

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
Majandusteaduskond
Rahanduse ja majandusteooria instituut
Majandusteooria õppetool

Kristina Ojamäe
**EAS-I EKSPORDI TOETUSTE EFEKTIIVSUS JA MÕJU RIIGI
EKSPORDIVÕIME ARENDAMISELE**
Bakalaureusetöö

Juhendaja: emeriitprofessor, vanemteadur Kaarel Kilvits

Tallinn 2014

Olen koostanud töö iseseisvalt.

Töö koostamisel kasutatud kõikidele teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele on viidatud.

Kristina Ojamäe

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 112552

Üliõpilase e-posti aadress: kristiine.o.a@gmail.com

Juhendaja emeriitprofessor, vanemteadur Kaarel Kilvits:

Töö vastab bakalaureusetööle esitatud nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(ametikoht, nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

ABSTRAKT	4
SISSEJUHATUS	5
1. EKSPORDI JA SELLE TOETAMISE TEOREETILISED ALUSED	7
1.1. Ekspordi olulisus.....	7
1.2. Ekspordi barjäärid.....	10
1.3. Riigi roll ekspordi arendamisel.....	12
2. EESTI EKSPORDIPOLIITIKA.....	15
2.1. Eesti ekspordipoliitika põhialused.....	15
2.2. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse roll ekspordi toetamisel.....	17
2.3. Eesti ekspordi dünaamika	20
3. EAS-I EKSPORDI TOETUSTE MÕJU UURING	24
3.1. Uuringu metoodika	24
3.1.1. Valimi koostamine.....	25
3.1.2. Hindamise kriteeriumid ja võrdlusgrupp.....	25
3.1.3. Kahekordsete diferentside meetod.....	26
3.2. Uuringu tulemused.....	27
3.3. Uuringu arutelu	35
3.4. Uuringu järeldused ja ettepanekud.....	37
KOKKUVÕTE	40
SUMMARY	42
VIIDATUD ALLIKAD.....	44

LISAD	49
Lisa 1. Eesti 5 suuremat ekspordipartnerit perioodil 2007-2012 (miljonites eurodes).....	49
Lisa 2. Geograafiline ettevõtete asetumine	50
Lisa 3. Eesti Majanduse Tegevusalade Klassifikaator (EMTAK 2008).....	51

ABSTRAKT

Bakalaureusetöö eesmärgiks on hinnata Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse ekspordi toetuste mõju riigi ekspordi arendamisele ning analüüsida toetuste efektiivsust toetuse saajate finantsnäitajate ja konkurentsivõime parandamisel. Selleks analüüsitakse teoreetilist materjali, mis on koostatud erinevate teadusartiklite põhjal. Seejärel tehakse EAS-i ekspordi toetuste saajate finantsnäitajate analüüs, mille tulemusi võrreldakse teiste eksportijate majandusnäitajatega. Toetuste mõju hindamiseks kasutatakse kahekordsete diferentside meetodit (DID).

Uuringu tulemused näitavad, et ekspordi toetus mõjub positiivselt saajate majandusnäitajatele: müügitulule, tööjõukulule ja ekspordimüügitulule. Kuid paar aastat pärast toetuse saamist ettevõtete areng aeglustub, seega ei taga toetused pikaajalist konkurentsivõimet. Olulisemate lahendustena nähakse EAS-i toetuskeemide planeerimisest pikemas perspektiivis, ettevõtjatele finantsjuhtimise õpetamist ja alustavate ettevõtete toetamist, kes on orienteeritud ekspordile juba algetapist.

Võtmesõnad: Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, ekspordi toetuskeemid, Eesti ekspordipoliitika, efektiivsus, eksportijad

SISSEJUHATUS

Riigi üheks tähtsaks ülesandeks on ekspordipoliitika ja kaubandusesinduste võrgu loomine. Eesti kui avatud majandusega väikeriigi tähtsaimaks kasvumootoriks on eksport. Riigi ekspordi mahu tõstmine on oluline nii riigi stabiilse majanduskasvu tagamiseks kui ka konkurentsivõime tõstmiseks. Seetõttu on ekspordi problemaatika üha aktuaalsem.

Eesti kaubanduse rahvusvahelistumine soodustab nii uusi võimalusi arenguks kui ka riske. Selliste riskide minimeerimise ja riigi ekspordi suurendamise eesmärgi saavutamiseks pakutakse eraettevõtetele riigiabi finantsinstitutsioonide kaudu. Üks suuremaid riikliku ettevõtluse tugisüsteeme, mis teostab ettevõtlus- ja regionaalpoliitikat Eestis ja pakub ettevõtetele toetusi, on Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (edaspidi EAS). Eksportivate ettevõtete abistamine on igapäevaselt aktuaalne teema majanduslanguse ületamise ning uue majanduskasvu saavutamise ja hoidmise eesmärgil. Töö uudsus seisneb asjaolus, et teemakohast põhjaliku uurimust ei ole veel läbi viidud.

Eesti ekspordipoliitika seisukohast on EAS-i ettevõtete finantseerimine riigi ekspordi arendamise jaoks äärmiselt oluline. Efektiivsete toetuskeemide korraldamiseks ja elluviimiseks tuleb hinnata ekspordi toetuste mõju nii ettevõtete finantsnäitajatele kui riigi ekspordi arendamisele. Sellest tulenevalt on bakalaureusetöö peamiseks probleemiks EAS-i toetuste mõju riigi ekspordile ning majanduslikule efektiivsusele.

Käesolevas bakalaureusetöös uuritakse, millisel määral ekspordi toetus mõjutab ettevõtete ja terve riigi ekspordimüügitulu suurenemist ning millised eelised kaasnevad ettevõtetele koos riigi toetusega.

Bakalaureusetöö eesmärgiks on ühelt poolt analüüsida, missugust mõju avaldavad Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poolt välja antud ekspordi toetused riigi ekspordivõime arendamisele ning teiselt hinnata toetuskeemide efektiivsust saajate finantsolukorra ja konkurentsivõime parandamisel. Selleks selgitakse välja EAS-i ekspordi toetuste saajate finantsnäitajate muutused, mida edaspidi võrreldakse võrdlusgrupi (ekspordi toetusi mitte saanud eksportööride) majanduslike näitajatega. Toetuste mõju hindamiseks kasutatakse kahekordsete diferentsite meetodit (DID). EAS-i poolt antud toetuste baasaastaks võetakse

2009. Uuringu objektiks on EAS-i poolt toetuste saajate ja mittesaajate majanduslikud näitajad aastatel 2009, 2011 ja 2012. Arvestatakse, et ekspordi edendamise programmide efektiivsust mõjutavad ka välistegurid, mida on raske hinnata riigi abiprogrammide ja toetuste saajate finantsnäitajaid analüüsid.

Bakalaureusetöös kasutatakse kvantitatiivset uurimismeetodit. Ettevõtete majandusnäitajate andmed kogutakse Eesti Ettevõtluse Äriregistri, Eesti Statistikaameti ja Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi andmebaasidest, need süstematiseeritakse käsitsi ja töödeldakse MS Exceli abil.

Eesmärgist lähtuvalt on käesolev töö jagatud kolmeks peatükiks. Esimene peatükk käsitleb teemaga seotud teoreetilist baasi. Esitatakse ekspordi olulisuse põhimõtted riigi ja erasektori jaoks, kirjeldatakse välisturgude barjääre ning selgitakse riigi rolli ja abi võimalusi nii riigi kui rahvusvahelisel tasandil ekspordi arendamiseks. Teine peatükk käsitleb põhjalikult Eesti ekspordipoliitikat: tutvustatakse poliitika põhialuseid, kirjeldatakse Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse kontseptsiooni ja nende toetusprogrammide olemust ning vaadeldakse Eesti ekspordi dünaamikat. Kolmandas peatükis tutvustatakse uuringu tulemusi: selgitakse uuringu meetodikat, vaadeldakse kirjeldavat statistikat ning viiakse läbi analüüs kahekordsete diferentside meetodi abil. Tuuakse välja uuringute arutelu ning järeldused ja ettepanekud.

Bakalaureusetöö maht on 51 lehekülge, sealhulgas 7 tabelit ja 5 joonist. Kasutatud kirjanduse nimekirjas on 75 allikat.

Siinkohal avaldab autor tänu bakalaureusetöö juhendajale Kaarel Kilvits'ale, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi spetsialistidele Meelis Kitsing'ile, Kaarel Lember'ile, kelle abiga leiti andmeid Eesti eksportijate kohta ning EAS-i eksporditoetuste juhile Mihkel Pukk'ile ekspordidivisjoni kontseptsiooni selgituse eest.

1. EKSPORDI JA SELLE TOETAMISE TEOREETILISED ALUSED

Esimeses peatükis tuuakse teema paremini mõistmiseks esmalt välja ekspordi mõiste ning olulisus nii riigi kui ka erasektori jaoks. Seejärel tutvustatakse välisturgude barjääre, millega puutuvad kokku nii alustajad kui juba tegutsevad eksportöörid. Samuti selgitakse riigi rolli ja võimalusi ekspordi arendamisel ja eksportijate toetamisel.

1.1. Ekspordi olulisus

Üks olulisematest riikide valitsuste eesmärkidest on riigi kõrge rahvusvaheline konkurentsivõime. Viimastel aastakümnetel on ülemaailmne integratsioon koos kaubanduse avatusega edendanud selle eesmärgi saavutamist. Vastavalt kirjutab Fischer (2000): „Integratsioon maailma majandusse on parim viis riigi majanduskasvuks“. Majandusteadlaste jaoks on üldtunnustatud põhimõte, et majanduskasv on äärmiselt keeruline protsess, mis sõltub paljudest teguritest: kapitali akumulatsioonist (sh füüsiline ja inimkapital), kaubandusest (sh sise- ja välisturul), hinnakõikumistest, poliitilistest tingimustest ja otsustest, sissetulekute jaotusest ja geograafilisest asukohast (Medina-Smith 2001). Toodete ja teenuste suunamine välisturgudele ehk orienteeritus ekspordile on peamine eeldus riigi majanduskasvuks, järelkult ka riigi konkurentsivõime tõstmiseks (National Trade Policy... 2011).

Makroökonomikast lähtub, et eksport võib mõjutada riigi vahetusekursi ning määratleda impordi taseme, mida riik võib endale lubada (Grigoryan 2011). Riigi edu ülemaailmsel eksporditurgudel ja eksportijate toodete erilisus annavad väärtuslikku informatsiooni riigi konkurentsivõimest. Kõik riigid tahavad toimida rahulikus poliitilises ja majanduslikus olukorras. Selle saavutamiseks maailma kaubanduses on üheks võimaluseks hoida häid suhteid teiste riikidega. (Mehra 2009) Lisaks sellele, rohkem avatud ja välisturgudele orienteeritud riigid edestavad peamiselt pärssiva kaubandus- ja

investeeringisrežiimiga riike (OECD 1998). Samal ajal näitab ka eksport riigi majanduse nõrku külgi, mis pidurdavad ettevõtete tootlikust ning mõjutavad negatiivselt nende võimalust siseneda ja areneda välisurgudel (Ketels 2010). Majandusteadlaste arvates annab ekspordi arendamine häid tulemusi arengumaades, eriti tööstusriikides. Selle kinnituseks nimetatakse nelja Ida-Aasia „majandustiigri“ edu: Lõuna-Korea, Hongkong, Singapur ja Taiwan (Palley 2011). On olemas ka palju teisi näiteid arengumaadest, mis tõstsid oma konkurentsivõimet ja majanduskasvu tänu ekspordi arendamisele: Korea Vabariigi ja Hiina Taibei 1960. aastatel, Kagu-Aasia riigid nagu Tai ja Malaisia 1970. aastatel, Hiina aastatel 1980, Kesk- ja Lõuna Ameerika riigid, nt Tšiili 1990. aastatel. Tänu sellele oli aastatel 1950-2005 maailma kaubanduse maht kasvanud 27 korda, alates 296 miljardist dollarist kuni rohkem kui 8 triljoni dollarini. (National Trade Policy ... 2011)

Iga riik võtab vastu erinevaid poliitilisi otsuseid maailmakaubanduses osalemiseks. Väliskaubandusele ehk ekspordile suunatud poliitika on üks olulisematest faktoritest, mis edendab riigi majanduskasvu ja konvergentsi tõstmist (IMF 1997). Ekspordipoliitika peamisteks ülesanneteks nimetatakse soodsa institutsioonilise raamistiku loomist ning eksporditajate toetamist tugipakkumiste kaudu, eesmärgiga tagada oma riigi ettevõtetele suurem efektiivsus ja tootmismahud (Rodriguez, Rodrik 2000).

Ekspordi suurendamine peegeldab positiivselt riigi konkurentsivõime kui ka sisemajanduse kasvu. Eksport avaldab olulist mõju sisemajanduse koguprodukti (SKP) ja riigi eelarvetulude suurenemisele, riigi maksebilansi jooksevkonto tasakaalustamisele ja uute töökohtade loomisele (Montgomery, Lages 2005). Eksport toob kaasa ettevõtete tootlikkuse suurenemise, mis annab inimestele tööd ja võimalusi arendada, mis omakorda vähendab tööpuudust. Tööhõive kasvu võib näha mitte ainult tööstuse valdkonnas, mis peamiselt tegeleb ekspordiga, vaid ka finantssektoris (nt pangandus, kindlustus). Arendades oma tegevust välisurgudel, kasvavad ettevõtte finantsnäitajad ning finantsjuhtimine nõuab rohkem tähelepanu. Järelikult ekspordi mahtude suurendamine mõjub positiivselt riigi majanduskasvule, mis omakorda arendab tervet majanduslikku süsteemi. (Mehra 2009) Tööhõive kasv mõjutab otseselt inimeste elukvaliteeti. Inimeste suurem hõivatus tähendab suuremat ostuvõimet, järelikult inimesed võivad nautida kvaliteetsemaid tooteid, mis tõstab nende elatustaset. (Vasudeva 2006) Määratletakse ka riigi piiratud ressursside jaotuse olulisust kõikide majandusharude vahel suurema efektiivsuse saavutamiseks. Ekspordi

arendamine igas majandusliku tegevuse valdkonnas on eeldus riigi kõrgeks konkurentsivõimeks (Medina-Smith 2001).

Maailma majanduslangus aastatel 2008-2011 rõhutas vajadust leida uusi, innovatiivseid ja efektiivseid vahendeid, et innustada majanduskasvu ja töökohtade loomist. Riikide võlakooormuse kasvu ja negatiivse jooksevkonto saldo tõttu oli tarvis kasvatada eksporti. (Nie, Taylor 2013) Eriti väikeriikide puhul võimaldab eksport stabiliseerida riikide majandust, kuna siseturg ei anna võimalusi realiseerida strateegilisi eesmärke olukorra parandamiseks. (Petrakis 2012) Ülemaailmse majanduskriisi aastatel (2008-2009.a.) langes maailma riikide eksport 12,2% võrra, kuid 2010. aastal kasvas ekspordi maht 14,5% võrra (National Trade Policy ... 2011).

Ekspordi olulisus riigi jaoks on selgelt näha, aga mis kasu saavad sellest ettevõtted, investeerides piiratud ressursse ekspordi arendamiseks? Kas eksport on seotud ettevõtete produktiivsuse ja lisandväärtuse suurendamisega? Paljud majandusteadlased nimetavad peamisi põhjusi ekspordi alustamiseks: ettevõtte immuunsus siseturu kõikumiste suhtes, vähene nõudlus siseturul toodete erilise pärast, eduka ettevõtte tegevuse laiendamine. Hakatakse otsima uusi võimalusi tegeleda välisurgudel, kui koduturg on kitsaks jäänud. (Bernard, Jensen 2004) Rahvusvahelised empiirilised uuringud näitavad, et ekspordivad ettevõtted on produktiivsemad, suuremad ja stabiilsemad majandusliku olukorra muutumiste suhtes kui mitte-eksportijad (Esteve Pérez, Máñez-Castillejo *et al* 2007). Tegeledes väliskaubandusega, ettevõtte ei sõltu konkreetsest turust ja kasutab välisurgude kasvu tempode erinevust rohkem kasumi saavutamiseks (Grigoryan 2011). Uurimine näitas, et siseturul olevad edukad ettevõtted orienteeruvad ekspordis rohkem kui algajad, sõltumata toodete erilisusest (Baldwin, Gu 2003). Aastakümne jooksul ei ole majandusteadlased jõudnud konsensuseni küsimuses, kuidas ekspordi alustamine mõjutab ettevõtete tootlikkust? Mõned kinnitavad, et on vähe empiirilisi uuringuid, mis tõendaksid ekspordi positiivset mõju ettevõtete tootlikkusele. Kuid teised proovivad leida empiiriliste andmete abil seost. (Fryges, Wagner 2007) Paljud allikad väidavad, et eksport parandab tööjõu tootlikkust mastaabisäästu kaudu. Tänu laiematele turgudele ja koguste suurendamisele ekspordi abil, kasutab ettevõtte mastaabisäästu toodete ühikuhinna alandamiseks. Samuti, stimuleerib eksport õppimist, mis toimub nt läbi klientide ja tegevuse laiendamise. (Lawless, Whelan 2008) Lisaks sellele soodustab eksport uute ärikontaktide loomist, väärtuslikke ideid innovatsiooni ja tehnoloogilistele lahendustele saamiseks, mis õpetab eksporditajaid ja annab suure kogemuse

rahvusvahelisel tasandil. Selle tulemusel võib ettevõtte lubada endale toota rohkem ja kvaliteetsemaid tooteid, mis omakorda tugevdab tema konkurentsivõimet välisurgudel. (Damijan, Kostevc 2006) Samuti on eksport üks võimalikest turundusplaanidest, mis võib luua lisastrateegiaid, nt välisinvesteeringuid, litsentsid jt. Edu välisurjul tõestab ettevõtte rahvusvahelist tuntuust ning ellujäämise võimet vähe tuntud keskkonnas. Samuti muudab selline kogemus ettevõtte tõsiseks konkurendiks siseturul. (Grigoryan 2011)

1.2. Ekspordi barjäärid

Ekspordi barjääridega puutuvad erineval määral kokku nii alustajad kui ka tegutsevad eksportöörid. Ohud välisurgudel pidurdavad väliskaubanduse alustamist, arendamist ja korraldamist. Need raiskavad ettevõtete vahendeid, seetõttu on tähtis neid teadvustada ja määratleda planeerimise käigus erinevaid ettevõtte riske maandamiseks. (Koksal, Kettaneh 2011) Majandusteadlane Leonidou (2000) klassifitseeris ja selgitas oma töös peamisi ekspordi barjääre. Põhilisteks probleemideks nimetatakse välisurgude tõsist konkurentsi. Alustajad eksportijad ei ole võimelised pakkuma klientidele oma tooteid soodsa hinnaga, mis tuleneb peamiselt ettevõtete suuruselt ja madalast tehnoloogilisest tasemest. Lisakulud sh turundus-, transpordi-, pakkekulud tõstavad toodete hinda ja ei luba ettevõtteid konkureerida välisettevõtetega samal tasemel. (Ahmed, Julian *et al* 2004)

Viimastel aastatel on välisurgude majanduslik olukord ebastabiilne, seetõttu nimetatakse kõrgeid poliitilisi riske ja majanduslike tingimuste halvenemist. Erinevad muutused teiste riikide majanduses ja poliitikas võivad ohustada ettevõtete eksporti. Sihtriigi turu ja majanduse vähenemine on oluline ekspordi oht. Selle situatsiooni vältimiseks tuleb pöörata suurt tähelepanu rahvusvahelisele informatsioonile ja ekspertide prognoosidele. Kuid eksportijad võivad puutuda omakorda kokku teadmatusena rahvusvahelistest informatsiooni allikatest ja võimalustest väliskaubanduses. Ettevõtjad ei tea tihti, millist infot neil on vaja ekspordiga tegelemiseks. Lisaks sellele võivad eksportöörid avastada, et vajalikud andmed on vananenud või ebakorrektsed. Seetõttu enne ekspordi alustamist tuleb teha põhjalik eeltöö infomaterjalidega, et vältida ebameeldivaid üllatusi. (Vaneukem 2005)

Teiste riikide kõrgeid tariifimäärad on ka ekspordi alustajate jaoks suur probleem. Tariif on maks, mis on kehtestatud kohaliku valitsuse poolt imporditavatele kaupadele ja teenustele. Tariifimäärad tõstavad eksportijate toodete hindu, kuid samal ajal kaitsevad

kohalike ettevõtete toodete konkurentsivõimet. Igal riigil on oma valuuta ja kohalikud ettevõtted teavad paremini kui eksportijad, kuidas sellega tegeleda. Valuuta kursid kõiguvad iga päev, mis võib olla peamiseks takistuseks eksportijatele, sest ostjad võivad maksta rohkem/vähem kui oodati. (Sumner, Smith *et al* 2001)

Lisaks sellele kujutab teadmatus välisriikide äripraktikast ja ebapiisav informatsioon välispartnerite kohta suurt ohtu. Äripartnerite tegevuste kontrollimine ja analüüsimine välisturgudel on raske protsess. Välisturgude suur risk on selles, et raha kauba eest ei laeku tähtajal. See võib olla põhjustatud partneri makseraskustest, tahtlikust viivitusest, sihtriigi majandusliku olukorrast või poliitilistest otsustest/sündmustest, samuti ka partneri pankrotist. Eksportööri tähelepanematus võib kaasa tuua lisakulusid ning oma ettevõtte raske finantssituatsiooni. (Kneller, Pisu 2011)

Tänapäeval mängib turundus olulist rolli tootearenduses ning müügijärgses teeninduses. Eksportijatel tuleb meeles pidada erineva kultuuriga klientide harjumusi, vajadusi ja soove, mille põhjal tuleb luua kontakte klientidega. Määratakse, et OECD riikide ostjad hindavad kõrgelt toodete kvaliteeti ja teenuste kiirust, aga mitte hinda, millele pööravad erilist tähelepanu alustajad eksportöörid. (OECD 2006) Kuid määratletakse ka, et takistused nagu nt kultuurilised ja keelelised erinevused, riikide erinevad sertifitseerimismõuded ja standardid, juriidiline toetus ja teiste riikide seaduste teadmine, vähenevad võrdeliselt eksportija kogemuste kasvuga (Leonidou, Katsikeas 1996).

Majandusteadlased nimetavad oluliseks takistuseks ettevõtjate motivatsiooni puudust. Ettevõtte omanikud ei saa aru ekspordi olulisusest või kardavad ebaõnne ja pankrotti minekut. Juhid tahavad kontrollida kõike oma äritegevuses, kuid väliskaubandusega on seda teha raskem. Samuti määratletakse, et kui väliskaubandusega on alustatud, võivad eksportöörid leida, et tegelemine ekspordiga on keeruline protsess ja lõpetada oma tegevuse juba algtasemel ebamugava keskkonna tõttu. (Vaneukem 2005)

Veel ühe olulisema takistusena võib nimetada riikide tehnoloogilise arengu erinevust. Arenenud maad on varustatud keerulisema ja uuema tehnoloogiaga, mis võimaldab suurendada ettevõtete tootlikust ning arendada ekspordi. Kuid mõnedel riikidel on tehnoloogiline progress madalamal tasemel, mis pidurdab ettevõtete kasvu. See erinevus põhjustab omakorda ühekülgset arengut maailmaturul. (Mehra 2009) Samuti transpordi ja infrastruktuuri objektide puudus või nappus võib põhjustada suuri logistilisi kulusid.

Geograafilise distantsi tõttu on toodete kohaletoomine kallis ja klientide suhtes on seda raske teostada, mis võib olla vajalik mõnede tootekategooriate puhul (Berthou, Vicard 2013).

Töötajate madal kvalifikatsioon, ebapiisavad teadmised või inimeste värbamise keeruline protsess teistes riikides põhjustavad ka takistusi väliskaubanduses. Töötajate õppimine, koolituste korraldamine ja lisasertifikaadi saamine on ajamahukas ja põhjustab ettevõtte lisakulusid. (Vaneukem 2005) Kuna eksportivate ettevõtete edu sõltub ka toodete erilisusest ja innovatiivsusest, on intellektuaalse omandi kaitsmine aktuaalne teema toodete ekspordil. Probleemid patendi, autoriõiguse või toodete kaubamärkidega võivad põhjustada suuri takistusi eksportööride jaoks. (Foreign Trade Barriers 2013)

Viimase, aga olulise ohuna nimetakse eksportijatele riigiabi ehk tugiteenuste pakkumise puudust või nappust. Asjakohaste õigusaktid väljatöötamine ja ekspordipoliitika täiustamine mõjub otseselt nii alustajate kui tegutsevate eksportööride motiveerimisele ja nende tegevuse laiendamisele välisturgudel. (Jalali 2012)

1.3. Riigi roll ekspordi arendamisel

Barjääride vähendamist ja eksportööride edu suurendamist välisturgudel on võimalik saavutada ettevõtete ja valitsuse aktiivses koostöös. Riigid võivad kasutada erinevaid meetmeid oma eksportijate toetamisel. Üheks instrumendiks võib nimetada riigi aktiivset osalemist regionaalsetes, kahe- ja mitmepoolsetes (WTO) läbirääkimistes diplomaatide kaudu. Kompromissi leidmine teiste riikidega sh äripartneritega võimaldab vähendada või likvideerida ekspordi barjääre. Tuleb märkida, et tänapäeval on lobitöö ehk erinevate riigiasutuste ja ärimeeste huvide esindamine maailma majanduse lahutamatuks osaks. Läbirääkimiste teel toimub erinevate riikide huvide tasakaalustamine. Järelikult on ühe või mitme majandusdiplomaadi olemasolu, kes lahendab väliskaubandusega seotud probleeme, oluline riigi soodsamate tingimuste saavutamiseks maailma areenil. Kui riikide vahel on vaidlusküsimusi rahvusvaheliste kohustuste osas, siis võivad nad pöörduda Euroopa Liidu kohtu poole nende lahendamiseks. Sellised sammud tehakse, kui diplomaadid ei suuda jõuda konsensuseni. (Bernard, Jensen 2004)

Kogudes informatsiooni välisturgude kohta, võivad riigid vähendada makse eksportijate meelitamiseks oma riiki. Samuti võib valitsus agressiivselt propageerida väliskaubandusega tegelemist rahvusvahelisel tasandil, andes ekspordi plussidest välja

uuringute tulemusi ja aruandeid. Üheks propageerimise viisiks nimetatakse ekspordile orienteeritud tööstusparkide/tsoonide loomist. See võimaldaks ettevõtetel alustada ekspordiga soodsamatel tingimustel minimaalsete kuludega. (Fliess, Busquets 2006) Valitsuse koostöö professionaalsete organisatsioonidega võimaldab ka parandada transporti. Infrastruktuuri arendamine, nt tööstuskeskuste ja sadama teede ühendamine, konteinerladude ehitamine, välistranspordi teenuste parandamine, mõjutab otseselt logistika kulusid, järelkult ka eksportijate toodete hinda (National Trade Policy ... 2011). Viimastel aastatel on paljudel riikidel ilmunud projekt „eTrade“ ehk elektrooniline väliskaubandus. Projekti eesmärgiks on tagada eksportijatele 24-tunniline juurdepääs oma äripartneritele, teha toodete transpordi protseduur läbipaistvamaks ning alandada logistika kulusid ja transpordi aega. Selline projekt on progress infrastruktuuri ja logistika valdkondades. (Export promotion ... 2006)

Enne barjääride vähendamist rahvusvahelisel tasandil, pakub riik erasektori ettevõtetele abi ehk tugipakkumisi ekspordi arendamiseks. Iga riigiabi peab olema kooskõlas rahvusvaheliste, nt Euroopa Liidu ja WTO reeglitega. Vastavalt EL-i toimimise asutuslepingu artikkel 107 lõige 1 järgi riigiabi on „...igasugune liikmesriigi poolt või riigi ressurssidest ükskõik missugusel kujul antav abi, mis kahjustab või ähvardab kahjustada konkurentsi, soodustades teatud ettevõtjaid või teatud kaupade tootmist, ühisturuga kokkusobimatu niivõrd, kuivõrd see kahjustab liikmesriikide vahelist kaubandust“. Riigiabi peab vastama järgmistele tingimustele: antakse riigi, linna või valla vahenditest, abimeetmel on valikuline iseloom, annab eelise abi saajale, moonutab või võib moonutada konkurentsi ja kaubandust Euroopa Liidu riikide vahel (Riigiabi 2013).

Riigiabi teostatakse enamasti toetuskeemide ehk -programmide läbi. Eksportijate toetamise programmid on unikaalsed ja sõltuvad iga riigi majanduslikest, kultuurilistest, õiguslikest ja poliitilistest eripäradest (Leonidou *et al* 2011). Tugipakkumiste kaudu parandavad riigid kohalikku ettevõtete konkurentsivõimekust kahel viisil: finantseerimise ja informatsiooni kaudu. Riigiabi finantsvahendite kaudu sisaldab endas ekspordiprogrammi koostamist ja elluviimist, ettevõtte varade suurendamist tootlikkuse tõstmise kaudu ning välisturgude küllastamist ja ettevõtjate osalemist välismessidel. Samuti peitub riigi areng ja tugipakkumine asutuste loomises välisturgudel. Asutuste eesmärgiks on kommunikatsiooni ja ärikorraldamise hõlbustamine kohalike ettevõtete ja välisklientide vahel. (Albaum, Duerr, Strandkov 2005) Riigiabi teostub ka konsultatsioonide kaudu, mis sõltuvad kohalike ettevõtete spetsiifilistest vajadustest. Seminarid, koolitused, õppematerjalid ja raamatud

aitavad paremini informeerida alustajaid barjääridest ja olukorrast välisturgudel (Amponsah, Pick 1998). Eraettevõtetal soovitatakse orienteeruda välisturgudele juba ettevõtte loomisel, et akumulereida vajalikke ressursse ja koguda piisavalt informatsiooni välisturgude päästmiseks. (Kuum *et al* 2011) Riigipoolse ekspordi toetamise kiire kasv edendab poliitikute arvamust olulistest sotsiaalsetest tuludest. Arvatakse, et ekspordi alustajate toetamine tulevikus võimaldab tõsta tööhõivet ning inimeste elu kvaliteeti. (Bernard, Jensen 2004)

Viimastel aastatel on üha enam teadlasi arutlenud riigiabi programmide efektiivsuse ja nende rolli üle ekspordi suurendamisel. Mõned uuringute tulemused näitavad, et ei saa täpselt teoreetiliselt põhjendada riigi finantsabi mõju ekspordi arendamisele. (Albors-Garrigos, Barrera 2011) Ekspordi edendamise programmide efektiivsust mõjutavad ka välistegurid, mida on raske hinnata riigi abiprogrammide analüüsil. (Jaaksoo *et al* 2012) Riigi ekspordi arendamise toetuste programmide vastased leiavad, et eksportijad raiskavad riigi finantsvahendeid, mida võiks kasutada efektiivsemalt riigi kohalike probleemide lahendamiseks. Arvatakse, et riigi oma tööstuse ehitamine võimaldaks ka tõsta majanduskasvu. Lisaks sellele nimetatakse riigiabi miinusena spontaansust. Ettevõtted alustavad ekspordi tänu riigi finantsvahenditele, kuid ei ole valmis iseseisvalt jätkama oma tegevust välisturgudel käibevarade nappuse tõttu. (Seringhaus, Rosson 1990) Vastavalt Bernard ja Jensen (2004) uuringu tulemustele, ei mõjuta keskmine riigi finantsabi eksportijaid suurel määral riigi ekspordi suurendama.

Kuid samal ajal on teiste majandusteadlaste poolt riigi tugipakkumisi tunnistanud kõige levinumaks ja efektiivsemaks viisiks eksportijate meelitamiseks alustamiseks väliskaubandust (Czinkota, Wongtada 1997). Alvarez ja Crespi (2000) uuringud perioodil 1992-1996 näitasid, et riigi finantsinstrumendid mõjutavad otseselt ja positiivselt ekspordi alustajate arvu suurenemist. Põhilise plussina nimetatakse asjaolu, et riigiabi programmid võimaldavad ettevõtetal alustada välisturgudel tegutsemist minimaalsete kuludega. Lisaks sellele märgitakse riigi finantsinvesteeringute positiivset mõju tootlikkuse ja ekspordi suurendamisele. Aga selline suhe on olemas peamiselt eduka kohalike ettevõtete vahel. (Görg *et al* 2008)

Erinevate arvamuste põhjal võib teha järelduse, et riigi roll eksportijate stimuleerimises ja toetamises ning väliskaubanduse korraldamises ja arendamises on kõrgel tasemel. Tänu koostöö ja läbirääkimise erinevate riikide ning era- ja avaliku sektori vahel võib iga riik saavutada oma eesmärgi.

2. EESTI EKSPORDIPOLIITIKA

Teises peatükis vaadeldakse Eesti ekspordipoliitika põhialuseid ning kirjeldatakse peamise riigi tugisüsteemi pakkuja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse kontseptsiooni. Põhirõhk pannakse EAS-i toetuskeemidele eksportööride stimuleerimiseks ning välisurgude tegemiste arendamiseks. Riigi ekspordi arengust selgema ettekujutuse saamiseks, tuuakse esile Eesti ekspordi dünaamika.

2.1. Eesti ekspordipoliitika põhialused

Eesti siseturu väiksusest tingituna on eksport parim viis majanduskasvu ja konkurentsivõime edendamiseks. Ekspordipoliitika teostamine toimub sobiva õigusliku raamistiku loomisel ning riigiabi pakkumistel eksportijate toetamiseks. Eesti ekspordipoliitika kujundamine lähtub riigi väliskaubanduse ja põhieksporti seisundist ning üldistest majanduspoliitilistest põhimõtetest: valitsussektori eelarve tasakaalu saavutamisest ja valitsuse konservatiivse laenupoliitika jätkamisest, liberaalse kaubanduspoliitika jätkamisest ja soodsate investeerimistingimuste tagamisest, riiklike kulutuste järjestamisest ja efektiivsuse suurendamisest. (Eesti ekspordipoliitika ... 2001)

Tänapäeval on peamisteks takistavateks teguriteks Eesti ekspordi ettevõtete väike tootmisvõimsus, vananenud tootmiseadmed ja nõrk investeerimisvõime, välisriikide kaubandustõkked, informatsiooni puudus või nappus, Eesti kaupade ja kaubamärkide vähene tuntus välisurgudel, tööjõu madal kvalifikatsioon, riiklike stimuleerivate rahastamisvahendite ja -instrumentide ebapiisavus ning riiklike ekspordigarantiide nõrk kättesaadavus. Olukorra parandamiseks rakendatakse eelkõige kõrgtehnoloogiliste, innovaatiliste ja teadusmahukate toodete ja teenuste ning nišitoodangu ekspordi toetamist, keskkonnasäästliku tootmise eelistamist, eesmärgiga tagada toodangu kvaliteedi vastavust rahvusvahelistele nõuetele ning säästva arengu põhimõtetele, prioriteetsete turgude eelistamist, väike- ja keskmiste ettevõtete toetamist. (*Ibid.*)

Ekspordi teema on tihedalt seotud erinevate valdkondade arengukavadega, mis aitab hoolikalt uurida olulisi probleeme. Riigi põhilise strateegilise arengukava „Eesti 2020“ eesmärgiks on ekspordi toetamine ja Eesti konkurentsivõime parandamine. Määratletakse, et ettevõtete eksport vajab riigiabi nii informatsiooni kui ka finantseerimise kaudu. Uuringute tulemused näitavad, et rohkem kui 50%-l ettevõtjatel puudub ekspordistrateegia ja üldised teadmised välisurgudest. Seetõttu planeeritakse laiendada nõustamist, koolitusi ja otsetoetusmeetmeid. (Eesti 2020 2013) Lisatakse, et ekspordipoliitika meetmed suunatakse kõigile eksportivatele ettevõtjatele, vaatamata nende tegevusalale ja suurusele (Eesti ekspordipoliitika... 2001).

Eesti ekspordi toetamine toimub kahel tasandil. Esiteks, ministriumid töötavad välja ekspordipoliitika ja selle ellurakendamise kavad. Edasi koordineerivad või teostavad sihtasutused programme, olenevalt nende ülesannetest. (Eesti ekspordipoliitika... 2001) Eesti ekspordipoliitikast lähtudes esindavad ekspordi tugisüsteemi Majandus- ja Kommunikatsioonministeeriumi haldusalas loodud sihtasutused: ettevõtjate abistamise, informeerimise ja toetamisega tegeleb Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus ehk EAS (sh Ekspordiagentuur ja Välisinvesteeringute Agentuur) ning ekspordi riikliku garanteerimist pakub Krediidi ja Ekspordi Garanteerimise Sihtasutus KredEx. Eksporditehingutega kaasnevate riskide maandamiseks kasutatakse KredEx-i ekspordigarantiid. Eesti ettevõtetele on võimalik saada KredEx-ist oma eksporditehingutele üldjuhul kuni 90% katet (Ekspordid? ... 2007). Koostöös sihtasutustega tegutsevad ministriumid välisinvesteeringute kaasamise huvides, tutvustades Eestit kui stabiilse ja liberaalse majanduskliima ning läänelike äritavadega investeerimiskeskonda. (Eesti ekspordipoliitika ... 2001)

Lisaks riigiabile, pakub ekspordi teema huvi ka erasektori õpeasutustele, kes pakuvad alustajatele oma tugisüsteemi. Erinevad organisatsioonid pakuvad ettevõtetele koolitusi, seminare, loenguid ja ekspordiinkubaatoreid ekspordi alustamiseks ja arendamiseks. Regulaarse nõustamise kaudu aidatakse planeerida ekspordistrateegiat, läbi mõelda samm-sammult oma tegevusplaani välisurgudel ja osaleda kontaktüritustel. (Ekspordiinkubaator ... 2012)

Käesoleva bakalaureusetöö on seotud EAS-iga, seetõttu pööratakse edaspidi rohkem tähelepanu selle sihtasutusele ja tema toetuskeemidele.

2.2. Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse roll ekspordi toetamisel

2000. aastal loodud EAS pakub ettevõtjatele, teadusasutustele, avalikule ja kolmandale sektorile rahalisi toetusi, nõustamist, koostöövõimalusi ja koolitust. Sihtasutuse peamiseks eesmärgiks on ühiskondliku heaolu kasvu, riigi ettevõtlus- ja regionaalpoliitika inimesteni viimine ning finantseerimisteenuste pakkumine. Selle eesmärgi saavutamiseks suurendatakse uute ettevõtete jätkusuutlikkust ja kiirendatakse kasvu, tõstetakse Eesti ettevõtete ekspordi- ja tootearendusvõimekust, arendatakse siseturismi ja edendatakse nii regionaalse kui ka kodanikuühiskonna arengut. (Sihtasutusest ... 2013)

Professionaalsete teadmiste ja efektiivsuse suurendamiseks jagatakse EAS-i toetused seitsmeks väärtusahelaks: alustavate ettevõtjate arendamine, loomemajanduse arendamine, ekspordivõimekuse suurendamine ja rahvusvahelistumine, välisinvesteeringute kaasamine, tootearendus ja tehnoloogiline võimekus, ettevõtete võimekus, turismi arendamine (Jaaksoo *et al* 2012). Arutletakse selle üle, et iga valdkond võib ettevõttele kaasa aidata ekspordi arendamisel, nt ettevõtete võimekuse divisjon võimaldab süvendada töötajate teadmisi ja oskusi oma tegevuses, mis tulevikus võib olla põhjus ekspordi alustamiseks. Kuid vastavalt käesoleva bakalaureusetöö teemale, vaadeldakse edasi põhjalikumalt ekspordidivisjoni.

Riigiabi programmid ekspordi arendamiseks kujunevad välja Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumi ja EAS koos erialaliitudega ja ekspordile orienteeritud ettevõtlusorganisatsioonide ühistööna. Vastavalt Eesti ekspordipoliitika põhialuste seadusele kaasab EAS ekspordi arendamisse eraettevõtteid, mis võimaldab riigil tema rahastatavaid teenuseid tellida institutsioonidelt, kelle põhitegevus on vastavate teenuste osutamine. Euroopa Liidu liikmesriigid ja kandidaatriigid on aluseks EAS-i tegevusele. EAS eelistab toetada ekspordiprojekte orienteeritud sihtturgudele, kuid vaatleb ja toetab ka muudele turgudele suunatud projekte. (Eesti ekspordipoliitika ... 2001)

Ekspordi valdkonna peamiseks eesmärgiks nimetab Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus Eesti ettevõtete ekspordimahtu suurenemist, sh nii eksportivate ettevõtete arvu suurendamist kui ka ettevõtjate ekspordikäibe tõstmist (Eksport 2013). EAS-i tugisüsteemi arendamiseks on ekspordi põhiülesanded osalemine ekspordi arengus ja välisinvesteeringute kaasamine tegevusprogrammide koostamisel ja elluviimise koordineerimisel, riigi majanduse tutvustamine välisriikides ja ekspordivõimaluste propageerimine, välisinvesteeringute leidmine ja nende tegevuse toetamine Eestis, soodustava keskkonna ja ekspordi tugisüsteemi

arendamine eksportijate jaoks, infolevi tagamise võimalused ja olukord välisurgudel, konkursside korraldamine ja parimate projektide finantseerimine sihtasutuste vahendite kaudu, uurimis- ja arendustöö koordineerimine ning ettepanekute tegemine Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumile ekspordi arendamiseks ja tingimuste parandamiseks eksportijate jaoks. (Eesti ekspordipoliitika ... 2001)

Ettevõtjate toetamiseks ja abistamiseks liikumaks erinevates suundades oma kaubanduse arendamisel välisurgudel, koostab EAS erinevaid toetuskeeme. Tuleb märkida, et ekspordi programme pakutakse tegutsevatele ettevõtetele. (Ekspord 2013) Võttes arvesse ettevõtjate vajadusi ja soovitusi perioodil 2004-2013 oli korraldatud viis toetusprogrammi.

EAS-i ekspordidivisjoni toetuskeemid koos programmiperioodidega:

- Ekspordiplaani programm, 2004-2006.a.,
- Eksporditurunduse toetus, 2007-2013.a.,
- Ekspordi arendamise toetus, 2007-2013.a.,
- Välismessitoetus, 2007-2013.a.,
- Ühisturunduse toetus, 2007-2013.a.. (Ekspord 2013)

Perioodil 2004-2006, tänu Euroopa Liidu struktuurifondidest kaasrahastamisele summas 40 miljoni krooni (umbes 2,56 miljonit eurot), toetab EAS ettevõtjaid välisurgudele sisenemise planeerimisel ja tegevuste elluviimisel. (EAS taasavas ... 2004) Määratakse, et Euroopa Liidu määruse 1407/2013 alusel saab anda ühele ettevõtjale või kontsernile, kuhu ettevõtja kuulub, kolme aasta (jooksev + kaks eelnevat majandusaastat) jooksul maksimaalselt 200 tuhat eurot (Riigiabi 2013). Ekspordiplaani programmi eesmärgiks on toetada ettevõtjate kasvu ja uute töökohtade loomist, pakkudes vajalikku oskusteavet ja aidates ärijuhte uute turgude leidmisel. Vaadeldud toetuskeem sisaldab ekspordiplaani koostamist (sh konsultatsiooniteenuse ostmine) ja elluviimist (sh välismessidel osalemine, välisurgude uurimine ja külastamine, turundusürituste korraldamine, reklaammaterjalide valmistamine jt). (Eesti riikliku arengukava ... 2004)

Aastatel 2007-2013 toetas EAS ettevõtteid nelja toetuskeemi abil. Eksporditurunduse toetust saab taotleda tootenäidiste ja reklaammaterjalide valmistamiseks ja tellimiseks, ettevõtja sihturgudele suunatud veebilehe arendamiseks sh e-turunduse lahenduste väljatöötamiseks jt. (Eksporditurunduse toetamise ... 2008) Vastavalt õigusaktile „Ekspordi arendamise toetamise tingimused ja kord“ nimetatakse ekspordi arendamise toetamiskeemi eesmärgiks eksportivate ettevõtjate hulga kasvu ja ettevõtjate vahelise koostöö sihturgudega

suurendamist ja tugevdamist. (Ekspordi arendamise ... 2010) Välismessitoetus annab ettevõtjatele võimalust külastada ja osaleda välismessidel, mille tulemusena paraneb Eesti ettevõtjate, toodete ja teenuste tuntus ja maine välisriikides. (Välismessitoetuse tingimused ... 2008) Ning ühisturunduse toetuse abil toimub sihtturgudele suunatud turunduseürituste läbiviimine välisriigis või Eestis, seminaride, infopäevade, ümarlaudade ja uuringute korraldamine ning info- ja reklaammaterjalide valmistamine ja tellimine. (Ühisturunduse toetamise ... 2008) Kõikide toetuskeemide üldise eesmärgiks on Eesti ettevõtjate konkurentsivõime tõstmine maailma areenil läbi planeeritud, eesmärgistatud ja tervikliku turundustegevuse toetamise. Selle tulemusena kasvab ettevõtete ekspordikäive, kõrge lisandväärtusega toodete ja teenuste osakaal ettevõtjate ekspordikäibes ning eksportijate arv. (Eksporditurunduse toetamise ... 2008)

Igal aastal esitatakse taotlusi loomulikult rohkem, kui neid rahuldatakse. Rahuldatud taotluste osakaal on toetuskeemide lõikes erinev, kuid kõigi eksporditoetuste kokkuvõttes võib see olla hinnanguliselt umbes 80%. Lisaks sellele on tähtis küsimus toetuste suurus. Üldreeglina makstakse välja vähem, kui alguses oli otsustatud, kuna ettevõtted ei suutnud kõiki tegevusi ellu viia või põhjendada. (Jaaksoo *et al* 2012) Seadustest tuleb ka see fakt, et toetuse andmise tingimuseks on ettevõtte omafinantseeringu võimalus minimaalsel määral ehk peamiselt 50% kõikidest kuludest. Sellest järeldeb, et oma eesmärgi saavutamiseks peab ettevõtte teostama rohkem tegevusi ja kulusid kui seda võimaldab toetus. Riigikantselei uuringust „Eesti ettevõtete ekspordiprobleemid“ on selge, et peamiselt pöörduvad Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poole abi saamiseks edukad ja kogemusega ettevõtted. (Eesti ettevõtete ... 2010)

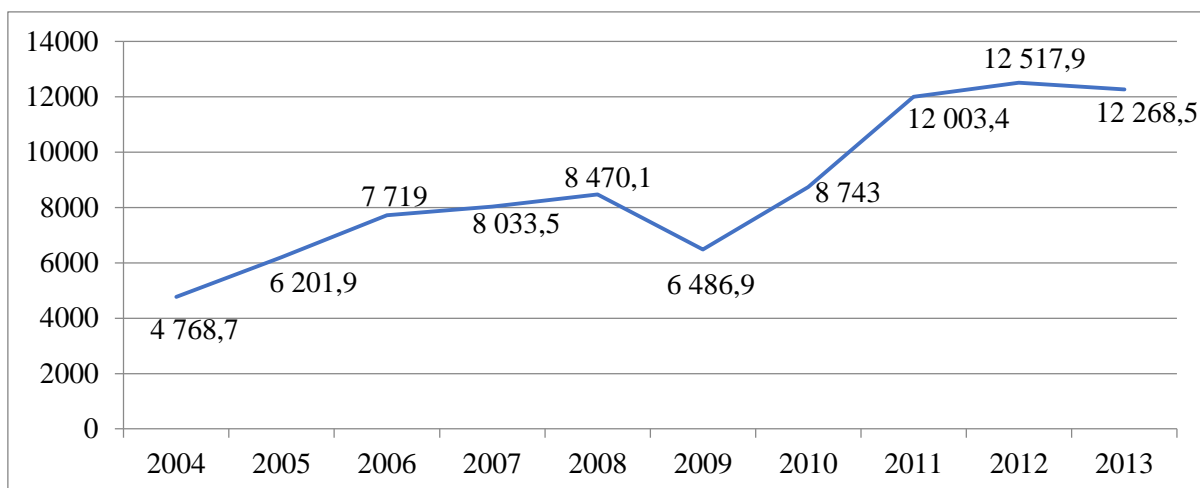
Majandusteadlased peavad toetuste mõju all eelkõige silmas ekspordi müügitulu kasvu, mis on saavutatud teatud tegevuste tulemusel. Ometi tuleb arvesse võtta, et ettevõtted teevad teatavasti ekspordi müügitulu kasvatamiseks erinevaid tegevusi, millest ainult teatud valik tegevusi on riigi poolt toetatavad vastavalt toetusmeetme määrusele. Oluline on meeles pidada, et mõju ei avaldu kohe peale konkreetse tegevuse (nt välismessil osalemine) lõppemist. Hinnanguliselt avaldub tegevuse maksimaalne mõju sõltuvalt tegevusest umbes üks või kaks aastat peale tegevuse lõppu. (Berthou, Vicard 2013)

2.3. Eesti ekspordi dünaamika

Ekspordil on oluline roll Eesti majanduse pikaajalise edukuse kindlustamisel. Riigi majandusarengu seisukohalt on tähtis, et ekspordi kasvutempo oleks palju kiirem impordi kasvutempost. Selle jaoks tuleb avardada nii eksportriikide kui ka eksporttoodete hulka. (Naaber 2011)

Aastatel 1994-2006 arenes Eesti väliskaubandus väga kiiresti, suurenedes umbes kaheksa korda (Saks 2008). Kuid maailma majanduslanguse perioodil toimusid Eesti ekspordis märkimisväärsed muudatused. Joonise 1 abil vaadeldakse ekspordi mahtude dünaamikat perioodil 2004-2013. Aastates 2004-2008 on nähtav järkjärguline kasv, mis saavutab haripunkti 2008. aastaks, kui ekspordi maht moodustab 8 470 miljonit eurot. Vastavalt Eesti Statistikaametile moodustas 2008. aastal augustis Eesti kaubanduse puudujääk 2,7 miljardit krooni (umbes 172,6 miljonit eurot), kuid võrreldes eelmise aasta augustiga vähenes puudujääk 38% (Pressiteated 2013). Majanduskriisi aastatel, ehk alates 2008. aasta lõpust (novembrist) märgitakse ekspordi mahtude langust, mis jõuab alamäärani 2009. aastal ja moodustab 6 487 miljonit eurot. Märgitakse ka, et võrreldes 2008. aastaga vähenes kogueksport 24%, kõige enam Venemaale, Soome ja Rootsi (Pressiteated 2013). Maailma rekordsuuruses ekspordi koguse kasv 2010. aastal kajastub ka Eestis. Aastail 2010-2011 pidurdus Eesti ekspordi langus ja pöördus stabiilsele tõusule, ning tulemuslikus ületas kaugelt igasuguseid ootusi. 2012. aastal oli Eesti eksport 12 518 miljonit eurot, mis on maksimaalne tipp analüüsitud perioodil. Aastates 2009-2010 ei oleks paljud analüütikud uskunud ega prognoosinud Eesti kaupade eksporti rohkem kui üks miljardi eurot. Kuid alates märtsist 2011. aastast on keskmine ekspordi tase miljard eurot kuus. (Eesti ekspordimaastik ... 2014)

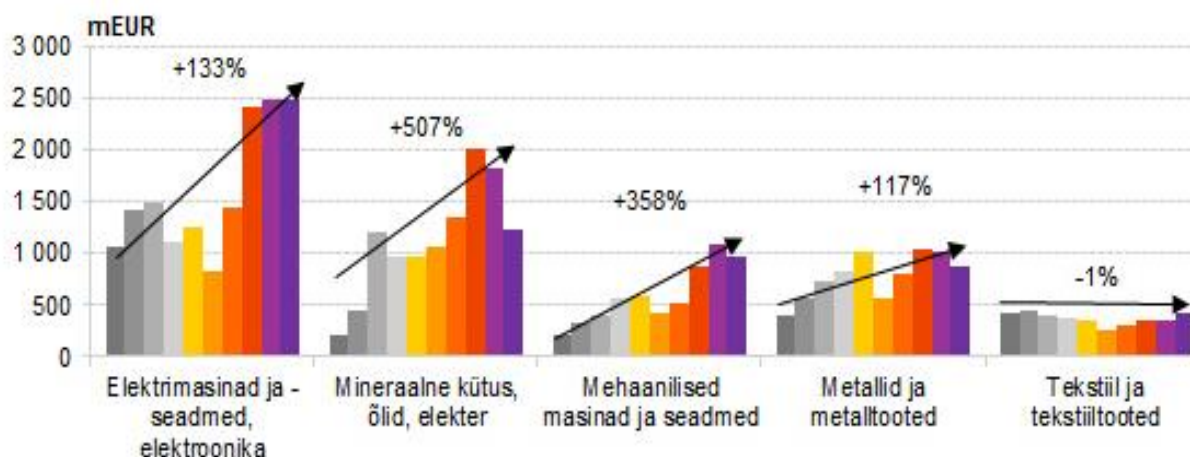
Vastavalt Swedbanki uuringute tulemustele, alustasid enne 2009. aastat uued ettevõtted tegevust välisturgudel liiga aeglaselt ja väiksel määral. Kuid peale pöördelist aastat on tulnud juurde paljusid uusi aktiivseid eksporditajaid. Tänu sellele on toimunud tõus mõne miljoni euro suuruse käibega ettevõtete hulgas. (Eesti ekspordimaastik ... 2014)



Joonis 1. Eesti ekspordi maht perioodil 2004-2013 (miljonites eurodes)

Allikas: (Statistikaameti andmebaas, autor)

Eesti välisturgudele orienteeritud ettevõtja ekspordib aastas kaupu väärtuses keskmiselt 2,4 miljonit eurot. Eesti Statistikaameti uuringute tulemustest on selge, et üle veerandi eksportijatest tegeleb välisturul vaid ühe tootega. Ning pooled Eesti eksportijaid müüvad nelja ja enam toodet, millest järeldeb, et ettevõtjate ekspordikorv on üpris mitmekesine. (Eesti Statistika ... 2012) Enamasti veatakse Eestist välja masinaid ja seadmeid, mineraalseid tooteid, sh bensiini, põlevkiviõli, elektrienergiat, puitu ja puittooteid, metalle ja metalltooteid, põllumajandussaaduseid ja toidukaupu. Selliste kaupade ekspordi valikute argumenteerimiseks nimetatakse piisavalt palju loodusvarasid, millest toodete valmistamine tuleb odavam kui naaberriikides ja madalaid palku. Joonise 2 abil selgub, et kõige rohkem eksporditakse Eestist elektrimasinaid ja -seadmeid, elektroonikat. 2013. aastal moodustas selle kaubagrupi ekspordi mahtude osakaal 20% koguekspordist ehk 2,5 miljardi eurot. (Eesti ekspordimaastik ... 2014) Aastate 2004-2013 andmete põhjal võib teha järelduse, et mineraalsete toodete ekspordi areng oli kõige kiirem (kasv 507% võrra). Kuid 2013. aastal selle ekspordikaupade maht kahanes 32% võrra ehk 1,2 miljardi euroni. Swedbanki analüüsidest kajastatakse teiste oluliste ekspordi kaubagruppide positiivseid muutusi, nt 2013. aasta plastoodete eksport kasvas 3% võrra ning keemiatööstuse - 9% võrra. Eraldi määratletakse piimatoodete eksporti, mis moodustas eelmisel aastal 210 miljonit eurot ehk suurenes 23% võrra.

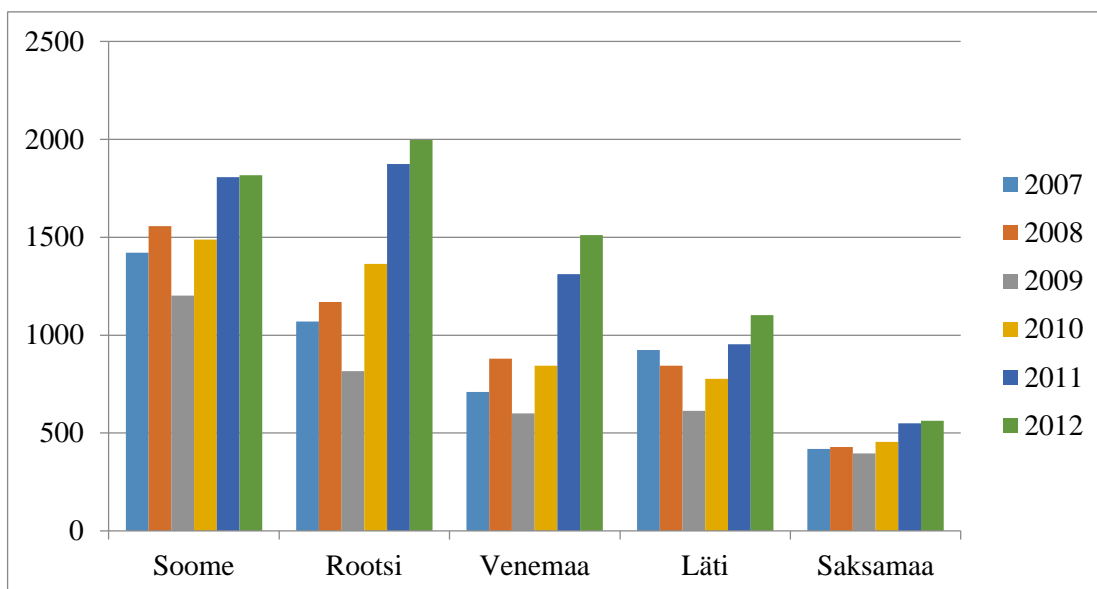


Joonis 2. Ekspordi dünaamika suurimates kaubandusgruppides aastatel 2004-2013 (miljonites eurodes)

Allikas: (Swedbank AS)

Eesti Statistikaamet märgib, et Eesti ekspordis on suurenenud kaupade osatähtsus, mis on välismaalt sisse veetud töötlemiseks (allhange) või ladustamiseks ehk re-ekspordiks. 2011. aastal moodustas re-eksport koguekspordist 22% ning kasvas 1,66 miljardist eurost (2010. aastal) kuni 2,61 miljardi euroni (kasv 57%). Samal aastal moodustas allhange 13% riigi ekspordist. Kuid tuleb pöörata tähelepanu ka sellele, et 2001. aastal oli allhange 37%, järelkult on selle osatähtsus ekspordis vähenenud. (Eesti Statistika Kvartalikirj 2012)

Rääkides ekspordipartneritest, tuleb märkida, et oluline osa Eesti eksportkaupadest ehk kaks kolmandikku eksporditakse Soome, Rootsi, Venemaale, Lätisse, Leetu, Ukrainasse ja Saksamaale (Kerner 2010). 2011.-2012. aastatel on näha ekspordi kasvu suurimate kaubanduspartnerite turgudes (Joonis 3). Näiteks eksport Rootsi kasvas umbes 87% võrra ja moodustas 2012. aastal 1 817,7 miljonit eurot. Ning Eesti eksport Venemaale kasvas analüüsitud perioodil umbes 113% võrra, moodustades 1 511,5 miljonit eurot (Lisa 1). Joonisest 3 on selge, et Eesti ekspordil naaberriigi on nähtav positiivne dünaamika perioodil 2010-2012. Lisaks sellele eksporditi Eestist 2011. aastal kaupu 166 riiki. (Eesti Statistika aastaraamat 2012)



Joonis 3. Eesti 5 suuremat ekspordipartnerit perioodil 2007-2012 (miljonites eurodes)

Allikas: (Statistikaameti andmebaas, autor)

2011. aastal moodustas Eesti osatähtsus Euroopa Liidu riikide kaubavahetuses ekspordis 66%. Samal ajal moodustas eksport euroala riikidesse 30% Eesti koguekspordist. Eurostati andmete põhjal võib öelda, et Eesti ekspordi kasv oli Euroopa Liidu riikide kiireim. 2011. aastal moodustas Euroopa Liidu liikmesriikide ekspordi maht keskmiselt 12%, kui samal ajal, Eesti toodete eksport kasvas enam kui 37% võrra. Tuleb mainida, et eksport moodustas elaniku kohta 9 000 eurot, kui Euroopa Liidu riikide keskmine näitaja oli 8 600 eurot. (Eesti Statistika aastaraamat 2012) Märgitakse, et Eesti ettevõtjad on saanud paljudes sektorites välisurgudel paremini hakkama kui nende konkurendid. (Eesti ekspordimaastik ... 2014) Eelnimetatud andmete põhjal võib järeldada, et analüüsitud perioodil esineb positiivne dünaamika Eesti ekspordinumbrites.

3. EAS-I EKSPORDI TOETUSTE MÕJU UURING

Kolmandas peatükis tutvustatakse uuringu metoodikat, kirjeldatakse põhjalikult EAS-i toetuste saajate ja võrdlusgruppi ettevõtete kirjeldavat statistikat, selgitakse kahekordsete diferentside meetodit, esitatakse meetodi tulemusi, arutletakse uuringute tulemuste üle, võrreldakse ekspertide arvamustega ning tuuakse välja järeldused ja ettepanekud.

3.1. Uuringu metoodika

Teooriast lähtub, et EAS-i toetuskeemid jaotatakse viieks: ekspordiplaani programm (2004-2006), eksporditurunduse toetus (2007-2013), ekspordi arendamise toetus (2007-2013), välismessitoetus (2007-2013) ning ühisturunduse toetus (2007-2013). Enne valimi koostamist oli analüüsitud ekspertide arvamusi Eesti ja ülemaailmse ekspordi dünaamikast. Vastavalt Eesti analüütikute hinnangule, oli aastast 2009 märgatud uute aktiivsete eksportijate kasvu (Eesti ekspordimaastik ... 2014). Samuti on Eesti ekspordi mahtude dünaamikast selge, et alates 2009. aastast alustas riigi eksport taas elustumist ja kasvamist peale maailma majanduskriisi. Meenutatakse, et rahvusvahelisel tasandil oli 2010. aastal määratletud rekordsuuruses ekspordi mahtude kasv - 14,5% võrra (National Trade Policy ... 2011). Selle informatsiooni ja eelpool selgitatud teooria põhjal otsustati pöörata tähelepanu neljale viimasele toetuskeemile, mis oli korraldatud perioodil 2007-2013. EAS-i avaldatud andmetest ilmnes, et programmide algaastal (2007) ei olnud ühtki toetust antud. EAS-i toetuste andmine selliste toetusprogrammide põhjal saab oma alguse 2008. aastal, kuid ekspordi arendamise toetust hakkavad ettevõtted saama alates 2011. aastast. Kuna 2008. aasta märgitakse toetuste algusaastaks ning toetuste saajate arv oli üsna väike, koostati valim 2009. aasta toetuste saajate põhjal.

3.1.1. Valimi koostamine

Esialgne valim oli koostatud 204 ettevõttest, kes said 2009. aastal 221 toetust: eksporditurunduse, ühisturunduse või välismessitoetust. Võttes arvesse seda, et hinnanguliselt avaldub tegevuse maksimaalne mõju sõltuvalt tegevusest umbes üks või kaks aastat peale tegevuse lõppu, koguti ettevõtete majandusnäitajaid 2009. ja 2011.-2012. aastatel. Protsessi käigus jäeti välja 8 ettevõtet nende likvideerimise või pankroti seisu tõttu. Lõplik valim sisaldab 196 ettevõtet, kellele on antud 213 eksporditoetust. Toetuste saajate majandusaasta aruandeid saadi Eesti Ettevõtete Äriregistrist. Andmed sisestati ja töödeldi käsitsi, kasutades andmetöötlusprogrammi MS Excel.

3.1.2. Hindamise kriteeriumid ja võrdlusgrupp

Andmebaasi koostamise käigus määrati ettevõtete tegevusala ja geograafiline asukoht. Tegevusala defineerimiseks kasutati Eesti Majanduse Tegevusalade Klassifikaatorit ehk EMTAK 2008 (Lisa 1). Eesti viisteist maakonda jagati viide gruppi. Selgitused maakondade jaotuste kohta võib leida Lisas 2. Kvantitatiivses analüüsis hinnatakse kuut erinevat näitajat: müügitulu, töötajate arv, tööjõukulu, ärikasum, ekspordimüügitulu ja lisandväärtus. Müügitulu, ärikasum ja lisandväärtus võimaldavad koostada selge pildi ettevõtte tegevusest, arendamisest ja edust. Tööjõukulu hõlmab brutopalk ning tööandja sotsiaalmakseid, -hüvitisi, -toetusi palgatöötajatele. Töötajate arv ja tööjõukulu on seotud riigi tööhõivega, mis ekspordi arendamisel peab kasvama. Ning ekspordi mahud mõjutavad otseselt riigi väliskaubandust. Suurt tähelepanu pööratakse näitajate dünaamikale. Oluline on täpsustada, et lisaks EAS-i välja antud toetustele, mõjutavad ettevõtete majandustulemusi ka muud tegurid, mida kvantitatiivse analüüsiga ei ole võimalik mõõta. (Jaaksoo *et al* 2012)

Toetuste mõju hindamiseks moodustati võrdlusgrupp, et hinnata toetuste saajate tulemusi mitte toetust saanud ettevõtete tulemustega. Võrdlusgruppi koostamisel võeti arvesse järgmiseid kriteeriume: tegevusala, geograafiline asukoht ning ettevõtete alustamisaasta koos ekspordi algaastaga. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi, Eesti Statistikaameti ja Eesti Ettevõtluse Äriregistri abil saadi vajalikud andmed, mis töödeldi käsitsi MS Excel programmis. Võrdlusgruppi valim sisaldab 508 ettevõtet, kes ei taotlenud või ei saanud toetust EAS-i poolt.

3.1.3. Kahekordsete diferentside meetod

EAS-i ekspordidivisjoni toetuste mõju hindamiseks kasutatakse kahekordsete diferentside meetodit (Difference-in-differences estimation, DID). Meetod on populaarne erinevates valdkondades, kuid tuleb märkida, et Görg, Henry ja Strobl (2008) ning Volpe ja Carballo (2008) analüüsisid oma uuringutes riigiabi mõju ekspordi arendamisele kahekordsete diferentside meetodi abil.

Selgitakse, et y on ettevõtete indikaatortunnus (sh müügitulu, töötajate arv, tööjõukulu, ärikasum, lisandväärtus ja eksport), kus $d=1$ on toetuste saajate ning $d=0$ võrdlusgrupi ettevõtete tunnused. Kuna tegemist on muutustega, eraldatakse erinevad perioodid: $t=0$ enne toetuse saamist ehk 2009. aasta ning $t=1$ pärast toetuse andmist ja tegevuse lõpetamist ehk 2011. aasta. Antud informatsiooni põhjal koostatakse tabel ja DID valemit.

Tabel 1. Kahekordsete diferentside meetodi tabel

y (indikaatortunnus)	$d=1$ (toetuste saajad)	$d=0$ (võrdlusgrupp)
$t=0$ (2009.a.)	$E(y d = 1, t = 0)$	$E(y d = 0, t = 0)$
$t=1$ (2011.a.)	$E(y d = 1, t = 1)$	$E(y d = 0, t = 1)$
Muutus	$E(y d = 1, t = 1) - E(y d = 1, t = 0)$	$E(y d = 0, t = 1) - E(y d = 0, t = 0)$

Allikas: (Econometric Approaches ... 2005)

Tabelist 1 järeldub, et kahekordsete diferentside meetodi valem:

$$B_1^{DID} = [E(y|d = 1, t = 1) - E(y|d = 1, t = 0)] - [E(y|d = 0, t = 1) - E(y|d = 0, t = 0)] \quad (1)$$

Kahekordsete diferentside kasutamiseks hinnatakse järgmist regressioonimudelit:

$$Y = \beta_0 + \alpha D_{it} + \theta_{it} + \varepsilon_i, \quad (2)$$

kus $Y = B_1^{DID}$, D_{it} tähendab ettevõtete liiki: toetuse saajad või mittesaajad, θ_{it} on muud võimalikud tunnused ning ε_i on juhuslik komponent. Mudel võetakse ilma muude seletavate tunnusteta ehk

$$Y = \beta_0 + \alpha D_{it} + \varepsilon_i \quad (3)$$

Valemitest saadakse, et

$$E(y|d = 1) - E(y|d = 0) = \beta_0 + \alpha - \beta_0 = \alpha \quad (4)$$

Järelikult, selleks et hinnata toetuste mõju, tuleb analüüsida avaldise vahet. Kui toetus ei mõju sõltuvale tunnusele, siis erinevus ettevõtete indikaatoritunnuste vahel puudub ehk $\alpha=0$. Mida rohkem α erineb nullist, seda suurem on toetuse mõju. (Guido 2005) Regressioonimudeli analüüsimiseks kasutati vähimruutude meetodit. Eeldatakse, et juhuslikud suurused on konstantse dispersiooniga (homoskedastiivsus) ning sõltumatud. Kui juhuslike vigade dispersioonid ei ole konstantsed, siis esineb heteroskedastiivsus. Heteroskedastiivsuse vähendamiseks kasutatakse White'i testi. (Lepikult 2007)

3.2. Uuringu tulemused

2009. aastal anti EAS-i poolt 213 eksporditoetust, kogusummas umbes 9,6 miljonit eurot (Tabel 2). Teooriast lähtub, et peamiseks ettevõtjate probleemiks on toodete kõrge hind ning seega kõrgem omahind võrreldes konkurentidega välisturgudel. Üheks lahenduseks on turunduse arendamine, mis omakorda aitab kaasa klientide pikaajalise vastastikuse suhte tekkimisele. Selle põhjal pööratakse tänapäeval üsna palju tähelepanu turunduse strateegiale. Tabelist 2 selgub ka turunduse toetuste tähtsus. Kõige rohkem ettevõtteid (103 ettevõtet) said toetust eksporditurunduseks ehk 8,2 miljonit eurot investeeriti Eesti ettevõtete turunduse arendamiseks välisturgudel. Maksimaalne toetuse maht on 159,8 tuhat eurot, minimaalne moodustab 13,99 tuhat eurot ning keskmine toetuse suurus on 79,8 tuhat eurot. Välismessi toetust said 95 ettevõtet kogusummas 1,1 miljonit eurot, keskmiselt 11,6 tuhat eurot ettevõttele. Ühisturunduse toetust Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poolt anti vaid 15 ettevõtetele (kogusummas 0,3 miljonit eurot). Väikese toetuse saajate arvu tõttu on ühisturunduse toetuse näitajad kõrgemad kui välismessitoetusel.

Tabel 2. Ekspordi toetusi iseloomustavad näitajad aastal 2009 (tuhandetes eurodes)

Toetus	Toetuste arv	Keskmine toetuse summa	Minimaalne toetuse summa	Maksimaalne toetuse summa	Toetuste maht
Eksporditurunduse toetus	103	79,8	13,99	159,8	8 222,4
Ühisturunduse toetus	15	18,2	2,57	63,9	273,2
Välismessitoetus	95	11,6	1,9	51,7	1 103,3
Kokku	213				9 598,8

Allikas: (autor)

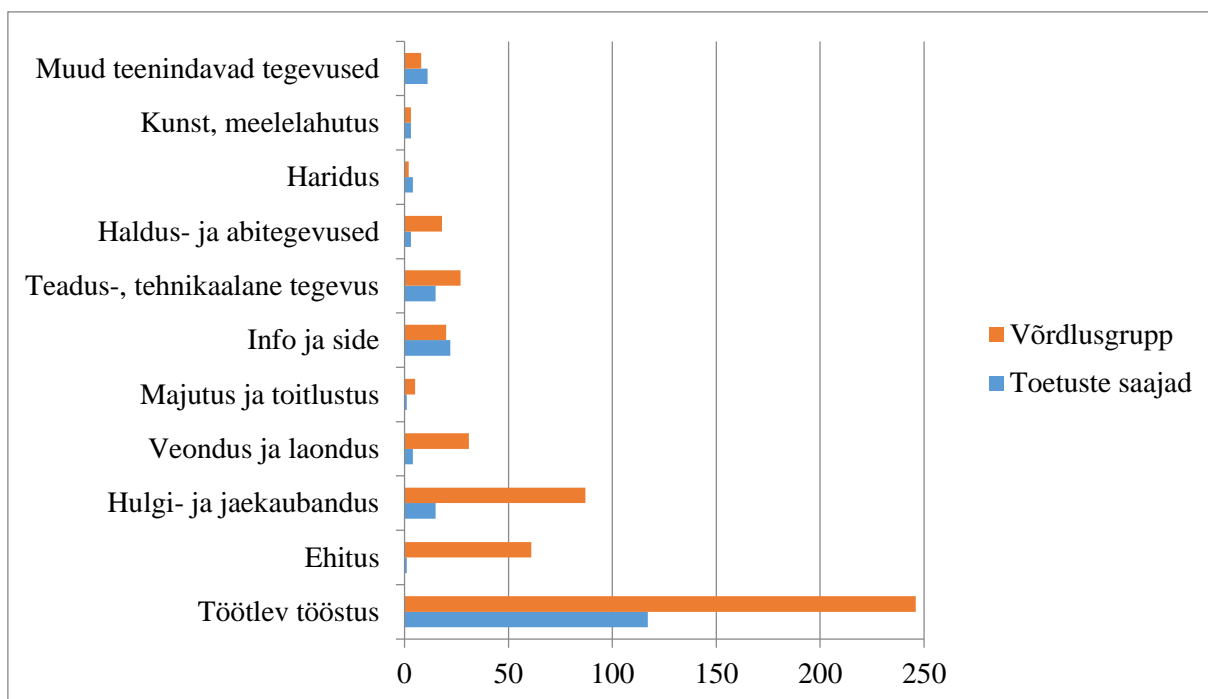
Ekspord on juba Eesti geograafilisest asendist tulenevalt kõrge potentsiaaliga tegevuse valdkond. Eesti merepoliitika arengukava põhieesmärgiks nimetatakse Eesti arengut strateegilise partnerina ülemaailmses tarneahelas (Eesti merenduspoliitika ... 2011). Sellepärast mängivad transiidi võimalused olulist rolli ekspordile orienteeritud ettevõtete paiknemises. Tabelis 3 on esitatud ettevõtete (sh toetuste saajate ja mittesaajate) geograafilise asutamise andmed. Lisas 2 on selgitatud, missugused maakonnad moodustavad iga Eesti maailmajagu. Vaadeldes ettevõtete geograafilist asukohta, on selge, et kõige rohkem on Põhja-Eestis (Harju maakond) ettevõtteid, mis sõltumata toetuste saamisest on orienteeritud ekspordile (65,8% toetuste saajatest ja 53,7% võrdlusgrupist). Kuna Eesti pealinnas, Tallinnas on infrastruktuur arenenud paremini kui teistes linnades (sadam, lennujaam, raudtee jne), on ettevõtetel mugavam koguneda transpordivõimaluste lähedal, et vähendada oma transpordikulusid. Samal ajal moodustab Ida-Eestis ehk Ida-Virumaal ekspordiettevõtete protsent ainult ligikaudu 4 (mõlemas grupis), vaatamata suuruselt kolmanda kaubanduspartneri - Venemaa lähedusele. Eesti liikmelisus Euroopa Liidus on loonud aluse Eesti ja Venemaa vahelise kaubandus-majandussuhete kiiremaks arenguks. Lisaks sellele sõlmis 2004. aastal Euroopa Liit ja Venemaa Partnerlus- ja Koostöölepingu, mis andis Eesti-Vene kaubavahetusele uue hoo ja millega seoses lõpetas Venemaa Eesti kaupadele topelttollide rakendamise (Eesti ja Venemaa 2013). Ida-Virumaa ebapopulaarsust ekspordiettevõtete seas selgitatakse selle maakonna orienteeritusega energiabaasidele, põlevkivikaevandusele ja -keemiatööstusele (Majandus 2013). Kokkuvõtteks võib öelda, et toetuste saajate ja mittesaajate geograafiline asetumine on peaaegu sama.

Tabel 3. Geograafiline ettevõtete asetumine

Geograafiline asend	Toetuste saajate arv	Toetuste saajate protsent	Võrdlusgrupi ettevõtete arv	Võrdlusgrupi ettevõtete protsent
Põhja-Eesti	129	65,8	273	53,7
Lääne-Eesti	14	7,1	66	12,9
Kesk-Eesti	5	2,6	44	8,7
Ida-Eesti	8	4,1	22	4,3
Lõuna-Eesti	40	20,4	103	20,3

Allikas: (autor)

Selleks, et võtta liidri positsioon välisturgudel, tuleb toota kõrgekvaliteetset või unikaalset toodet (Archer, Maser 1989). Ettevõtte tegevusala on ettevõtte põhitegevusala, mis on määratletud vastavalt Eesti Majanduse Tegevusalade Klassifikaatorile ehk EMTAK 2008. Klassifikaatori selgituse võib leida Lisas 3. Joonis 4 selgitab, millises valdkonnas tegelevad ekspordi toetuste saajad ja mittesaajad. Suurem osa ettevõtetest (59% toetuste saajatest ja 48% võrdlusgrupist) on oma põhitegevusala nimetanud töötlevat tööstust. Sellest järeldeb, et Eesti ettevõtted ekspordivad peamiselt valmistooteid või pooltooteid, mis võivad olla edasise tootmise sisendiks. Teine populaarne tegevusala võrdlusgrupi ettevõtete seas on hulgi- ja jaekaubandus. Teooriast lähtub, et re-ekspordi osatähtsus riigi koguekspordis kasvab, mida tõendab 17% võrdlusgrupi ettevõteteid. Samal ajal selgub Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse määrusest, et toetust ei saa taotleda projektidele, kes tegelevad hulgi- ja jaekaubandusega. Toetust saab taotleda Eestist välja suunatud hulgi- ja jaekaubanduse projektidele juhul, kui Eesti äriregistrisse kantud äriühing ekspordib tooteid või teenuseid, millele luuakse Eestis olulist lisandväärtust. (Ekspordi arendamise ... 2013) Rääkides toetuste saajatest, võib öelda, et teine suur ettevõtete rühm tegeleb info ja side valdkonnas, 22 ettevõtet ehk 11,2% kõikidest saajatest. Üksikud ettevõtted kahest grupist tegelevad ehituse ning majutuse ja toitlustuse valdkonnas.



Joonis 4. Ettevõtete arv tegevusala (EMTAK 2008) järgi

Allikas: (autor)

Edasi analüüsitakse ettevõtteid suuruse järgi. Selle jaoks koostatakse neli rühma töötajate arvu põhjal: mikro- (0-9 töötajat), väike- (10-49), keskmised (50-249) ja suurettevõtted (rohkem kui 250 töötajat). Tabelist 4 selgub, et riigiabi taotlevad enamasti väikesed ja keskmised ettevõtted, kuid samas on ka mikroettevõtete toetuste saajate arv päris suur ja moodustab 26% kõikidest toetuse saajatest. Samal ajal domineerivad võrdlusgrupis mikroettevõtted, umbes 51% kõikidest eksportijatest. Kuid väikeettevõtted moodustavad ka olulise osa eksportijatest ja nende protsent kõikide võrdlusgrupi ettevõtete suhtes analüüsitud perioodil on 35,4.

Tabel 4. Ettevõtete suurus

Ettevõtte suurus	Toetuste saajate arv	Toetuste saajate protsent	Võrdlusgrupi ettevõtete arv	Võrdlusgrupi ettevõtete protsent
Mikro	51	26,02	259	50,98
Väike	65	33,16	180	35,43
Keskmine	63	32,14	67	13,19
Suur	17	8,67	2	0,39

Allikas: (autor)

Valimite mahtude erinevuse tõttu arvatati koostatud andmete põhjal majandusnäitajate keskmised ja protsentuaalne muutus kahe grupi jaoks. Iga näitaja alla on lisatud standardhälve, mis näitab, kui palju väärtused erinevad keskmisest väärtusest. Mida suurem on standardhälve, seda suurem on tunnuse väärtuste hajuvus. (Sauga 2012) Tabelist 5 ilmneb, et toetuste saajate keskmine müügitulu kasvab igal aastal umbes 9% võrra. Alates 9 889,3 tuhandest eurost jõudis ettevõtete müügitulu tasemele 13 046,9 tuhat eurot. Tööjõukulud perioodil 2009-2012 kasvasid 1 159,1 tuhandest eurodest kuni 1 688,4 tuhande euroni (kasv moodustas 45,6%). Samal ajal langes ettevõtete ärikasum hoogsalt. 2009. aastal oli see näitaja 9 803,1 tuhat eurot, kuid 2012. aastal moodustas vaid 998,1 tuhat eurot. Kuna lisandväärtus (ärikasumi, tööjõukulu ja kulumise summa) on otseselt seotud ettevõtete ärikasumiga, siis on täiesti oodatav, et perioodil 2009-2011 on nähtav näitaja langus 33% võrra. Tuleb märkida toetuste saajate ekspordimüügitulu järsku hüpet. EAS-i poolt moodustas toetuste andmise sellel aastal keskmise näitajana 2 655,1 tuhat eurot, kuid paari aasta jooksul kasvas see 128,5% võrra. 2012. aastal oli keskmine ekspordimüügitulu näitaja 6 747,2 tuhat eurot, ühe aasta jooksul oli näitaja kasv 11,2%. Suur ekspordimüügitulu näitaja kasv on seotud ekspordi toetuste saamisega, kuna enamasti ettevõtted ei tegutsenud välisurgudel enne riigiabi saamist. Tulemuseks võib öelda, et üldiselt on nähtav positiivse dünaamika ettevõtete majandusnäitajates, eriti ekspordi mahtudes.

Tabel 5. Toetuste saajate keskmised majanduslikud näitajad (tuhandetes eurodes)

Indikaator	2009	2011	2012	Muutus 2009-2011 (%)	Muutus 2011-2012 (%)
Müügitulu	9 889,3 ($\sigma=22\ 575,6$)	12 024,7 ($\sigma=27\ 450,4$)	13 046,9 ($\sigma=290\ 373,3$)	21,6	8,5
Tööjõukulu	1 159,1 ($\sigma=2\ 673,3$)	1 462,2 ($\sigma=3\ 372,5$)	1 688,4 ($\sigma=3\ 649,8$)	26,2	15,5
Ärikasum	9 803,1 ($\sigma=38\ 784,9$)	1 154,5 ($\sigma=4\ 567,7$)	998,1 ($\sigma=4\ 228,4$)	-88,2	-13,5
Ekspord	2 655,1 ($\sigma=6\ 258,3$)	6 066,1 ($\sigma=14\ 298,2$)	6 747,2 ($\sigma=15\ 703,2$)	128,5	11,2
Lisandväärtus	4 735,6 ($\sigma=13\ 948,7$)	3 170,6 ($\sigma=9\ 339$)	3 317,2 ($\sigma=9\ 148,4$)	-33,1	4,6

Allikas: (autor)

Teades toetuste saajate majandusnäitajate dünaamikat, tuleb vaadelda võrdlusgrupi ettevõtete majandusnäitajaid ja nende protsentuaalseid muutusi. Tabel 6 näitab, et eksporditajate

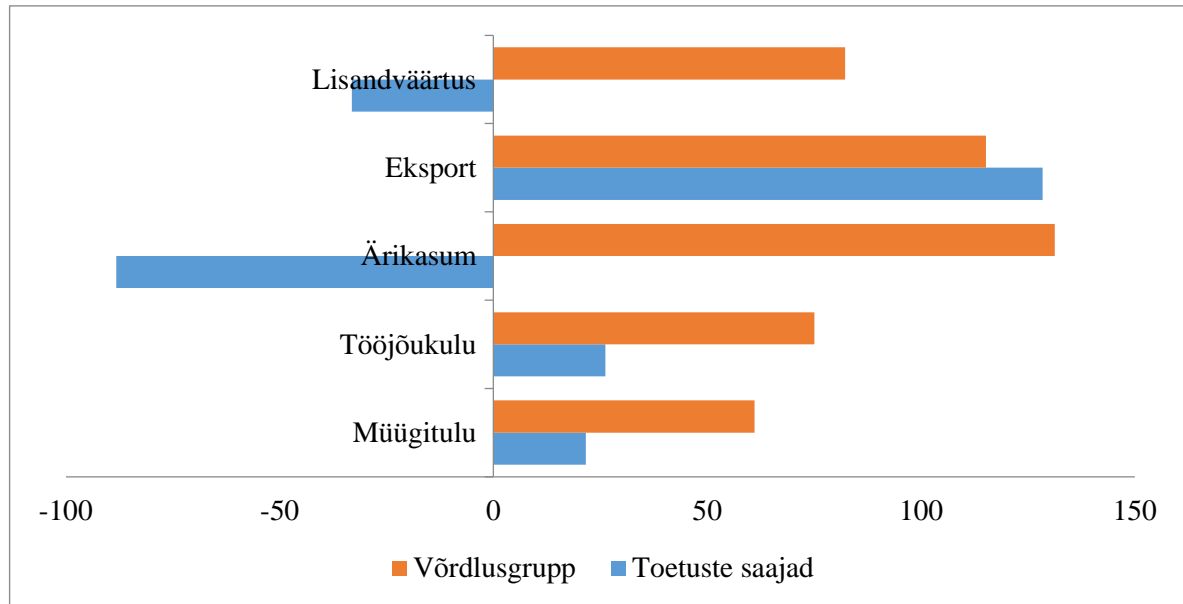
müügitulu kasvab stabiilselt igal aastal. Perioodil 2009-2011 on nähtav müügitulu kasv 61,1% võrra, ning järgmisel aastal moodustas selle näitaja kasv 10,1%. 2009. aastal oli keskmine töajookulude näitaja 177,5 tuhat eurot, kuid 2012. aastaks kasvas 350,7 tuhandeks euroks (kasv moodustas umbes 97,6%). Ettevõtete ärikasumi ja lisandväärtuse keskmised näitajad kasvavad samuti stabiilselt igal aastal. Perioodil 2009-2011 moodustas ärikasumi kasv 131,2% ja lisandväärtuse näitaja kasvas 82,3% võrra. Kuid ühe aasta pärast oli keskmiste näitajate kasv tagasihoidlikum, moodustades 2,2% ärikasumi jaoks ja 9,5% lisandväärtuse jaoks. Rääkides ekspordist, on nähtav sama positiivne dünaamika nagu toetuste saajate ekspordimüügitulus. Aastatel 2009-2011 kasvas ettevõtete ekspordimüügitulu 115,2% võrra, alates 642,9 tuhandest eurost kuni 1 383,2 tuhande euroni. Ning võrreldes 2011. ja 2012. aastat, võib märkida, et ekspordi mahud suurenesid 11,8% võrra.

Tabel 6. Võrdlusgrupi ettevõtete keskmised majanduslikud näitajad (tuhandetes eurodes)

Indikaator	2009	2011	2012	Muutus 2009-2011 (%)	Muutus 2011-2012 (%)
Müügitulu	1 459,9 ($\sigma=2\,979,4$)	2 352,1 ($\sigma=4\,785$)	2 588,9 ($\sigma=5\,478,1$)	61,1	10,1
Töajookulu	177,5 ($\sigma=367,6$)	310,6 ($\sigma=523,9$)	350,7 ($\sigma=585,2$)	75,1	12,9
Ärikasum	53,8 ($\sigma=310,5$)	124,6 ($\sigma=322,7$)	127,3 ($\sigma=343,8$)	131,3	2,2
Ekspord	642,9 ($\sigma=1\,769,9$)	1 383,2 ($\sigma=4\,098,1$)	1 546,3 ($\sigma=4\,753,9$)	115,2	11,8
Lisandväärtus	277,6 ($\sigma=587,6$)	506,2 ($\sigma=841$)	554,2 ($\sigma=928,5$)	82,3	9,5

Allikas: (autor)

Joonis 5 on koostatud tabelite 5 ja 6 andmete põhjal ning illustreerib ettevõtete (sh toetuste saajate ja ettevõtete võrdlusgruppi) 2009-2011 majanduslike näitajate protsentuaalseid muutusi. On selgelt nähtav, et toetuste saajate finantsnäitajad kõiguvad rohkem ning nende seas on toimunud suurem langus kui mittesaajate näitajatel. Sellest lähtub, et võrdlusgrupi ettevõtete majanduslikud näitajad kasvavad stabiilselt.



Joonis 5. Ettevõtete majandusnäitajate muutus perioodil 2009-2011 (protsentides)

Allikas: (autor)

EAS-i poolt välja antud ekspordi toetuste mõju hindamiseks analüüsiti kogutud andmed toetuste saajate ja võrdlusgrupi ettevõtete majandusnäitajate kohta kahekordsete diferentside meetodi abil. Analüüsi käigus vaadeldi kuut indikaatortunnust: müügitulu, töötajate arv, tööjõukulu, ärikasum, lisandväärtus ja ekspordimüügitulu. Koostati iga indikaatortunnuse jaoks kaks mudelit. Iga mudel sisaldab informatsiooni 196 ettevõtete kohta. Tabel 7 illustreerib kahekordsete diferentside analüüsi tulemusi indikaatortunnuste järgi. Märgitakse, et p on olulisuse tõenäosus ning R^2 on determinatsioonikordaja, mis näitab kui hästi regressioonimudel kirjeldab mõõdetud suurusi (Lepikult 2007). Olulisuse tõenäosuse ja determinatsioonikordaja väärtuse analüüsid tehakse järeldusi ja vastatakse peamisele küsimusele, missugust mõju avaldab ekspordi toetus ettevõtete indikaatortunnustele. Tabelist 6 selgub, et eksporditoetusel on positiivne mõju toetuste saajate müügitulule, tööjõukulule ja ärikasumile. Kuid toetuse mõju ekspordimüügitulule ei olnud avaldanud, ega tõestatud statistiliselt.

Tabel 7. Toetuste mõju analüüs kahekordsete diferentside meetodi abil

Müügitulu				
	Mudel 1		Mudel 2	
	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>
Indikaatortunnus	-3999024.38	0.0337	-3435157	0.0478
Müügitulu 2009	-0.8597	0.0000	-0.8610	0.0000
R ²	0.9940		0.9949	
R ² korrigeeritud	0.9939		0.9948	
Töötajate arv				
	Mudel 1		Mudel 2	
	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>
Indikaatortunnus	49.814	0.0164	54.434	0.0104
Töötajate arv 2009	-0.1631	0.3471	-0.2008	0.2567
R ²	0.0201		0.0291	
R ² korrigeeritud	0.0022		0.0071	
Tööjõukulu				
	Mudel 1		Mudel 2	
	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>
Indikaatortunnus	349776.1	0.0997	384175.8	0.0945
Tööjõukulu 2009	-0.9193	0.0000	-0.9229	0.0000
R ²	0.5618		0.5849	
R ² korrigeeritud	0.5191		0.5647	
Ärikasum				
	Mudel 1		Mudel 2	
	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>
Indikaatortunnus	882736.9	0.0485	784439.6	0.0846
Ärikasum 2009	-0.9945	0.0000	-0.9915	0.0000
R ²	0.9499		0.9479	
R ² korrigeeritud	0.9488		0.9468	
Lisandväärtus				
	Mudel 1		Mudel 2	
	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>
Indikaatortunnus	653800.7	0.3464	637806.8	0.3518
Lisandväärtus 2009	0.6365	0.0552	0.6867	0.0368
R ²	0.0810		0.0954	
R ² korrigeeritud	0.0602		0.0748	
Ekspord				
	Mudel 1		Mudel 2	
	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>	<i>Koefitsient</i>	<i>p</i>
Indikaatortunnus	2051361	0.2931	3113704	0.0978
Ekspord 2009	1.5081	0.0007	1.3978	0.0010
R ²	0.2306		0.2202	
R ² korrigeeritud	0.2132		0.2025	

Allikas: (autor)

3.3. Uuringu arutelu

Antud punktis esitatakse uuringu tulemuste tõlgendus, selgitakse seoseid ja võrreldakse tulemusi teiste Eesti analoogsete uurimuste tulemustega ning ekspertide arvamustega.

Ettevõtete (sh toetuste saajate ja võrdlusgrupi) majandusnäitajate põhjal oli arvatud iga indikaatori keskmise väärtus ning nende protsentuaalne muutus perioodidel 2009-2011 ja 2011-2012. Tulemused on toodud tabelites 5 ja 6 punktis „Uuringu tulemused“. Saadud andmetest on näha, et toetuste saajate müügitulu keskmine väärtus kasvas 21,6% võrra, kuid võrdlusgrupi sama keskmine näitaja suurenes umbes kolm korda rohkem ehk 61,1% võrra. Perioodil 2011-2012 kõikus kõikide ettevõtete keskmine müügitulu kasv alates 8%-st kuni 10%-ni. Sama dünaamika on nähtav ka töjõukulude osas, toetuste saajate näitaja kasv moodustas 26,2% ning mittesaajate töjõukulude kasv oli 75,1%. Järelikult löid analüüsitud perioodil ettevõtted aktiivselt uusi töökohti ja värbasid uusi töötajaid. Eeldatakse, et ettevõtted parandasid ka riigi tööhõivet. Analüüsisides ärikasumi ja lisandväärtuse muutusi on selge, et EAS-i toetuste saajate näitajad langesid perioodil 2009-2011 (vastavalt -88,2% ja -33,1% võrra), kuid võrdlusgruppi ettevõtete ärikasum kasvas umbes 130% võrra ning lisandväärtuse keskmine näitaja kasv moodustas 82,3%. Võttes arvesse, et ärikasum leitakse valemi abil: kogukasumi (müügitulu miinus kulud) pluss muud äritulud miinus muud ärikulud, võib eeldada, et toetuste saajate kulud kasvasid tegevuste laiendamise tõttu (sh uute masinate ostmine, turundus- ja logistika kulud jt). Rääkides ekspordi mahtudest, tabelitest on selge, et toetuste saajate keskmine eksport kasvas 128,5% võrra, kuid teiste ettevõtete ekspordi mahtude kasv moodustas vaid 115,2%. Vaatamata väikesele arvulisele erinevusele, suurenes keskmine ekspordi mahtude näitaja perioodil 2009-2011 kõikides analüüsitud ettevõtetes hoogsalt. Keskmise ekspordi näitaja protsentuaalne muutus perioodil 2011-2012 kahes ettevõtete grupis on sama ja moodustab ligikaudu 11%. Sellest võib järeldada, et ettevõtete orienteeritus ekspordile suureneb igal aastal. Uuringu tulemustest on selge, et ekspordi toetus on efektiivne toetuste saajate majandusnäitajate parandamiseks. Kuid vaatamata sellele, et 2009. aastal sai üks grupp ettevõtetest toetusi EAS-i poolt, on nende finantsnäitajate kasv ehk protsentuaalne muutus aastatel 2009-2011 väiksem kui mittesaajatel. Toetuste saajate finantsnäitajate dünaamikas oli aastatel 2009-2011 suuri kõikumisi ja hüppeid. Kuid samal ajal olid võrdlusgrupi ettevõtete näitajad stabiilse positiivse dünaamikaga. Järelikult, ekspordi

toetus ei anna toetuste saajatele konkurentsieelist teiste eksportijate ees ehk ei tõsta toetuste saajate konkurentsivõimet.

Vaadeldes kahekordsete diferentside analüüsi tulemusi võib 95% tõenäosusega öelda, et EAS-i poolt antud eksporditoetus mõjub toetuste saajate müügitulule (olulisuse nivool 0,05) ja tööjõukulule (olulisuse nivool 0,1). Seda tõestasid ka kirjeldava statistika järeldused, millest lähtus, et toetuste saamine suurendab ettevõtete müügitulu ja tööjõukulu. Samuti võib väita, et EAS-i ekspordi arendamisele mõeldud toetuse mõju on nähtav ka toetuste saajate ärikasumile (olulisuse nivool 0,1). Kuid kirjeldavast statistikast oli näha ka negatiivset dünaamikat ärikasumi ja lisandväärtuse näitajate muutustes. Eeldatakse, et toetuste saamine annab ettevõtjatele võimalusi osta uusi seadmeid, masinaid, luua töökohti ja värvata inimesi jne, mis omakorda suurendab tegevuskulusid. Kuna ärikasumi leidmisel mängib ettevõtete kulude maht olulist rolli, võib ettevõtete tegevuse laiendamine põhjustada ärikasumi negatiivse näitaja. Kõige tähtsam küsimus seisneb selles, kas ekspordi toetus aitab suurendada toetuste saajate ekspordi mahtusid? Kahekordsete diferentside analüüsist lähtub, et toetuste mõju ekspordile ei ole statistiliselt oluline. Mudeli usaldusväärsus on väiksem kui 30% ning olulisuse tõenäosus on rohkem kui lubatud piires. Võib eeldada, et toetuste saamine lubab suurendada müügi mahtusid kodusel turul, kuid ei vähenda välisurgude riske ja barjääre, mis omakorda ei võimalda täielikult tegutseda ekspordi osas.

2012. aastal avaldasid Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi spetsialistid oma töö pealkirjaga „Ettevõtetus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamine“. Töö eesmärgiks on pidev analüüs parema poliitika kujundamisel ja elluviimisel. Uuring koosneb EAS-i ja KredEx-i teenuste analüüsist perioodil 2004-2010. Ettevõtete finantsnäitajate analüüsides kasutati kirjeldavat statistikat, paneelandmete ja kahekordsete diferentside meetodit ettevõtete 2008 ja 2010. aastate majandusnäitajate põhjal. Paneelandmeid kasutades järel dati, et ekspordi toetuste saamine mõjub positiivselt ainult ettevõtete müügitulule (olulisus nivool 0,05). Uuringu tulemused näitavad, et ekspordi toetus suurendas müügitulu keskmiselt 11%. Kuid märgitakse, et toetuste mõju teistele ettevõtete majandusnäitajatele ei õnnestunud statistiliselt tõestada. Samuti öeldakse, et võrdlusgruppi ettevõtete ekspordi näitajaid analüüsis ei kasutatud. Selle põhjuseks nimetatakse andmete puudust, kuna enne 2009. aastat ei olnud ekspordi näitamine majandusaruannetes kohustuslik. Lisaks sellele lähtub Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi EAS-i ekspordi toetuste saajate küsitluste tulemustest, et ekspordimüügitulu muutusele on toetus mõju avaldanud ettevõtete hinnangu läbi keskmiselt

4,2 palli vääringus 7-palli skaalal. Ettevõtjad märkasid, et tänu toetusele toimus sisenemine sihtturgudele kiirema tempoga ja oli kergem. Tuleb märkida, et EAS-i kõikide liikide toetuste saajate finantsnäitajate analüüsi põhjal järeldati, et toetustel on olnud kõige suurem mõju alustavate ettevõtete ekspordinäitajatele. (Jaaksoo *et al* 2012)

Võrreldes ekspertide ja käesoleva bakalaureuse töö uuringu tulemusi, võib järeldada, et EAS-i poolt antud ekspordi toetus mõjutab suurel määral ettevõtete müügitulu. Kuid samal ajal on toetuste saajate müügitulu kasv väiksem kui teiste eksportijatel.

3.4. Uuringu järeldused ja ettepanekud

Kvantitatiivuuringu arutelu põhjal järeldub, et EAS-i ekspordi toetus mõjutab märkimisväärselt ettevõtete müügitulu. Toetuste saajate keskmise müügitulu näitaja dünaamika on positiivne ning kasvab igal aastal. Tuleb märkida ka toetuste saajate tööjõukulu suurendamist. Tänu EAS-i poolt toetuse andmisele laiendavad ettevõtted oma tegevust, mis omakorda võimaldab luua uusi töökohti, värvata spetsialiste ja tõsta riigi tööhõivet. Eeldatakse, et toetuste andmine kaudselt aitab vähendada Eesti tööpuudust. Samal ajal ekspordi toetuste mõju teistele ettevõtete finantsnäitajatele, eriti ekspordimüügitulule ei avaldunud ja ei olnud statistiliselt tõestatud. Peamiseks ekspordi toetuse eesmärgiks on Eesti ettevõtete ekspordimüügitulu suurenemine, sh nii eksportivate ettevõtete arvu suurendamine kui ka ettevõtjate ekspordikäibe tõstmine. Analüüsides ainult toetuste saajate kirjeldavat statistikat ehk finantsnäitajaid, võib öelda, et eksportijate arv ja ekspordimüügitulu suureneb tänu EAS-i toetustele. Järelikult, EAS-i ekspordi toetuste majanduslik efektiivsus on tõestatud ja nähtav toetuste saajate majandusnäitajate (müügitulu, tööjõukulu, ekspordimüügitulu) kasvust.

Kuid võrreldes EAS-i toetuste saajate ja mittesaajate finantsnäitajate protsentuaalseid muutusi, järeldati, et ekspordi toetus ei anna ettevõtjatele konkurentsieelist. Toetuste saajate keskmiste näitajate protsentuaalsed muutused on väiksemad kui mittesaajatel, vaatamata sellele, et võrdlusgruppi ettevõtted on väiksemad ja tegutsevad ilma toetusteta. Ekspordimüügitulu kasv perioodil 2009-2011 toetuste saajate rohkem kui võrdlusgruppi ettevõtetes 13,3% võrra, kuid edasistes aastates 2011-2012 võrdlusgruppi ja toetuste saajate keskmise näitaja kasv saavutas ligikaudselt sama taset, võrdlusgruppi keskmine ekspordimüügitulu moodustas 11,8% ja toetuste saajate - 11,2%. Tänu eksporditoetusele

ettevõtjad näitavad kiire kasvu ekspordimüügitulul lähiajal, kuid pärast kasv aeglustub ja tasandub.

Uuringu tulemuste põhjal järeldatakse, et toetuste saamine aitab ettevõtteid laiendada oma tegevust ja koheselt alustada ekspordi, kuid ei anna konkurentsieelist teiste eksportijate eest majandusnäitajate kasvu tagasihoidlikkuse tõttu. Kokkuvõtteks võib öelda, et EAS-i orienteeritus ekspordi arendamisele ja uute toetuskeemide loomine annab positiivset tulemust. Lisafinantseerimine võimaldab ettevõtteid kulutada vähem aega ekspordi tegevuse planeerimisele ja korraldamisele ning aitab alustada ekspordi kiire tempoga. Vaatamata positiivse mõju ekspordile, toetuste saajate teised finantsnäitajad vajavad rohkem tähelepanu ja parema finantsjuhtimist. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium seab ekspordi toetuse lõppeesmärgiks kõrge lisandväärtusega ekspordi. Ärikasumi ja lisandväärtuse keskmiste näitajate langus annab signaali toetuskeemide paremaks läbimõtlemiseks, nt uute koolituste loomiseks eesmärgiga õpetada ettevõtjaid reageerima erinevale finantsolukorrale ja paremaks finantsvahendite planeerimiseks. Selle tulemusel võib öelda, et ekspordi toetused aitavad parandada toetuste saajate finantsolukorda, mis omakorda mõjutab positiivselt riigi ekspordivõime arendamist. Kuid toetuse saamine ei anna ettevõtetele eelist konkurentide ees ja järelikult ei tõsta konkurentsivõimet pikemas perspektiivis.

Toetuste saajate konkurentsivõime nõuab parandamist, kuna teised eksportijad arenevad stabiilse ja positiivse dünaamikaga. EAS-i toetuste andmine on orienteeritud lühemale perspektiivile, kuna ettevõtted nõuavad juhtimist ja riigiabi paar aastat pärast toetuse saamist majandusnäitajate tasandumise tõttu. Teoreetilise raamistiku peatükis märgiti, et üheks oluliseks barjääriks on toetuse saamise spontaansus ja ettevõtete edaspidine võimetus tegutseda iseseisvalt välisurgudel, ilma lisafinantseerimiseta. Seetõttu soovitatakse EAS-il pöörata rohkem tähelepanu toetuskeemide mõjule keskmises ja pikemas perspektiivis. Soosivate tingimuste loomine eksportijate tegevuste jätkamiseks on olulisem kui kiire alustamine ja sama kiire tegevuste lõpetamine.

Samuti soovitakse toetada alustavaid ettevõtteid, kes on orienteeritud oma tegevuse alustamisest ekspordile. Kirjeldavast statistikast lähtub, et EAS-i toetusi saavad peamiselt väikesed ja keskmised ettevõtted, kuid võrdlusgrupi osakaal eksportijatest on suurem mikroettevõtetes. Peamise märksõnana võib öelda, et alustavad ettevõtted on kõrgelt motiveeritud tegutsemaks välisurgudel ning põhjalikumalt planeerivad oma tegevust

kogemuse puuduse tõttu. Samuti võivad EAS-i ekspordi arendamisele toetuskeemid suunata alustajaid juba algusest õigele teele ning edasiselt kontrollida nende tegevust.

Lisaks sellele, terve riik peab aktiivselt osalema soodsamate tingimuste loomisel eksportijatele rahvusvahelisel tasandil. Efektivsem oleks läbirääkimiste pidamine sihtturgudega majandusdiplomaatide kaudu ekspordi barjääride vähendamiseks või likvideerimiseks kõikide ettevõtete jaoks, kui ainult mõnede ettevõtjate tegevuse toetamine.

KOKKUVÕTE

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks oli analüüsida riigifinantseerimise, antud juhul Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poolt välja antud ekspordi toetuste efektiivsust, hinnata toetusskeemide mõju saajate finantsolukorrale ja konkurentsivõime parandamisele, riigi ekspordivõimekuse arendamisele ning teha Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusele ettepanekuid olukorra parandamiseks. Töö eesmärgi saavutamiseks vaadeldi toetuste saajate kirjeldavat statistikat, analüüsiti nende majandusnäitajate protsentuaalseid muutusi ning võrreldi saadud tulemis võrdlusgrupi ettevõtete näitajate muutustega. Lisaks sellele analüüsiti mõju hindamiseks kogutud ettevõtete andmeid kahekordsete diferentside meetodi abil (DID).

Uuringu kirjeldava statistika tulemused näitasid, et toetuse saamine EAS-i poolt mõjub positiivselt saajate finantsnäitajate kasvule, välja arvatud ärikasumi ja lisandväärtuse näitajad. Analüüsides tulemusi, mis saadi kahekordsete diferentside meetodi kasutamisel, järeldati, et ekspordi toetus mõjub positiivselt ettevõtete müügitulule, tööjõukulule ja ärikasumile. Mõju teistele majandusnäitajatele, sh ekspordimüügitulule, ei avaldanud, ega olnud statistiliselt tõestatud. Võrreldes toetuste saajate ja teiste eksportijate keskmiste majandusnäitajate protsentuaalseid muutusi, võib väita, et toetuste mittedaajate finantsolukord on stabiilsem. Võrdlusgrupi eksportijate majandusnäitajate kasv on suurem ja hoogsate kõikumisteta. Määratletakse, et kõikide analüüsitud ettevõtete iga aastane ekspordimüügitulu kasv moodustab ligikaudu 11%.

Uuringu tulemusest nähtus, et EAS-i poolt antud ekspordi toetus mõjub positiivselt saajate majandusnäitajatele: müügitulule, tööjõukulule ja ekspordimüügitulu suurendamisele. Kuid paar aastat pärast toetuse saamist ettevõtete areng aeglustab, mis ei anna toetuste saajatele konkurentsieelist teiste eksportijate ees, järelikult ei tõsta toetuste saajate konkurentsivõimet. Uuringust on selge, et ekspordi toetuste saajad omavad mõju riigi ekspordivõimekuse arendamisele vaid lühiperspektiivis ettevõtete majandusnäitajate ebastabiilsuse tõttu.

Soovitakse Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusele planeerida ja ellu viia uusi toetusskeeme, mis looksid soosivad tingimused eksportijate tegevuse jätkamiseks keskmises

või pikemas perspektiivis. Lisaks koolituste ja õpingute korraldamisele eksportijate jaoks soovitatakse ettevõtjate finantsjuhtimise oskusi tõsta. See võimaldaks ettevõtjatel paremini planeerida oma finantsvahendeid riigi finantseerimise lõpetamisel. Samuti tuleb pöörata rohkem tähelepanu ekspordi toetusskeemide koostamisele alustavatele ettevõtetele, kes on orienteeritud ekspordile. Nende õpetamine ja juhtimine võib olla efektiivsem, kuna kogemuse puuduse tõttu planeerivad alustavad ettevõtted põhjalikumalt oma tegevust ning kuulavad hoolikamalt ekspertide arvamusi ja soovitusi.

Olulise soovitusena nimetatakse läbirääkimiste pidamist rahvusvahelisel tasandil majandusdiplomaatide kaudu ekspordi barjääride likvideerimiseks või vähendamiseks. See annaks kõikidele ettevõtjatele võimaluse ekspordi arendamiseks, mitte ainult toetuste saajatele.

SUMMARY

THE EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE ESTONIA'S EXPORT SUBSIDIES AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF STATE EXPORT

Kristina Ojamäe

One of the most important aims of the state is the export policy and the creation of the trade chain. Estonia is a small country with an open economy and export for the country is the main engine of economic growth.

For increasing the state export it is essential to ensure stable economic growth and rivalry. Internationalization of Estonian trade contributes to the development of new opportunities as well as risks. For minimizing such risks and increasing the state export, Estonia offers state support to private enterprises through financial institutions. One of the largest public systems in Estonia is Enterprise Estonia which supports entrepreneurship and regional policy in Estonia and also offers subsidies.

The purpose of this baccalaureate work, on the one hand, it to analyse what is the impact of Enterprise Estonia subsidies on export development and on the other hand to evaluate the effectiveness of support schemes for the financial situation of the recipients and improving competition.

For this clarified changes in the financial performance of those companies which have received subsidies from Enterprise Estonia and in the future there is a comparison of indicators with those companies which do not receive subsidies. Differences-in-differences estimation (DID) is used to assess the impact of subsidies.

The quantitative research methods are used in this bachelor work. The data of companies and their economic performance is taken from the Estonian commercial register,

from the Department of Statistics and from the database of the Ministry of Economic Affairs and Communications. This data is systematized and processed by MS Excel.

After analysing the results, which were obtained using a dual-quantitative method concluded that export support has a positive impact on profits of the enterprise, as well as the costs of labour. Impact on other economic indicators such as income from exports has not been published and was not statistically proven. If we compare percentage changes in economic indicators we can assert that the financial position of firms which did not receive the subsidies is more stable. Exporters have more growth of economic indicators and without seasonal fluctuations. It has been found that enterprises have an annual revenue growth with exports of approximately 11%.

From the results of studies we can find that Enterprise Estonia export subsidies have a positive impact on economic performance like profit, labour costs and also increase profits from export sales. A few years after receiving subsidies we can observe that the development of enterprises is reduced and competitive capacity of enterprises falls. We can see that enterprises which receive subsidies will have an impact on the development of export capacity only in the short term because of their unstable economic performance.

Author advises to plan and implement new support systems in life which would create a supportive environment for exporters in the middle or long perspective. In addition to provide training and courses for exporters, this is also desirable for improving their skills on the financial management. This enables an entrepreneur to better plan their cash flow if the state will stop financing. We should also pay attention to the preparation of export support schemes for start-up companies which are export-oriented. The training and guidance can be effective because of absence of experience they are more attentive to the opinions and advice of experts.

It is important to negotiate at the international level through economic diplomats to eliminate and reduce the export barrier. This will give an opportunity to all entrepreneurs, who receive subsidies or not, to develop their exports.

VIIDATUD ALLIKAD

- Ahmed, Z.U., Julian, C.C., Baalbaki, I., Hadidian, T.V. (2004). Export Barriers and Firm Internationalisation: A Study of Lebanese Entrepreneurs. – *Journal of Management & World Business Research*, Vol 1, no. 1.
- Albaum, G., Dueer, E., Strandskov, J. (2005). *International Marketing and Export Management*. England.
- Albors-Garrigos, J., Barrera, R.R. (2011). Impact of public funding on a firm's innovation performance. Analysis of internal and external moderating factors. – *International Journal of Innovation Management*, Vol. 15, pp. 1297-1322.
- Alvarez, R.E., Crespi, G.T. (2000). Exporter performance and promotion instruments: Chilean empirical evidence. University of Chile, Department of Economics. Vol 27, pp. 225-241.
- Amponsah, W.A., Pick, D. (1998). Determinants of Use of Government Export Promotion Programs by Agribusiness Firms. - *Journal of Agribusiness*, Vol. 16, pp. 79-96.
- Archer, S.H. and Maser, S.M. (1989). State export promotion for economic development. – *Economic Development Quarterly*, pp. 235–42.
- Baldwin, J.R., Gu, W. (2003). Export Market Participation and Productivity Performance in Canadian Manufacturing. Canadian Economics Association.
- Bernard, A.B., Jensen, J.B. (2004). Why Some Firms Export?
- Berthou, A., Vicard, V. (2013). Firms' Export Dynamics Experience VS. Size. – *European Central Bank*, no. 1616, France.
- Czinkota, M.R., Wongtada, N. (1997). The Effect of Export Promotion on US Trade Performance: An Analysis of Industry Internationalization. – *The International Trade Journal*, Vol. XI, no. 1, Spring.
- Damijan, J.P., Kostevc, Č. (2006). Learning-by-Exporting: Continuous Productivity Improvements or Capacity Utilization Effects? Evidence from Slovenian Firms. The Kiel Institute.
- EAS taasavas ekspordiplaani programmi. (2004). E-ajakiri ettevõtjatele „Novaator“. <http://tuit.novaator.ee/?op=news&ID=30> (03.03.2014)

Econometric Approaches to Causal Inference: Difference-in-Differences and Instrumental Variables. (2005). Graduate Methods Master Class. Harvard University.

Eesti 2020. (2013). Vabariigi Valitsus.
<http://valitsus.ee/et/riigikantselai/eesti2020> (05.03.2014)

Eesti ekspordimaastik 2014. (2014). Swedbank AS.
<https://www.swedbank.ee/business/infoportal/portal/export/exportland?language=EST>
(05.02.2014)

Eesti ekspordipoliitika põhialuste heakskiitmine. (2001). Riigi Teataja.
<https://www.riigiteataja.ee/akt/73260> (05.03.2014)

Eesti ettevõtete ekspordiprobleemid. (2010). Riigikantselei.

Eesti ja Venemaa. Kahepoolsed suhted. (2013). Eesti Vabariigi Välisministeerium.
<http://www.vm.ee/?q=node/173> (09.03.2013)

Eesti majanduse tegevusalad (EMTAK). (2013). eRiik.
<https://www.eesti.ee/est/teenused/ettevotja/emtak/emtak.html> (09.04.2014)

Eesti merenduspoliitika 2011-2020. Riiklik arengukava. (2011). Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium.

Eesti riikliku arengukava Euroopa Liidu struktuurifondide kasutuselevõtuks - ühtne programmdokument aastateks 2004-2006. Meetme 2.1 "Ettevõtete arengu toetamine" osa "Ekspordiplaani programm" tingimused. (2004). Riigi Teataja.
<https://www.riigiteataja.ee/akt/769060> (03.03.2014)

Eesti Statistika aastaraamat 2012. (2012). Eesti Statistikaamet.

Eesti Statistika Kvartalikirjeldus. (2012). Eesti Statistikaamet. 2 kvartal.

Ekspordi arendamise toetamise tingimused ja kord. (2010). Riigi Teataja.
<https://www.riigiteataja.ee/akt/101032011016> (03.03.2014)

Ekspordi arendamise toetus. (2013). Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus.
<http://www.eas.ee/et/ettevotjale/ekspord/ekspordi-arendamise-toetus/ueldist>
(09.04.2014)

Ekspordid? Sa ei pea oma rahaga riskima. (2007). Ajaleht „Mõtletu Suurelt“. 25.09.2007

Ekspordiinkubaator alustab 1. veebruaril! (2012). Tallinna Linnavalitsus.
<http://www.tallinn.ee/est/ettevotjale/ekspordiinkubaator-alustab-1.-veebruari>
(21.03.2014)

Eksporditurunduse toetamise tingimused ja kord. (2008). Riigi Teataja.
<https://www.riigiteataja.ee/akt/12921085> (03.03.2014)

- Eksport. (2013). Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus.
<http://www.eas.ee/et/ettevotjale/eksport> (13.10.2013)
- Esteve Pérez, S., Máñez-Castillejo, J.A., Rochina Barrachina, M.E., Sanchis Llopis, J.A. (2007). A survival analysis of manufacturing firms in export markets. – *Entrepreneurship, industrial location and economic growth*.
- Export Promotion Measures. (2006). Government of India. Ministry of Commerce & Industry. Department of Commerce.
<http://commerce.nic.in/annual2006-07/html/chapter4.html> (12.03.2014)
- Fisher, S. (2000). Lunch Address Given at the Conference on „Promoting Dialogue: Global Challenges and Global Institutions“, April 13, American University, Washington DC.
- Fliess, B., Busquets, C. (2006). The Role of Trade Barriers in SME Internationalisation, - *OECD Trade Policy Working Paper*, no. 45.
- Foreign Trade Barriers. (2013). United States Trade Representative.
<http://www.ustr.gov/sites/default/files/2013%20NTE.pdf>
- Fryges, H., Wagner, J. (2007). Exports and Productivity Growth: First Evidence from a Continuous Treatment Approach. Germany. May 2007.
- Grigoryan, K. (2001). The key issues of the improvement of export promotion policy at the macro- and micro levels. Yerevan, Armenia.
- Görg, H., Henry, M., Strobl, E. (2008). Grant Support and Exporting Activity. – *Review of Economics and Statistics*, pp. 168-174.
- Görg, H., Kneller, R., Muraközy, B. (2008). What makes a successful export? Kiel Working Papers. No. 1399. Kiel Institute for the World Economy.
- Imbens, G.W. (2005). Difference in Differences Methods in Econometrics. Johns Hopkins University. 21.10.2005.
- IMF. (1997). World Economic Outlook, Washington DC, May.
- Jaaksoo, K., Kitsing, M., Lember, K., Rebane, T. (2012). Ettevõtlus- ja innovatsioonipoliitika vahehindamine. Eesti Vabariigi Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. Eesti: Tallinn.
- Jalali, S.H. (2012). Export Barriers and Export Performance: Empirical Evidence From The Commercial Relationship Between Greece And Iran. - *South-Eastern Europe Journal of Economic*, no. 1, pp. 53-66.
- Kerner, R. (2010). Ekspordi struktuuri roll Eesti tööstusharude konkurentsivõime kujundamisel. Tartu Ülikool. 96 lk. (Magistritöö)

- Ketels, C. (2010). Export competitiveness: Reversing the logic – *What do we mean by Export Competitiveness and How do Countries Achieve it in an Uncertain World?*, Harvard Institute for Strategy and Competitiveness.
- Kneller, R., Pisu, M. (2011). Barriers to exporting: what are they and who do they matter? – *World Economy*, Vol. 34, Issue 6, pp. 893-930.
- Koksal, M.H., Kettaneh, T. (2011). Export Problems Experienced by high- and low-performing manufacturing companies: A comparative study. – *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, no. 23, pp. 108-126.
- Kuum, L., Nilson, K., Savina, V., Niklus, I. (2011). Eesti rahvusvaheline konkurentsivõime. Aastaraamat 2011. Eesti Konjunkturiinstituut.
- Lawless, M., Whelan, K. (2008). Where Do Firms Export, How Much, and Why? School of Economics, University College Dublin.
- Leonidou, L.C. (2000). Barriers To Export Management: An Organizational And Internationalization Analysis. – *Journal of International Management*, no. 6, pp. 121-148.
- Leonidou, L.C., Katsikeas, C.S. (1996). The export development process: an integrative review of empirical models. – *Journal of International Business Studies*, pp. 517–51.
- Leonidou, L.C., Palihawadana, D., Theodosiou, M. (2011). National export-promotion programs as drivers of organizational resources and capabilities: effects on strategy, competitive advantage, and performance. – *Journal of International Marketing*, Vol. 19, pp. 1-29.
- Lepikult, T. (2007). Regressioonanalüüs. Loengu konspektid.
- Majandus. (2013). Virumaa lehekülg.
<http://www.virumaa.ee/majandus> (13.03.2013)
- Medina-Smith, E.J. (2001). *Is The Export-led Growth Hypothesis Valid For Developing Countries? A Case Study of Costa Rica*. New York and Geneva.
- Mehra, P. (2009). *International marketing and foreign trade*. New Delhi: Alfa.
- Naaber, H. (2011). Eesti väliskaubanduse trendid. Riigikogu Kantselei õigus- ja analüüsiosakond. 10.06.2011.
- National Trade Policy for Export Success. (2011). International Trade Centre. Geneva.
- Nie, J., Taylor, L. (2013). *Economic Growth in Foreign Regions and U.S. Export Growth*. Federal Reserve Bank of Kansas City

- OECD. (1998). *Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation*, Paris.
- OECD. (2006). *Removing Barriers to SME Access to International Markets*. CFE/SME 9/REV2, Paris.
- Palley, T.I. (2011). *The Rise and Fall of Export-led Growth*. New America Foundation.
- Petrakis, P. (2012). *The Changing World and the Greek Economy Before the Crisis*.
http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-642-21175-1_2 (01.03.2014)
- Pressiteated. (2013). Eesti Statistikaamet.
<http://www.stat.ee/13136> (18.03.2014)
- Riigiabi. (2013). Rahandusministeerium.
<http://www.fin.ee/riigiabi> (18.03.2014)
- Rodriguez, F., Rodrik, D. (2000). *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*. University of Maryland and Harvard University.
- Saks, U. (2008). Eesti väliskaubandus läbi kolmeteistkümne aasta. *Kroon ja Majandus* 1/2008
- Sauga, A. (2012). *Statistika*. Tallinn
- Seringhaus, F.H.R., Rosson, P.J. (1990). *Government Export Promotion: A Global Perspective*. London.
- Sihtasutusest. (2013). Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus.
<http://www.eas.ee/et/eas/sihtasutusest/uldinfo> (13.03.2014)
- Sumner, D.A., Smith, V.H., Rosson, C.P. (2001). *Tariff and Non-Tariff Barriers to Trade. – Farm Bill: policy Options and Consequences*, Farm Foundation, pp. 139-144
- Vaneukem, F. (2005). *Government Export Promotion in the context of European Integration*. Master Thesis. Aarhus School of Business. August 2005.
- Vasudeva, P.K. (2006). *International Marketing*. Excel Books. India.
- Volpe, C., Carballo, J. (2008). *Is Export Promotion Effective in Developing Countries? Firm-level Evidence on the Intensive and Extensive Margins of Export Growth. – Journal of International Economics*, pp. 89-106.
- Välismessitoetuse tingimused ja kord. (2008). Riigi Teataja.
<https://www.riigiteataja.ee/akt/13229373> (03.03.2014)
- Ühisturunuduse toetamise tingimused ja kord. (2008). Riigi Teataja.
<https://www.riigiteataja.ee/akt/13229369> (03.03.2014)

LISAD

Lisa 1. Eesti 5 suuremat ekspordipartnerit perioodil 2007-2012 (miljonites eurodes)

Aasta	Soome	Rootsi	Venemaa	Läti	Saksamaa
2007	1 421,9	1 069,6	709,6	924,5	418,4
2008	1 557,9	1 169,7	880,4	843,8	429,1
2009	1 201,4	816,5	601,1	613,3	395,4
2010	1 487,6	1 364,7	844,4	776,7	454,6
2011	1 807,8	1 875,1	1 312,3	954,1	550,1
2012	1 817,7	1 997,6	1 511,5	1 102,9	562,4

Allikas: (Statistikaameti andmebaas, autor)

Lisa 2. Geograafiline ettevõtete asetumine

Geograafiline asend	Maakonnad
Põhja-Eesti	Harju
Lääne-Eesti	Hiiu, Lääne, Pärnu, Saare
Kesk-Eesti	Järva, Lääne-Viru, Rapla
Ida-Eesti	Ida-Viru
Lõuna-Eesti	Jõgeva, Põlva, Tartu, Valga, Viljandi, Võru

Allikas: (autor)

Lisa 3. Eesti Majanduse Tegevusalade Klassifikaator (EMTAK 2008)

A - Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük	01-03
B - Mäetööstus	05-09
C - Töötlev tööstus	10-33
D - Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine	35
E - Veevarustus; kanalisatsioon, jäätme- ja saastekäitlus	36-39
F - Ehitus	41-43
G - Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	45-47
H - Veondus ja laondus	49-53
I - Majutus ja toitlustus	55-56
J - Info ja side	58-63
K - Finants- ja kindlustustegevus	64-66
L - Kinnisvaraalaane tegevus	68
M - Kutse-, teadus- ja tehnikalaane tegevus	69-75
N - Haldus- ja abitegevused	77-82
O - Avalik haldus ja riigikaitse; kohustuslik sotsiaalkindlustus	84
P - Haridus	85
Q - Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne	86-88
R - Kunst, meelelahutus ja vaba aeg	90-93
S - Muud teenindavad tegevused	94-96
T - Kodumajapidamiste kui tööandjate tegevus; kodumajapidamiste oma tarbeks mõeldud eristamata kaupade tootmine ja teenuste osutamine	97-98
U - Eksterritoriaalsete organisatsioonide ja üksuste tegevus	99

Allikas: (Eesti majanduse ... 2013)