
Toetuse miinimumsumma (krooni)	8761	12000	15000
Toetuse maksimumsumma (krooni)	75000	75000	75000
Toetuse saanud ettevõtted (arv)	98	44	52

¹⁶ Andmed pärinevad EAS-ist.

¹⁷ Arvutused on tehtud Finantseeritud projektid. – EAS-i koduleheküljel. [<http://www.eas.ee/?id=2132>] alusel.

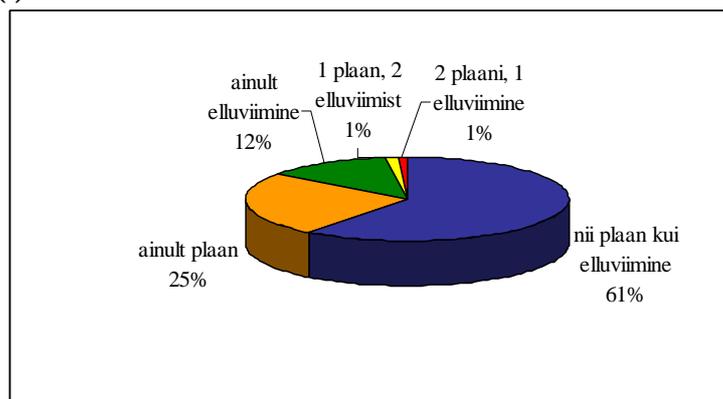
Tabel 3 annab EAS-i kodulehel esitatud ekspordiplaani programmi raames toetatud projektide andmete alusel ülevaate ekspordiplaani elluviimise toetuste kohta. Esitatud andmed näitavad, et keskmine toetuse summa on aastate jooksul märkimisväärselt kasvanud. See viitab selgelt, et nende toetuste puhul on ilmselt põhirõhk suuremate ja komplekssemate plaanide toetamisel. Kuna ka minimaalne toetussumma on 2005. aastal küllaltki kõrge, siis viitavad esitatud andmed mõningasele ohule, et eelistatakse suuremate ettevõtete suhteliselt väiksema riskitasemega projekte ning väikeettevõtetel on äärmiselt keeruline oma taotlustega konkureerida. Samas võib keskmise toetussumma kasv tuleneda aga ka sellest, et taotlejad kalduvad üha rohkem taotlema maksimaalset toetussummat. Siit kerkib aga uus probleem, kuna paljud ettevõtted ei tarvitse osata saadud toetust alati kõige efektiivsemalt ära kasutada.

Tabel 3. EAS-i poolt määratud ekspordiplaani elluviimise toetused¹⁸

	2002–2003	2004	2005
Keskmine toetus (krooni)	370214	882894	905278
Toetuse miinimumsumma (krooni)	133000	97090	441250
Toetuse maksimumsumma (krooni)	999602	1000000	1000000
Toetuse saanud ettevõtted (arv)	89	37	42

Joonis 3 esitab info ekspordiplaani programmi raames toetuse saanud ettevõtete jaotumise kohta vastavalt sellele, milliseid toetusi nad on saanud. Nagu jooniselt näha, on suur osa toetatud ettevõtetest sellised, kes on saanud nii ekspordiplaani koostamise kui ka elluviimise toetuse. Ainult ekspordiplaani koostamise toetuse on saanud 54 ettevõtet, kellest 28 said selle toetuse alles 2005. aastal ning taotlevad ilmselt ekspordiplaani elluviimise toetust 2006. aastal. Ülejäänud 26 ettevõtet pole ekspordiplaani elluviimise toetust kas saanud või taotlenud. Nende puhul oleks käesoleva uuringu raames huvitav teha kindlaks, kas ja millises ulatuses on ekspordiplaan tänaseks ellu viidud ning miks ekspordiplaani elluviimise toetust kas ei taotletud või ei saadud.

Joonis 3. Ekspordiplaani programmi raames toetuse saanud ettevõtete jaotumine (%) saadud toetus(t)je iseloomu alusel aastatel 2002–2005¹⁹



¹⁸ Arvutused on tehtud Finantseeritud projektid. – EAS-i koduleheküljel. [<http://www.eas.ee/?id=2132>] alusel.

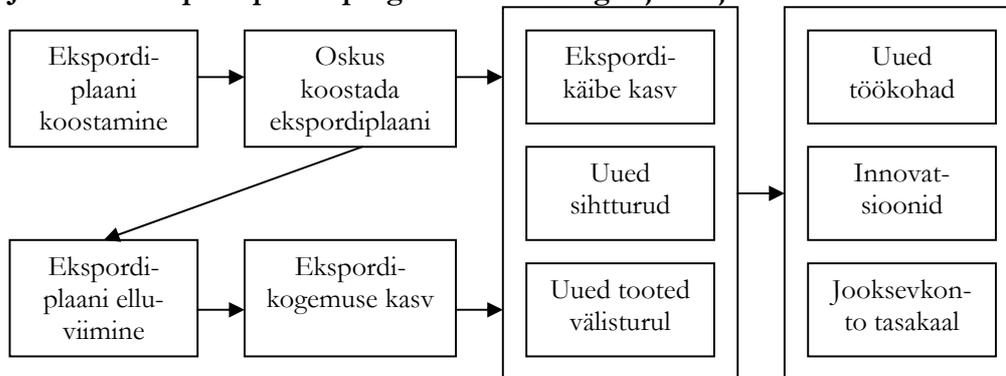
¹⁹ Arvutused on tehtud Finantseeritud projektid. – EAS-i koduleheküljel. [<http://www.eas.ee/?id=2132>] alusel.

Teine huvitav grupp, mis joonisel 3 kajastub, on need ettevõtted, mis on toetust taotlenud ja saanud vaid ekspordiplaani elluviimiseks. Selliseid ettevõtteid on kokku 27 ja suurem osa neist on vastava toetuse saanud aastatel 2002–2003. Selline tulemus viitab, et hetkel võib olla konkurents toetuste taotlemisel muutunud intensiivsemaks ning sellest tulenevalt võib olla mõnevõrra keerukam selle toetuse saamine ilma eelnevalt ekspordiplaani programmis osalemata. Nimetatud asjaolu vajaks uuringus kindlasti mõningast tähelepanu, kuna võib olla üheks programmi sisemiseks barjääriks.

Eelnevalt väljatoodud ekspordiplaani programmi eesmärkide alusel saab koostada joonise toetuse oodatavate mõjude kohta (vt. joonis 4). Meetmete tõhususe hindamisel tuleb muuhulgas kindlasti keskenduda ka toetuste poolt ettevõtte konkurentsivõimele avaldatavate mõjude hindamisele ja konkurentsivõime jätkusuutlikkuse aspektile. Lisaks otseselt eksporditegevusele avaldatavale mõjule (ekspordikäibe kasv, uued sihtturud, uued tooted uutel eksporditurudel) on oluline arvestada ka kaudsemaid mõjusid, mis ilmnevad läbi uute töökohtade loomise, innovaatilise tegevuse ja kaubandusbilansi tasakaalustavate kaudsete efektide.

Tabelis 4 on esitatud EAS-i poolt ekspordiplaani programmi hindamise mõõdikud ning nende oodatav tase. Mõnevõrra tekitab kahtlusi see, et kas uute loodud töökohtade tase ühe ettevõtte kohta pole ehk liiga tagasihoidlik – vähem kui 1 töötaja ettevõtte kohta. Seda kompenseerib mõnevõrra küll säilitatavate töökohtade arv, kuid võttes aluseks Riiklikus Arengukavas sätestatud töökohtade kasvu eesmärgi on püstitatud eesmärgid ehk pisut tagasihoidlikud. Võttes aluseks ekspordiplaani programmiga seotud spetsiifilisemad eesmärgid, võib eesmärgiks seatud ekspordikäibe 30% kasvu pidada piisavaks eesmärgiks.

Joonis 4. Ekspordiplaani programmi eesmärgid ja mõjud



Tabel 4. Ekspordiplaani programmi tulemuslikkuse hindamise indikaatorid²⁰

	Mõõdikud	Programmi perioodi lõppeesmärk
Tulemused	Toetatud ettevõtete arv	270
	Toetatud ettevõtjate hinnang konkurentsivõime tõusule ekspordiplaani elluviimise mõjul	75% hea või väga hea
	Toetatud ettevõtjate osakaal, kelle rahulolu programmiga on hea või väga hea	75% hea või väga hea

²⁰ Sepp 2005.

Mõjud	Toetatud ettevõtjate ekspordikäibe reaalkasv kaks aastat pärast plaani elluviimise lõppu	30% ettevõtte kohta
	Loodud töökohtade arv	265
	Säilitatud töökohtade arv	172

1.2. Ekspordi toetamise teoreetilised alused ja varasemad selleteemalised uuringud

Ekspordi toetamise vajadus tuleneb enamasti asjaolust, et välisurgudel tegutsemine toob ettevõtte jaoks endaga kaasa oluliselt suuremad riskid kui oma kaupade turustamine vaid koduturul. Paljude empiiriliste uuringute ja isiklike kogemuste põhjal on Terpstra koostanud loetelu peamistest vigadest, mis eksportöörid välisurgudele tungimisel teevad ning mis on sageli toonud kaasa ettevõtete välisurgudele taandumise või ka pankroti. Need vead on järgmised²¹:

- ei kasutata nõustamist ja ei tehta rahvusvahelise turunduse plaani enne eksporditegevuse alustamist;
- juhtkonna ebapiisav pühendumine;
- vahendajate valikule ei pöörata piisavat tähelepanu;
- keskendutakse juhuslikele tellimustele;
- ekspordi vältimine või alahindamine situatsioonis, mil koduturul on kiire kasv;
- vahendajaid välisurgudel ei kohelda koduturul olevate vahendajatega võrdselt;
- eeldatakse, et olemasolev toode ja turunduse meetmestik toovad edu kõigil turgudel;
- soovimatus modifitseerida tooteid vastavalt välisuru nõudlusele või valitsuse regulatsioonidele;
- ei tõlgita etikette, juhendeid jms.;
- ei taheta kasutada ekspordi juhtimise/vahendamise ettevõtet;
- ei kaaluta litsentsimise ja ühissettevõtte kasutamise võimalust;
- ei pakuta koheselt teenuseid.

Eesti ettevõtete puhul võib eelnevale loetelule tõenäoliselt lisada paljude ettevõtete liiga optimistliku suhtumise välisurgude poolt pakutavatesse võimalustesse, mõningatel juhtudel põhjendamatu kõrge arvamus oma toodete konkurentsivõimelisuse kohta ning kogemuste puudumise. Lisaks on mitmed ettevõtted laienenud välisurgudele liiga kiiresti ilma piisava finants- ja inimressursi toetuseta.

Moini rõhutab, et eksporditoetuste arendamisel on oluline arvestada seda, millises elutsükli ja eksporditegevuse faasis ettevõtte on²². Kui eksporditegevusega alustavate ettevõtete puhul on oluline info jagamine, koolitamine jms., siis välisurgudel juba tegutsevatel ettevõtetel on vajadus oluliselt spetsiifilisemate meetmete järele (vt. ka tabel 5). Crick toob samuti välja ettevõtete arengustaadiumi arvestamise vajaduse ekspordi toetusmeetmete kujundamisel ja selle kõrval rõhutab ta, et eksporditoetuste edukuse aluseks on konkreetsete ja mõõdetavate eesmärkide formuleerimine²³.

²¹ Terpstra 1994, lk. 389.

²² Moini 1998, lk. 1.

²³ Crick 1997, lk. 159.

Tabel 5. Riigi roll ning valik meetmeid erinevates arengufaasides olevate eksportööride toetamisel²⁴

Kategooria	Riigi roll	Sobivad tooted ja teenused
Alustav ettevõtte	Ettevõtlusele ärgitamine, positiivsuse sisendamine, üldise informatsiooni jagamine	Üldine informatsioon ettevõtluse/eksportimise valdkonnas – nt. erinevad infopäevad, seminarid; konkreetsed toetused ettevõtlusega alustamiseks
Ainult koduturul tegutsev ettevõtte	Üldise informatsiooni jagamine, konkreetsete sihtturgude analüüs ning turu-ülevaated	Infopäevad, enam rõhuasetus erakonsultatsioonidel, informatsioon sihtturul tegutsevate firmade kohta; konkreetsed toetused eksportimisega alustamiseks
Passiivne eksportöör (allhange)	Aktiivse eksportööri staatuse propageerimine, ärikontaktide vahendamine, ekspordiplaani koostamise võimaluste tutvustamine ja ekspordi propageerimine	Erinevad silmast-silma kontaktivahendused (kontaktkohtumised, messide külastused, jms), ekspordiplaani koostamise toetus
Aktiivne eksportöör	Erinevate riikidega (tihti geograafiliselt ning kultuuriliselt kaugematega) ärikontaktide loomine ning soodustamine, ekspordistrateegia kujundamise võimaluste tutvustamine ja ekspordi propageerimine	Kontaktivahendused välisdelegatsioonidel osalemised, kõrgeid riigiametnike välisreisidel saatvad ärimeeste delegatsioonid, ekspordiplaani elluviimise toetus

Ryansi ja Shanklini poolt USA eksportööride hulgas tehtud uuringu tulemused viitavad sellele, et ettevõtted vajavad riiklike eksporditoetusi eelkõige järgmistes valdkondades: a) välisturgudel olevate võimaluste identifitseerimine, b) vahendajate leidmine välisriigis, c) finantseerimine, d) dokumentatsioon, e) poliitilise riski hindamine, f) ekspordi juhtimine²⁵. Samal ajal on aga mitmetes riikides riiklike toetusmeetmete arendamisel rõhuasetus üha rohkem nihkumas suhtevõrgustike (*networks*) arendamise suunas, mis võiksid viia edasisele ekspordi kasvule²⁶. Nimetatud olukorda iseloomustab joonis 5, kus ekspordikäibe kasv saavutatakse suhtevõrgustike arendamise kaudu. Eestis on siiani suhtevõrgustike arendamisele veel suhteliselt vähe tähelepanu pööratud. Planeeritava uuringu raames on hea võimalus ettevõtete käest uurida, kuid võrd tähtsaks nad suhtevõrgustike arendamist peavad ning kas seda tuleks nende arvates tulevikus eksporditoetuste jagamisel lisakriteeriumina arvesse võtta.

Varasemad uuringud on viidanud mitmetele probleemidele, mis eksporditoetuste puhul võivad esineda. Moini uurimus Wisconsin eksportööride hulgas näitas, et vaid väike hulk ettevõtetest olid teadlikud neile sobilikest eksporditoetustest. Seega on äärmiselt oluline

²⁴ Tšistova 2004, lk. 8.

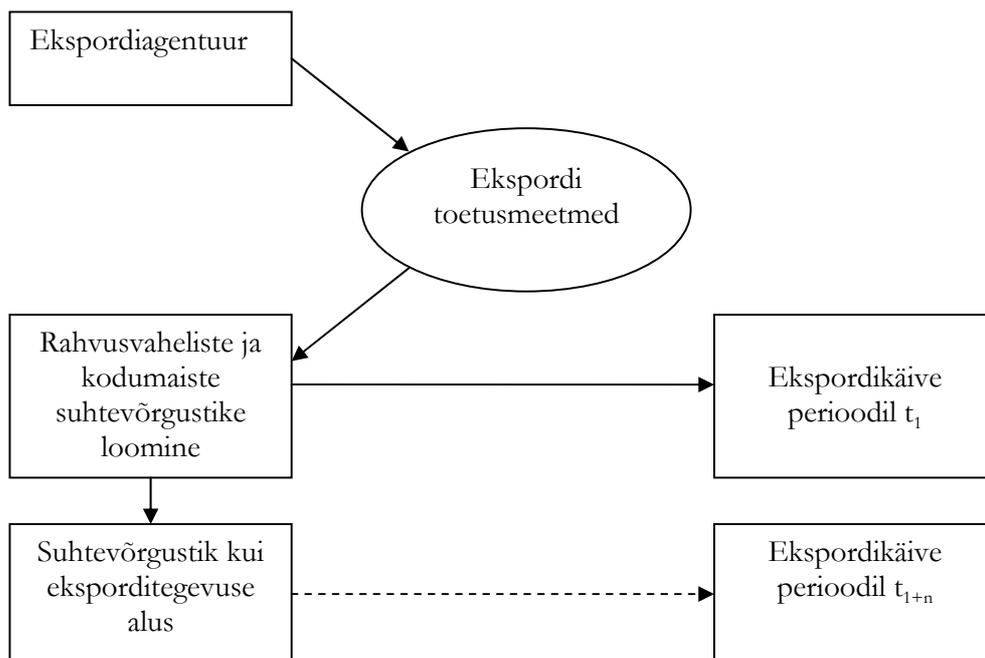
²⁵ Ryans, Shanklin 2000, lk. 27.

²⁶ Welch, Welch, Young, Wilkinson 1998, lk.66.

erinevate toetusmeetmete tutvustamine ning ettevõtete teadlikkuse suurendamine. Seejuures selgus ka asjaolu, et teadlikkus oli suurem juba ekspordivatel ettevõtetel.²⁷

Teise kriitilise aspektina eksporditoetuste pakkumisel tuleb arvestada, et toetused ei tarvitse tegelikkuses eriti suurt mõju avaldada ja ei too sageli kaasa ekspordikäibe kasvu²⁸ (samuti ei pruugi käibe kasv alati tähendada kasumlikkust). Põhjus võib siinkohal peituda näiteks selles, et eksporditoetus võib võimaldada vältida ebasoodsate välisurgude arengute tagajärgi ning säilitada ekspordi eelneval tasemel. Sageli võib ettevõtte ekspordigeograafia sellistes tingimustes isegi laieneda, kuid ekspordikäibe endistel sihtturgudel võib märkimisväärselt väheneda. Vahel otsustavad ettevõtted aga mõned endisel väliturul tegevuse täielikult lõpetada²⁹ ning sellistes tingimustes võib eksporditoetus aidata leida uusi võimalusi. Lisaks eelnevatele tuleb arvestada ka võimalust, et eksporditoetus võib olla liiga väike, et mõju avaldada. Samuti ei ole taha ettevõtjad sageli tunnistanud, et just nimelt toetus aitas kaasa eksporditegevuse kasvule, vaid kalduvad seda pidama ettevõtte enda sihipärase tegevuse tulemuseks.

Joonis 5. Riiklike eesmärkide saavutamise läbi suhtevõrgustike arengu toetamise ekspordi toetusmeetme kaudu³⁰



Joonisel 6 on esitatud eksporditoetuste protsessi etapid. Kõikide nende etappide puhul tuleb arvestada võimalike probleemidega toetuse taotlemisel ja pakkumisel. Riiklikud organisatsioonid peavad pöörama tähelepanu, et eksporditöör saaks piisavalt infot ja tagasisidet kõikides protsessi etappides. Käesoleva projekti raames teostatava uuringu puhul tuleb

²⁷ Moini 1998, lk. 8.

²⁸ Genctürk, Kotabe 2001, lk. 58.

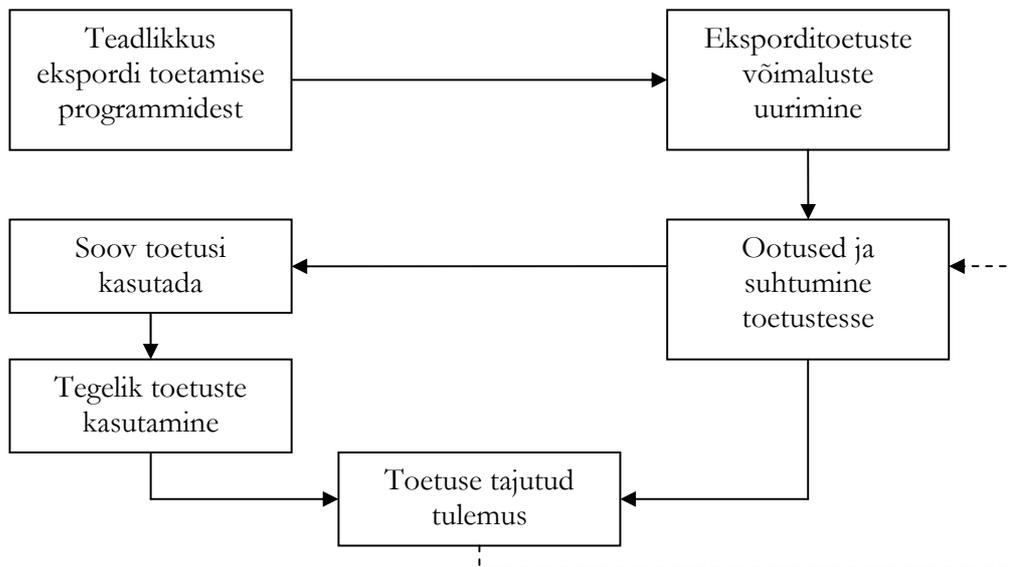
²⁹ Vt. nende aspektide põhjalikumalt käsitlust Reiljan 2005.

³⁰ Welch, Welch, Young, Wilkinson 1998, lk.76.

joonisel toodud etappide uurimisele pöörata suurt tähelepanu, et oleks võimalik tuvastada kitsaskohad ning seeläbi suurendada riiklike eksporditoetuste efektiivsust.

Eestis on viidud läbi mitmeid uuringud tegemaks kindlaks vajadust riiklike ekspordi toetusmeetmete järele, nende kasutamise efektiivsust ning peamisi probleeme, mis ilmnevad toetuste taotlemisel. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus on tegelema regulaarse eksporditoetuste uurimisega alates aastast 1998. Kui esimestel aastatel ilmnemid ekspordivate ettevõtete puhul suured probleemid juba joonisel 5 esitatud protsessi esimeses etapis (enamuse ettevõteteid ei olnud ekspordi toetusmeetmetest teadlik³¹), siis ilmselt on tänaseks päevaks nimetatud probleem mõnevõrra taandunud. Samas märgitakse aga 2003. aastal teostatud eksporditoetuste uuringu tulemuste juures samuti ära vajadust teavitada ettevõteteid enam olemasolevatest toetustest³². Eelneva puhul tuleb aga arvestada, et analoogilistes uuringutes kalduvad ettevõtjad enamasti väitma, et infot on vähe ja/või see ei ole kättesaadav.

Joonis 6. Eksporditoetuse taotlemise protsessi etapid³³



Tšistova poolt 2004. aastal läbiviidud uuring viitas mitmetele aspektidele, mida Eesti ekspordi toetamise edasise arendamisel võiks silmas pidada. Esiteks, vaid 61% küsitletutest leidis, et kulutatud aeg ja saadud abi on vastavuses. Toetuste taotlemise juures peeti kõige keerukamaks oma tegevuse prognoosi (57% vastanutest) ja dokumentide vormistamist (33% vastanutest). Probleemidena märgiti ära näiteks seda, et aastate jooksul on programmide tingimustes toimunud muutused ja seetõttu puudub järjepidevus. Kriitikat pälvis ka taotluste hindamise protsessi pikkus ja mitteläbipaistvus.³⁴

³¹ Eksporditoetuste uuring 1998. – EAS-i koduleht. [<http://www.eas.ee/vfs/337/010114%2C444.htm>]

³² Eesti eksporditoetuste uuring 2003. EMOR, 2003, lk. 6.

³³ Diamantapoulos, Schlegelmilch, Tse 1993, lk. 9.

³⁴ Tšistova 2004, lk. 41–43.

2. Metoodika lühiülevaade

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

Eksporditoetuse hindamine keskendus küsimustele, kas programm vastab kasusaajate vajadustele, kuidas on programm toimunud ning kas programm on saavutanud seatud eesmärgid. Hindamine põhineb esmajoones **veebiküsitlusel ja (poolstruktureeritud) personaalintervjuudel ettevõtte juhtidega/projektijuhtidega.** Hinnati 2002-03. aastal rahastatud projekte. Kokku viidi läbi 15 intervjuud: neist 12 toetust saanud ettevõtetega ja 3 elluviimise toetust mittesaanud ettevõtetega. Lisaks viidi läbi **kaks lühikest veebiküsitlust**³⁵:

- Kõigi 2002-03.a toetust saanute seas (21 vastanut 73st kasusaanud ettevõttest – 29%)
- Kõigi 2002-03.a toetust mittesaanute seas (3 vastanut 101st taotlenud ettevõttest – 3%)

Samuti intervjueriti programmide juhtimise ja poliitikate kujundamisega seotud huvitatud osapooli. Toetust mittetaotlenute kontrollgrupi kasutamisest loobuti, kuna toetuskeemi kaudu lahendatavate probleemidega ettevõtete kindlaks tegemine on väga keerukas ja kulukas.

Küsimustikes ja intervjuudes keskenduti ennekõike projektide tulemustele/mõjudele ning arvestades, et mitmeid mõjusid on keerukas mõõta (kas ajaliselt on liialt vara mõjude ilmumiseks või on mõjud loomult hinnangulised – nt konkurentsivõime muutus), siis ka ettevõtte sisestele protsessidele. EASist toetuse taotlemisprotseduure, suhtlemist ettevõtetega projekti elluviimise etapis ja kasusaajate rahulolu EASiga üldisemalt käsitleti vaid sedavõrd, kui see on mõjude hindamisel oluline.

Toetuse puhasmõju hindamisel lähtuti alljärgnevast metoodikast ja eeldustest:

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

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

Objektiivsuse huvides kasutati võimaluse korral intervjueriija, mitte vastaja hinnanguid.

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

Lekkimine ei ole probleem, kuna koolitustoetuse puhul on abikõlblikud kogu Eesti ettevõtted.

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

³⁵ Veebiküsitluste tulemused on esitatud Lisas 2.

Ümberpaiknemist ei olnud võimalik käesoleva hindamise käigus analüüsida.

- **Asendamine** (*substitution*) – väljundid, mis on saavutatud seeläbi, et ettevõtte asendas toetuse kasutamiseks ühe tegevuse teise samalaadsega.³⁶

Asendamist ei olnud võimalik käesoleva hindamise käigus analüüsida.

3. Hindamistulemused

3.1. Asjakohasus

Peamine põhjendus eksporditegevuste rahastamiseks riigi poolt on see, et **väikese koduturu tõttu peavad ettevõtted ellujäämise ja kasvamise tagamiseks ekspordima**, kuid paljudele nendest ettevõtetest puuduvad kas vajalikud vahendid või kogemus ekspordiga alustamiseks või eksporditurgude laiendamiseks.

Arvestades **Eesti üha paisuv kaubandusdefitsiiti** on ekspordi arendamisel jätkuvalt väga oluline tähtsus. Et toetust on seni saanud vaid väike hulk eksportivaid ettevõtteid ja ka enamik küsitletud toetust saanutest ei ole pärast esialgset ekspordiplaani enam uusi koostanud, siis võib eeldada, et **programm on jätkuvalt asjakohane**. Murettekitav oli ka intervjuude käigus kõlama jäänud seisukoht, et „meil läheb praegu niigi hästi ja seetõttu ei pea me hetkel tarvilikuks pöörata ekspordi arendamisele suurt tähelepanu.“ Selline seisukoht on aga äärmiselt ohtlik, kuna nõ „vajaduse tekkimisel“ on seda raskem ekspordiga alustada.

3.2. Tõhusus

Vahendite kasutamine

Suurimaks probleemiks ekspordiplaani programmi puhul on **alakulutamine** – paljud projektid katkestati või viidi ellu vaid osa kavandatud tegevustest. Samas teeb EAS nende projektide käitlemisel administratiivsed kulutusi, mis nüüd on kulutatud mitterakendunud projektidele.

Neli peamist põhjust, miks projekte ellu ei viidud olid:

1. Muutused programmi ülesehituses
2. Paindlikkuse puudumine
3. Teabe puudumisega kaasnenud vead dokumentides
4. Ekspordiplaanide puudulik kvaliteet

Muutused programmi ülesehituses

Aastatel 2002-04 tehti programmi tingimustes mitmeid muudatusi, mistõttu algselt kavandatud ja EASi poolt heakskiidetud kulutused osutusid hiljem mitte abikõlblikeks. Muutused toimusid kasusaajate jaoks ootamatult ja nendega ei olnud projektide elluviimisel võimalik arvestada. Kõige suurem probleem oli ekspordijahi palkamisele planeeritud kuludega, kuna need võisid olla ka projekti kesksed kulud, mille ära langemisel ka projekt oma sisu kaotas. Ootamatud muutused avaldasid negatiivset mõju nii programmi tõhususele

³⁶ Näiteks asendati toetuse tulemusel praegune töötaja eelnevalt töötanud staatuses olnud inimesega ja uut töökohta seega ei loodud.

kui ka mõjususele. Kui koos segaduste ja probleemidega kaasnes ka negatiivne suhtumine EASi tervikuna, siis võib negatiivne mõju olla ka laiem ja pikaajalisem.

Programmi paindlikkus

Tolleaegne programmi ellurakendamine ei võimaldanud kulutuste ümbersuunamist kuluartiklite ja vajaduse tekkimisel (mõne kavandatud ekspordituru ära langemise) **ka sihtturgudele**. Kuigi programmi kord andis kulutustes põhjendatud muutusteks ettepanekute tegemise võimaluse, väitis enamik ettevõtjaid, et neile vajalikke muudatusi ei olnud siiski võimalik teha. Seega eeldas programm väga detailset tegevuste planeerimist kuni kolmeks aastaks pakkumata vahepealsetele sündmustele kohandamist. Intervjuude käigus märkisid mitmed ettevõtted mõistliku tegevuse planeerimise ajahorisondina 6 kuud, mis tähendab, et paratamatult tekivad vastuolud ekspordiplaani ja ettevõtte ülejäänud müügitgevuse vahel.

Klientide teavitamine

Lisaks abikõlblikele kulustele jäid toetuse kaasrahastamisest ilma ka mitmed abikõlblikud kulutused. Seda põhjusel, et **kulude hüvitamiseks vajalik dokumentatsioon ei olnud korrektselt vormistatud**. Näiteks oli ettevõtja saanud eelnevalt eksitavat informatsiooni, milliseid dokumente täpselt vaja on või oli nende esitamise kord võrreldes eelmisega muutunud.

Ekspordiplaanide kvaliteet

Samuti **osutus ekspordiplaanide kvaliteet elluviimise käigus nõrgaks** – plaanid olid ebareaalsed, tegevused kehvasti planeeritud, valitud ebasobivad sihtturud jne. Eelkõige oli siin põhjuseks ekspordiplaani koostamist nõustanud ekspertide puudulikud teadmised sihtturgudes ja eksporditegevust vastavas majandusharus.

3.3. Mõjusus

Projektide elluviimine

Paljusid projekte ei viidud kavandatud mahus ellu. Osad ettevõtted loobusid projekti elluviimisest juba projekti algusjärgus sootuks, osad kulutasid ära umbes pool toetusrahadest. Seda näitavad ka veebiküsitluse tulemused – 40% vastanutest ei täitnud seatud eesmärke. Projekti poolelijätmise põhjustena võib mainida näiteks ekspordijuhi palkamise toetamisest loobumist, valitud turu sobimatust oma toote turustamiseks, osade kulude abikõlbmatuks muutumine (nt tasuta näidised, reklaam ajakirjanduses), ootamatud arengud kavandatud sihtturgudel.

Toetuse mõju seisukohalt on kõige murettekitavam, et kui reklaammaterjal jmt oli võimalik koostada, siis edasisteks tegevusteks raha ei jätkunud (toetust ei saanud, kuna kulutused olid abikõlbmatud), mistõttu muutus ka reklaamimaterjalide mõju madalaks ja toetusest loodetud tegelik tulu läbi plaanipärase eksporditegevuse ja selle kasu adumise kogemuste põhjal jäid saavutamata. Omavahendeid tegevuste jätkamist ettevõtetel ei piisanud või peeti kogukulu enda kanda võtmist liialt riskantseks. Paar ettevõtet märkis probleemina ka toetusrahade laekumist oluliselt hiljem võrreldes ettevõtte poolt tehtud kulutustega, mistõttu ettevõtte tekkis probleem käibevahenditega.

Mõju töökohtadele ja käibe

Kuna paljusid projekte või nendes kavandatud tegevusi ei viidud ellu, siis ei ole võimalik ka otseselt hinnata nende kavandatud projektide mõju.

Tühikoormus

Vaid 5% veebiküsitlusele vastanutest ütles, et nad ei oleks projekti ilma toetuseta ellu viinud, ning 38% vastanutest arvas, et nad oleksid kindlasti projekti ellu viinud. Umbes pooled oleksid projekti ellu viinud ka samas mahus ning sama ajakavaga. **Seega oma ekspordikavad oleksid ettevõtted ka ilma toetuseta ellu viinud**, mis viitab nii sellele, et ekspordiplaani toetus ei ole enamasti otseseks ajendiks uue eksporditegevusega alustamisel kui ka asjaolule, et tühikoormus võib olla kõrge. **Peamine puhasmõju saab seega ilmned muutes ettevõtte käitumises ja lähenemises eksporditegevusele või ekspordikulutuste kvaliteedi paranemises.** Esimest võib lühiajalises mõttes (st toetatud projekti osas) kindlasti täheldada – kuigi veebiküsitluses vastas 80%, et nad oleksid ka ilma toetuseta koostanud ekspordiplaanid või neil oli juba ekspordiplaan, siis intervjuude käigus selgus, et täpselt sellisel kujul, kui programmis nõuti, seda siiski ei oleks tehtud. Ka ekspordikulutuste kvaliteedi tõusu märkisid ära mitmed ettevõtted – ilmnes positiivne mõju nt reklaammaterjalide kvaliteedile.

Joonis 2. Hinnang tühikoormusele



Allikas: PRAXISe veebiküsitlus. Tulemusi vt Lisa 2.

Toetuse mõju ekspordi planeerimisele

90% veebiküsitlusele vastanutest ütles, et nad **uuendavad nüüd regulaarselt eksporditurgudel tegutsemise plaane**. Samas selgus intervjuude käigus, et **uusi ekspordiplaane ei olnud neist ükski koostanud**. Ekspordiplaani formaati peeti selleks sobimatuks – põhjusena toodi liigne detailsus. Seega ei pea ettevõtted ekspordiplaani formaati enda üldise müügitgevusega kokkusobivaks.

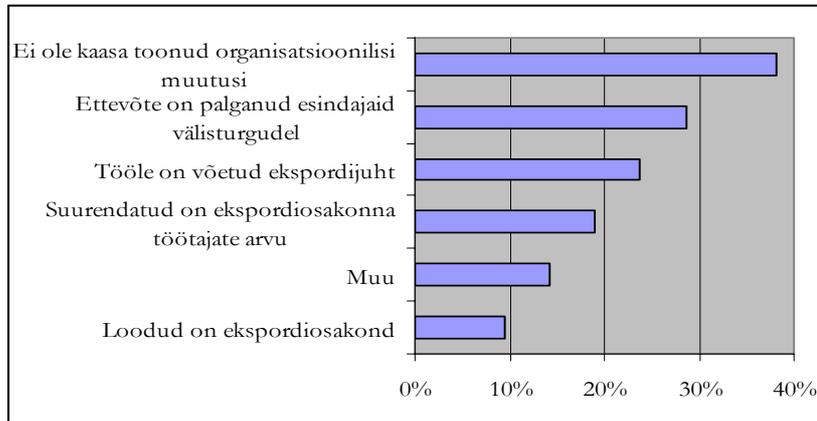
Toetuse laiema mõjud

Positiivsete mõjude töid ettevõtted välja ka:

1. Info erinevate turundustegevuste väärtusest ja otstarbekusest enda ettevõtte seisukohalt.
2. 40% veebiküsitlusele vastanute hinnangul avaldas toetus mõjutas lisaks eksporditegevusele ka tegevusele koduturul.
3. Eksporditegevus tervikuna on toonud kaasa vajaduse tootearenduse järele.
4. Projekti raames saadi häid kontakte. Ettevõtte lõi oma *corporate identity*.

5. Kuigi 40%-l ei ole toetus toonud kaasa organisatsioonilisi muutusi, siis mitmed ettevõtted on siiski palganud esindajaid välisriikides või võtnud tööle ekspordijuhi.

Joonis 3. Milliseid organisatsioonilisi muutusi on ekspordi arendamine kaasa toonud?



Allikas: PRAXISE veebiküsitlus.

Toetuse suurus

Toetuse mõjusust võib mõjutada asjaolu, et **enamik toetuse saajatest lähtub toetuse taotlemisel maksimummäärast**. Umbes pooled toetustest eraldatakse täpselt 1 miljoni krooni ulatuses (vt tabel 10). Seega ei lähtu ettevõtted oma ekspordiplaani koostamisel ja toetuse taotlemisel mitte tegelikest vajadustest, mistõttu ka nende mõju võib osutuda madalamaks.

Teiste toetuse kasutamine

Positiivne on, et võrreldes keskmiste teiste toetuste saajatega, on ekspordiplaani programmist toetust saanud **kasutanud aktiivselt ka teisi EASi poolt pakutavaid toetusi**. 2004-2005.a ekspordiplaani toetuse saajatest kasutas teisi hinnatud EASi toetusi 52% (kõigi hinnatud toetuste saajatest 15%).³⁷

4. Järeldused ja soovitusel programmi muutmiseks

- Arvestades Eesti üha paisuvat kaubandusdefitsiiti on ekspordi arendamisel jätkuvalt väga oluline tähtsus. Eesti majanduse väiksuse tõttu sõltub ettevõtete pikaajaline konkurentsivõime nende ekspordivõimekusest. Et seni on programm puudutanud väheseid ettevõtteid, siis võib eeldada, et **programm on jätkuvalt asjakohane**.

Ekspordiplaani programm on suunatud varasema ekspordikogemusega ettevõtetele, samas **vajaksid ekspordi arendamisel tuge kindlasti ka sellega alustavad ettevõtted**.

³⁷ Vt Riiklike ettevõtlustoetuste mõjude hindamise koondraport (PRAXIS, 2007), tabel 3.

- **Toetuse mõju ja tõhusus on olnud tagasihoidlikud**, kuna paljud projektidest katkestati kas kohe projekti algusfaasis või kasutati ära vaid osa toetusvahenditest. Osaliselt oli see põhjustatud toetuse tingimuste muutmisest projektide kestel.

Edaspidi peaks **vältima programmi tingimuste ootamatut ja sagedast muutmist**, kuna see mõjub reeglina negatiivselt nii toetuse tõhususele kui ka mõjususele.

- **Samas on ekspordiplaani toetusega kaasnenud mitmeid positiivseid kõrvalmõjusid**: paljude ettevõtete hinnangul mõjutas toetus lisaks eksporditegevusele ka tegevust koduturul, projekti raames saadi häid kontakte tulevikuks, tõusis reklaammaterjalide kvaliteet ning saadi teavet erinevate turundustegevuste väärtusest ja otstarbekusest enda ettevõtte seisukohalt.
- **Toetuse jätkusuutlikkust** mõjutas positiivselt asjaolu, et paljud ettevõtted said teavet erinevate turundustegevuste väärtusest ja otstarbekusest enda ettevõtte seisukohalt. Samas osutus **ekspordiplaanide kvaliteet elluviimise käigus mitmel korral puudulikuks** – plaanid olid ebareaalsed, tegevused kehvasti planeeritud, valitud ebasobiv turg vms. Seetõttu jäi ettevõttel saamata kogemus edukast ekspordi planeerimisest ja aset ei leidnud ka planeeritud eksporditurule minek. Viimased omakorda pärssisid toetuse jätkusuutlikkust.

Soovitav on tulevikus pöörata suuremat tähelepanu ekspordiplaanide kvaliteedi tagamisele.

- Positiivne on, et **paljud eksporditoetust saanud ettevõtted on kasutanud ka teisi EASi toetusi**, eelkõige teadus- ja arendustegevuse ja koolitustoetust.
- **Peamine probleem toetusprojektide elluviimisel oli programmi ellurakendamise tingimuste jäikus**. Kuna ekspordiplaan võib kesta kuni 3 aastat, siis osutus tegelikkuses liialt keerukaks kõiki asjaolusid ette näha (mis on tegelikult ka loomulik arvestades, et intervjueeritud ettevõtjad märkisid tegelikult müügitöö planeerimise ajahorisondiks 6 kuud). Et ekspordiplaani sihtturge ja kulutuste struktuuri ei olnud võimalik muuta (kuigi programmi kord seda võimaldanuks, ei õnnestunud see enamike intervjueeritud ettevõtete puhul sellele vaatamata), siis jäigi suur osa toetusrahast kasutamata. Kui muutuste tegemine oleks võimalik ja vastavaid ettevõtjate ettepanekuid jälgitaks, siis kaasnes sellega ka kiire tagasiside toetuse kasutamisest ja võimalus kasutada vahendeid uuteks tegevusteks/projektideks. Paindlikkuse puudumise tagajärjeks oli toetusvahendite alakasutamine.

Eelnevat arvestades on soovitatav **ekspordiplaani elluviimist muuta oluliselt paindlikumaks**. Lahenduseks võiks olla:

- Eraldada toetus üldsummas ja kiita heaks ekspordistrateegia ja detailne tegevusplan esimeseks etapiks, kuid seada projekti elluviimisele kindlad vahetähtajad. **Vahetähtaegadel esitatakse aruanne eelmise etapi tegevustest ning tegevusplan järgmiseks etapiks ning eraldataks**

- rahasumma uueks etapiks.**³⁸ See võimaldaks tarvidusel muuta kulutuste struktuuri ja saada samal ajal tagasisidet toetuse kasutamise kohta, mis võimaldaks programmi tegevust üldiselt paremini planeerida.
- Vältimaks seda, et ettevõtted venitavad vahendite kasutamisega, võiks teatud ajavahemikeks (nt aastate lõikes) seada programmi tingimustes üldised mahulised piirangud. Lisaks võib **hilisematel etappidel vähendada toetuse kaasfinantseerimismäära** arvestades, et eksporditegevuse risk aja jooksul väheneb. Ühtlasi innustaks see ettevõtjaid eksporditegevusele pühendumise ja vahendeid kiiresti kasutama.
 - Pakutud süsteemi toimimiseks on vajalik EASis igale projektile määrata **vastutav projektijuht**, kes ühtlasi toimiks vahetähtaegadel (ja ka muidu) projekti edasise tegevuse osas ettevõtte partnerina ja edasise tegevusplaani osas nõuandjana EASi otsustussüsteemis.
- Ülkirjeldatud lahenduse kasutamine võimaldaks võtta arvesse ka **potentsiaalset vajadust muuta ekspordiplaani struktuuri**. Nimelt märkisid ettevõtjad intervjuude käigus tihti, et ekspordiplaani struktuur ei sobi nende üldisesse müügitgevuse planeerimise süsteemi. See võib olla ka põhjuseks, miks uusi ekspordiplaane ei ole koostatud. Võimalik, et otstarbekam oleks eraldada selgemalt ekspordistrateegia ja lühiajalisem-detailsem tegevusplan.
 - Arvestades, et paljud ettevõtted märkisid olulisena ekspordijuhi palkamist ja ettevõtte oma töötajatega seonduvate ekspordikulude katmist, ent tänane programm võimaldab katta vaid ettevõttevälise konsultandi kulutusi, siis **võib kaaluda abikõlblike kulude nimistu laiendamist**. Eelnevalt vajaks siiski analüüsimist erinevate kululiikide puhasmõju suurus.

³⁸ Siin on silmas peetud pigem kinnitamist, kui uut taotlusprotseduuri.

LISA 1

Lisa 1. Andmeid ekspordiplaani elluviimise toetuse kohta

Tabel 4. Toetuste maakondlik jaotus 2002-2005 (tk)

Maakond	2002		2003		2004		2005	
	Toetusi	Osa-kaal	Toetusi	Osa-kaal	Toetusi	Osa-kaal	Toetusi	Osa-kaal
LÄÄNE-VIRU	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	2,8%
PÄRNU	1	9,1%	4	6,5%	1	2,1%	1	2,8%
TARTU	1	9,1%	11	17,7%	9	19,1%	9	25,0%
RAPLA	0	0,0%	3	4,8%	1	2,1%	0	0,0%
SAARE	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
JÕGEVA	0	0,0%	1	1,6%	1	2,1%	0	0,0%
VÕRU	0	0,0%	1	1,6%	0	0,0%	0	0,0%
IDA-VIRU	0	0,0%	3	4,8%	1	2,1%	1	2,8%
JÄRVA	0	0,0%	1	1,6%	2	4,3%	0	0,0%
HARJU	9	81,8%	33	53,2%	28	59,6%	18	50,0%
PÕLVA	0	0,0%	2	3,2%	0	0,0%	3	8,3%
VALGA	0	0,0%	1	1,6%	1	2,1%	0	0,0%
HIIU	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
VILJANDI	0	0,0%	1	1,6%	1	2,1%	3	8,3%
LÄÄNE	0	0,0%	1	1,6%	2	4,3%	0	0,0%
KOKKU	11	100,0%	62	100,0%	47	100,0%	36	100,0%

Allikas: EASi andmebaas. Autori arvutused.

Tabel 5. Toetuste jaotus ettevõtte suuruse järgi 2004-2005 (tk, mln kr)

Ettevõtte suurus	2004				2005			
	Toetusi	Osa-kaal	Toetus-summa	Osa-kaal	Toetusi	Osa-kaal	Toetus-summa	Osa-kaal
Mikro	4	8,5%	2 765	6,6%	1	2,8%	887	2,8%
Väike	16	34,0%	14 779	35,2%	14	38,9%	11 030	35,1%
Keskmine	25	53,2%	22 462	53,5%	20	55,6%	18 519	58,9%
Suur	2	4,3%	2 000	4,8%	1	2,8%	1 000	3,2%

Allikas: EASi andmebaas. Autori arvutused.

Tabel 10. Toetuste jaotus toetuse suuruse järgi (tk, tuh kr)

Toetus (tuh kr)	2002		2003		2004				2005			
	Toe-tusi	Osa-kaal	Toe-tusi	Osa-kaal	Toe-tusi	Osa-kaal	Sum-ma	Osa-kaal	Toe-tusi	Osa-kaal	Sum-ma	Osa-kaal
Kuni 300	2	18 %	16	26%	1	2%	97	0%	0	0%	0	0%
300	9	82%	45	74%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
300-500	0	0%	0	0%	2	4%	647	2%	4	11%	1 846	6%
500-1 000	0	0%	0	0%	25	53%	22 262	53%	15	42%	12 590	40%
1 000	0	0%	0	0%	19	40%	19 000	45%	17	47%	17 000	54%
KOKKU	11	100%	61	100%	47	100%	42 006	100%	36	100%	31 436	100%

Allikas: EASi andmebaas. Autori arvutused.

Tabel 8. Toetatud ettevõtted tegevusalade lõikes 2002-2005 (tk)

Tegevusala								2005		
	Toe- tusi	Osa- kaal	Toe- tusi	Osa- kaal	Ette- võtete arv	Toe- tusi	Osa- kaal	Ette- võtete arv	Toe- tusi	Osa- kaal
Põllu-, metsamajandus ja kalandus	0	0%	1	2%	1685	0	0%	1755	0	0%
Mäetööstus, energeetika	0	0%	0	0%	283	0	0%	283	0	0%
Töötlev tööstus	11	100%	51	82%	3045	43	91%	3172	33	92%
Ehitus	0	0%	3	5%	1612	0	0%	1812	0	0%
Hulgimüük	0	0%		0%	3049		0%	3780		0%
Jaekaubandus	0	0%		0%	3189		0%	3129		0%
Transport ja side	0	0%	1	2%	1681	0	0%	1740	0	0%
Teenused, sh. majutus, toitlustus, äri, finants	0	0%	2	3%	4136	1	2%	4687	2	6%
Tervishoid, haridus jm. teenused	0	0%	0	0%	623	0	0%	663	1	3%
Teadmata	0	0%	4	6%	2	3	6%	252	0	0%
KOKKU	11	100%	62	100%	19305	47	100%	21273	36	100%

Allikas: Maksu- ja Tolliameti andmed. EASi andmebaas. Autori arvutused.

Tabel 9. Toetatud tööstusettevõtted tegevusalade lõikes 2004-2005 (tk)

Tegevusala	Eesti (2004)		2002		2003		2004		2005	
	Ette- võtteid	Osa- kaal	Toe- tusi	Osa- kaal	Toe- tusi	Osa- kaal	Toe- tusi	Osa- kaal	Toe- tusi	Osa- kaal
Toiduainete, jookide ja tubakatoodete tootmine	437	9%	0	0%	0	0%	1	2%	0	0%
Tekstiili ja tekstiiltoodete tootmine	588	12%	0	0%	8	16%	3	7%	1	3%
Puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	1071	21%	1	9%	5	10%	6	14%	5	15%
Kemikaalide, keemiatoodete ja keemiliste kiudude tootmine	98	2%	1	9%	4	8%	2	5%	0	0%
Kummi- ja plasttoodete tootmine	150	3%	0	0%	0	0%	0	0%	1	3%
Muude mittemetalsetest mineraalidest toodete tootmine	162	3%	0	0%	2	4%	1	2%	0	0%
Metalli ja metalltoodete tootmine	702	14%	1	9%	8	16%	4	9%	4	12%
Mujal liigitamata masinate ja seadmete tootmine	225	5%	0	0%	1	2%	1	2%	2	6%
Elektri- ja optikaseadmete tootmine	331	7%	0	0%	0	0%	3	7%	1	3%
Transpordivahendite tootmine	135	3%	1	9%	0	0%	1	2%	0	0%
Muud	1095	22%	7	64%	23	45%	21	49%	19	58%
KOKKU	4994	100%	11	100%	51	100%	43	100%	33	100%

Allikas: Eesti Statistikaamet. EASi andmebaas.

Märkused: Ettevõtete arv kajastab kogu Eestis tegutsevaid ettevõtteid.

LISA 2

Lisa 2. Veebiküsitluse tulemused

Küsimustik A. Ekspordiplaani elluviimise toetuse saajad

1. * Ettevõtte nimi
Vastuseid kokku - 21

2. * Kust/kellelt saite idee ekspordiplaani programmi toetuse taotlemiseks?
EASi kohalik büroo - 4 19.05%
EASi koduleht - 5 23.81%
Maakondlik arenduskeskus (MAK) - 0 0.00%
Ajakirjandus - 4 19.05%
Toetustaotluse koostamisel kaasatud konsultandilt - 2 9.52%
Muu, palun täpsustage - 6 28.57%
Vastuseid kokku - 21

3. * Mis on Teie hinnangul ekspordiplaani programmi peamine eesmärk?
Vastuseid kokku - 21

Milliseid ekspordiplaani programmi toetusi on Teie ettevõtte taotlenud?

4. * Ekspordiplaani koostamise toetus
Taotlesime ning saime toetust - 14 66.67%
Taotlesime, kuid ei saanud toetust - 1 4.76%
Ei ole taotlenud - 6 28.57%
Vastuseid kokku - 21

5. * Ekspordiplaani elluviimise toetus
Taotlesime ning saime toetust - 18 85.71%
Taotlesime, kuid ei saanud toetust - 2 9.52%
Ei ole taotlenud - 1 4.76%
Vastuseid kokku - 21

6. * Mis põhjusel loobusite ekspordiplaani koostamise toetuse taotlemisest?
Vastuseid kokku - 6

7. * Kas ekspordiplaani koostamise toetus viis ekspordiplaani elluviimise toetuse taotlemisele?
Jah - 14 100.00%
Ei - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 14

8. Mis oli Teie hinnangul kõige olulisem ekspordiplaani elluviimise toetuse saamise põhjus?
Innovaatiline toode - 5 23.81%
Põhjalik äriplaan - 11 52.38%

Usaldusväärse ettevõtte maine - 8 38.10%
Varasem edukus välisturgudel - 7 33.33%
Taotlusprotseduuride täpne järgimine - 4 19.05%
Varasem toetuste taotlemise kogemus - 1 4.76%
Asjatundliku konsultandi abi - 6 28.57%
EASi poolt pakutud konsultatsioonid - 0 0.00%
Korruptsioon - 0 0.00%
Muu, palun täpsustage - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 42

9. * Kas kasutasite toetuse taotlemisel konsultandi abi?
Jah - 16 76.19%
Ei - 5 23.81%
Vastuseid kokku - 21

10. Mis põhjusel Te loobusite konsultandi kasutamisest?
Vastuseid kokku - 6

Kui Te konsultanti EI kasutanud, liikuge palun otse KÜSIMUSE 17 juurde.

11. Kuidas Te leidsite konsultandi?
Vastuseid kokku - 15

12. Kas Eestis oli raske leida ekspordialast nõu pakkuvat konsultanti?
Väga lihtne - 2 13.33%
Pigem lihtne - 13 86.67%
Pigem keeruline - 0 0.00%
Väga keeruline - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 15

13. Millist abi konsultant ettevõttele andis?
Vastuseid kokku - 13

14. Kuivõrd oluline on Teie hinnangul konsultandi poolt osutatud abi?
Väga oluline - 6 40.00%
Pigem oluline - 8 53.33%
Pigem ebaoluline - 1 6.67%
Täiesti ebaoluline - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 15

15. Kas konsultandi poolt osutatud abi vastas teenuse maksumusele?
Jah, täiesti - 4 28.57%
Pigem jah - 9 64.29%
Pigem ei - 1 7.14%
Ei, üldse mitte - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 14

16. Kas konsultandi teenuse maksumus sõltus taotluse rahuldamisest/mitterahuldamisest?

Jah - 1 7.69%
Ei - 11 84.62%
Ei tea - 1 7.69%

Vastuseid kokku - 13

17-18. Mil määral pakkus EAS toetuse taotlemise käigus abi ja konsultatsioone?

17. * Ekspordiplaani koostamise toetus

Täiesti piisavalt - 3 14.29%
Pigem piisavalt - 11 52.38%
Pigem ebapiisavalt - 0 0.00%
Täiesti ebapiisavalt - 2 9.52%
Ei taotlenud - 5 23.81%
Vastuseid kokku - 21

18. * Ekspordiplaani elluviimise toetus

Täiesti piisavalt - 4 19.05%
Pigem piisavalt - 11 52.38%
Pigem ebapiisavalt - 2 9.52%
Täiesti ebapiisavalt - 2 9.52%
Ei taotlenud - 2 9.52%
Vastuseid kokku - 21

19. Kui abi ja konsultatsioonid olid ebapiisavad, siis millises valdkonnas on vajakajäämised?

Vastuseid kokku - 7

20. Millist abi võiks EAS toetuse taotlemisel veel pakkuda?

Vastuseid kokku - 10

21. * Kas oleksite vajanud rohkem koolitust antud valdkonnas EASi poolt?

Jah - 5 23.81%
Ei - 11 52.38%
Ei tea - 5 23.81%

Vastuseid kokku - 21

* Kui keeruline oli ekspordiplaani programmi toetuse taotlemise protsess?

22. * Ekspordiplaani koostamise toetus

Väga lihtne - 1 4.76%
Pigem lihtne - 9 42.86%
Pigem keeruline - 5 23.81%
Väga keeruline - 1 4.76%
Ei taotlenud - 5 23.81%
Vastuseid kokku - 21

23. * Ekspordiplaani elluviimise toetus

Väga lihtne - 0 0.00%

Pigem lihtne - 6 28.57%
Pigem keeruline - 12 57.14%
Väga keeruline - 2 9.52%
Ei taotlenud - 1 4.76%
Vastuseid kokku - 21

24. * Mis oli toetuse saamiseks vajaliku taotluse koostamisel kõige keerulisem?

Vajalike dokumentide kokkusaamine - 1 4.76%
Ekspordiplaani koostamine - 5 23.81%
Oma tegevuse prognoosimine - 8 38.10%
Taotlusprotseduuride järgimine - 5 23.81%
Muu, palun täpsustage - 2 9.52%
Vastuseid kokku - 21

25. * Kas taotluse koostamisel osutus probleemiks, et paljud kulud ei ole abikõlblikud?

Jah - 14 66.67%
Ei - 7 33.33%
Vastuseid kokku - 21

26. Kui jah, siis milliste kuludega oli probleeme?

Vastuseid kokku - 13

Kui Te ei taotlenud ekspordiplaani koostamise toetust, liikuge palun otse KÜSIMUSE 33 juurde.

Palun andke hinnang järgnevatele EASi teenuse aspektidele ekspordiplaani koostamise toetuse taotlemisel

27. Mugavus

Väga hea - 0 0.00%
Hea - 7 46.67%
Rahuldav - 5 33.33%
Mitterahuldav - 3 20.00%
Vastuseid kokku - 15

28. Kiirus

Väga hea - 2 13.33%
Hea - 4 26.67%
Rahuldav - 9 60.00%
Mitterahuldav - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 15

29. EASi kompetentsus

Väga hea - 4 26.67%
Hea - 4 26.67%
Rahuldav - 6 40.00%
Mitterahuldav - 1 6.67%
Vastuseid kokku - 15

30. EASi tagasiside
Väga hea - 2 13.33%
Hea - 7 46.67%
Rahuldav - 6 40.00%
Mitterahuldav - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 15

31. Taotlusvormi asjakohasus
Väga hea - 0 0.00%
Hea - 10 66.67%
Rahuldav - 4 26.67%
Mitterahuldav - 1 6.67%
Vastuseid kokku - 15

32. Nõutavate dokumentide asjakohasus
Väga hea - 0 0.00%
Hea - 9 60.00%
Rahuldav - 5 33.33%
Mitterahuldav - 1 6.67%
Vastuseid kokku - 15

Palun andke hinnang järgnevatele EASi teenuse aspektidele ekspordiplaani elluviimise toetuse taotlemisel

33. * Mugavus
Väga hea - 1 4.76%
Hea - 10 47.62%
Rahuldav - 6 28.57%
Mitterahuldav - 4 19.05%
Vastuseid kokku - 21

34. * Kiirus
Väga hea - 2 9.52%
Hea - 7 33.33%
Rahuldav - 8 38.10%
Mitterahuldav - 4 19.05%
Vastuseid kokku - 21

35. * EASi kompetentsus
Väga hea - 3 14.29%
Hea - 6 28.57%
Rahuldav - 9 42.86%
Mitterahuldav - 3 14.29%
Vastuseid kokku - 21

36. * EASi tagasiside
Väga hea - 2 9.52%

Hea - 6 28.57%
Rahuldav - 8 38.10%
Mitterahuldav - 5 23.81%
Vastuseid kokku - 21

37. * Taotlusvormi asjakohasus

Väga hea - 1 4.76%
Hea - 11 52.38%
Rahuldav - 7 33.33%
Mitterahuldav - 2 9.52%
Vastuseid kokku - 21

38. * Nõutavate dokumentide asjakohasus

Väga hea - 1 4.76%
Hea - 10 47.62%
Rahuldav - 8 38.10%
Mitterahuldav - 2 9.52%
Vastuseid kokku - 21

39. * Mis osas on EASilt tagasiside saamisel vajakajäämised?

Vastuseid kokku - 21

40. * Mil määral pakkus EAS projekti elluviimise faasis abi (nt. aruannete koostamine, maksetaotluste menetlemine jms.)?

Täiesti piisavalt - 3 14.29%
Pigem piisavalt - 11 52.38%
Pigem ebapiisavalt - 5 23.81%
Täiesti ebapiisavalt - 2 9.52%
Vastuseid kokku - 21

41. * Kui kiired on projekti elluviimisel EASi menetlusprotsessid (nt. aruanded, maksetaotlused jms.)?

Piisavalt kiired - 5 23.81%
Oleks võinud olla kiiremad - 10 47.62%
Liiga aeglased - 6 28.57%
Vastuseid kokku - 21

Milline on üldine hinnang EASile..

42. * ...toetuse taotluse menetlemisel?

Väga hea - 5 23.81%
Hea - 10 47.62%
Rahuldav - 3 14.29%
Mitterahuldav - 3 14.29%
Vastuseid kokku - 21

43. * ...projekti elluviimise toetamisel?

Väga hea - 4 19.05%

Hea - 5 23.81%
Rahuldav - 7 33.33%
Mitterahuldav - 5 23.81%
Vastuseid kokku - 21

44. * Kas Te oleksite viinud ekspordiplaani ellu ka ilma toetuseta?
Jah, kindlasti - 8 38.10%
Võib-olla - 12 57.14%
Ei - 1 4.76%
Vastuseid kokku - 21

45. Mis põhjusel Te oleksite projekti elluviimisest loobunud?
Vastuseid kokku - 1

46. * Kui tõenäoline on, et Te oleksite viinud ekspordiplaani ellu samas mahus?
Üldse mitte tõenäoline - 0 0.00%
Vähe tõenäoline - 9 45.00%
Pigem tõenäoline - 6 30.00%
Väga tõenäoline - 5 25.00%
Vastuseid kokku - 20

47. * Kui tõenäoline on, et Te oleksite muutnud ekspordiplaani sisulist poolt?
Üldse mitte tõenäoline - 1 5.00%
Vähe tõenäoline - 11 55.00%
Pigem tõenäoline - 6 30.00%
Väga tõenäoline - 2 10.00%
Vastuseid kokku - 20

48. * Kui tõenäoline on, et Te oleksite viinud ekspordiplaani ellu sama ajakavaga?
Üldse mitte tõenäoline - 0 0.00%
Vähe tõenäoline - 8 40.00%
Pigem tõenäoline - 7 35.00%
Väga tõenäoline - 5 25.00%
Vastuseid kokku - 20

49. Kui mitu kuud oleks ekspordiplaani elluviimise algus Teie hinnangul edasi lükkunud?
Vastuseid kokku - 9

50. * Kas toetuse mitterahastamisega oleksite saanud rahastada ekspordiplaani elluviimist muudest vahenditest? Kui jah, siis millistest?
Ettevõtte omavahenditest - 18 78.26%
Perekonna/sõprade vahenditest - 0 0.00%
Pangalaenu, -liisinguga jmt. - 4 17.39%
Muudest vahenditest, palun täpsustage - 0 0.00%
Ei oleks saanud projekti muudest vahenditest rahastada - 1 4.35%
Vastuseid kokku - 23

51. * Kas toetuse taotlemine viis ettevõttes eksporditegevuse põhjalikuma analüüsi ja süstemaatilisema planeerimiseni?

Jah, planeerimises toimusid suured muutused - 11 52.38%

Ei, planeerimised ei toimunud mingeid muutusi - 10 47.62%

Vastuseid kokku - 21

52. Kui toetuse taotlemine ei mõjutanud eksporditegevuse planeerimist ettevõttes, siis mis oli selle põhjuseks?

Ettevõtte tegeles juba varem oma tegevuse süstemaatilise planeerimisega - 9 90.00%

Ekspordiplaan koostati vaid elluviimise toetuse saamiseks - 1 10.00%

Muu põhjus, palun täpsustage - 0 0.00%

Vastuseid kokku - 10

53. * Kui tõenäoline on, et Te oleksite koostanud ekspordiplaani või -strateegia ka siis, kui Te toetust ei oleks saanud?

Üldse mitte tõenäoline - 0 0.00%

Vähe tõenäoline - 4 19.05%

Pigem tõenäoline - 12 57.14%

Väga tõenäoline - 4 19.05%

Meil oli ekspordiplaan juba enne toetuse taotlemist - 1 4.76%

Vastuseid kokku - 21

54. * Kas uuendate nüüd süstemaatiliselt eksporditurgudel tegutsemise plaane?

Jah, uuendame - 19 90.48%

Ei, ei ole üldse muutusi teinud - 2 9.52%

Vastuseid kokku - 21

55. * Kas eksporditurgudel tegutsemine on andnud uusi ideid/on toonud kaasa vajaduse tootearenduse järele?

Jah - 18 85.71%

Ei - 3 14.29%

Ei tea - 0 0.00%

Vastuseid kokku - 21

56. * Milliseid organisatsioonilisi muutusi on ekspordi arendamine kaasa toonud?

Tööle on võetud ekspordijuht - 5 23.81%

Loodud on ekspordiosakond - 2 9.52%

Suurendatud on ekspordiosakonna töötajate arvu - 4 19.05%

Ettevõtte on palganud esindajaid välisturgudel - 6 28.57%

Muu, palun täpsustage - 3 14.29%

Ei ole kaasa toonud organisatsioonilisi muutusi - 8 38.10%

Vastuseid kokku - 28

Kuidas hindate toetuse kasulikkust oma ettevõttele?

57. * Ekspordiplaani koostamise toetus

Toetus oli väga kasulik ja avaldas suurt mõju - 3 14.29%

Toetus oli kasulik ja avaldas teatud mõju - 8 38.10%

Toetus oli osaliselt kasulik ja avaldas vähest mõju - 2 9.52%
Toetus ei avaldanud mõju - 2 9.52%
Ei taotlenud - 6 28.57%
Vastuseid kokku - 21

58. * Ekspordiplaani elluviimise toetus
Toetus oli väga kasulik ja avaldas suurt mõju - 4 19.05%
Toetus oli kasulik ja avaldas teatud mõju - 10 47.62%
Toetus oli osaliselt kasulik ja avaldas vähest mõju - 4 19.05%
Toetus ei avaldanud mõju - 2 9.52%
Ei taotlenud - 1 4.76%
Vastuseid kokku - 21

59. * Kas saadud eksporditoetus avaldas mõju ainult tegevusele eksporditurgudel või avaldas ettevõttele ka laiemat mõju?
Ainult eksporditurgudel - 12 57.14%
Nii eksporditurgudel kui koduturul - 9 42.86%
Vastuseid kokku - 21

60. Kui toetus avaldas laiemat mõju, siis milles see mõju avaldus?
Vastuseid kokku - 9

Kuidas Te hindate järgmiste kulutuste kompenseerimise olulisust oma ettevõtte seisukohalt?

61. * Konsultandi teenustasu ekspordiplaani koostamiseks
Väga oluline - 9 42.86%
Pigem oluline - 7 33.33%
Pigem ebaoluline - 2 9.52%
Täiesti ebaoluline - 3 14.29%
Vastuseid kokku - 21

62. * Konsultandi teenustasu muudeks tegevusteks
Väga oluline - 7 33.33%
Pigem oluline - 4 19.05%
Pigem ebaoluline - 6 28.57%
Täiesti ebaoluline - 4 19.05%
Vastuseid kokku - 21

63. * Välismessil osalemisega seotud kulutused
Väga oluline - 14 66.67%
Pigem oluline - 6 28.57%
Pigem ebaoluline - 0 0.00%
Täiesti ebaoluline - 1 4.76%
Vastuseid kokku - 21

64. * Välisturu uuringu teostamisega seotud kulutused
Väga oluline - 8 38.10%

Pigem oluline - 8 38.10%
Pigem ebaoluline - 3 14.29%
Täiesti ebaoluline - 2 9.52%
Vastuseid kokku - 21

65. * Välisturu külastusega seotud kulutused
Väga oluline - 12 57.14%
Pigem oluline - 9 42.86%
Pigem ebaoluline - 0 0.00%
Täiesti ebaoluline - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 21

66. * Sihtturule suunatud turundusürituste korraldamisega seotud kulutused
Väga oluline - 13 61.90%
Pigem oluline - 5 23.81%
Pigem ebaoluline - 2 9.52%
Täiesti ebaoluline - 1 4.76%
Vastuseid kokku - 21

67. * Sihtturule suunatud reklaammaterjali valmistamisega seotud kulutused
Väga oluline - 16 76.19%
Pigem oluline - 5 23.81%
Pigem ebaoluline - 0 0.00%
Täiesti ebaoluline - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 21

68. * Kas ettevõtte täitis projektis püstitatud eesmärgid?
Ületas - 2 9.52%
Täitis - 11 52.38%
Ei täitnud - 8 38.10%
Vastuseid kokku - 21

69. * Millistes valdkondades jäid eesmärgid täitmata?
Vastuseid kokku - 8

70. * Miks jäid eesmärgid täitmata?
Liiga lühike periood tegevuste elluviimiseks - 0 0.00%
Toetus ei ole eesmärkide jaoks piisavalt suur - 0 0.00%
Ootamatud arengud sihtturgudel - 1 12.50%
Ettevõtte kogemuste nappusest tulenevad probleemid - 1 12.50%
Ettevõtte ressurside nappus - 4 50.00%
Koostatud ekspordiplaan ei olnud realistlik - 1 12.50%
Muu, palun täpsustage - 5 62.50%
Vastuseid kokku - 12

71. * Kas Teie ettevõtte on kasutanud koolitustoetust?
Jah - 14 66.67%
Ei - 6 28.57%

Ei tea - 1 4.76%
 Vastuseid kokku - 21

72. Kui ei, siis miks?

Ei ole olnud vajadust - 0 0.00%
 Taotlesime, kuid ei saanud - 0 0.00%
 Ei suuda tagada nõutavat omafinantseeringut - 0 0.00%
 Ettevõtte ei vasta teistele taotlejatele esitatavatele tingimustele (va. omafin.) - 0 0.00%
 Ei ole piisavalt kõrge kvaliteediga teenusepakkujaid (koolitajad, nõustajad) - 1 16.67%
 Liigne bürokraatia toetuse taotlemisel ja hilisemas aruandluses - 3 50.00%
 Ei tea sellest toetuseliigist piisavalt - 3 50.00%
 Muu, palun täpsustage - 1 16.67%
 Vastuseid kokku - 8

73. * Kas Teie ettevõtte on kasutanud nõustamistoetust?

Jah - 6 30.00%
 Ei - 11 55.00%
 Ei tea - 3 15.00%
 Vastuseid kokku - 20

74. Kui ei, siis miks?

Ei ole olnud vajadust - 3 27.27%
 Taotlesime, kuid ei saanud - 0 0.00%
 Ei suuda tagada nõutavat omafinantseeringut - 1 9.09%
 Ettevõtte ei vasta teistele taotlejatele esitatavatele tingimustele (va. omafin.) - 0 0.00%
 Ei ole piisavalt kõrge kvaliteediga teenusepakkujaid (koolitajad, nõustajad) - 3 27.27%
 Liigne bürokraatia toetuse taotlemisel ja hilisemas aruandluses - 5 45.45%
 Ei tea sellest toetuseliigist piisavalt - 4 36.36%
 Muu, palun täpsustage - 0 0.00%
 Vastuseid kokku - 16

75. * Kas Teie ettevõtte on kasutanud teadus- ja arendustegevuse rahastamise toetust?

Jah - 6 30.00%
 Ei - 13 65.00%
 Ei tea - 1 5.00%
 Vastuseid kokku - 20

76. Kui ei, siis miks?

Ei ole olnud vajadust - 4 30.77%
 Taotlesime, kuid ei saanud - 1 7.69%
 Ei suuda tagada nõutavat omafinantseeringut - 1 7.69%
 Ettevõtte ei vasta teistele taotlejatele esitatavatele tingimustele (va. omafin.) - 0 0.00%
 Ei ole piisavalt kõrge kvaliteediga teenusepakkujaid (koolitajad, nõustajad) - 1 7.69%
 Liigne bürokraatia toetuse taotlemisel ja hilisemas aruandluses - 5 38.46%
 Ei tea sellest toetuseliigist piisavalt - 6 46.15%
 Muu, palun täpsustage - 1 7.69%
 Vastuseid kokku - 19

77. * Milliseid toetusi planeerite taotleda lähema kolme aasta jooksul?

Ekspordiplaani koostamine - 4 19.05%
Ekspordiplaani elluviimine - 6 28.57%
Välismesside ühisstendi toetus - 7 33.33%
KredEx-i ekspordigarantii - 2 9.52%
Nõustamistoetus - 6 28.57%
Koolitustoetus - 10 47.62%
Ettevõtluse infrastruktuuri arendamise toetus - 10 47.62%
Teadus- ja arendustegevuse toetus - 7 33.33%
Muud, palun täpsustage - 0 0.00%
Ei plaani taotleda toetusi - 2 9.52%
Vastuseid kokku - 54

78. * Millised muutused võiks EAS toetusprogrammide juures sisse viia?

Programmide üldmaht peaks olema suurem - 5 23.81%
Ühe taotluse kohta eraldatav summa peaks olema suurem - 7 33.33%
Ühe taotluse kohta eraldatav summa peaks olema väiksem - 0 0.00%
Toetus peaks olema suunatud eelkõige väikeettevõtetele - 1 4.76%
Taotluste hindamise protsessi tuleks muuta oluliselt lihtsamaks - 13 61.90%
Taotluste hindamise protsessi tuleks muuta oluliselt läbipaistvamaks - 9 42.86%
Abikõlblike tegevuste nimistut tuleks laiendada - 18 85.71%
Muu, palun täpsustage - 3 14.29%
Vastuseid kokku - 56

79. Kas Teil on veel ettepanekuid, kuidas muuta ekspordiplaani programmi?

Vastuseid kokku - 10

80. Milliseid ekspordi tugiteenuseid võiks veel olla?

Vastuseid kokku - 8

81. * Kas Teie ettevõtte on kasutanud ettevõttevälisest nõustamisteenust viimase 18 kuu jooksul?

Jah - 8 40.00%
Ei - 10 50.00%
Ei tea - 2 10.00%
Vastuseid kokku - 20

82. * Kas Teie ettevõtte on kasutanud ettevõttevälisest koolitusteenust viimase 18 kuu jooksul?

Jah - 13 65.00%
Ei - 7 35.00%
Ei tea - 0 0.00%
Vastuseid kokku - 20

Palun hinnake, mil määral on viimase 12 kuu jooksul Teie ettevõtte tegutsemist negatiivselt mõjutanud järgmised tegurid:

83. * Finantsvahendite kättesaadavus

4 - tegur on olnud väga suureks probleemiks - 3 15.00%

3 - üldiselt on olnud probleemiks - 4 20.00%

2 - üldiselt ei ole olnud probleemiks - 9 45.00%

1 - ei olnud üldse probleemiks - 4 20.00%

Vastuseid kokku - 20

84. * Toodetele/teenustele turu leidmine

4 - tegur on olnud väga suureks probleemiks - 2 10.00%

3 - üldiselt on olnud probleemiks - 7 35.00%

2 - üldiselt ei ole olnud probleemiks - 7 35.00%

1 - ei olnud üldse probleemiks - 4 20.00%

Vastuseid kokku - 20

85. * Toodete/teenuste kvaliteedi tagamine

4 - tegur on olnud väga suureks probleemiks - 1 5.00%

3 - üldiselt on olnud probleemiks - 6 30.00%

2 - üldiselt ei ole olnud probleemiks - 10 50.00%

1 - ei olnud üldse probleemiks - 3 15.00%

Vastuseid kokku - 20

86. * Uute toodete või tehnoloogiate arendamine

4 - tegur on olnud väga suureks probleemiks - 1 5.00%

3 - üldiselt on olnud probleemiks - 8 40.00%

2 - üldiselt ei ole olnud probleemiks - 9 45.00%

1 - ei olnud üldse probleemiks - 2 10.00%

Vastuseid kokku - 20

87. * Töötajate oskused

4 - tegur on olnud väga suureks probleemiks - 2 10.00%

3 - üldiselt on olnud probleemiks - 8 40.00%

2 - üldiselt ei ole olnud probleemiks - 9 45.00%

1 - ei olnud üldse probleemiks - 1 5.00%

Vastuseid kokku - 20

88. * Tööruumid (näiteks olemasolu, rent)

4 - tegur on olnud väga suureks probleemiks - 2 10.00%

3 - üldiselt on olnud probleemiks - 1 5.00%

2 - üldiselt ei ole olnud probleemiks - 11 55.00%

1 - ei olnud üldse probleemiks - 6 30.00%

Vastuseid kokku - 20

89. * Infrastruktuur (transport, kommunikatsioon)

4 - tegur on olnud väga suureks probleemiks - 0 0.00%

3 - üldiselt on olnud probleemiks - 5 25.00%
2 - üldiselt ei ole olnud probleemiks - 10 50.00%
1 - ei olnud üldse probleemiks - 5 25.00%
Vastuseid kokku - 20

90. * Palun esitage järgmised andmed oma ettevõtte kohta (2005. a).

Töötajate arv*

Käive (tuh kr)

Eksportkäive (tuh kr)

Kasum (tuh kr)

Ettevõtte asutamise aasta

Eksporttegevuse alustamise aasta

Keskmine brutokuupalk