

Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



Uuringu tellis Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. Uuring on valminud Euroopa Sotsiaalfondi kaasrahastamisel.

Autorid:

Risto Kaarna töötab Poliitikauuringute Keskuses Praxis analüütikuna alates 2009. aastast ning tema peamised uurimissuunad on maksu- ja eelarvepoliitika, ettevõtluspoliitika ning töö- ja sotsiaalpoliitika. Ta spetsialiseerub kvantitatiivanalüüsile ja majanduse modelleerimisele ning teemavaldkonnad on maksupoliitika, ettevõtete teadus-arendus tegevused ja innovatsiooni arengute analüüsiga.

Märt Masso töötab Poliitikauuringute Keskuses Praxis analüütikuna alates 2012. aastast algusest, tal on pikaajaline analüüsi kogemus töö- ja sotsiaalpoliitika valdkonnas.

Mari Rell on Poliitikauuringute Keskuses Praxis majanduspoliitika programmi analüütik ja projektijuht, alates 2011. aasta augustist täidab ta majanduspoliitika programmijuhi kohuseid. Mari tegeleb peamiselt ettevõtluskeskkonna, majanduse konkurentsivõime ning innovatsiooni arengute hindamise ja valdkondlike sektoruuringutega.

Käesoleva töö valmimisse on andnud olulise panuse:

Poliitikauuringute Keskuses Praxis majandusekspertid **Helena Rozeik** ja **Anne Jürgenson**.

Poliitikauuringute Keskus Praxis on Eesti esimene sõltumatu, mittetulunduslik mõttekeskus, mille eesmärk on toetada analüüsile, uuringutele ja osalusdemokraatia põhimõtetele rajatud poliitika kujundamise protsessi.



Poliitikauuringute Keskus Praxis

Tornimäe 5, III korrus
10145 Tallinn
tel 640 8000
www.praxis.ee
praxis@praxis.ee

Väljaande autoriõigus kuulub Poliitikauuringute Keskusele Praxis. Väljaandes sisalduva teabe kasutamisel palume viidata allikale: Kaarna, Risto, Märt Masso, Mari Rell, 2012. Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused. Tallinn: Poliitikauuringute Keskus Praxis.

Sisukord

1. Sissejuhatus	4
2. Uuringu meetodika ja valimi kirjeldus	5
3. Ülevaade Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengust 2005-2010	9
3.1. Ettevõtete arvukuse ja struktuuri näitajad	9
3.2. Majandusnäitajad	17
3.3. Kokkuvõte	22
4. Ülevaade Eesti VKEde hetkeolukorrast ning arengut soodustavate ja pidurdavate tegurite kohta	23
4.1. Uuringus osalenud ettevõtete iseloomustus.....	23
4.2. Ettevõtlust pidurdavad ja soodustavad tegurid.....	29
4.3. Inimressurss, töötajate koolitamine ja nõustamine	34
4.4. Ärinõustamine, ettevõtja konsulteerimisvõimalused.....	45
4.5. Finantsvahendid ja nende kättesaadavus.....	49
4.6. Koostöö ettevõtete vahel ja ettevõtteväliste partneritega	54
4.7. Rahvusvahelistumine	57
4.8. Ettevõtlusteabe allikad	64
4.9. Teadlikkus ettevõtlust toetavatest meetmetest ja nende kasutamine	66
4.10. Ettevõtlusalane õiguskeskkond	68
4.11. Riigi pakutavate e-teenuste kasutamine	70
4.12. Lisaanalüüsid	71
5. Kokkuvõte.....	75
Järeldused ja soovitused	80
Kasutatud kirjandus.....	89
LISA 1. Küsimustik	90

1. Sissejuhatus

Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete (edaspidi VKE) arengusuundumuste uuringuid on tehtud alates aastast 2002 kolmeaastase sammuga. Seekordne uuring on järjekorras neljas.

Euroopa Liidus (edaspidi EL) on VKEdes osakaal ettevõtlusvaldkonnas väga suur (99,8%)¹ ning nende mõju majanduse arengule on märgatav. Ka Eesti majandusele on iseloomulik VKEdes rohkus – kõigist Eestis tegutsevatest ettevõtetest 99,9% on VKEd. 70% neist tegutsevad teenuste sektoris, mis on ELi näitajast (44%) palju kõrgem. 2009. aastal moodustasid majanduslikult aktiivsed VKEd Eestis kõigist VKEdest 73%.

VKEdes areng avaldab märkimisväärselt mõju kogu majanduse arengule. Sageli on aga väikeettevõtted kõrvõimalike välise mõjutegurite suhtes haavatavamad ja vastuvõtlikumad. 2008. aastal alguse saanud majanduskriis tabas valusalt ka Eestis tegutsevaid VKEsid. Näiteks aastatel 2008–2010 vähenes hõivatute arv 60 479 võrra, mis moodustab umbes 17%² VKEdes kogutööjõust.

Võrreldes varasemate uuringutega, on põhjust eeldada, et Eesti VKEdes olukord on viimastel aastatel tuntavalt muutunud nii ettevõtete profiili kui ka nende arengut mõjutavate tegurite poolest.

Siinse uuringu eesmärk on analüüsida VKEdes arengut, teha kindlaks Eestis tegutsevate VKEdes profiil, vaadelda ja võrrelda neid suuruse, tegevusala, asukoha, peamiste majandusnäitajate kaupa ning anda sellest sektorist statistiline ülevaade.

Tehtud küsitluse andmetele tuginedes analüüsitakse VKEdes hetkeolukorda ja arengusuundumusi järgmiste alateemade lõikes: ettevõtlust pidurdavaid ja soodustavaid tegureid, inimressurs, töötajate koolitamis- ja nõustamisvajadus, ettevõtja konsulteerimisvõimalused, finantsvahendid ja nende kättesaadavus, koostöö ettevõtete vahel ja välispartneritega, ettevõtete rahvusvahelistumine, ettevõtlusteabe allikad, teadlikkus ettevõtlust toetavatest meetmetest, ettevõtlusalane õiguskeskkond ja e-teenuste kasutamine.

Uuringu aruande 2. peatükis antakse ülevaade teostatud küsitluse metoodikast, valimi moodustamise põhimõtetest ja peamistest andmeallikatest.

Kolmas peatükk sisaldab lühiülevaadet Eesti VKEdes arengusuundumustest aastatel 2005–2010, tuginedes Statistikaameti andmetele. Eesti ettevõtete arengutrende kõrvutatakse võimalusel Eurostati andmetele tuginedes Euroopa Liidu ettevõtluse arengunäitajatega.

Uuringu neljandas peatükis antakse küsitluses osalenud ettevõtjate hinnangutele tuginedes ülevaade väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete peamistest arengusuundumustest. Samuti esitatakse läbivalt võrdlus varasemate sarnaste uuringutega (aastatest 2005 ja 2008) ning kõrvutatakse tulemusi vastavalt temaatikale muude uuringutega. Peatüki lõpus on esitatud lisaanalüüsid Kirde-Eesti regiooni ettevõtluskeskkonna eripäradest ning välisosalusega ettevõtete arengutrendidest.

Uuringu põhitulemused on kokku võetud viiendas peatükis, kus esitatakse ka järeldused Eestis tegutsevate VKEdes hetkeolukorra ning arengut soodustavate ja pidurdavate tegurite kohta. Samuti antakse soovitusi, kuidas parendada VKEdes olukorda ja tõsta nende konkurentsivõimet.

¹ Euroopa väikeettevõtlusalgatuse „Small Business Act” (SBA) teabeleht 2010/2011. European Commission. Enterprise and Industry.

² *Ibid.*

2. Uuringu meetodika ja valimi kirjeldus

Metoodika

Käesoleva uuringu meetodilised lähtekohad on kindlaks määratud Phare projekti „*Technical assistance for the preparation of the SME survey*” raames. Selle töö jaoks kasutatava meetodika on loonud väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete valdkonna professor David Smallbone. Meetodika väljatöötamisel on arvestatud Eestis olemasolevaid andmebaase selle sektori kohta ning eelnevaid Eestis ja Euroopa Liidus korraldatud analoogseid küsitlusi. Tehtud on ülevaade kõigist Eesti ettevõtlast puudutavatest andmebaasidest 2001. aasta seisuga ja hinnatud on nende sobivust VKEde arengu uurimiseks. Vastavalt sellele on koostatud meetodilised soovituselised VKEde küsitluse tegemiseks.

Uuringus käsitletakse väikeste ja keskmise suurusega ettevõtetenäi füüsilisest isikust ettevõtjaid, äriühinguid kui ka välismaiste äriühingute filiaale, kus töötas äriregistri andmetel küsitlusperioodil kuni 249 töötajat. VKEde hulka on loetud ka ilma palgatöötajateta ettevõtteid. Uuringu sihtrühma moodustasid vaid tööstus- ja teenuste sektoris tegutsevad ettevõtteid. Küsitlusest jäid välja põllumajandus-, kalandus- ja metsandusettevõtteid.

Uuringu andmekogumismeetodiks on ettevõtete küsitlus kihistatud kvootvalimi põhimõttel. Andmeallikateks on ka varasemad VKEde uuringud, muud valdkonnapõhised uuringud ja analüüsid, äriregistri andmebaas, Statistikaameti ettevõtlusandmete andmebaas ning Maksu- ja Tolliameti (EMTA) juriidiliste isikute andmebaas. Tulemuste analüüsiks on kasutatud erinevaid statistilisi meetodeid. Nende seas on tulemuste kaalumise vastavalt üldkogumile, seoste analüüs erinevate ettevõtteühmade vastuste järgi (risttabuleerimine), ettevõtteühmade vastuste keskmiste võrdlemine varasemate uuringutega (dünaamika analüüs) ja mõnede arvnäitajate puhul jaotuse analüüs.

Küsimustik

Küsitluseks koostati ühtne küsimustik, mis sisaldas 69 küsimust ja hõlmas järgmisi teemavaldkondi (vt lisa 1):

- ettevõtete profiil;
- ettevõtlust pidurdavad ja soodustavad tegurid;
- inimressurss, töötajate koolitamine ja nõustamine;
- äriõustamine, ettevõtja konsulteerimisvõimalused;
- finantsvahendid ja nende kättesaadavus;
- koostöö ettevõtete vahel ja välispartneritega;
- rahvusvahelistumine;
- ettevõtlusteabe allikad;
- teadlikkus ettevõtlust toetavatest meetmetest, asutustest ja nende kasutamine;
- ettevõtlusalane õiguskeskkond;
- e-teenuste kasutamine.

Küsimustiku koostamisel lähtuti Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi etteantud ja varasematel aastatel kasutatud küsimustikust, millele lisati 2011. aastal mõned uued teemavaldkonnad, näiteks e-teenuste kasutamine. Muudeti ka küsimuste sisu ja vastusevariante, kui püüti siiski säilitada võimalus võrrelda tulemusi eelmiste aastatega. Enne veebi- ja telefoniküsitlust tehti prooviküsitlus viies ettevõttes intervjuude abil. Prooviuuringu käigus kontrolliti küsimustiku kasutatavust, küsimuste arusaadavust ja võimalikku täitmise aega. Pärast prooviuuringut täpsustati mõnda küsimust, lisati juurde selgitusi, et vastajad saaksid kõigest korrektselt aru, võimaluse korral ka lühendati küsimustikku. Välja jäeti küsimused, mis puudutasid juba äriregistrist leitavat infot.

Üldiselt eeldati, et küsimustikule vastab ettevõtte juht või juhtkonna liige, näiteks finantsjuht.

Valimi kirjeldus

Ettevõtete valim moodustati kihistatud kvootvalimi põhimõttel. Valim jaotati ettevõtte suuruse, töötajate arvu ja tegevusala järgi 40 kihiks. Erinevalt eelmistest uuringutest moodustati eraldi kihid ettevõtete jaoks, kelle kohta ei olnud töötajate arv või tegevusala teada.

Valimi kihtide aluseks oli viis suurusrühma (teadmata, 0, 1–9, 10–49, 50–249 töötajat) ja kaheksa tegevusala (vastavalt Euroopa Liidu majanduse tegevusalade statistilisele klassifikaatorile NACE Rev 2). Igale tegevusalale anti tulemuste esitlemisel koondnimetus:

- töötlev tööstus – mäetööstus, energeetika, töötlev tööstus;
- ehitus – ehitus;
- hulgikaubandus – hulgikaubandus;
- jaekaubandus – jaekaubandus, mootorsõidukite hulgi- ja jaemüük, hooldus ning remont;
- veondus ja side – veondus, laondus, info ja side;
- majutus, toitlustus ja äriteenused – majutus, toitlustus, finants- ja kindlustustegevus ning kinnisvaraalne tegevus;
- muud teenused – kutse-, teadus-, tehnikaalne tegevus, haldus- ja abitegevused, avalik haldus ja riigikaitse, sotsiaalkindlustus, haridus, tervishoid ja sotsiaalhoolekanne, kunst, meelelahutus ja vaba aeg, muud teenindavad tegevused, kodumajapidamiste kui tööandjate tegevus, kodumajapidamiste oma tarbeks mõeldud eristamata kaupade tootmine ja teenuste osutamine, eksterritoriaalsete organisatsioonide ja üksuste tegevus;
- teadmata tegevusala – ettevõtted, kes vastasid küsitlusele, kuid ei märkinud tegevusala ja see ei selgu ka äriregistri andmetest;

Tabelites 2.1–2.3 on toodud valimi jaotus vastavalt suurusele, tegevusalale ja piirkonnale.

Tabel 2.1. Ettevõtete osakaalud valimis suuruse järgi

Suurus	Osakaal valimis
Teadmata	3,2%
0	24,2%
1–9	43,1%
10–49	22,8%
50–249	6,8%
Kokku (ettevõtete arv)	1481

Allikas: küsitlustulemused, EMTA ja autorite arvutused.

Tabel 2.2. Ettevõtete osakaalud valimis tegevusala järgi

Tegevusala	Osakaal valimis
Teadmata	6,4%
Töötlev tööstus	17,3%
Ehitus	15,7%
Hulgikaubandus	14,4%
Jaekaubandus	4,7%
Veondus ja side	13,0%
Majutus, toidlustus ja äriteenused	14,7%
Muud teenused	13,7%
Kokku (ettevõtete arv)	1481

Allikas: küsitlustulemused, EMTA ja autorite arvutused.

Tabel 2.3. Ettevõtete piirkondlik jaotus valimis

Piirkond	Osakaal valimis
Teadmata	0,1%
Põhja-Eesti	49,7%
Lääne-Eesti	13,6%
Kesk-Eesti	8,1%
Kirde-Eesti	3,3%
Lõuna-Eesti	25,3%
Kokku (ettevõtete arv)	1481

Allikas: küsitlustulemused, EMTA ja autorite arvutused.

Kõige rohkem on valimis ettevõtteid, kus on 1–9 töötajat, sealjuures suuremaid ettevõtteid on suhteliselt rohkem, st nende vastamismäär oli kõrgem. Tegevusalade jaotus on suhteliselt ühtlane (vaid jaemüügiettevõtete arv on teistest väiksem). Valimi piirkondlik jaotus vastab üldiselt ettevõtete tegelikule jaotusele. Põhja-Eestist on ettevõtteid peaaegu 50%, mis oli ka üheks valimi moodustamise piiranguks.

Küsitlavad leiti äriregistri kontaktandmebaasist juhuvaliku teel. Küsitlusbaasi moodustamisel arvestati ettevõtete 2010. aastal esitatud aastaaruannete andmeid töötajate arvu ja põhitegevusala kohta. Iga kihi puhul arvestati 10%st vastamismäär, seepärast saadeti küsitlusi kihi suurusest 10 korda rohkem. Mitmes kihis polnud siiski piisavalt palju ettevõtteid ja need võeti valimisse kõikselt. Küsitlus oli peamiselt veebiküsimustiku vormis, sealjuures värvati enne küsitlust telefoni teel vastajaid. Küsitluse ajal helistati kontaktisikud üle ja tehti telefoniintervjuu nendega, kes olid küsimustiku täitmise pooleli jätnud. Samuti helistati ettevõtjatele, kes olid kihtides, mille täituvus oli väike. Kokku tehti telefonikõnesid veidi üle 1300 (sinna hulka on arvatud nii meeldetuletused, poolikud intervjuud kui ka täisintervjuud). Täisintervjuu pikkus oli suurema ettevõtte puhul 40–50 minutit. Elektroonilisi kutseid väljastati 43 200 (see arv hõlmas uuringukutseid, meeldetuletusi mittevastanutele ja neile, kes salvestasid ankeedi poolikult ega jätkanud enam hiljem vastamist).

Lõplik valimi suurus oli 1481 ettevõtet, sealjuures tulenevalt küsimustiku loogikast ei vastanud kõik ettevõtjad kõigile küsimustele. Küsitluse vastamismäär oli ümardatult 10%, kui arvestada vaid neid ettevõtteid, kelleni küsimustik jõudis (st ilma vigaste kontaktandmeteta).

Küsitluse üldtulemuste esinduslikkuse tagamiseks kaaluti valim üldkogumi näitajatele vastavaks. Üldkogumi aluseks võeti EMTA andmed äriühingute ja FIEde jaotumise kohta tegevusalade ja suuruse

kaupa (töötajate arvu põhjal). Kaalumisel on eelistatud EMTA andmeid äriregistri või Statistikaameti andmetele, sest EMTA andmed sisaldavad vaid majanduslikult aktiivseid ettevõtteid ja FIEsid.

Kaalumise tehniline selgitus on järgmine. Nii üldkogum kui ka valim jagati sarnastel alustel kihtideks (suuruse ja tegevusala järgi) ning iga üldkogumi kihi suurus jagati läbi valimi kihi suurusega. Sel viisil saadi teada, mitut üldkogumi ettevõtet iga valimisse sattunud ettevõtte esindab. Tegemist on ekstrapoleerimise kaaludega, mille standardiseerimisel (kaalude ümberarvutamine selliselt, et nende keskvärtus oleks 1) saadi valimi tõenäosuskaalud. Numbriliselt väljendavad need iga ettevõtte pöördväärtust tõenäosusest valimisse sattuda (ingl *probability weight*). Ettevõtted, mis esindavad väheseid ettevõtteid üldkogumis, on kaaluga alla 1 (nende tõenäosus valimisse sattuda on suur), ning vastavalt ettevõtted, mis esindavad paljusid ettevõtteid üldkogumis, on kaaluga üle 1 (nende tõenäosus valimisse sattuda on väike). Kvootide kasutamine tagas selle, et keskmise suurusega ettevõtteid oli valimis suhteliselt rohkem kui väikeseid või mikroettevõtteid. Seepärast on keskmise suurusega ettevõtete kaalud väiksemad ning väikeste ja eriti mikroettevõtete kaalud suuremad. Niisuguste kaalude kasutamine võimaldab arvutada andmete kohta korrektselt erinevaid statistikuid, mille põhjal kontrollida statistilisi hüpoteese. Näiteks keskmiste võrdlemisel saab kasutada korrektselt t-statistikut, seoste analüüsis F- või χ^2 -statistikut.

Vastavalt valimi ja üldkogumi suurusele on tulemuste usaldusvahemik selle keskvärtuse juures (eeldades nähtuste normaaljaotust üldkogumis) ligikaudu 5 protsendipunkti 95%sel usaldusnivool. See tähendab, et küsitluse tulemus 50% jääb 95%se tõenäosusega vahemikku 47,5–52,5%. Tulemuste puhul, mille väärtus erineb keskvärtusest, on usaldusvahemik väiksem. Näiteks tulemus 10% jääb 95%se tõenäosusega vahemikku 8,5%–11,5%. Seega on valim tervikuna statistiliselt esinduslik.

Uuringu käigus selgusid teatud meetodilised kitsaskohad. Esiteks on väga raske täita valimi jaoks seatud ettevõtete arvu kvote. Peamiselt takistasid seda liiga väike ettevõtete arv mõnes kihis ja küsitluses osalemise vabatahtlikkus. Seega jäid mõnede kihtide kvoodid täitmata. Teiseks ei ole varasemate uuringuaruannete põhjal võimalik täielikult aru saada, kuidas on tulemusi analüüsitud. Näiteks pole selge, kas ja kuidas on kasutatud ja kajastatud vastuste kategooriat „ei oska öelda” jms.

Seega näevad siinse uuringu autorid vajadust VKEde uuringu meetodilise analüüsi järele. Niisuguses analüüsis oleks ülesande püstituseks täieliku aastate 2002, 2005, 2008 ja 2011 andmerea tekitamine kokkulepitavates lõigetes. Eesmärgi saavutamiseks peaks võrdlema andmekogumismeetodeid, korrastama detailandmed ja tegema sisulise analüüsi. See aitaks hinnata, kas ja kuidas seda uuringut tulevikus teha.

Samuti on soovitatav analüüsida, millised näitajad on VKEde arengusuundumuste analüüsimiseks üldse tarvilikud ning milliste andmete kogumine juba toimub (näiteks Statistikaametis). Selle tulemusena peaks valmima kirjeldus näitajatest, mida Statistikaamet peaks oma andmebaasis kindlasti ettevõtete suuruse kaupa esitama. Praeguse mahu juures on VKEde küsitluse küsimustik enamikule ettevõtjatest liiga mahukas. Seda kinnitab madal vastamismäär.

3. Ülevaade Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengust 2005-2010

Järgnevas peatükis antakse Statistikaameti andmete põhjal lühiülevaade Eesti väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumustest aastatel 2005–2010. Eesti arengut kõrvutatakse Eurostati andmetele tuginedes ka Euroopa Liidu andmetega. Vaatlusperioodi jooksul on majandus- ja ettevõtluskeskkond läbi teinud suured muutused, siirdudes hoogsa majanduskasvu etapist kiire majanduslanguse etappi ja seejärel uute oludega kohanemise faasi. Seetõttu on oluline jälgida, kuidas on ettevõtete struktuur ja majandusnäitajad sel perioodil muutunud.

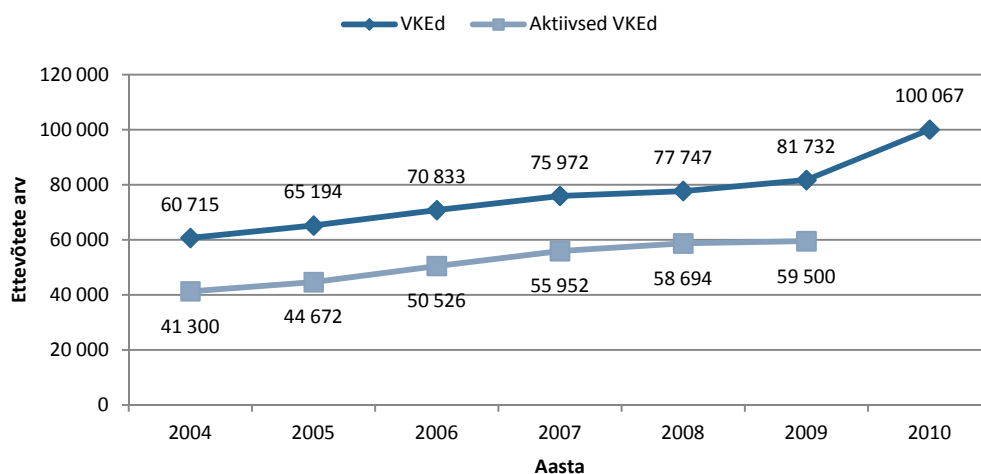
3.1. Ettevõtete arvukuse ja struktuuri näitajad

Statistikaameti statistilise profiili andmetel oli Eestis 2010. aastal 100 216 ettevõtet, st äriühingut või füüsilisest isikust ettevõtjat. **VKEsid – ettevõtteid, kus töötab kuni 249 töötajat – on neist valdav osa, sest üle 249 töötajaga ettevõtteid oli 2010. aastal kokku vaid 149. Seega moodustavad VKEd kõigist ettevõtetest 99,9%.** VKEd on ka kogu Euroopa Liidu ettevõtluse alustala – 2010. aastal olid ELi ettevõtetest 99,8% VKEd (Wymenga jt 2010). Nii Eestis kui ka Euroopa Liidus tervikuna on see osakaal aastate jooksul mõnevõrra suurenenud, kuid püsinud küllaltki stabiilne.

Statistikaamet arvestab ettevõtete üldkogumi seas ka allkogumit, mida nimetatakse majanduslikult aktiivseteks ettevõteteks. Rahvusvahelise meetodika järgi on majanduslikult aktiivsed need ettevõtted, kelle juures töötab vähemalt üks töötaja või kes saab sissetulekut kaupade või teenuste müügist. Statistikaameti andmetel oli 2009. aastal majanduslikult aktiivseid ettevõtteid 59 677, nendest 59 528 olid VKEd. Seega moodustasid majanduslikult aktiivsed VKEd 2009. aastal kõigist VKEdest 73%.

VKEdede arvu iseloomustab kasvusuundumus, mis hoogustus 2009. aastaga võrreldes just 2010. aastal (joonis 3.1.1), mil lisandus 18 335 ettevõtet. Võrreldes 2005. aastaga oli ettevõtteid 2010. aastal 53 protsendipunkti rohkem.

Joonis 3.1.1. Väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete arv aastatel 2005–2010



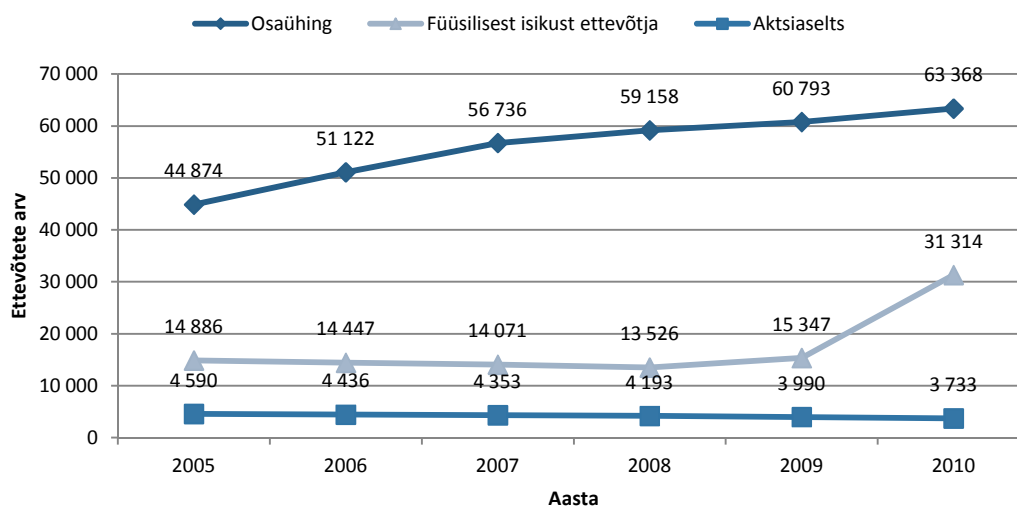
Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Aastate jooksul on suurenenud just VKEde arv (vt tabel 1.1). Kui kuni 2008. aastani kasvas ka suurettevõtete osakaal, siis alates 2009. aastast on see asunud langusteele, kahanedes 2010. aastal 0,15%ni, võrrelduna 0,26%ga 2008. aastal.

VKEde kasvujoont vaadeldes selgub, et aastatel 2005–2008 suurenes majanduslikult aktiivsete VKEde osakaal järjepanu 69%lt 75%ni, ent vähenes siis 2009. aastaks 73%ni. Need suundumused väljendavad taas majanduse kokkutõmbumist ja ettevõtete majandusaktiivsuse vähenemist ajal, mil majandusükkel siirdus langusperioodi.

VKEde arvukust selgitab ettevõtete analüüsimine õigusliku vormi alusel. **2010. aastal olid 63,3% VKEdest osaühingud ja 31,3% füüsilisest isikust ettevõtjad.**

Joonis 3.1.2. Väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete arv õigusliku vormi järgi aastatel 2005–2010



Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Vaid aasta varem oli osaühingute osakaal 74,3% ja füüsilisest isikust ettevõtjate osakaal 18,8%. Selline nihe tuleneb seadusemuudatusest, mille järgi 2009. aastal seni vaid Maksu- ja Tolliameti töödeldavas maksukohustuslaste registris registreerima pidanud füüsilised isikud pidid ennast ümber kandma äriregistrisse.

Kui suurettevõtete seas moodustavad aktsiaseltsid 20,1%, siis VKEde hulgas vaid 3,7%. Niisugune ilmekas erisus tuleb äriseadustikust, mis soosib suuremate ettevõtete puhul aktsiaseltsi loomist. Näiteks peab aktsiakapital olema äriseadustiku järgi vähemalt 25 000 eurot, samuti on lahknev erinevate juriidiliste isikute juhtimine.

VKEdest omakorda on kõige rohkem kuni 10 töötajaga ettevõtteid ja just nende arvukuse kasv on tinginud VKEde arengusuundumuse. Kui 2005. aastal moodustasid vähem kui 10 töötajaga ettevõtteid 87,3% ja 10–49 töötajaga ettevõtteid 10,3% VKEdest, siis 2010. aastaks kahanes 10–49 töötajaga ettevõtete osakaal 5,5%ni, ent vähem kui 10 töötajaga ettevõtete osakaal suurenes 93,2%ni.

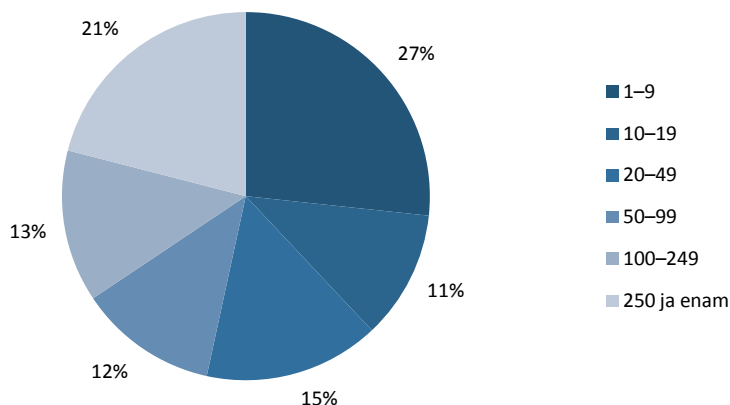
Tabel 3.1.1. Ettevõtete arv töötajate arvu järgi aastatel 2005–2010

		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
250 ja enam	Arv	167	168	179	187	201	177	149
	%	0,3%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%	0,2%	0,1%
50–249	Arv	1273	1288	1323	1379	1376	1210	1088
	%	2,1%	2,0%	1,9%	1,8%	1,8%	1,5%	1,1%
10–49	Arv	6301	6519	6901	7187	7137	6428	5551
	%	10,3%	10,0%	9,7%	9,4%	9,2%	7,8%	5,5%
Vähem kui 10	Arv	53 141	57 387	62 609	67 406	69 234	74 094	93 428
	%	87,3%	87,8%	88,2%	88,5%	88,8%	90,5%	93,2%
Kokku		60 882	65 362	71 012	76 159	77 948	81 909	100 216

Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Kui võrrelda Eesti VKEde struktuuri suuruse alusel Euroopa Liidu kõigi ettevõtete struktuuriga, ilmnevad mõned erinevused. Euroopa Liidus oli 2010. aastal vähem kui 10 töötajaga ettevõtete osakaal 92,3% ja 10–49 töötajaga ettevõtete osakaal 6,6% VKEdest (Wymenga jt 2010). Seega, võrreldes ELiga on VKEde osakaal Eestis mõnevõrra suurem, vähem kui 10 töötajaga ettevõtete osakaal veidi väiksem ning 10–49 töötajaga ettevõtete osakaal taas pisut kõrgem.

Statistikaameti andmetel töötas 2010. aastal VKEdes kokku 301 915 inimest ja suurettevõtetes 80 300 inimest. Seega on hõivatute osakaal VKEdes 79% (joonis 3.1.3). Ilmneb, et kuigi Eestis moodustavad VKEd ettevõtetest absoluutse enamuse, on neis töötavate inimeste osakaal on tunduvalt väiksem. ELi VKEdes töötas 2010. aastal 66,9% töötajatest (Wymenga jt 2010), mis on veidi väiksem näitaja kui Eestis. Ka selle näitaja põhjal on VKEdele kanda Eesti ettevõtluskeskkonnas majanduslikult mõnevõrra tähtsam roll kui ELis.

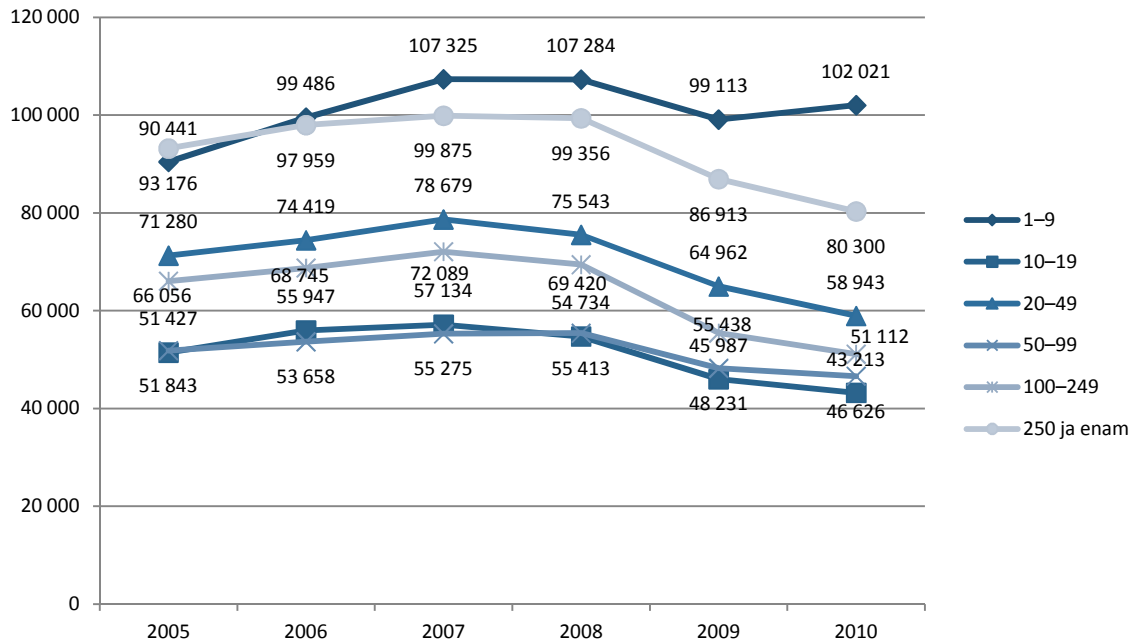
Joonis 3.1.3. Töötajate osakaal erineva suurusega ettevõtetes 2010. aastal

Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Kuigi viimaste aastate majandusarengu tõttu on töötajate arv vähenenud (joonis 3.1.4), on VKEdes töötavate inimeste osakaal püsinud aastate jooksul samas suurusjärgus. Kõige olulisemad muutused on toimunud 1–9 töötajaga ettevõtetes, kus töötavate inimeste osakaal suurenes 2005. aasta 21%lt 2010. aastal 27%ni, ning 100–249 töötajaga ettevõtetes, kus töötavate inimeste osakaal vähenes samal ajavahemikul 16%lt 13%ni.

Seega võib eeldada, et suured ettevõtted tõmbasid majanduskriisi tulemusel töötajaskonda olulisel määral koomale ning seadusandlikud muutused ja tööturu meetmed toetasid pigem VKEde loomist. Tööga hõivatud isikute arvu muutusi aastate kaupa iseloomustab ka järgmine joonis.

Joonis 3.1.4. Töötajate arv ettevõtetes aastatel 2005–2010

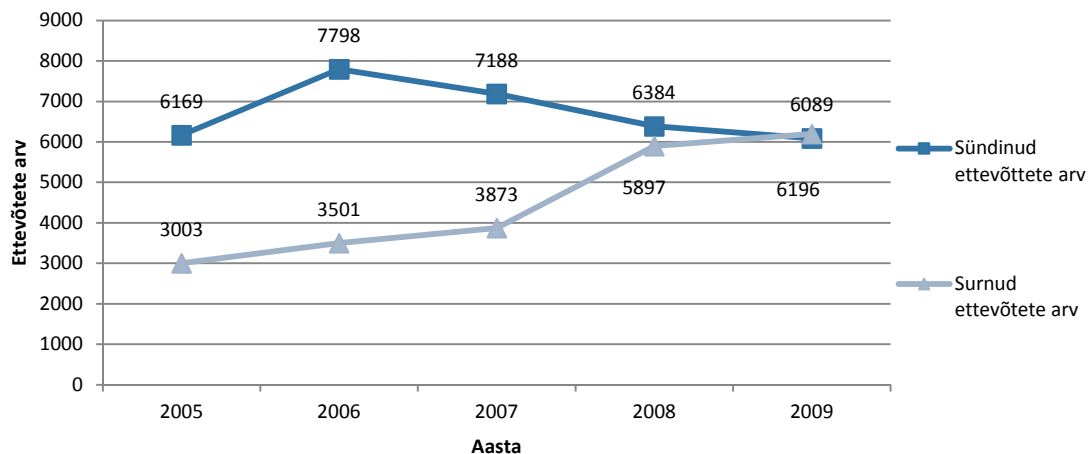


Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Kuna rohkem kui 249 töötajaga ettevõtete absoluutarv ja osakaal kõigist ettevõtetest on väike, siis VKEde töötajate osakaalu muutused ei tulene mitte niivõrd ettevõtete kasvamisest ja kahanemisest, kuivõrd ettevõtete sündimisest ja suremisest, mida kirjeldab ettevõtlusdemograafia. Selle näitajate analüüs on eriti oluline just VKEde arengusuundumuste analüüsimisel, sest valdav osa ettevõtteid sünnib ja sureb väikese või keskmise suurusega ettevõtteks.

Statistikaameti ettevõtlusdemograafia andmetel saab öelda, et eelmise kümnendi teisel poolel ettevõtete sündivus vähenes ja suremus kiirenes (joonis 3.1.5).

Joonis 3.1.5. Sündinud ja surnud ettevõtete arv aastatel 2005–2009



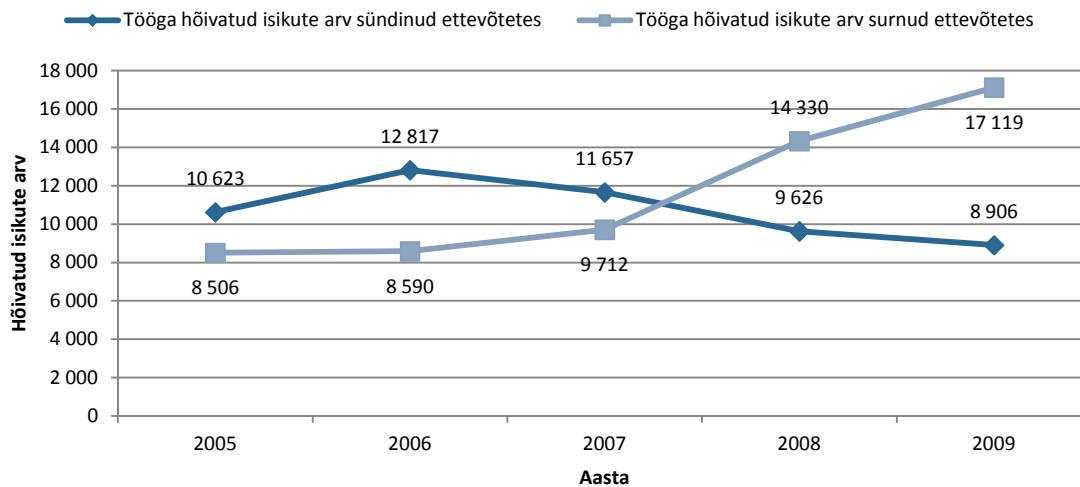
Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Kiire majanduskasvu aastatel – eelmise kümnendi keskpaigas – loodi ettevõtteid enam, kui neid suri. Majandussurutise ajal aga ettevõtete loomise aktiivsus vähenes ning suremus suurenes. 2009. aastaks need näitajad võrdsustusid.

2005. aasta jooksul jäi ellu 79% ettevõtetest, 2006. aastal 90% ja 2007. aastal 88% ettevõtetest. Võrdluseks võib tuua Eurostati andmed, mille kohaselt jäi 2007. aastal Soomes ellu 85%, Rootsis 97% ja Lätis 82% ettevõtetest.

Ettevõtte demograafiliste näitajate taustal on oluline iseloomustada ka surnud ja sündinud ettevõtete majanduslikku aktiivsust hõivatud isikute järgi (joonis 3.1.6).

Joonis 3.1.6. Tööga hõivatud isikud sündinud ja surnud ettevõtetes aastatel 2005–2009

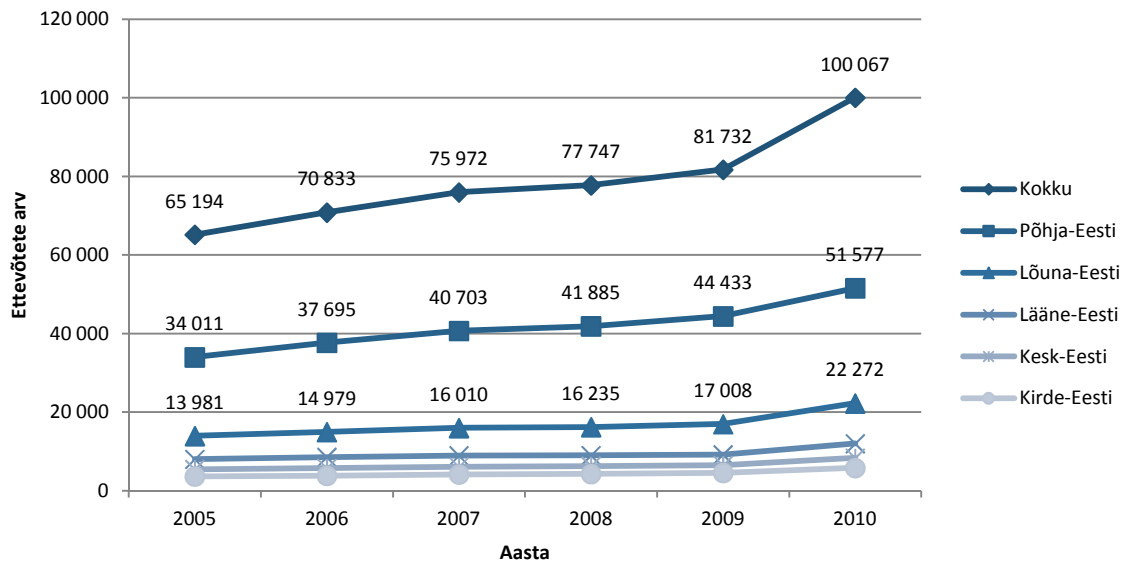


Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Kui majanduskasvu aastatel oli tööga hõivatud inimesi sündinud ettevõtetes rohkem kui surnud ettevõtetes, siis majanduslanguse aegse suurema ettevõtete suremuse tõttu võttis võimust vastupidine tendents. Keskmine töötajate arv oli 2009. aastal sündinud ettevõtetes 1,5, aga surnud ettevõtetes 2,8. Sündinud ettevõtetest 64% oli töötajateta, 32% ühe kuni nelja töötajaga ning 4% enam kui viie töötajaga; surnud ettevõtete puhul olid samad näitajad vastavalt 39, 48 ja 14%. Seega saab öelda, et ettevõtte käivitusfaasis küll kaasatakse uusi töötajaid, kuid ettevõtjad ei suuda kasvuraskusi ületada. See, kas selle põhjuseks on kehv äriplaan, ebapiisav rahastamine või miski muu, võiks olla edaspidine uurimisküsimus.

Lähimate naabritega võrreldes on Eesti näitajad üsna keskmised. Kui näiteks Eurostati andmetel töötas 2006. aastal sündinud ettevõtetes Eestis keskmiselt 1,6 töötajat, siis Soomes oli see arv 0,3, Rootsis 1,4 ja Lätis 1,8. Samal aastal surnud ettevõtetes töötas Eestis 2,5, Soomes 0,3, Rootsis 1,3 ja Lätis 1,1 töötajat.

Kuna Eestis valitseb eri piirkondade majanduslikus aktiivsuses suur lahknevus, siis on erinev ka väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete piirkondlik jaotus, mida on kujutatud joonisel 3.1.7. **Kõigist VKEdest 52% asub Põhja-Eestis ja 41% Tallinnas.** Pealinnas paikneb kõigist Põhja-Eesti VKEdest 80%. Piirkondadest on seega kõige suurem VKEde osakaal Tallinnas, kus 2010. aastal asus neid kokku 40 932.

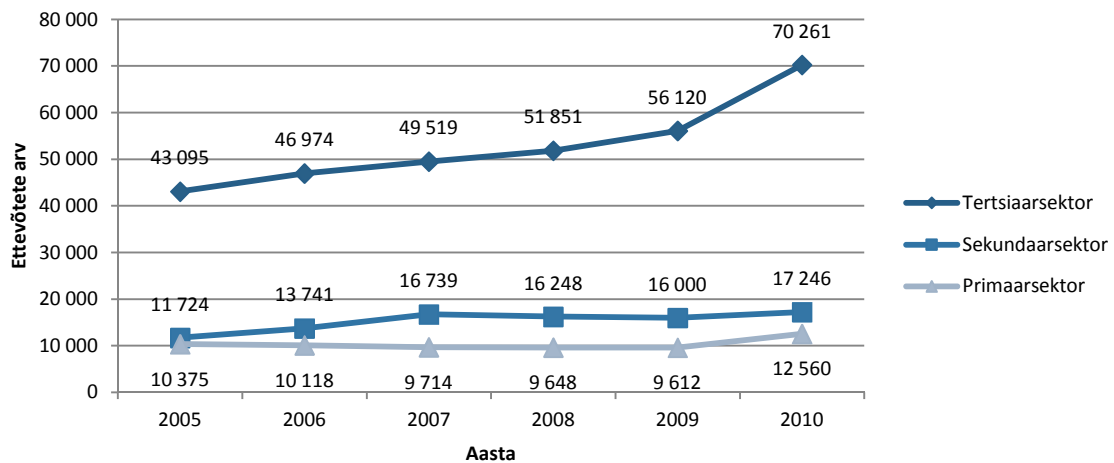
Joonis 3.1.7. VKEde arv piirkonniti (NUTS 3. tasand³) aastatel 2005–2010

Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Põhja-Eesti järel on kõige arvukamalt VKEsid Lõuna-Eestis (22%), teistes piirkondades – Lääne-Eestis (12%), Kesk-Eestis (8%) ja Kirde-Eestis (6%) – asub kokku 26% VKEdest.

Kui iseloomustada VKEde struktuuri põhitegevusala järgi (EMTAK 2008 alusel), siis **suurima osa VKEdest moodustavad tertsiaarsektori ettevõtted**⁴. Nende kasvu arvelt tulenes eelmise kümnendil ka ettevõtete koguarvu kasv (joonis 3.1.8).

Joonis 3.1.8. Väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete arv tegevusala järgi aastatel 2005–2010



Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

³ NUTS (pr nomenclature commune des unités territoriales statistiques): ühine statistiliste territoriaalüksuste liigitus

⁴ Primaarsektor: põllumajandus, jahindus, metsamajandus, kalandus; sekundaarsektor: mäetööstus, töötlev tööstus, elektrienergia-, gaasi- ja veevarustus ning ehitus; tertsiaarsektor: kõik teenused (kaubandus, veondus, pangandus, kindlustus jms).

2010. aastal oli tertsiaarsektori ettevõtteid kõigist VKEdest 70%. Võrreldes 2005. aastaga tekkis juurde üle 27 000 VKE. Täpsemalt on VKEde jaotust tegevusala ja töötajate arvu põhjal iseloomustatud tabelis 3.1.2.

Tertsiaarsektori VKEdest moodustavad suurima osa ehitusettevõtted (53%) ja töötleva tööstuse ettevõtted (43%). Sekundaarsektori VKEdest tegeleb suurim osa hulgi- ja jaekaubanduse ning mootorsõidukite remondiga (26%), samuti kutse-, teadus- ja tehnikaaladega (17%).

Tabel 3.1.2. VKEd tegevusala ja töötajate arvu järgi 2010. aastal

	50–249	10–49	Vähem kui 10	Kokku	Osakaal
Tegevusalad kokku	1088	5551	93 428	100 067	100,0%
Põllumajandus, metsamajandus ja kalapüük	36	289	12 235	12 560	12,6%
Mäetööstus	10	35	106	151	0,2%
Töötlev tööstus	369	1114	5900	7383	7,4%
Elektrienergia, gaasi, auru ja konditsioneeritud õhuga varustamine	13	48	175	236	0,2%
Veevarustus; kanalisatsioon; jäätme- ja saastekäitlus	10	63	258	331	0,3%
Ehitus	92	672	8381	9145	9,1%
Hulgi- ja jaekaubandus; mootorsõidukite ja mootorrataste remont	179	1137	17 194	18 510	18,5%
Veondus ja laondus	91	475	6655	7221	7,2%
Majutus ja toitlustus	53	352	2378	2783	2,8%
Info ja side	50	187	3454	3691	3,7%
Finants- ja kindlustustegevus	17	63	1329	1409	1,4%
Kinnisvaraalsed tegevused	9	169	5748	5926	5,9%
Kutse-, teadus- ja tehnikaalane tegevus	37	341	11 729	12 107	12,1%
Haldus- ja abitegevused	58	271	5768	6097	6,1%
Avalik haldus ja riigikaitse; kohustuslik sotsiaalkindlustus	0	0	0	0	0,0%
Haridus	11	50	1680	1741	1,7%
Tervishoid ja sotsiaalhoolekanne	39	165	1712	1916	1,9%
Kunst, meelelahutus ja vaba aeg	7	50	3035	3092	3,1%
Muud teenindavad tegevused	7	70	5691	5768	5,8%

Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Kui vähem kui 10 töötajaga ettevõtteid kuulub töötleva tööstuse valdkonda 6%, siis 10–49 töötajaga ettevõtete seas on neid juba 20% ja 50–249 töötajaga ettevõtete seas 34%. Seega on töötleva tööstuse ettevõtteid suuremate VKEde hulgas enam, väiksemad ettevõtted eelistavad aga tegutseda rohkem põllumajanduse, metsamajanduse ja kalapüügiga ning kutse-, teadus- ja tehnikaaladel. Esimesena nimetatud tegevusalal on 50–249 töötajaga ettevõtteid 3%, 10–49 töötajaga ettevõtteid 5% ja vähem kui 10 töötajaga ettevõtteid 13%. Kutse-, teadus- ja tehnikaalase tegevusega on seotud 50–249 töötajaga ettevõtetest 3%, 10–49 töötajaga ettevõtetest 6% ja vähem kui 10 töötajaga ettevõtetest juba 13%.

Väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete arvukuse ja struktuurinäitajate analüüsi lõpetab ettevõtete jaotus omanikeliigi järgi. Klassifitseerimise aluseks on ettevõtjate kapitaliosalus (häälteenamuse) äriühingus. Selgub, et **92% VKEdest on omaniku liigi järgi Eesti ja 6% välismaised juriidilised**

eraõiguslikud isikud. Märgatavad erinevused ilmnevad siis, kui võrrelda omaniku liigi järgi VKEsid ja suuri ettevõtteid – suurettevõtete omanikest on Eesti juriidilisi eraõiguslikke isikuid 32% ja välismaa eraõiguslikke isikuid 54%. Seega on Eesti omanikke VKEdees tuntavalt rohkem. Tabelis 3.1.3 on toodud VKEde arvu muutumine omaniku liigi järgi.

Tabel 3.1.3. Väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete arv omaniku liigi järgi aastatel 2005–2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Riik	63	59	55	53	58	57
Kohalik omavalitsus	239	235	230	226	216	216
Eesti eraõiguslik isik	60 315	65 411	70 382	72 037	75 869	93 916
Välismaa eraõiguslik isik	4577	5128	5305	5540	5728	5992
Kokku*	67 199	72 839	77 979	79 864	83 880	102 191

Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

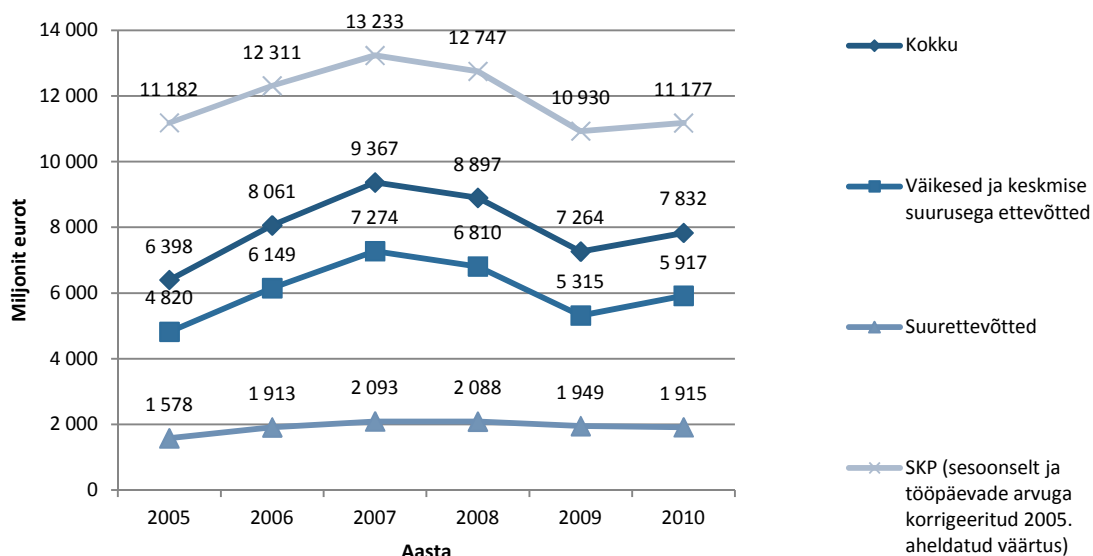
Märkus. VKEde koguarv ei kattu varem antud andmetega, sest siin on kasutatud jooksvat Statistikaameti majandusüksuste statistilise profiili andmestikku.

Ilmneb, et VKEde arvu kasvades on suurenenud nii Eesti kui ka välismaa juriidiliste eraõiguslike isikute arv. Aastate arvestuses ei ole nende osakaal kõigis VKEdees siiski suurenenud – kokku on eraõiguslikud isikud asutanud nendel aastatel keskmiselt 97% kõigist VKEdest.

3.2. Majandusnäitajad

VKEde arengu iseloomustamiseks saab vaadelda ka sektoripõhiseid majandusnäitajaid. Need pärinevad Statistikaameti ettevõtlusstatistikast. Ettevõtete loodud väärtust majanduses iseloomustatakse lisandväärtusega⁵. 2010. aastal oli kõigi ettevõtete loodud lisandväärtus kokku 7832,4 miljonit eurot, millest VKEde panus oli 5917,6 miljonit eurot. **Seega moodustas VKEde loodud lisandväärtus 2010. aastal kõigi ettevõtete lisandväärtusest 76%.** Kui võrrelda seda ELi riikide andmetega, siis meil loovad VKEd rohkem lisandväärtust, sest EL27s on see näitaja 58,4%.

Joonis 3.2.9. Väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete lisandväärtus aastatel 2005–2010



Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

VKEde ja suurte ettevõtete lisandväärtuse liikumist jälgides ilmneb, et VKEde loodud lisandväärtus vähenes majandussurutise ajal järsemini kui suurte ettevõtete lisandväärtus, mis püsis stabiilsem kogu vaatlusperioodi. Siiski tuleb öelda, et VKEde lisandväärtuse näitaja kulges majandustsüklis koos SKTga ja see näitab taas VKEde tähtsat majanduslikku rolli.

Ettevõtete kogulisandväärtuse kõrval kirjeldatakse tabelis 3.2.4 ka erineva suurusega ettevõtete töövõljalikust hõivatu kohta lisandväärtuse alusel. Selle näitaja abil saab teada, kui suur on ettevõtete toodang rahalises väärtuses tööga hõivatud isikute kohta.

Tabelist ilmneb, et VKEdes on töövõljalikust hõivatu kohta lisandväärtuse alusel mõnevõrra väiksem kui suurettevõtetes ja see kasvab järk-järgult koos ettevõtete suurusega. Kui 2010. aastal oli suurettevõtete töövõljalikust hõivatu kohta 23 800 eurot, siis VKEdes varieerus see näitaja 1–9 töötajaga ettevõtete 14 600 eurost kuni 100–249 töötajaga ettevõtete 23 600 euroni.

⁵ Lisandväärtus — toodang rahalises väärtuses, millest on maha arvatud toodangu valmistamise kulud. Lisandväärtust arvutades liidetakse müügitulu, lõpetamata ja valmistoodangu varude muutus (aruandeaasta lõpu ja alguse vahe) ning oma tarbeks valmistatud põhivara ja muud äritulud (v.a kasum põhivara müügist ja ümberhindlusest). Saadud summast lahutatakse kaupade, materjalide, ostetud toodete ja teenuste, elektri- ja soojusenergia, kütuse-, toote- ja tootmismaksude kulud, samuti muud ärikulud (v.a kahjum põhivara müügist ja ümberhindlusest).

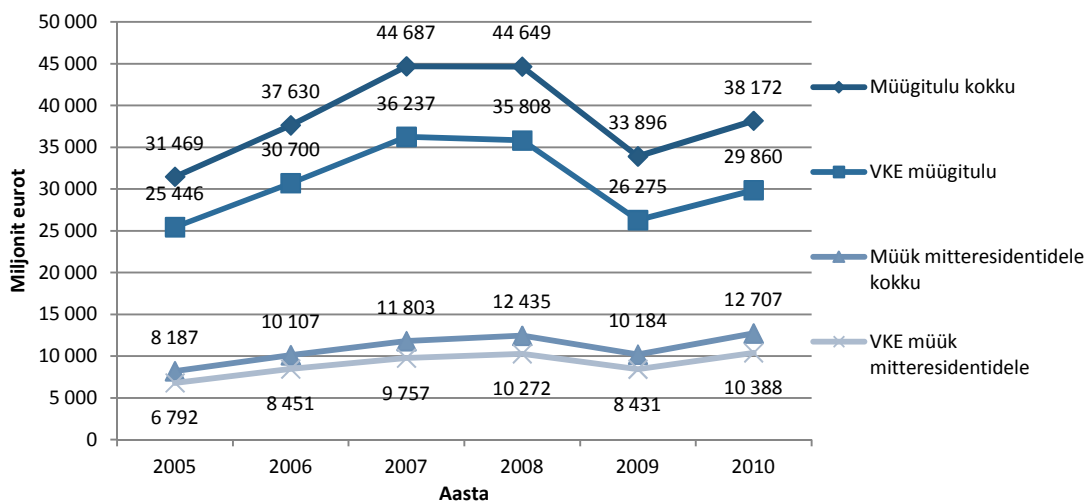
Tabel 3.2.4. Töövõljalikus hõivatu kohta lisandväärtuse alusel aastatel 2005–2010 (tuhandetes eurodes)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Kokku	14,7	17,4	19,3	18,7	17,4	19,6
1–9	12,6	14,9	15,7	14,5	13,3	14,6
10–19	12,5	14,8	17,3	17,5	14,7	17,4
20–49	13,6	16,5	19,6	18,7	16,7	20,1
50–99	14,8	18,3	21,4	20,9	18,9	21,8
100–249	17,3	20,7	22,7	21,7	19,8	23,6
250 ja enam	16,9	19,5	20,9	21	22,4	23,8

Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Viimase kümnendi lõpus, mil majandustsüklid vahetusid kiiresti, muutus suurte ja väikeste ettevõtete töövõljalikus hõivatu kohta lisandväärtuse alusel küllaltki sarnaselt – kuni 2007. aastani töövõljalikus suurenes, 2008. ja 2009. aastal see langes, asudes seejärel 2010. aastal taas tõusuteele.

Loodud lisandväärtuse kõrval tasub vaadelda ka ettevõtete müügitulu, mis hõlmab ettevõtete tegevuse käigus valmistatud toodete, pakutavate teenuste ja kaupade müügist saadud või saadaolevat müügitulu ilma käibemaksuta ja aktsiisideta⁶. Siinjuures käsitletakse eraldi müüki mitteresidentidele, st toodete, kaupade ja teenuste müüki välismaal registreeritud juriidilistele isikutele või alaliselt väljaspool Eestit elavatele füüsilistele isikutele. **2010. aastal oli kõigi ettevõtete müügitulu kokku 38 172,1 ning VKEde müügitulu 29 860,3 miljonit eurot.** VKEde müügitulu moodustas sellest 78%, VKEde müügitulu mitteresidentidele oli 82%. Aastate arvestuses on selline osakaal püsinud suuresti muutumatu (joonis 3.2.10).

Joonis 3.2.10. Väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete müügitulu aastatel 2005–2010

Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

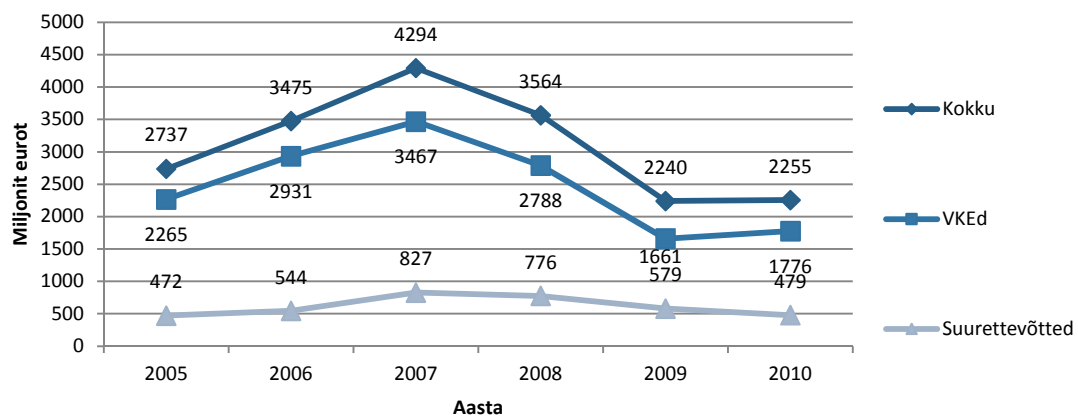
⁶ Müügitulu võrdub saadud või saada oleva tasuga ja arvestatakse tekkepõhiselt. Tabelites esitatud näitaja 'Müügitulu' sisaldab üldjuhul dotatsioone (tegevuskulude sihtrahastamine, finantsabi riigi- ja kohalikust eelarvest või Euroopa Liidu institutsioonidelt).

2009. aastal kahanes VKEde müügitulu kiiresti ligikaudu 2005. aasta tasemele, kuid hakkas 2010. aastal taas kasvama. Müügitulu kasvu taga võib näha nii suurte ettevõtete kui ka VKEde ekspordimahu taastumist.

Ettevõtte arengut iseloomustab ka tema suutlikkus investeerida põhivarasse⁷. **2010. aastal paigutasid ettevõtted põhivarasse kokku 2 254,8 miljonit eurot ning VKEd kokku 1 775,6 miljonit eurot.** Seega tegid ligikaudu 79% ettevõtte investeeringutest põhivaradesse sellel aastal väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted.

Nagu on kujutatud joonisel 3.2.11, kahanesid ettevõtete investeeringud põhivarasse majanduskriisi ajal hüppeliselt. VKEde 2010. aasta investeeringud põhivarasse moodustasid vaid 51% 2007. aasta näitajast ning jäid alla isegi 2005. aasta investeeringute mahule.

Joonis 3.2.11. Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete investeeringud põhivarasse aastatel 2005–2010



Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

2010. aastal moodustasid kõigi ettevõtete investeeringud põhivarasse 5,9% ettevõtete müügitulust. Sama suure osakaalu andsid VKEde investeeringud põhivarasse, suurettevõtetel oli see osakaal 5,8%. VKEd langesid selle väärtuseni 9,6%lt, suurettevõtted 9,8%lt, mis olid 2007. aasta näitajad. Nagu enne öeldud, kasvas müügitulu 2010. aastal mõnevõrra, kuid näib, et ettevõtted pole siiski veel investeeringuid põhivarasse suurendanud – osaliselt ilmselt seepärast, et mõned teised kulud on tähtsamad.

Kui eespool vaadati ettevõtete müügitulu ja müüki mitteresidentidele, siis järgnevalt tulevad käsitlele ettevõtete põhieksporti⁸ näitajaid. **Statistikaameti andmetel oli eksportijaid 2010. aastal VKEde hulgas 12,8% ja suurettevõtete seas 65,8%.** Kuigi VKEdest eksportijate arv on suurenenud, on eksportivate ettevõtete osakaal siiski enam-vähem samaks jäänud, nagu selgub ka tabelist 3.2.5.

⁷ Investeeringud põhivarasse — aruandeperioodil soetatud, ka kapitalirendiga omandatud ehitiste, maa, masinate, seadmete, transpordivahendite, sisseseade ja muu inventari maksumus; uusehituse ning olemasoleva põhivara laiendamise, rekonstrueerimise ja renoveerimise puhul ka tehtud tööde maksumus; investeeringud immateriaalsesse põhivarasse ja väärisesemetesse. Siia kuulub ka kinnisvarainvesteeringuna klassifitseeritud kinnisvaraobjektide soetamine.

⁸ Statistikaameti määratluse järgi hõlmab põhieksport Eestis toodetud kaupade ja Eesti juriidilistele isikutele kuuluvate kaupade väljavedu, ajutiselt töötlemiseks sisse toodud kaupade taasväljavedu ja tarneid välisriikide vee- ja õhusõidukite varudeks. Põhieksport ei hõlma kaupade taasväljavedu tolliladudest välisriikidesse.

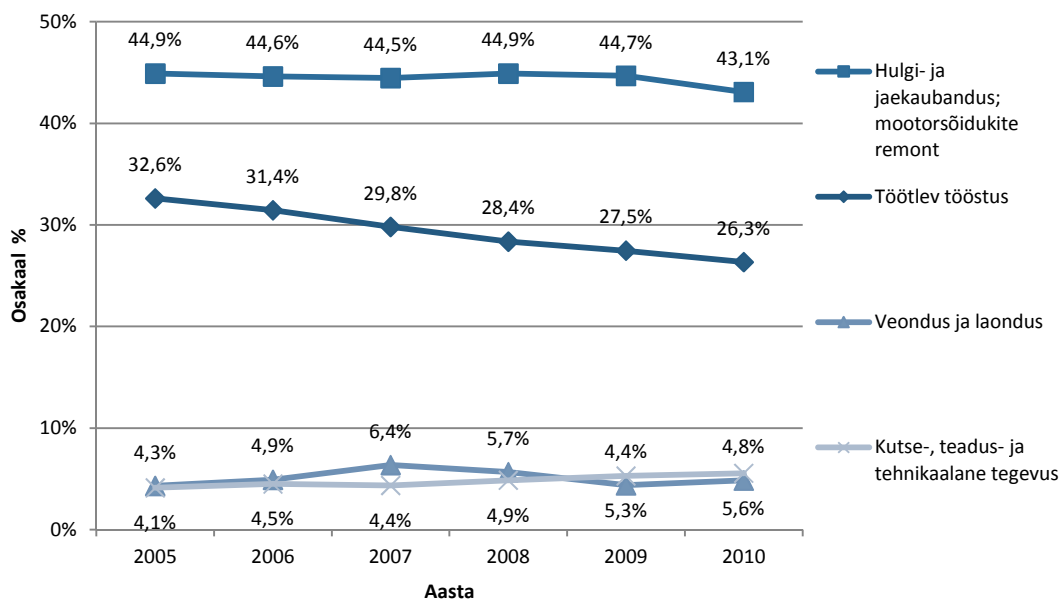
Tabel 3.2.5. Eksportivate ettevõtete arv ja osakaal aastatel 2005–2010

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
VKEde osakaal	13,3%	12,8%	12,3%	12,1%	12,1%	12,8%
VKEde arv	6685	7198	7596	7815	8043	8828
Suurettevõtete osakaal	63,2%	68,9%	65,1%	61,0%	62,6%	65,8%
Suurettevõtete arv	108	126	125	122	109	98

Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Eksportivaid ettevõtteid võib vaadelda ka tegevusala järgi. 2010. aasta andmetel moodustasid eksportivatest VKEdest 43% hulgi- ja jaekaubandusettevõtted ning mootorsõidukeid ja mootorrattaid remontivad ettevõtted (EMTAK 2008 jagu G) ning 26,3% töötleva tööstuse ettevõtted (EMTAK 2008 jagu C). Eksportivate suurettevõtete hulgas oli hulgi- ja jaekaubandusettevõtteid ning mootorsõidukite ja mootorrattaste remondiga tegelevaid ettevõtteid 17,3%, töötleva tööstuse ettevõtteid 48%. Seega kuuluvad eksportivad VKEd sagedamini teenuste sektorisse ning eksportivad suurettevõtted tööstussektorisse.

Joonis 3.2.12. Eksportivate väikese ja keskmise suurusega ettevõtete osakaal tegevusala järgi aastatel 2005–2010

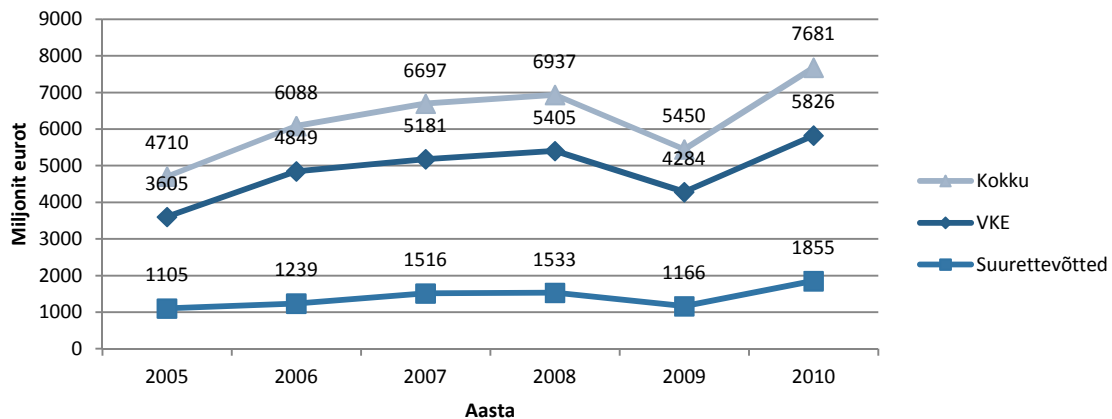


Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

Nelja suurema tegevusala ettevõtete osakaal eksportivate VKEde seas on aastate jooksul olnud küllaltki stabiilne. Küll aga on ajavahemikul 2005–2010 märgata töötleva tööstuse ettevõtete osakaalu vähenemist.

Kuigi eksportivaid VKEsid oli 2010. aastal 12,8%, moodustab nende ekspordimaht 76% kõigi ettevõtete kogueksportist. Seega, kuigi tervikuna on VKEd eksporditurgudele vähem keskendunud, moodustab nende eksport suure arvu tõttu siiski valdava osa majanduse ekspordimahust.

Joonis 3.2.13. Ettevõtete eksport aastatel 2005–2010



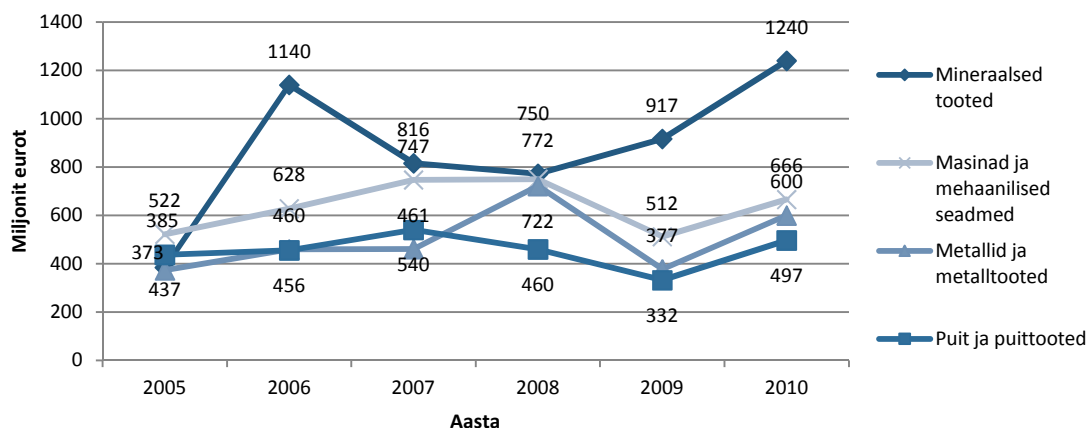
Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

VKEde ja suurettevõtete ekspordikäitumine oli kümnendi teisel poolel üldjoontes sarnane (joonis 3.2.13). Ettevõtete ekspordimaht kasvas järjepidevalt 2008. aastani, kuid kahanes majanduskriisi alguses järsult. 2010. aastaks suudeti muutunud majandusoludega juba kohaneda – kuna ettevõtted keskendusid rohkem eksporditurule, hakkas võrreldes 2008. aastaga kasvama ka ekspordimaht.

Kui iseloomustada VKEde ekspordikäitumist eksporditavate kaupade rahalise väärtuse järgi, siis selgub, et nende 2010. aasta ekspordimahust moodustasid mineraalsed tooted 21,3%, masinad ja mehaanilised seadmed 11,4%, metallid ja metalltooted 10,3% ning puit ja puittooted 8,5%. Need tootekategooriad olid ka suurettevõtete olulisimad eksporditavate kaupade artiklid, kuid osakaalud on hoopis teised. Suurettevõtete ekspordist moodustavad rahalise väärtuse järgi 50% masinad ja mehaanilised seadmed, 13% puit ja puittooted, 5,5% mineraalsed tooted ning 3,5% metallid ja metalltooted.

Eelmisel kümnendil oli kõige kõikumam mineraalsete toodete eksport, mis asus vastupidiselt üldisele majandussuundumustele pärast 2007. ja 2008. aasta langust tõusuteele (joonis 3.2.14). VKEde masinate ja mehaaniliste seadmete eksport liikus aga koos majandustsükli ja koguekspordi näitajatega, langedes veel 2009. aastal ja hakates suurenema alles 2010. aastal.

Joonis 3.2.14. Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete eksport eksporditavate kaupade järgi aastatel 2005–2010



Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas.

3.3. Kokkuvõte

Väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted moodustavad kõigist ettevõtetest 99,9% ja majanduslikult aktiivsetest ettevõtetest 73%. VKEde arv kasvab – võrreldes 2009. aastaga lisandus 2010. aastal 18 335 ettevõtet; 2005. aastaga kõrvutatuna oli VKEsid 2010. aastal 54% võrra rohkem.

Kui võrrelda Eesti VKEde andmeid ELi näitajatega, siis Eestis on VKEde osakaal mõnevõrra suurem, vähem kui 10 töötajaga ettevõtete osakaal on veidi väiksem ja 10–49 töötajaga ettevõtete osakaal taas pisut kõrgem. 2010. aastal töötas Eesti VKEdes kokku 301 915 töötajat, st 79% kõigist hõivatutest. EL27s oli see näitaja veidi väiksem – 66,9% (Wymenga jt 2010). Seega näib, et Eesti ettevõtluskeskkonnas on VKEdel kanda majanduslikult mõnevõrra tähtsam roll kui ELis.

2010. aastal oli kõigi ettevõtete loodud lisandväärtus 7832,4 miljonit eurot, millest VKEde panus oli 5917,6 miljonit eurot. Seega moodustas VKEde loodud lisandväärtus 2010. aastal kõigi ettevõtete lisandväärtusest 76%. Kui võrrelda seda ELi riikide andmetega, siis meil loovad VKEd rohkem lisandväärtust, sest EL27s on see näitaja 58,4.

VKEde ja suurte ettevõtete lisandväärtuse liikumist jälgides ilmneb, et VKEde loodud lisandväärtus vähenes majandussurutise ajal järsemini kui suurte ettevõtete lisandväärtus, mis püsis stabiilsem kogu vaatlusperioodi. Siiski tuleb öelda, et VKEde lisandväärtuse näitaja kulges majandustsüklis koos SKTga.

Eesti VKEde ekspordi iseloomustab seega väiksem eksportivate ettevõtete osakaal, kuid et VKEde arv iseenesest on suur, on nende kanda ikkagi valdav osa kogu ettevõtete ekspordist. VKEd ekspordivad kõige rohkem mineraalseid tooteid; masinad ja mehaanilised seadmed on osakaalu järgi teisel kohal.

4. Ülevaade Eesti VKEde hetkeolukorrast ning arengut soodustavate ja pidurdavate tegurite kohta

4.1. Uuringus osalenud ettevõtete iseloomustus

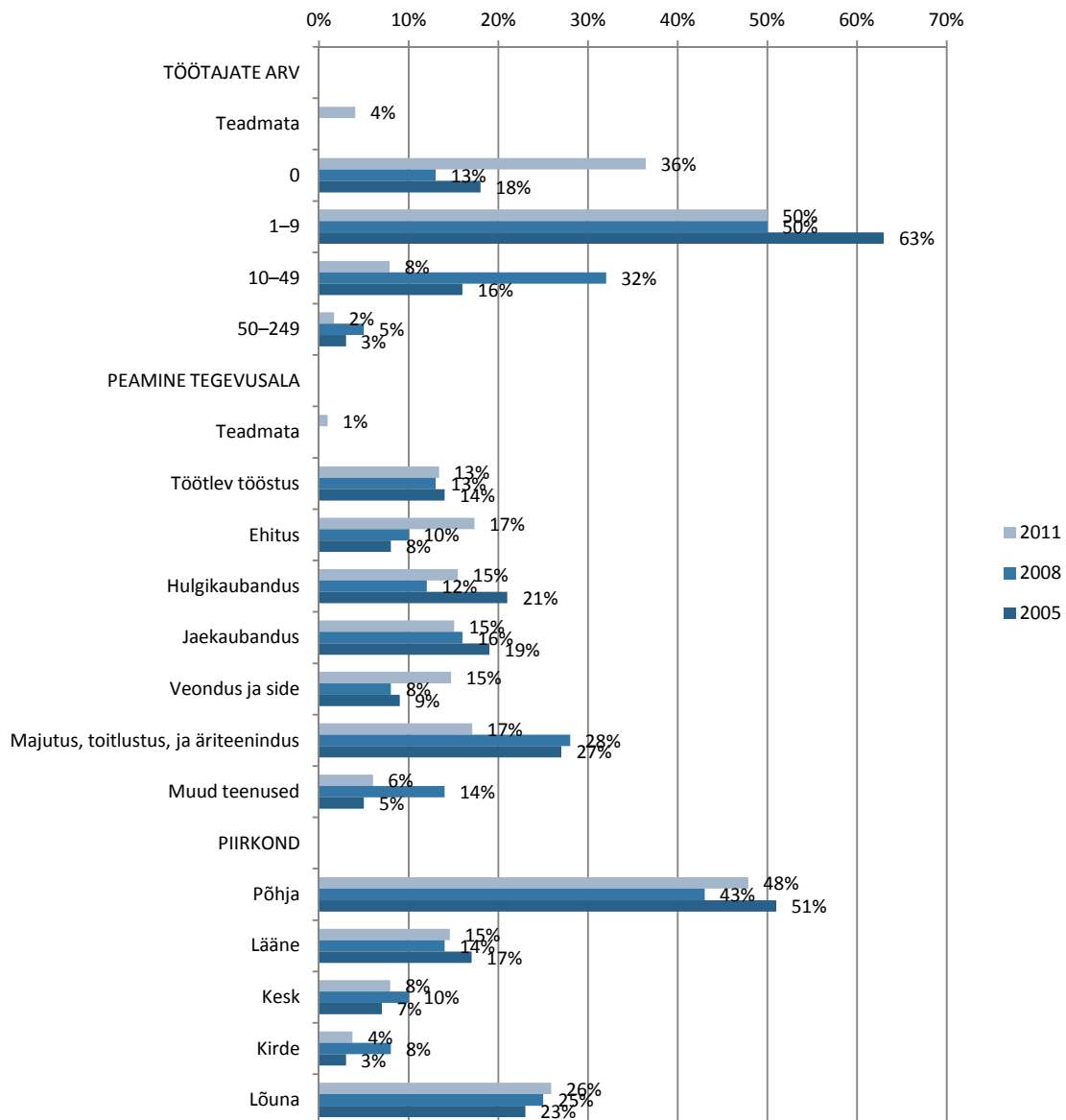
Selles peatükis antakse uuringus osalenud ettevõtete põhjal ülevaade väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete peamistest tunnustest ja finantsnäitajatest. Samuti esitatakse läbiv võrdlus varasemate VKEde uuringutega (aastatest 2005 ja 2008) ning kõrvutatakse tulemusi vastavalt temaatikale muude uuringutega.

Töötajate arvu järgi on kõige rohkem 1–9 töötajaga ettevõtteid, kes moodustavad 50% kõikidest VKEdest (joonis 4.1.1). Nende osakaal oli 2008. aasta uuringus sama, ent 2005. aastaga võrreldes mõnevõrra väiksem. Ilma ühegi töötajata ettevõtete rühma osakaal on palju suurem kui varasematel aastatel, rohkem kui 10 töötajaga ettevõtete osakaal on aga väiksem. Suurt lahknevust eelmiste uuringutega aitab selgitada asjaolu, et FIEdid kajastati siinse uuringu tegemise ajal ka äriregistris ja selles töös on nad loetud ilma palgatöötajateta ettevõtjateks. Võrdluseks võib öelda, et Statistikaameti andmetel oli Eestis mikroettevõtteid (alla 10 töötajaga) 93,2%, mida on mõnevõrra rohkem kui käesoleva uuringu andmetel (86%). Erinevus Statistikaameti näitajaga tuleneb sellest, et uuringus on VKEde üldkogumi jaotamiseks kasutatud EMTA andmeid, mis tähendab, et arvestatud on vaid neid ettevõtteid, kellel oli 2010. aastal mingi majandustegevus.

Tegevusala järgi on ettevõtted sarnaselt varasemate uuringutega jagatud seitsmesse rühma (täpsemalt vt alaptk 2.1), milles arvu poolest on suurimad ehitusettevõtted ning majutust, toitlustust ja äriteenuseid pakkuvad ettevõtted (mõlemad 17% VKEdest). 2011. aastal oli tegevusalade jaotus mõnevõrra ühtlasem kui varem. Selle põhjuseks on peamiselt veondus- ja side- ning ehitusvaldkonna osakaalu kasv. Peale sotsiaalsektori jääb kõikide sektorite osakaal 13 ja 17% vahele.

Registreeritud tegevuskoha järgi asub jätkuvalt suurim osa (48%) VKEdest Põhja-Eestis (Harjumaa), kõige vähem on neid Kirde-Eestis (Ida-Virumaa). Suuri muutusi võrreldes eelmiste aastate uuringutega ei ole toimunud. Ka peakontori asukoha järgi vaadates on muutused väheolulised (joonis 4.1.2) – VKEde peakontoritest 40% asub Tallinnas, umbes kolmandik muudes linnades. Märgatavalt on aga kasvanud muudes asustusüksustes asuvate VKEde peakontorite osakaal. See on huvitav tulemus, mis võib viidata ühest küljest sellele, et linnast kolitakse maale, teisest küljest kajastada asjaolu, et uued ettevõtted eelistavad oma esimese asukohana pigem väiksemaid asulaid. Trendist jääb kõrvale Tallinn.

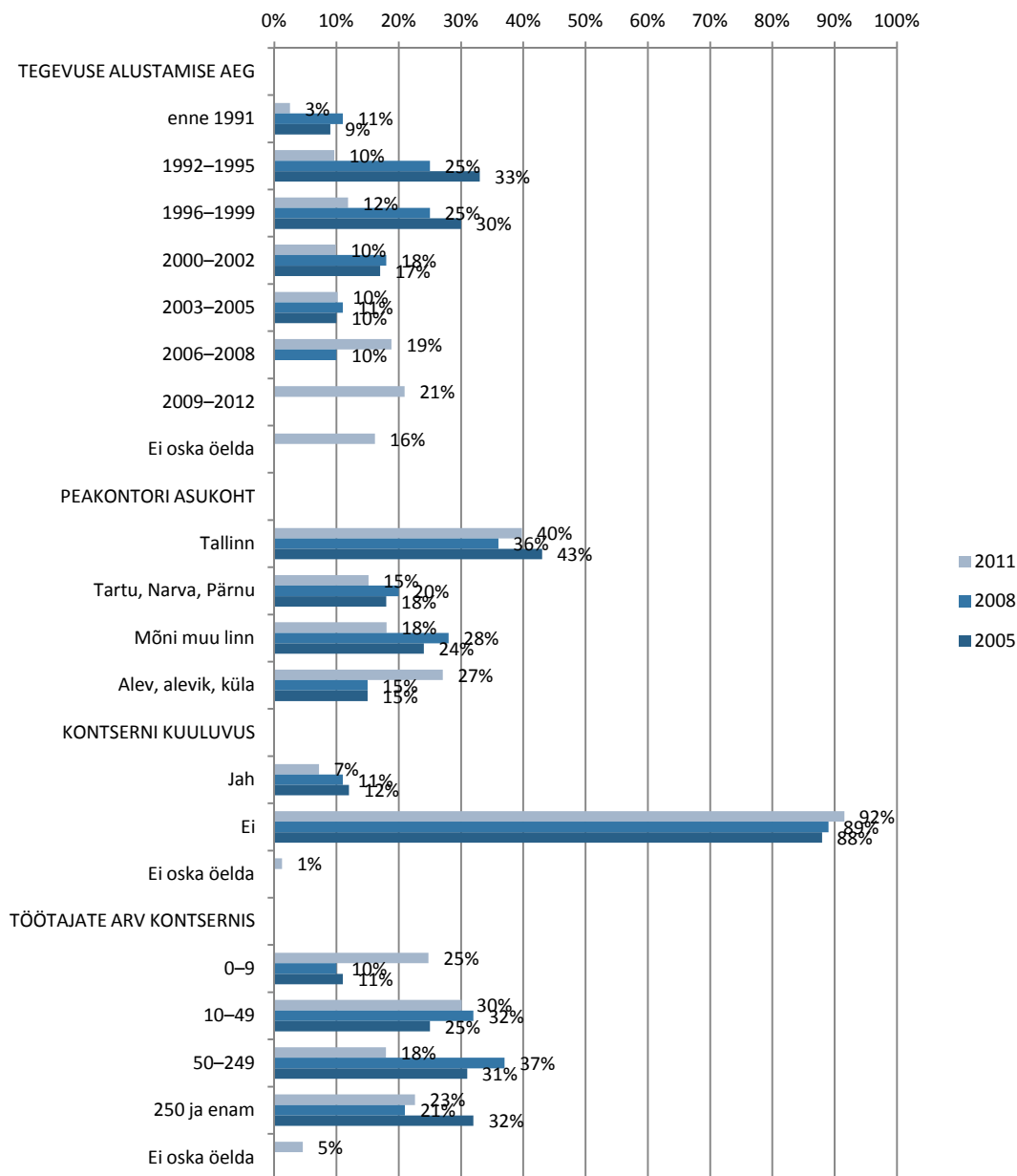
Joonis 4.1.1. Eesti väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted suuruse, tegevusala ja piirkonna järgi



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Vaatluse all on ka tegevusega alustamise aeg. Selles uuringus loetakse selleks aastat, mil ettevõttel tekkis esimene müügitulu ja/või palgakulu, tehti esimesed investeeringud vm, mis näitab reaalset tegevust.

Joonis 4.1.2. Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtte tegevusega alustamise aja, peakontori asukoha ja kontserni kuuluvuse järgi



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kuna ettevõtetel on teatud normaalne tegutsemisiga alates ettevõtte loomisest kuni selle tegevuse lõppemiseni või käesoleva uuringu kontekstis ka suureks kasvamiseni, ei saa VKEde tegevuspõhist jaotust alustamise aja järgi varasemate uuringutega võrrelda. Siiski võib sedastada, et ligi 3% ettevõtetest on alustanud oma tegevusega 1991. aastal või varem (joonis 4.1.3), üks uuringus osalenud ettevõtja märkis tegevusega alustamise ajaks ka 1886. aasta⁹. Alapeatükis 3.1 sisalduvast ettevõtete sündide ja surmade põhjalikumast käsitlusest nähtub, et ettevõtete eluiga on lühenenud, st surmade arv on suurenenud ja sündide arv vähenenud. Sellel võib olla mitu põhjust. Esiteks

⁹ Tegemist on keraamikaetevõttega.

tavatsevad majandussurutised ettevõtete tegevust pärssida – selle tulemusena sünnib vähem ja sureb rohkem ettevõtteid. Läti ja Leeduga võrreldes on Eestis olnud majanduslanguse mõju isegi väiksem (Tartu Ülikooli. 2010). Teiseks võib püstitada hüpoteesi, et kuna Eesti ettevõtete arv kasvas näiteks tänu registreerimise lihtsusele hüppeliselt, siis millalgi pidi toimuma kasvu pidurdumine, st lähenemine loomulikule tasakaalupunktile.

VKEdest kuulub kontserni 7%. See näitaja on varasemate uuringute tulemustega võrreldes langenud. Samuti on vähenenud nende kontsernide töötajate arv, kuhu kuuluvad Eesti VKEd. Omandistruktuuri poolest on enamikul Eesti VKEdel eraisikutest omanikud (87% VKEdest), juriidilisest isikust omanikke on 13% VKEdel. Välismaalasi on 6% VKEde omanikest. 66% VKEdest on end liigitanud pereettevõtteks, sealjuures peamiselt on seda teinud mikroettevõtted (sh FIEd), väikestest ja keskmise suurusega ettevõtetest on seda teinud vähesed. Samal ajal ei ole FIEde seas pereettevõtete osakaal enam suurem kui mikroettevõtete seas. Selle taga on asjaolu, et varasematel aastatel taheti vastajatelt teada saada peamist, mitte kõigi omanike liiki. Seepärast ei saa neid tulemusi otseselt võrrelda. Siiski võib võrdluseks öelda, et varem märkis perekonna suurimaks osanikuks või aktsionäriks vaid 7–12% VKEdest.

Ebasoodsa arengusuundumusena tuleb esile tõsta vähenenud liikmesust tegevusala organisatsioonides, mis tähendab, et vähem ettevõtteid saab või tahab enda kui huvirühma esindaja arvamust avaldada. Selle põhjuste kohta on raske midagi kindlat öelda. Võimalik, et tegevusala organisatsioonid on vähevõimekad ja ettevõtjad ei näe nendesse kuulumises piisavalt kasu. Tegu võib olla ka vastupidise olukorraga, kus vähenenud on nende probleemide hulk, millele organisatsioonide kaudu või koos nendega lahendust saab otsida.

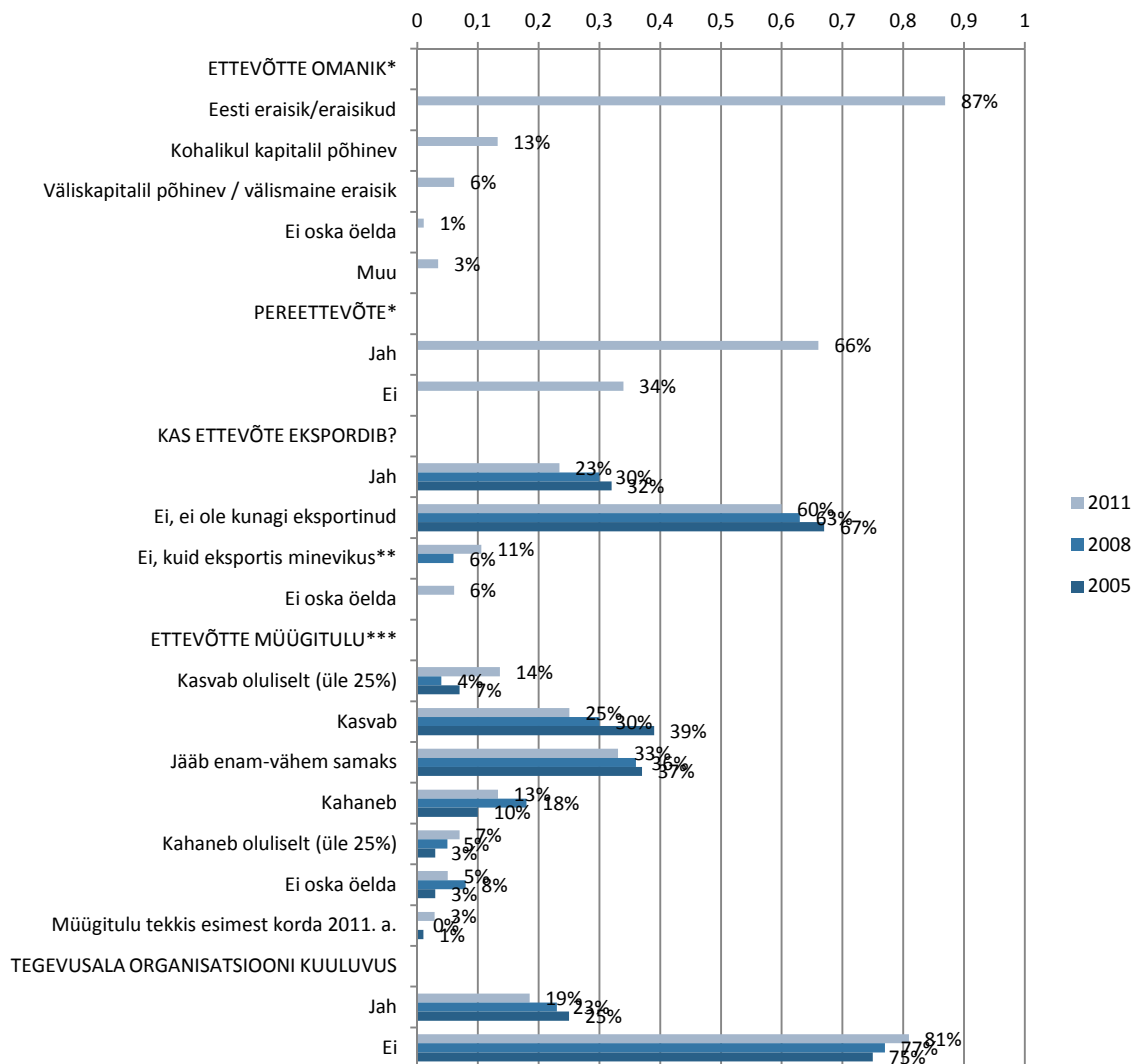
Eksportivate VKEde osakaal on vähenenud (30%lt 23%le), sealjuures on langenud ka nende ettevõtete osakaal, kes ei ole kunagi eksportinud. See tähendab, et minevikus eksportinud ettevõtete osakaal on selles uuringus suurem.

Heast küljest võib nimetada ettevõtete paranenud ootusi 2011. aasta müügitulu suhtes (võrreldes 2005. ja 2008. aastaga). Enim on kasvanud just nende VKEde osakaal, kes hindavad oma müügitulu kasvu suureks (üle 25%). Mõnevõrra võib tulemust siiski mõjutada küsitluse tegemise aeg, milleks oli 2011. aasta lõpp.

Tänu inflatsioonile ja majanduskasvule on müügitulu¹⁰ nominaalsuuruses aastatega kasvanud, seega ei ole otsene võrdlus varasemate aastatega mõistlik. Siiski võib nimetada mõned seaduspärad. Müügitulu töötaja kohta on 10 või enama töötajaga VKEdes keskmiselt 1,5 korda suurem kui alla 10 töötajaga VKEdes. Tegevusalade järgi olid müügitulu poolest edukamad jae- ja hulgikaubandusettevõtted, väikseima müügituluga on majutuse, toitlustuse ja äriteenuste valdkond. Suurimat müügitulu töötaja kohta teenitakse sarnaselt VKEde piirkondliku paiknemisega seal, kus neid on kõige rohkem, st Põhja-Eestis. Teisel kohal on Lõuna-Eesti piirkond, väikseimat müügitulu saadakse aga Lääne-Eestis. Siiski tuleb öelda, et lahknevus müügituludes ei ole piirkonniti suur.

¹⁰ Märkus: müügitulu ja kasumi andmed pärinevad äriregistri 2010. aasta kannetest, sealjuures osal ettevõtetest on näitajad esitamata. Need ettevõtted on vaatluse alt välja jäetud.

Joonis 4.1.3. Eesti väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted omaniku, eksporditegevuse, müügitulu ootuste ja organisatsioonilise kuuluvuse järgi



* Varasemates uuringutes puudub, käesolevas sai valida mitu varianti.

** Puudub 2005. aasta uuringust.

*** Võrreldes 2010. aastaga.

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Käesolevas uuringus vaadeldi nii ettevõtete ärikasumit kui ka puhaskasumit (joonis 4.1.4). Ärikasumit määratletakse kasumina (kahjumina) majandustegevusest. Puhaskasumist on võrreldes ärikasumiga maha võetud finantskulud või juurde liidetud finantstulud ning lahutatud tulumaks. Samal ajal on väga väike osa VKEdest sellised, kelle kasumlikkus on ärikasumi ja puhaskasumi võrdluses erinev (st erineva võib küll kasumi suurus, kuid üldjuhul mitte see, kas kasumit teeniti või mitte). Seega on siinse uuringu tulemused antud vaid puhaskasumi kohta.

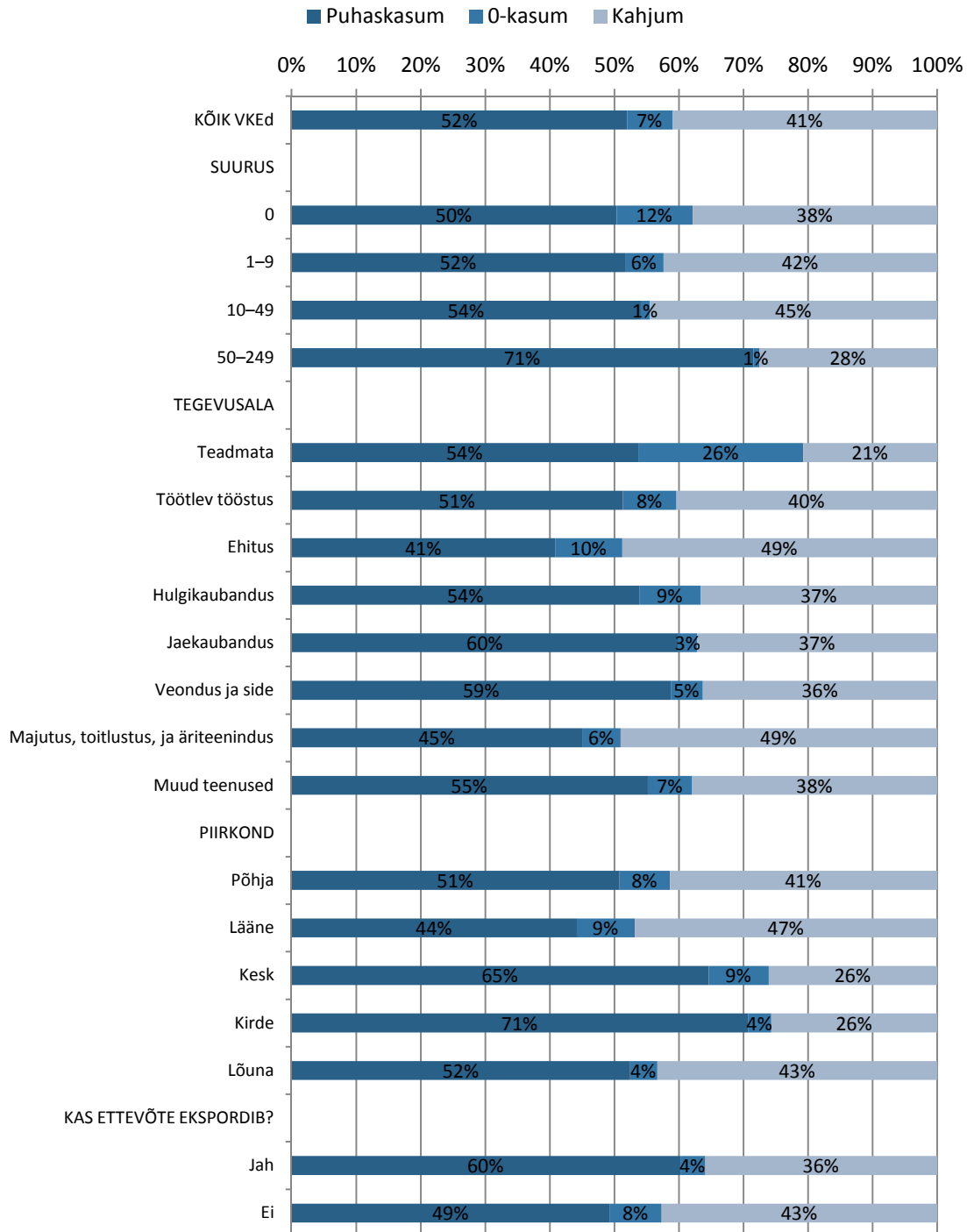
VKEdest teenis 2010. aastal puhaskasumit või lõpetas aasta ilma kahjumita 69%, sealjuures oli suuremaid VKEsid kasumlike ettevõtete hulgas rohkem. Keskmisest kasumlikumad olid jaekaubanduse, muude teenuste ning hulgikaubandusettevõtted, väiksem kasumlikkus oli omane ehitussektorile.

Puhaskasumit said kõige rohkem Kirde-Eesti VKEd. Otsene võrdlus varasemate aastatega on andmeallikate varieerumise tõttu raskendatud, seepärast on 2005. ja 2008. aasta andmed jooniselt

4.1.4 välja jäetud. Siiski võib näha peamise erinevusena seda, et ettevõtete kasumlikkus on tunduvalt vähenenud (varasematel aastatel oli kahjumis vaid 8–9% ettevõtetest). Teisalt on võimalik, et need erinevused tulenevad ka andmeallikate lahknevusest.

Märgata võis, et eksportivad ettevõtted teenivad kasumit suurema tõenäosusega. See seaduspära varem ei kehtinud.

Joonis 4.1.4. Eesti väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete kasumlikkus aastal 2010



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

4.2. Ettevõtlust pidurdavad ja soodustavad tegurid

Küsitluses osalenud ettevõtjatele esitati nimekiri 19 tegurist, mis võivad piirata nende ettevõtte arengut (joonis 4.2.1). Tuleb märkida, et VKEdest enamikule valmistab probleeme suur maksukoormus (56%), ülejäänud tegurid on probleemiks vähem kui pooltele VKEdest. Viie tähtsama probleemi seas on turu leidmine (43%), arvete maksmatajätmine või sellega viivitamine klientide poolt (39%), koormavad õigusaktid ja liigne bürokraatia (38%) ning finantsvahendite kättesaadavus (34%). Järgnevad tööjõupuudus ja töötajate ebapiisavad oskused.

Suur maksukoormus on kas üldiseks või väga oluliseks probleemiks 56%le VKEdest. Ka 2008. aastal oli see VKEde jaoks peamine arengut takistav tegur (46%¹¹). See on üllatav tulemus, sest Eestis on ettevõtjate maksukoormus palju madalam kui tööjõu või tarbijate maksukoormus¹². Ilmselt on ettevõtjad tunnetanud majandussurutise aegset käibemaksu ja töötuskindlustusmaksu tõusu enda maksukoormuse tõusuna. Samuti on võimalik, et ettevõtjad pole rahul tööjõu suure maksukoormusega, mis teeb töötaja nende jaoks kalliks.

Maksukoormuse probleemi peavad olulisemaks Eesti kirdeosa (73%) ja lõunaosa (61%) VKEd. Samuti peavad seda olulisemaks väikesed ettevõtted (63%), mõnevõrra vähem mikroettevõtted (56%) ja märgatavalt vähem keskmise suurusega ettevõtted (41%). Tegevusalade järgi on jaotus ühtlasem, teistest eristub üksnes ehitusvaldkond, kus tegutsevatest VKEdest peab maksukoormust probleemiks 67%.

2010. aastal korraldati ettevõtete tulumaksu teemaline analüüs (Tartu Ülikooli... 2010), mille käigus küsitleti ettevõtjaid. Analüüsist selgus, et suhtumine maksusüsteemi on välisosalusega ja kodumaiste ettevõtetes erinev. Välisosalusega ettevõtted suhtuvad maksusüsteemi ja -koormusesse positiivsemalt, selle põhjuseks on ilmselt nende tihedam kokkupuude teiste riikide maksusüsteemidega. Ka käesoleva uuringu tulemused kinnitavad seda seaduspära – välisosalusega ettevõtetest peab maksusüsteemi väga oluliseks või üldiseks probleemiks üksnes 32%.

Turu leidmisega on probleeme 43%l VKEdest. Selle teguri olulisus on suurenenud tõenäoliselt just majandussurutise tagajärjel, sest 2008. aastal peeti seda vähemtähtsaks teguriks¹³. Eriti terav on see probleem Kirde-Eestis (71% VKEdest) ja töötleva tööstuse tegevusalal (55%). Teistes piirkondades ja muudel tegevusaladel takistab see ligikaudu 40% VKEde arengut. Eraldi tasub nimetada, et keskmise suurusega ettevõtted ei pea turu leidmist väiksematega võrreldes raskeks. Ainult 26% keskmise suurusega ettevõtete jaoks on see oluline või üldine probleem.

Klientide maksmata või viivitatud arved takistavad jätkuvalt VKEde arengut. See on üleüldine probleem, st puudutab kõiki piirkondi, mis tahes suurusega ettevõtteid ja tegevusalasid suhteliselt võrdselt. Erandiks võib pidada ehitusvaldkonda, kus probleemi tunnetatakse teravamana.

Koormavad õigusaktid ja liigne bürokraatia pärsivad 38% VKEde arengut. Positiivsest küljest võib öelda, et 2008. aastal oli see tegur pärast suurt maksukoormust tähtsusetel teisel kohal (44% VKEde jaoks).

¹¹ 2008. aasta uuringus on tekstis ja joonisel esitatud osakaalud erinevad. Siin uuringus on kasutatud joonisel antud osakaale.

¹² Maksukoormus jaguneb majandusliku funktsiooni (ja maksukoormuse tegeliku kandja) järgi kapitali- (ettevõtlustulu, omand, maa, renditulu jms), tööjõu- (tulu- ja sotsiaalmaksud) ja tarbimismaksudeks (käibemaks ja aktsiisid).

¹³ 2008. aasta uuringus on ainult mõnede piirangute välja toodud osakaal kõikide ettevõtete kohta. Kõikide piirangute kohta on välja toodud osakaal nendest ettevõtetest, kellel oli vähemalt üks piirang probleemiks, mis pole otseselt võrreldav käesoleva uuringu tulemustega. Käesolevaga on võrreldud välja toodud seal, kus need on kohased.

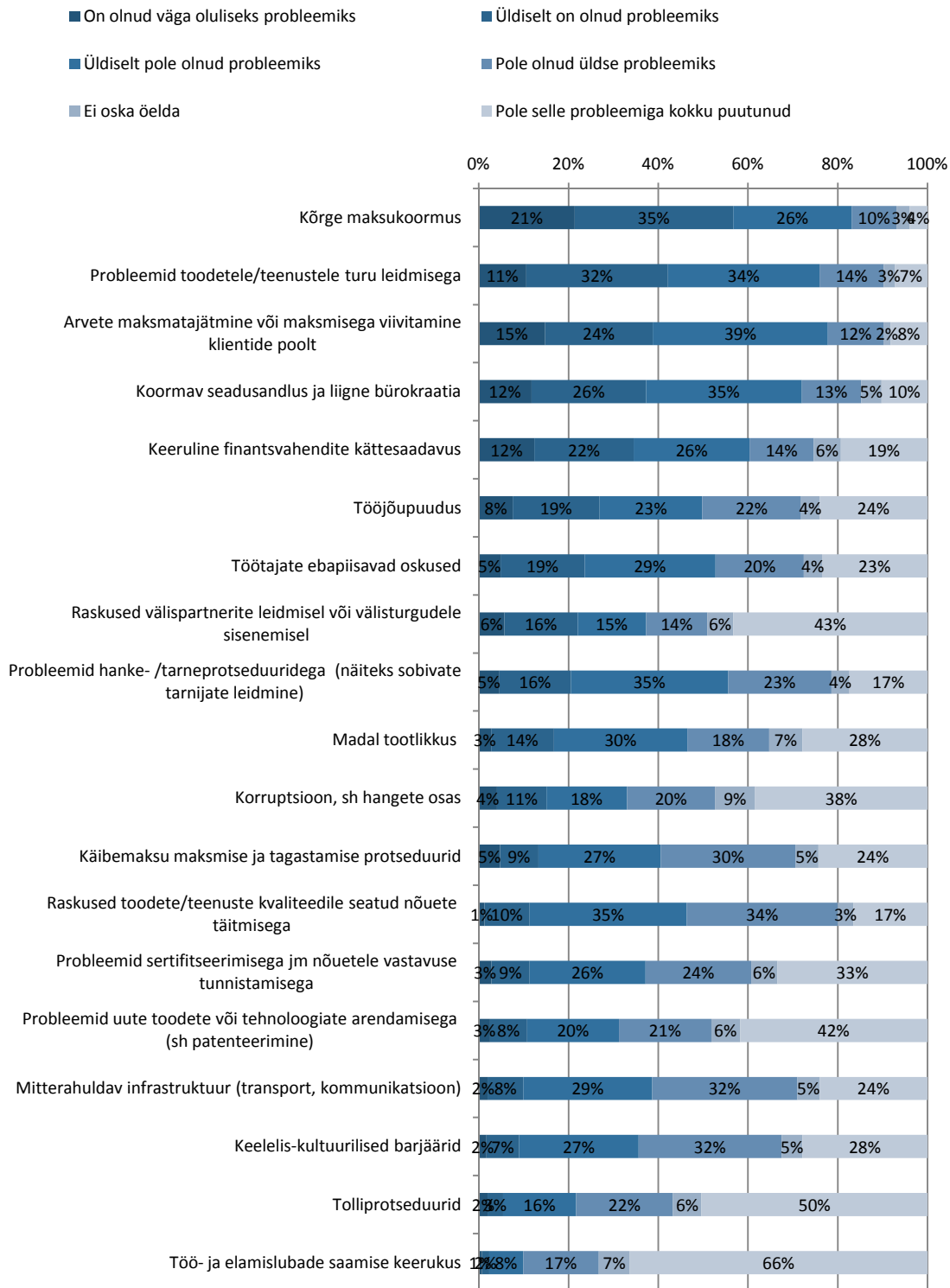
Keeruline finantsvahendite kättesaadavus on probleemiks 34%le VKEdest, sealjuures on selle tähtsus võrreldes 2005. aastaga (21%) ja 2008. aastaga (25%) mõnevõrra kasvanud. Selle näitaja poolest eristuvad teistest Kirde-Eesti (kus finantsvahendite kättesaadavus on probleemiks 56% VKEde jaoks) ning keskmise suurusega ettevõtted (üksnes 17%).

Tööjõupuudus (27%) ja töötajate ebapiisavad oskused (24%) on takistava tegurina oma olulisuse kaotanud (2008. aastal olid need näitajad vastavalt 41% ja 33%). Mõlemat tegurit peavad olulisemaks takistuseks Lõuna-Eesti ettevõtjad, samuti väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted, kes vastanduvad mikroettevõtetele. Tööjõupuuduse ja töötajate ebapiisavad oskused on teravam probleem töötleva tööstuse ja ehitussektori ettevõtete jaoks.

Ülejäänud tegureid peavad VKEd oma arengule vähem tähtsateks takistuseks. Üldistavalt võib öelda, et kuigi koormavaid õigusakte ja liigset bürokraatiat on nimetanud probleemina üsna suur osa ettevõtjatest, ei ole muud õiguskeskkonnast ja asjaajamisreeglitest tulenevad tegurid enamikule neist takistuseks. Kuna suurem osa ettevõtte tegevuses tarvilikest õiguslikest ja bürokraatlikest normidest on uuringus ka eraldi teguritena välja toodud, on põhjust arvata, et koormavate õigusaktide ja liigse bürokraatia pidamine tähtsaks takistavaks teguriks on pigem põhjendamatu. Peamiselt on suureks takistuseks majandustingimustest tulenevad tegurid, nagu maksukoormus, turu leidmine, arvete maksmatajätmine ja finantsvahendite kättesaadavus, veidi vähemal määral olukord tööturul.

Kui käsitleda vastuseid küsimusele, mida VKEd peavad oma tugevateks külgedeks võrreldes lähimate konkurentidega, siis erinesid 2005. ja 2008. aasta andmed üksteisest märkimisväärselt, kuid 2011. aastal on olukord normaliseerunud. Enamus 2011. aasta näitajatest jääb 2005. ja 2008. aasta andmete vahele, sealjuures ei ole nende tähtsuse järjekord eriti muutunud (joonis 4.2.2). Mõnevõrra teeb eelmiste uuringutega võrdluse keeruliseks asjaolu, et eri aastatel on tugevate külgede loetelu muutunud.

Joonis 4.2.1. VKEd arengut takistavad tegurid (vastajate hinnang eelnenud 12 kuu kohta)



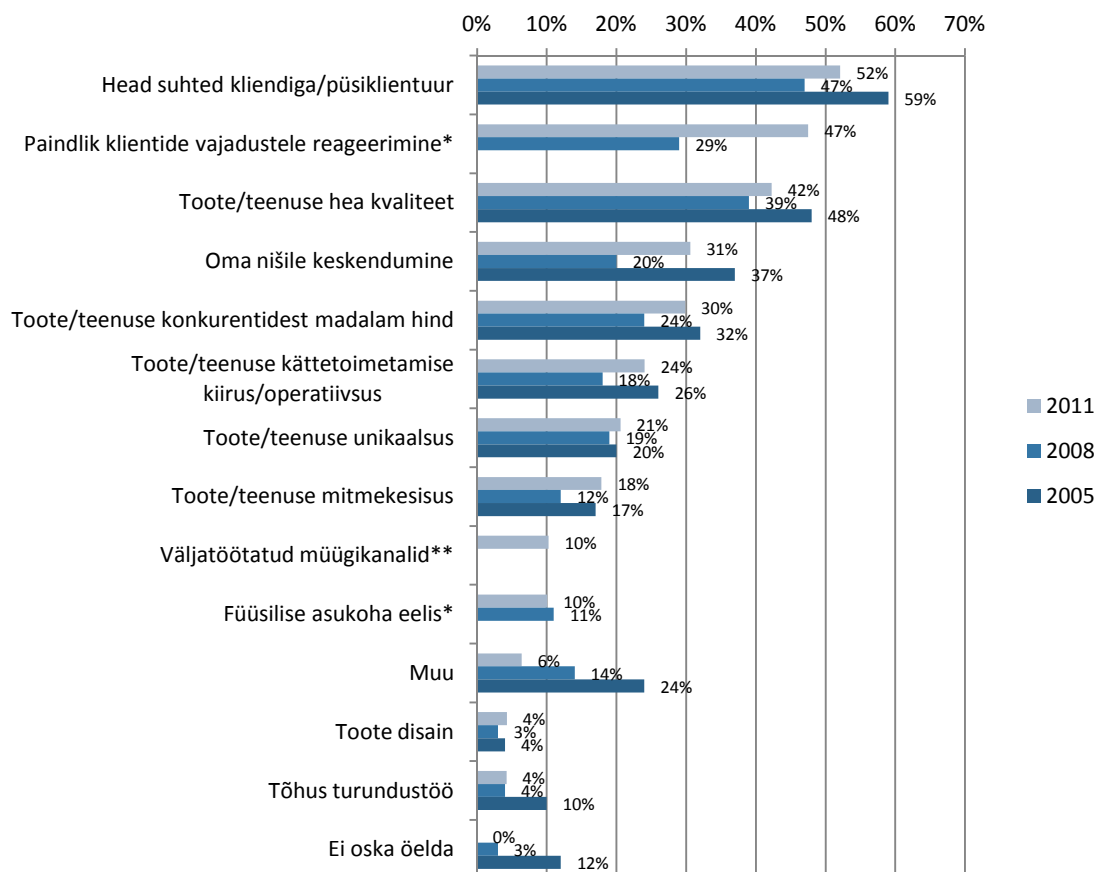
Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kõige tugevamaks omaduseks loevad VKEd häid suhteid oma klientide ja püsiklientidega – seda on nimetanud kolme tugevaima külje seas ligi pooled ettevõtted. Siinkohal ei eristu ükski ettevõtete suurusrühm ega tegevusala, ainuke erand on piirkondlikult võttes Kirde-Eesti, kus kliendisuhteid pidas tugevaks küljeks ainult 35% ettevõtjatest.

Tugevuselt teisel kohal on ettevõtete paindlikkus klientide vajadustele reageerimisel (47% VKEdest). 2008. aastal oli see vähemtähtis tugev kül konkurentide ees (29% VKEdest). Seda omadust on nimetanud suhteliselt võrdselt kõikide piirkondade, suurusrühmade ja tegevusalade esindajad.

Järgmised tugevad küljed on pakutava teenuse või toote hea kvaliteet, oma nišile keskendumine ja pakutav madalam hind. Hinna ja nišiga löövad pigem väikesed ja mikroettevõtted. Kvaliteeti peavad tegevusalati vaadeldes oma tugevaks küljeks rohkem ehitussektori ettevõtted (57%).

Joonis 4.2.2. VKEde enda nimetatud kolm tugevaimat külge võrreldes lähimate konkurentidega



* Ei olnud 2005. aasta uuringus.

** Ei olnud 2005. ega 2008. aasta uuringus.

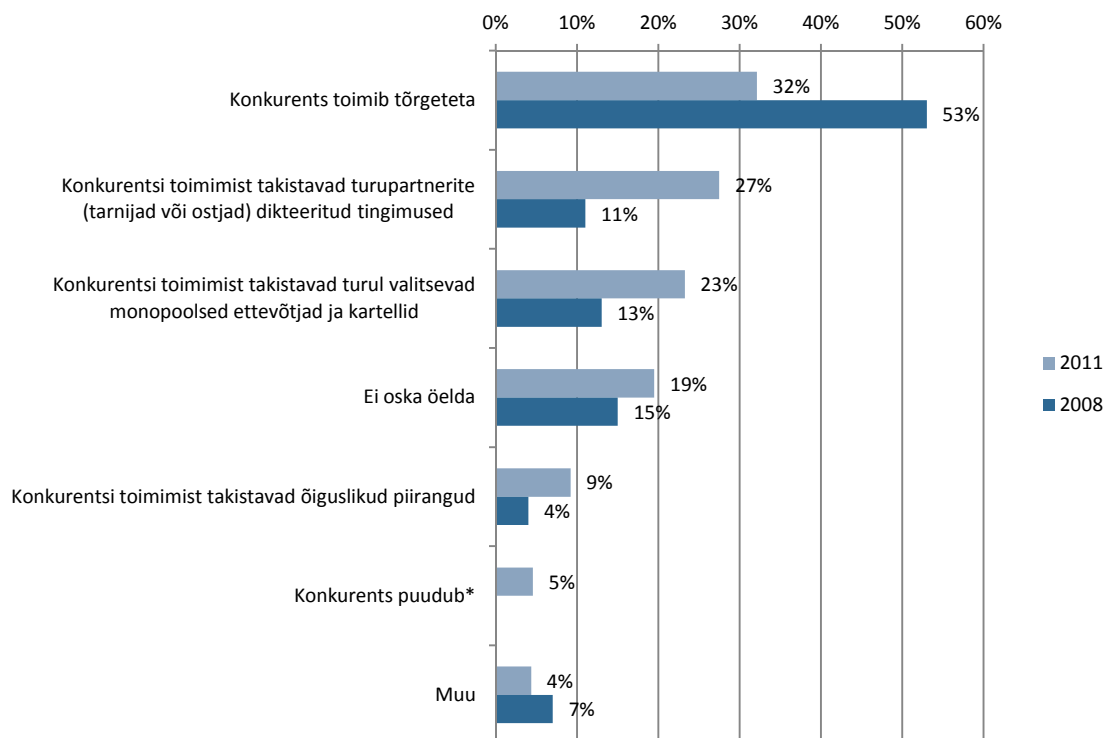
Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Võrreldes 2008. aasta uuringuga on konkurentsi toimimine VKEde jaoks halvenenud (vt joonis 4.2.3). Kõigest 32% VKEdest leiab, et konkurents toimib tõrgeteta, 2008. aastal oli sama näitaja 53%. Kõiki konkurentsi takistavaid tegureid – nii turupartnerite dikteerimist, monopole kui ka õiguslikke piiranguid – on 2011. aastal rohkem nimetatud. Suuri piirkondlikke eripärasid nende näitajate hulgas ei ole, küll aga näevad keskmise suurusega VKEd konkurentsi toimimist paremana – 55% neist leiab, et see toimib tõrgeteta. Tegevusalade järgi on konkurentsiolukord halvem töötlevas tööstuses ja ehitusvaldkonnas.

Küsimus konkurentsi toimimise kohta võib tekitada probleeme, sest ettevõtjad võivad ajada konkurentsi toimimise segi konkurentide hulga. Muude konkurentsi takistavate tegurite hulgas on ettevõtjad maininud korduvalt Eesti turu väiksust (viidates, et nii väiksel turul ei saagi konkurents toimida), konkurentide liialt madalat hinda (dumping), riigi korrupsiooni, varimajandust

(ümbrikupalkade maksmist ja muid maksupettusi), riigihangete korraldamise ebaadekvaatseid tingimusi, riigihangete seadust, riigiametnike poolset represseerimist ja nende erapoolikut suhtumist ning konkurentide tarkvarapiraatlust. Mõnevõrra väiksema kaalukusega vastuste hulgast võib esile tõsta näiteks konkurentide suurt hulka ning klientide vähest pädevust sobiva toote või teenuse valimisel või selle hinna ja kvaliteedi suhte hindamisel. Ühel juhul on konkurentsi toimimise takistuseks ettevõtja enda laiskus.

Joonis 4.2.3. VKEde hinnang konkurentsi toimimisele oma tegevusvaldkonnas

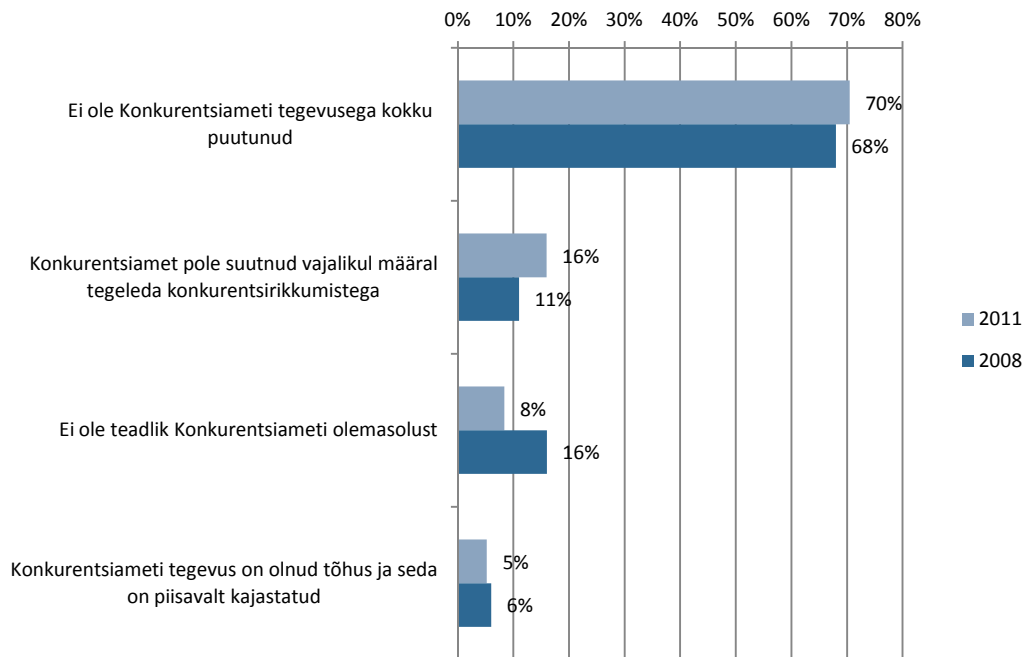


* Ei olnud 2008. aasta uuringus.

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kuna konkurentsi toimimine on halvenenud, on pisut suurema kriitika osaliseks saanud ka Konkurentsiamet (joonis 4.2.4). Ligi 70% VKEdest ei ole Konkurentsiametiga kokku puutunud – see näitaja ei ole 2008. aastaga võrreldes eriti muutunud. 16% VKEdest leiab, et konkurentsi rikkumise juhtumitega pole suudetud vajalikul määral tegelda. Nii arvavate ettevõtete osakaal on võrreldes 2008. aastaga mõnevõrra kasvanud, mis võib viidata teatavale probleemile. Samas on võimalik, et see tulemus väljendab lihtsalt halvenenud üldist majandussituatsiooni. Tõhusaks hindab Konkurentsiameti tegevust vaid 5% VKEdest ja 8% ei ole Konkurentsiameti olemasolust teadlik.

Joonis 4.2.4. VKEde hinnang Konkurentsiameti tegevusele Eestis



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

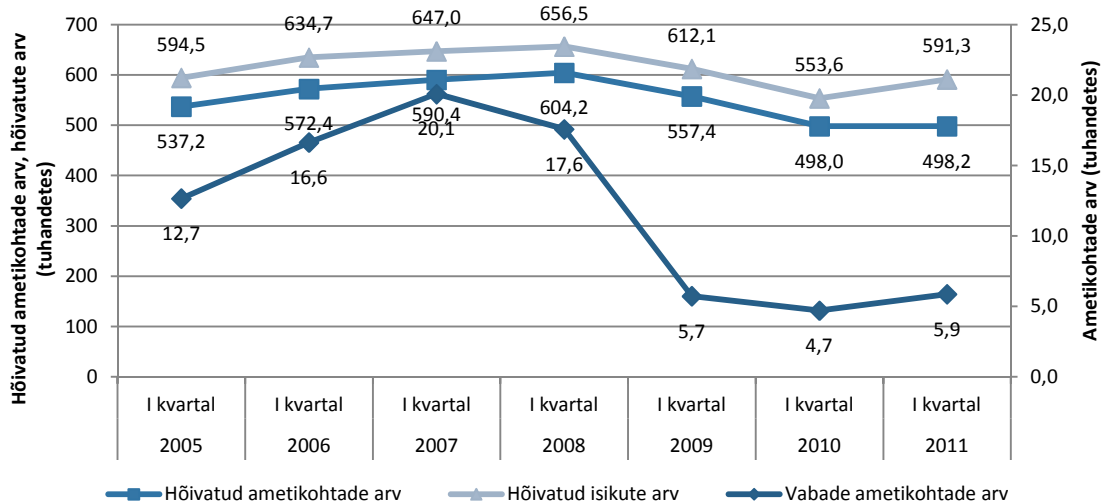
4.3. Inimressurs, töötajate koolitamine ja nõustamine

Selles alapeatükis keskendutakse väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete tööjõuteemadele. Vaatluse all on kaks põhiküsimust: esmalt uuritakse, kuidas on muutunud sobivate oskuste ja teadmistega töötajate leidmise võimalused, seejärel vaadatakse, kuidas on muutunud ettevõtete hinnangud töötajate oskustele ja teadmistele ning kui sageli koolitatakse töötajaid oskuste ja teadmiste arendamiseks.

Töötajate leidmise võimalused

Viimase kümnendi lõpus ja käesoleva kümnendi alguses on riigi majanduskeskkond läbi teinud suured arengumuutused. See on väljendunud ka muutustes tööturul. 2008. aasta lõpus alanud majandussurutise ajal vähenes nii hõivatud ametikohtade, vabade ametikohtade kui ka hõivatud isikute arv. 2010. aasta teisel poolel hakkas aga majandustegevus elavnema, mille tulemusena hõivenäitajad mõnevõrra taastusid (joonis 4.3.1).

Joonis 4.3.1. Hõivatud ametikohtade, vabade ametikohtade ja hõivatud isikute arv 2005. aasta I kvartalist kuni 2011. aasta I kvartalini



Allikas: Statistikaamet, statistika andmebaas

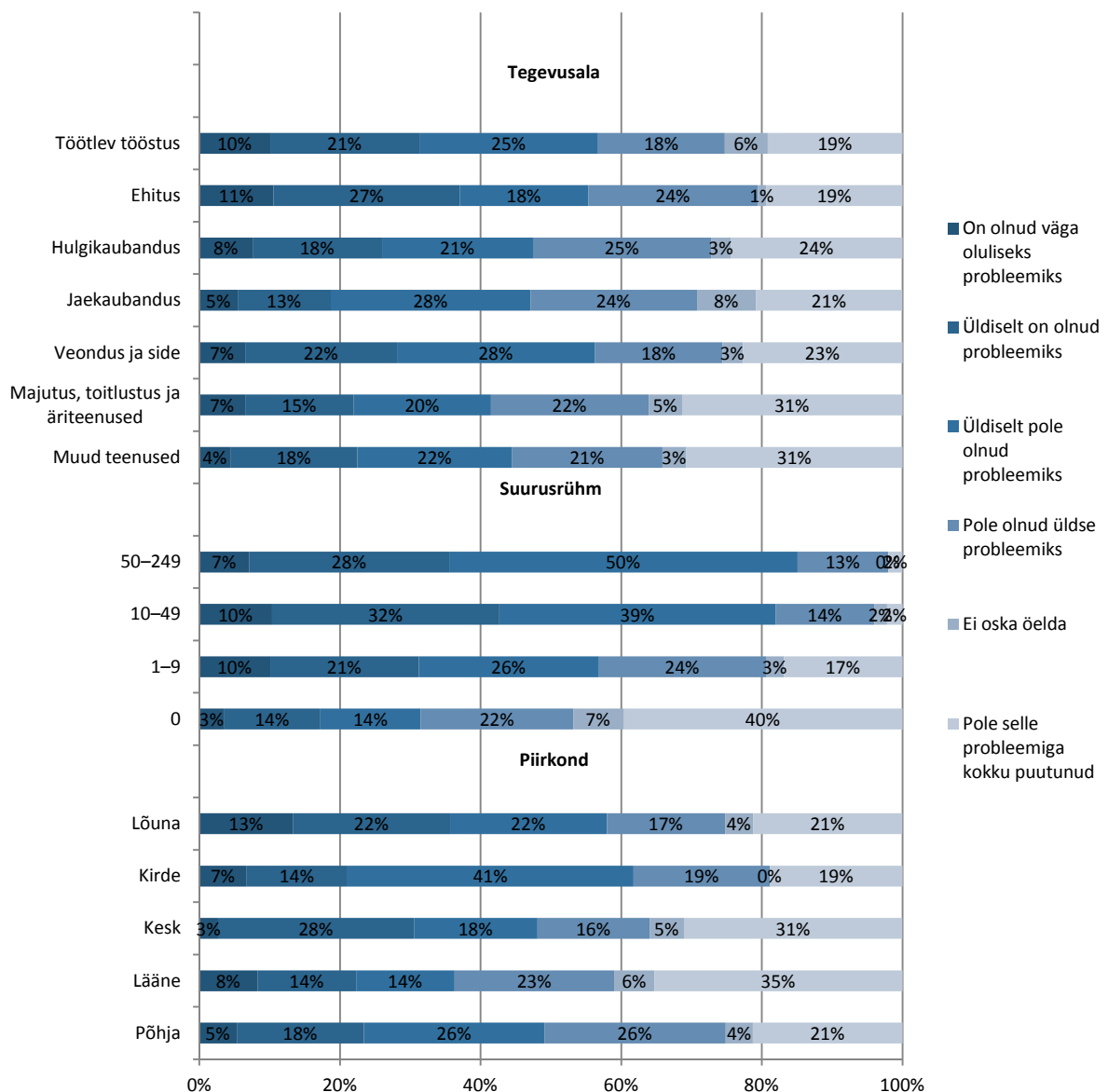
Käesoleva uuringu andmete põhjal kajastab see, kuidas VKEd on hinnanud tööjõupuuduse mõju ettevõtte arengule, eeltoodud tööturusuundumusi. Kui majandus suundus 2008. aastal kokkutõmbumisfaasi, olid hõive näitajad veel väga kõrgel. Sellal pidas 41% VKEdest tööjõupuudust väga oluliseks või üldiseks probleemiks, mis on takistanud ettevõtte arengut eelneva 12 kuu jooksul. Ent **2011. aastal, kui majandus oli juba taastumis- ning stabiliseerumisfaasis, kuid hõivenäitajad võrreldes majanduskriisi eelse ajaga küllaltki madalal, nägi tööjõupuuduses probleemi üksnes 27% VKEdest.** Seega on hõivenäitajate alanemine muutnud tööjõupuuduse ettevõtete arengut takistava tegurina vähem päevakohaseks.

Seda, et tööpuudus on takistanud ettevõtte arengut, leidsid 2011. aastal kõige sagedamini ehitus- (38%) ja töötleva tööstuse (31%) ettevõtted, kõige harvemini aga jaekaubanduse ettevõtted (19%, vt ka joonis 4.3.2). Niisugused tulemused on üllatavad, kuivõrd võrreldes 2008. aastaga vähenes hõivatute arv 2011. aastal ehitusvaldkonnas 22 000 võrra ja töötlevas tööstuses 14 000 võrra¹⁴. Tulemused näitavad võimalikku arengusuundumust, et töökohtade vähenemisel sektoris on töötajad liikunud teistesse sektoritesse või välismaale ja mõjutanud sellega tööjõupakkumist. Teisest küljest on võib-olla muutunud ka majanduse struktuur, mis eeldab teistsuguste oskuste ja teadmistega inimesi, keda ei ole tööturul nii palju, kui ettevõtted sooviksid.

VKEdede suuruse järgi (joonis 4.3.2) peavad tööjõupuudust ettevõtte arengut takistavaks teguriks kõige sagedamini 10–40 töötajaga ettevõtted, piirkondlikus jaotuses arvavad sama Lõuna-, Kirde- ja Põhja-Eestis paiknevad VKEd. Põhja- ja Lõuna-Eestis on tööjõupuudus sagedane probleem seepärast, et seal on majandusaktiivsus suurem, Kirde-Eestis võib see tuleneda aga nõudlusest erioskuste ja -teadmistega töötajate järele.

¹⁴ Statistikaamet, statistika andmebaas.

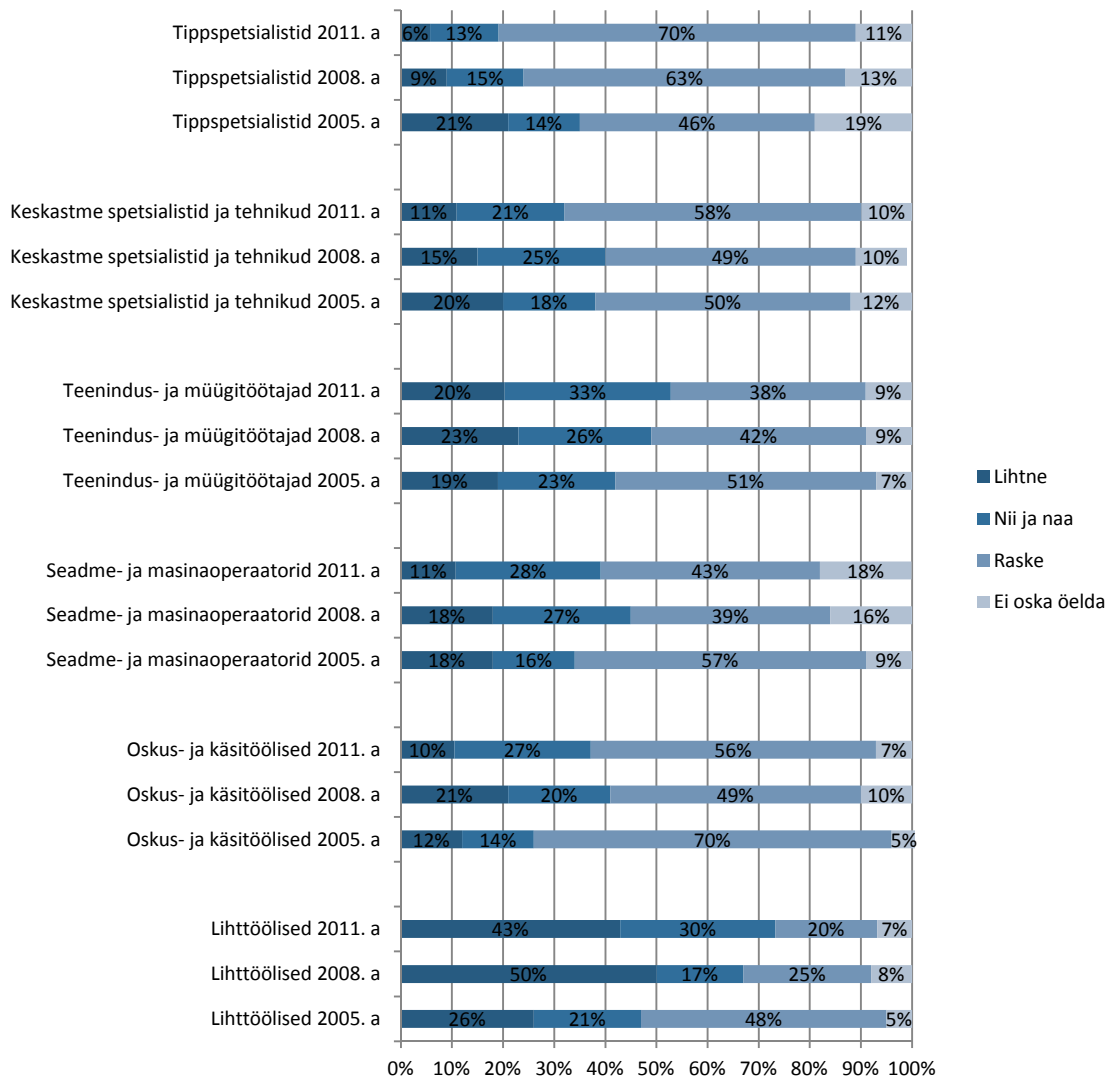
Joonis 4.3.2. Millisel määral on tööjõupuudus takistanud Teie ettevõtte arengut eelmise 12 kuu jooksul? (2011, osakaal vastanutest)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

VKEde tööjõupuuduse probleemi iseloomustab jätkuvalt ka see, kuidas on muutunud eri ametialade töötajate leidmise võimalused. Kui juhtide leidmist pidas väga lihtsaks või pigem lihtsaks 2005. aastal 27% ja 2008. aastal 10% VKEdest, siis 2011. aastal arvas ainult 8% VKEdest, et neil on lihtne tippjuhti leida, ning 6% arvas sama keskastme juhtide kohta. **Samuti ilmneb ettevõtete hinnangutest, et kui liht-, oskus- ja käsitöölise, seadme- ja masinaoperaatorite, teenindus- ja müügitöötajate leidmine on 2011. aastal võrreldes 2005. aastaga hõlbustunud, siis keskastme spetsialistide, tehnikute ja tippspetsialistide leidmine on muutunud raskemaks (joonis 4.3.3).**

Joonis 4.3.3. Kuivõrd lihtne või raske on Teil leida järgmisi töötajaid? (2005–2011, osakaal)

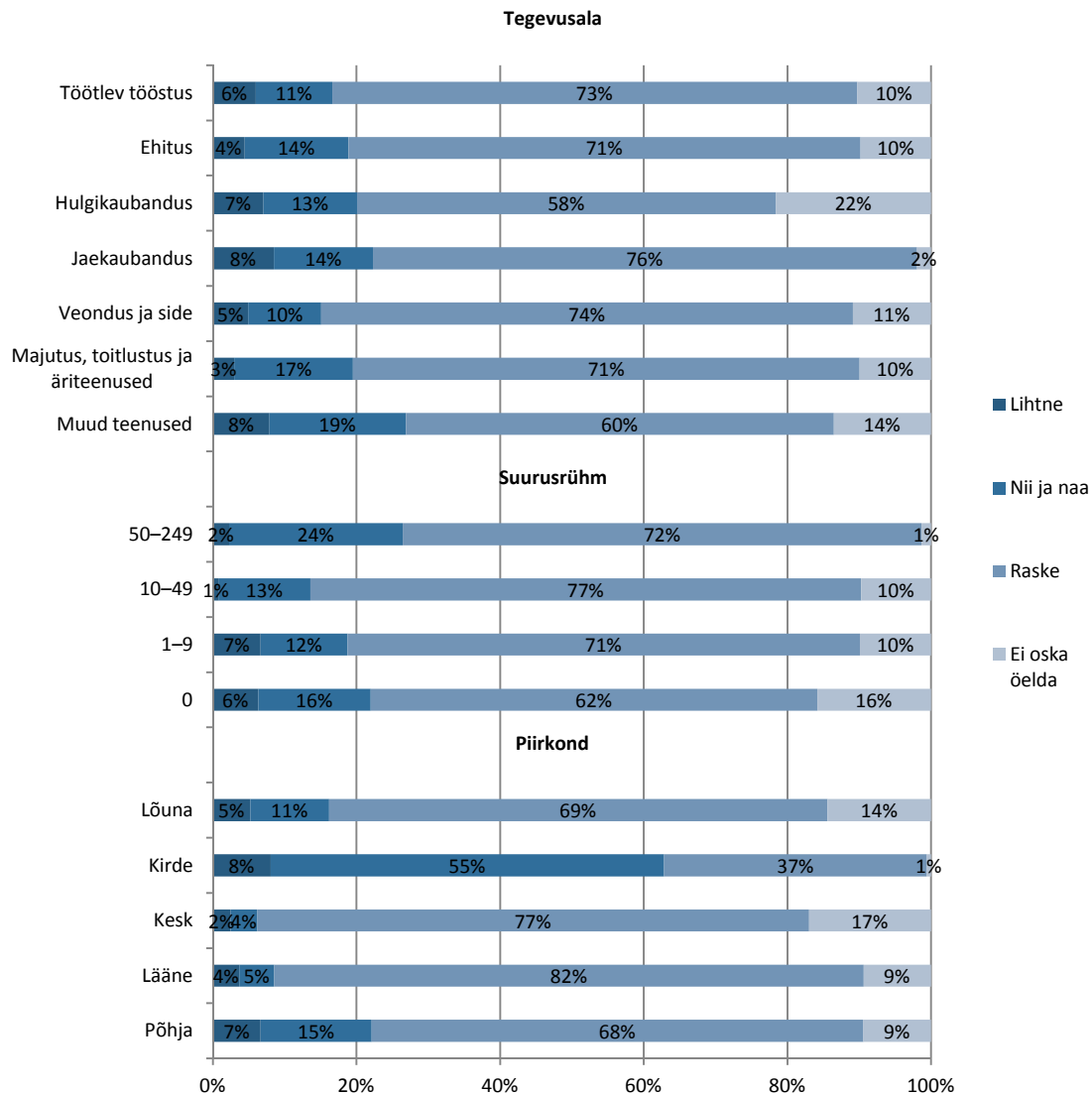


Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2005, 2008, 2011

Saadud tulemused peegeldavad ka Statistikaameti hõivenäitajaid – kui hõivatud lihttöölise arv oli 2011. aastal võrreldes 2005. aastaga vähenenud 10 700 võrra, siis tippspetsialistide arv suurenes 29 200 võrra. Need kõnekad tulemused väljendavad majanduse kohandumist arengusuundumustega, kus avatud konkurentsivõimelisuseks tegutsemiseks on vaja teha keerukamat, suuremat oskuste ja teadmiste pagasit nõudvat tööd. Kui üldhinnangu põhjal on vähenenud nende VKEde arv, kelle arengut tööjõupuudus on takistanud, leitakse siiski sagedamini, et just keerukamate ametialade esindajaid on varasemast raskem leida.

Joonisel 4.3.4 on kajastatud VKEde hinnanguid tippspetsialistide leidmise keerukuse kohta tegevusala, suurusrühma ja piirkonna järgi.

Joonis 4.3.4. Kuivõrd lihtne või raske on Teil tippspetsialiste leida? (2011, osakaal)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Tippspetsialistide leidmist peavad teistest mõnevõrra sagedamini lihtsaks muid teenuseid pakkuvad ettevõtted. Suuruse järgi vaadeldes väidavad aga 10–49 töötajaga VKEd kõige vähem, et tippspetsialisti on lihtne leida. Piirkondlikult usuvad Kesk-, Kirde- ja Lääne-Eesti ettevõtted harvemini, et neil on tippspetsialiste lihtne leida.

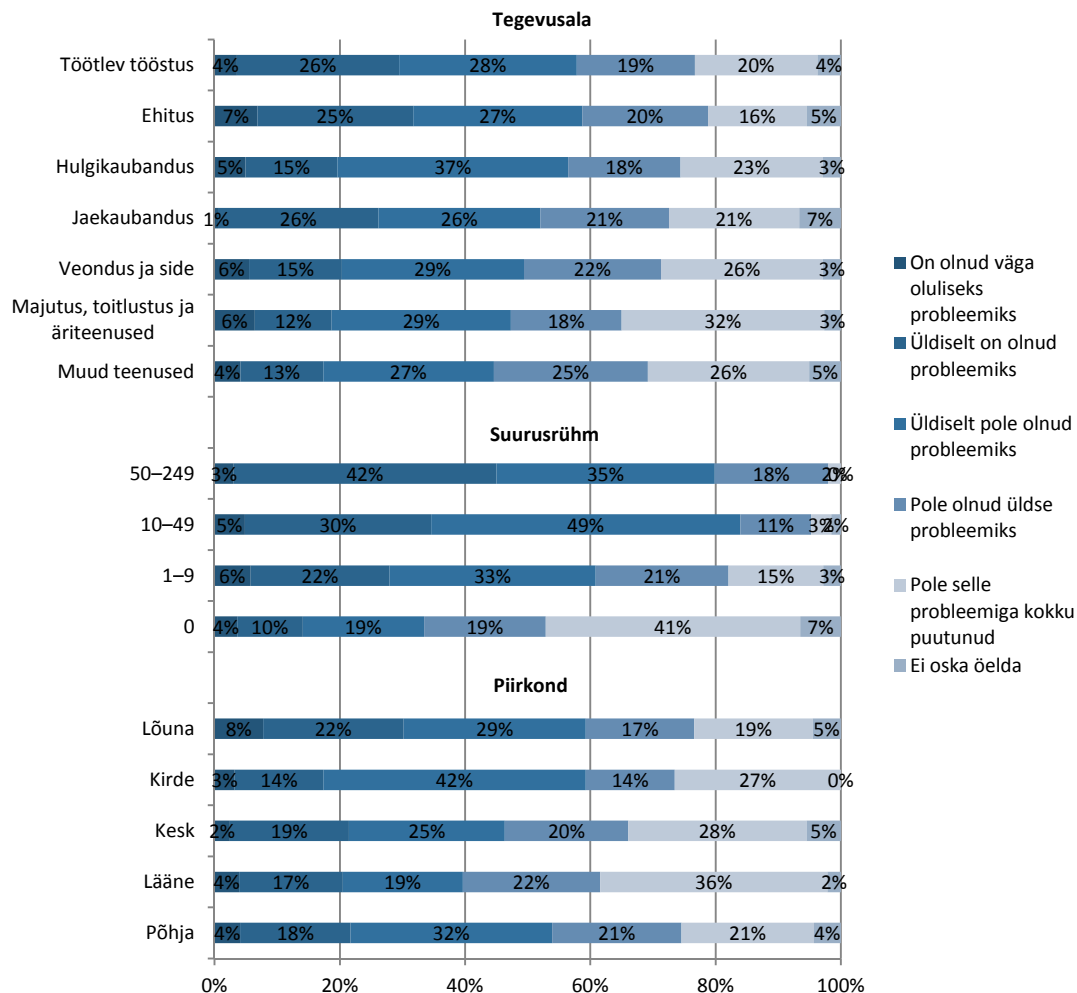
Töötajate koolitamine

VKEde sobivate töötajate leidmise raskuste kõrval vaadatakse ka olemasolevate töötajate oskuste ja teadmiste arendamist. Ligi veerand VKEdest mainis, et ettevõtte arengut on takistanud töötajate ebapiisavad oskused. **2005. aastal pidas 23% VKEdest töötajate ebapiisavaid oskusi väga oluliseks või üldiseks probleemiks, mis on takistanud ettevõtte arengut küsitlusele eelnenud 12 kuu jooksul. 2008. aastal oli sama näitaja 33% ja 2011. aastal 24%.** Teatavasti ületas tööjõunõudlus 2008. aastal tuntavalt tööjõu pakkumist, ent 2011. aastal valitses vastupidine olukord. Sama suundumusega on

kooskõlas ettevõtete hinnang, mille kohaselt leiti 2008. aastal (võrrelduna 2011. aastaga) sagedamini, et töötajate ebapiisavad oskused takistavad suurel määral ettevõtte arengut. Seega on tööjõunõudluse kahanemine aidanud ettevõtetel muutunud majanduskeskkonnaga kohanduda ja vähempädevate töötajatega ettevõtteid on jäänud vähemaks.

Töötajate ebapiisavaid oskusi peavad ettevõtte arengu pärssijaks sagedamini ehitus- ja töötleva tööstuse valdkonnas tegutsevad VKEd. Töötleva tööstuse ettevõtted on majanduse taastumise ajal olnud kasvujõuks ning seega on ootuspärane, et need ettevõtted on näinud töötaja oskustes ja teadmistes arengutakistust sagedamini. Ehitussektor läbis viimase kümnendi keskpaigas kiire arengu, mida iseloomustas ka hõive hoogne kasv, 2011. aastaks oli aga sektori hõive võrreldes 2008. aastaga vähenenud. Sellegipoolest tunnetavad VKEd küllalt sageli, et nende töötajate oskused ja teadmised piiravad suurel määral ettevõtte tegutsemist ja arengut. Selle põhjuseks võib olla nii ettevõtete ja töö ümberkorraldamine kui ka töötajate minek piiri taha.

Joonis 4.3.5. Millisel määral on töötajate ebapiisavad oskused takistanud Teie ettevõtte arengut eelmise 12 kuu jooksul? (osakaal vastanute hulgas)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

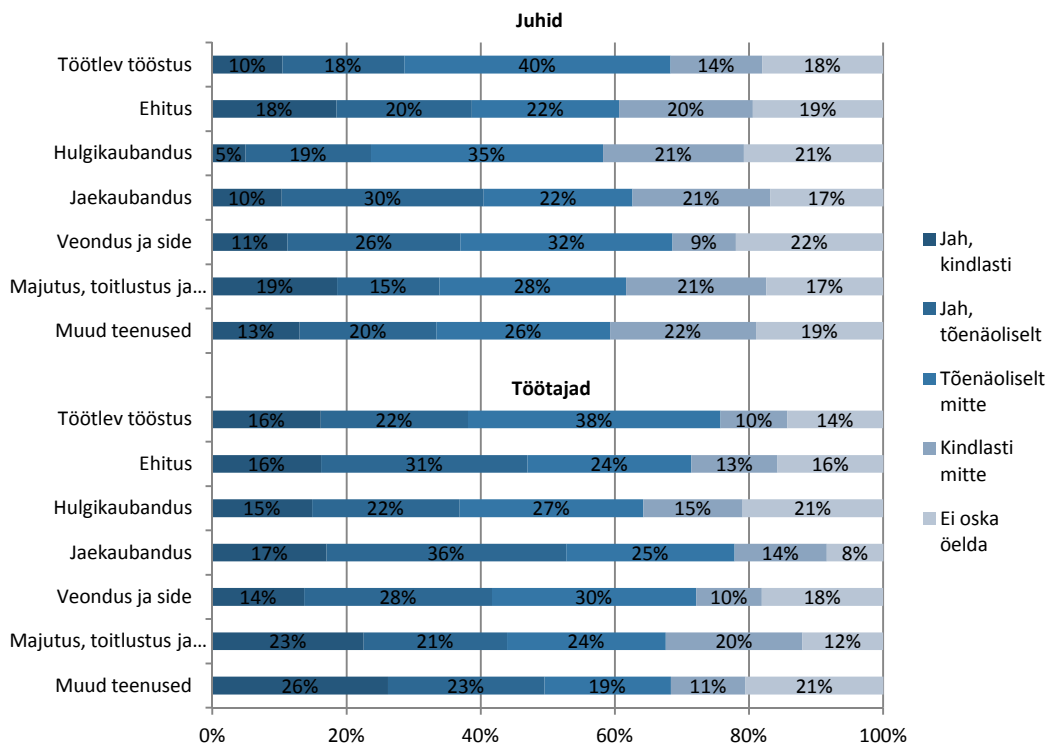
Märgatavad erinevused ilmnevad ka ettevõtete suuruse järgi – mida rohkem töötajaid, seda sagedamini peavad VKEd töötajate ebapiisavaid oskusi väga oluliseks või üldiselt ettevõtte arengut takistavaks probleemiks. Niisugune seos tuleneb sellest, et suuremates ettevõtetes on rohkem

töökohti ning kõrget oskuste ja teadmiste taset eeldavaid ameteid, mille täitmiseks on keerulisem sobival hulgal töötajaid leida. Samuti on suuremad organisatsioonid rohkem spetsialiseerunud, ametikohtadele ja töötajatele esitatavad nõuded oskuste ja teadmiste kohta on spetsiifilisemad ning neid on raskem täita.

Töötajate ebapiisavate oskuste ja teadmistega seondub ettevõtete vajadus neid arendada. 2005. aasta uuringus hindasid ettevõtteid eraldi töötajate koolitusvajadust ja 2008. aastal koos nii töötajate kui ka juhtide koolitusvajadust. Vastavalt 35% ja 34% VKEdest leidis, et järgneva 12 kuu jooksul on ettevõtte töötajaid ja juhte kindlasti või tõenäoliselt vaja koolitada. **2011. aastal küsiti ettevõtete hinnanguid eraldi töötajate ja juhtide koolitusvajaduse kohta ning selgus, et 34% meelest on järgneva 12 kuu jooksul kindlasti või tõenäoliselt vaja juhte koolitada, töötajate kohta arvas sedasama 43% VKEdest.** Kuigi selle küsimuse puhul ei ole erinevate aastate andmed üksüheselt võrreldavad, võib öelda, et hinnanguliselt näevad ettevõtteid sagedamini vajadust arendada just oma töötajate oskusi ja teadmisi.

2011. aasta uuringu andmetel erineb ettevõtete hinnang juhtide ja töötajate koolitusvajaduse kohta nii tegevusala, suuruse kui ka asukoha alusel. Teiste tegevusalade viljelejatega võrreldes leiavad jaekaubandus-, ehitus- ning veondus- ja sideettevõtted sagedamini, et nende juhid vajavad järgmise 12 kuu jooksul kindlasti või tõenäoliselt koolitust (joonis 4.3.6). Ka töötajate kindlat või tõenäolist koolitamist peavad jaekaubandus- ja ehitusettevõtted vajalikuks, ent nendele lisanduvad ka muude teenuste pakkujad.

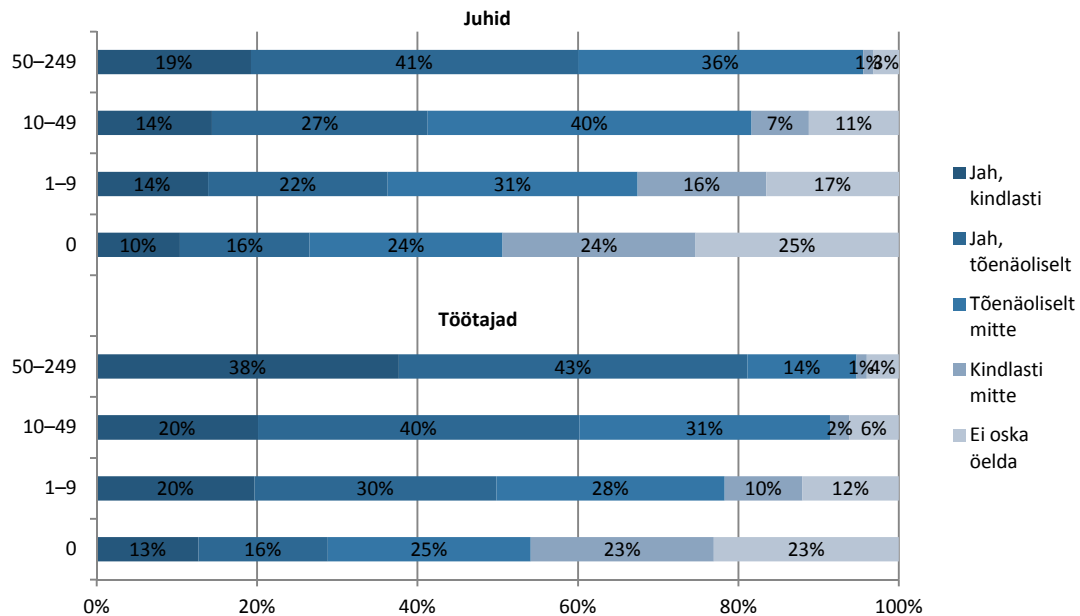
Joonis 4.3.6 Kas Teie ettevõttel on vajadus koolitada oma töötajaid ja juhte järgmise 12 kuu jooksul? (osakaal tegevusalade kaupa)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kui analüüsida koolitusvajadust ettevõtete suuruse järgi, siis ilmneb, et mida suurem on ettevõtte, seda rohkem soovitakse järgmise 12 kuu jooksul töötajaid ja juhte kindlasti või tõenäoliselt koolitada. Kui 1–9 töötajaga ettevõtetes oli see koolitusvajadus töötajate puhul 50% ja juhtide puhul 36%, siis 50–249 töötajaga ettevõtete seas oli näitaja vastavalt 60% ja 81%.

Joonis 4.3.7. Kas Teie ettevõttel on vajadus koolitada oma töötajaid ja juhte järgmise 12 kuu jooksul? (osakaal suuruse järgi)

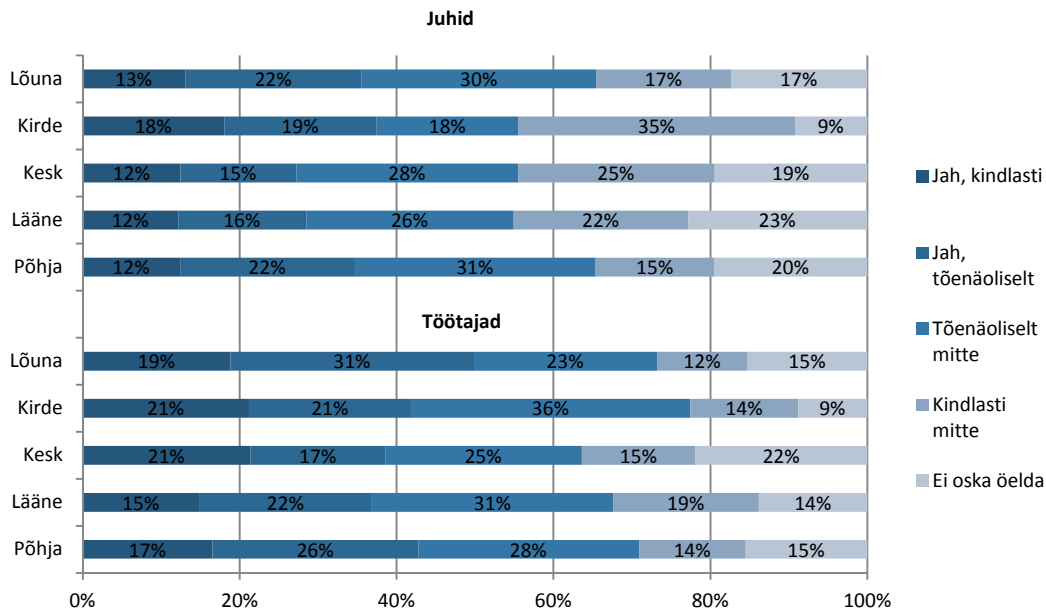


Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Ülalkirjeldatud erisused on ka ootuspärased. Ühest küljest on suurema töötajate arvuga ettevõtetes suurem tõenäosus, et osa töötajate oskused ja teadmised vajavad arendamist. Teisest küljest kalduvad suuremad ettevõtted sagedamini rakendama ametlike personalijuhtimise tavasid – näiteks töötajate ja töö hindamist – ning kujundavad selle alusel ettevõtte koolitustegevust.

Ettevõtete hinnangut täiendus- või ümberõppe vajaduse kohta iseloomustavad ka piirkondlikud erisused – Kesk- ja Lääne-Eesti ettevõtted pidasid töötajate ja juhtide koolitamist teistest mõnevõrra vähem vajalikuks.

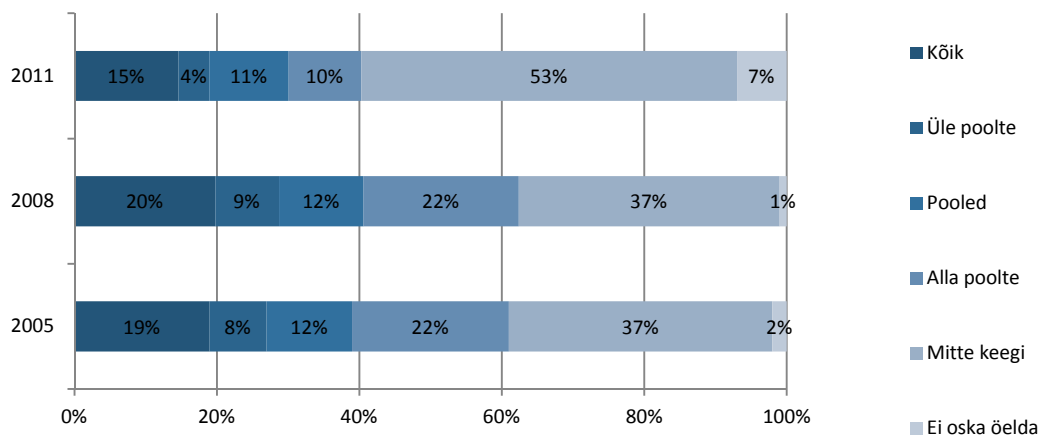
Joonis 4.3.8. Kas Teie ettevõttel on vajadus koolitada oma töötajaid järgmise 12 kuu jooksul? (osakaal piirkondade järgi)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Koolitamisvajaduse kõrval saab analüüsida veel ettevõtete koolituspraktikat. Siin tuleb taas silmas pidada, et kui 2005. aastal küsiti ettevõtetelt ainult töötajate koolitamise kohta ja 2008. aastal sooviti ühe küsimusega teada saada nii töötajate kui ka juhtide koolitusvajadust, siis 2011. aastal esitati küsimused töötajate ja juhtide koolitamise kohta eraldi. Võrreldes 2008. aastaga oli 2011. aastaks suurenenud nende ettevõtete osakaal, kes pole oma töötajaid viimase 12 kuu jooksul koolitanud. Jooniselt 4.3.9 selgub, et **kui 2008. aastal oli see näitaja 37%, siis 2011. aastal oli see tõusnud 53%ni.**

Joonis 4.3.9. Kui paljud Teie ettevõtte töötajatest on saanud täiendusõpe või ümberõpet viimase 12 kuu jooksul?

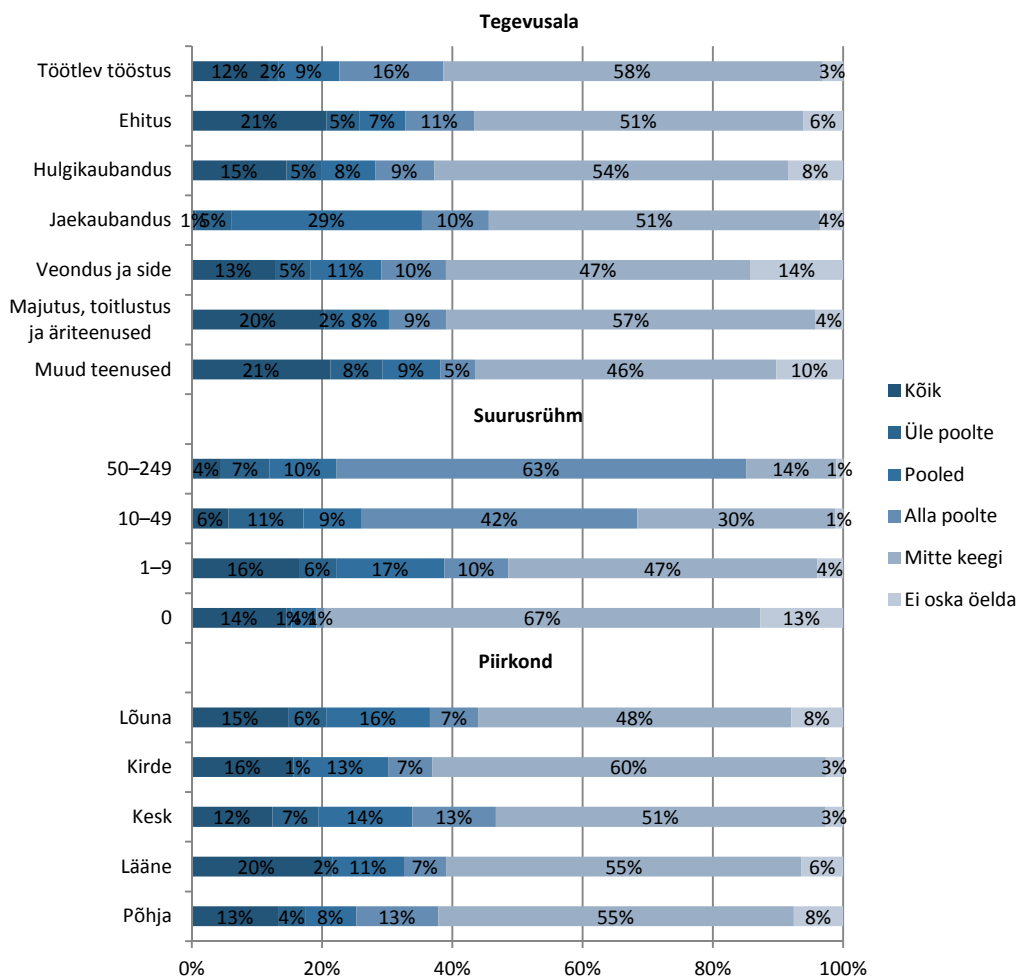


Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2005, 2008, 2011

Ilmneb, et majanduskriisi ajal koolitasid ettevõtted töötajaid märgatavalt vähem, sest kulused (sealhulgas töjõukulused) tuli kokku hoida, et muutunud majanduskeskkonnaga kohaneda. Töötajate oskusi ja teadmisi arendavate ettevõtete vähesus võib aga tulevikus nende arengut pärssida.

Järgnevalt vaadatakse 2011. aasta uuringu andmetel ettevõtete pakutavat täiendus- ja ümberõpet tegevusala, suuruse ja asukoha järgi (joonis 4.3.10). Tegevusalade järgi on kõige harvem oma töötajaid koolitanud töötleva tööstuse (23%) ja kõige sagedamini muid teenuseid pakkuvad ettevõtted (28%).

Joonis 4.3.10. Kui paljud Teie ettevõtte töötajatest on saanud täiendus- või ümberõpet viimase 12 kuu jooksul?



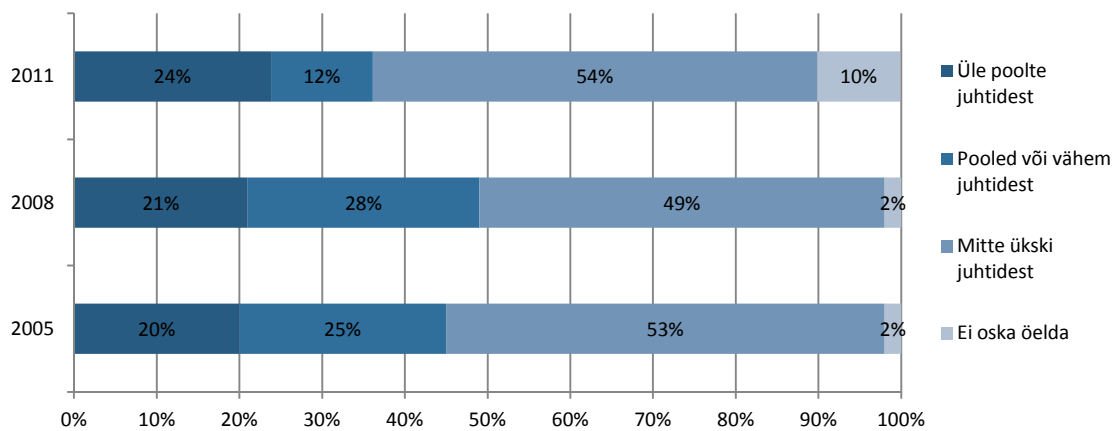
Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Ettevõtteid suuruse järgi rühmitades selgub, et kõige sagedamini on töötajaid koolitatud suuremates ettevõtetes. Kui 1–9 töötajaga ettevõtetes on saanud koolitust 49% ja 10–49 töötajaga ettevõtetes 68% töötajatest, siis 50–249 töötajaga ettevõtetes on see näitaja juba 85%. Teiselt on rohkem väiksemaid ettevõtteid, kes on koolitanud kõiki või üle poolte oma töötajatest. Seega ilmneb, et kuigi suuremate ettevõtete seas on sagedamini neid, kelle hinnangul vajavad töötajad järgneva 12 kuu jooksul täiendusõpet ja kes on oma töötajaid koolitanud, siis torkavad väiksemad ettevõtted rohkem silma selle poolest, et nad on pakkunud möödunud 12 kuu jooksul täienduskoolitust suuremale osale oma töötajatele. Need tulemused on ootuspärased, sest suuremates ettevõtetes on rohkem töökohti ja töötajaid ning seetõttu ka inimesi, kes on vajanud koolitust ja keda on koolitatud.

2011. aastal küsiti ettevõtete käest eraldi ka juhtide täiendus- ja ümberõppe kohta. Uuringu andmete põhjal ei ole 72% ettevõtetest viimase 12 kuu jooksul juhte pikemaajalisele äri- või juhtkonnakoolitusele saatnud, 20% ettevõtetes on vähemalt üks juhtidest koolitusel osalenud. Sellist tulemust võis eeldada, sest, nagu eespool kirjeldatud, on valdav osa väikestest ja keskmise suurusega ettevõtetest kuni 9 töötajaga. Väiksemates ettevõtetes, kus ettevõtja ise juhhib ettevõtet, ei ole sageli isegi võimalik pikemaajalisel koolitusel osaleda.

Juhtide täiendus- ja ümberõppe valguses saab kirjeldada ka juhtide haridustaset. Vaadeldi, kui suur osa ettevõtte juhtidest on lõpetanud äri või juhtimisega seotud eriala kõrgkoolis. Nagu selgus, on aastatega suurenenud nende VKEde osakaal, kus selliseid juhte on üle poole.

Joonis 4.3.11 Kui paljud Teie ettevõtte juhtidest (nii tipp- kui ka keskastmejuhtidest) on lõpetanud äri või juhtimisega seotud eriala kõrgkoolis?



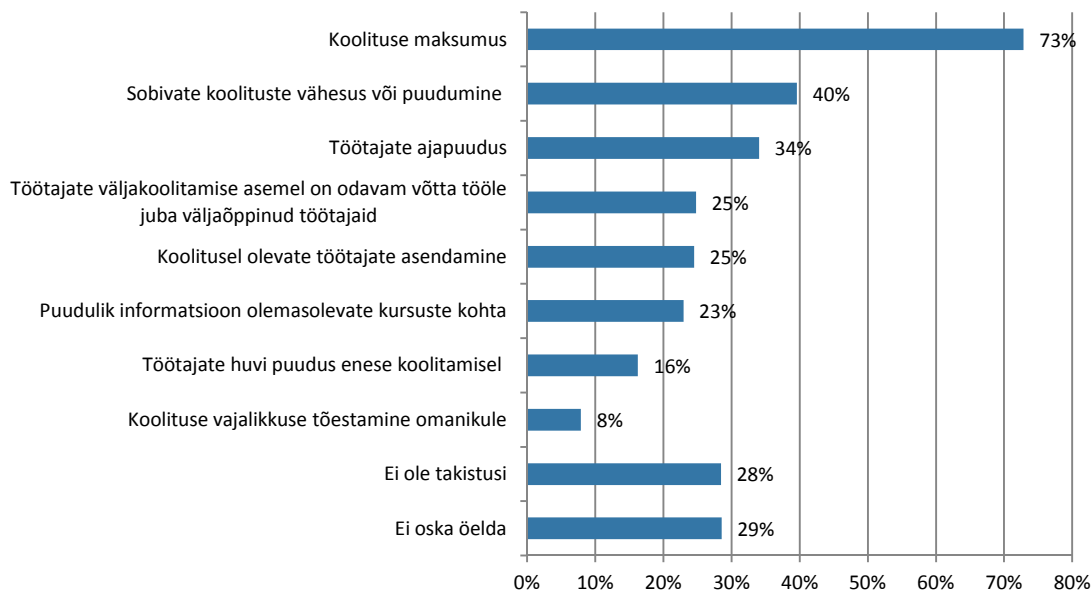
Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2005, 2008, 2011, autorite arvutused

Täiendus- ja ümberõppe raugemise tõttu tasub uurida, mis takistab ettevõtetel töötajate koolitamist. Siinjuures tuleb silmas pidada, et andmekogumise põhimõtted on aastate jooksul muutunud. Kui 2005. ja 2008. aastal sooviti kõigilt ettevõtetelt teada saada kaks kõige olulisemat koolitamist takistavat tegurit, siis 2011. aastal küsiti kolme koolitamist takistavat tegurit ainult nende ettevõtete käest, kes ei näinud vajadust oma töötajaid koolitada.

2005. aastal leidis 32% kõigist VKEdest, et neil ei ole töötajate koolitamisel takistusi, 2008. aastal väitis sama 27%. Ettevõtetest, kes ei näe vajadust oma töötajaid koolitada, arvas 2011. aastal 28%, et neil ei ole töötajate koolitamisel takistusi. Ehkki need andmed ei ole aastate arvestuses võrreldavad, võib tõenäoliselt järeldada, et suuri erinevusi sel ajavahemikul takistuste sageduses ei ole.

Nagu selgub alljärgnevalt jooniselt, nimetasid ettevõtted 2011. aastal töötajate koolitamist takistavate teguritena kõige sagedamini koolituse maksumust, sobivate koolituste vähesust või puudumist ning töötajate ajapuudust.

Joonis 4.3.12. Töötajate koolitamist takistavad tegurid



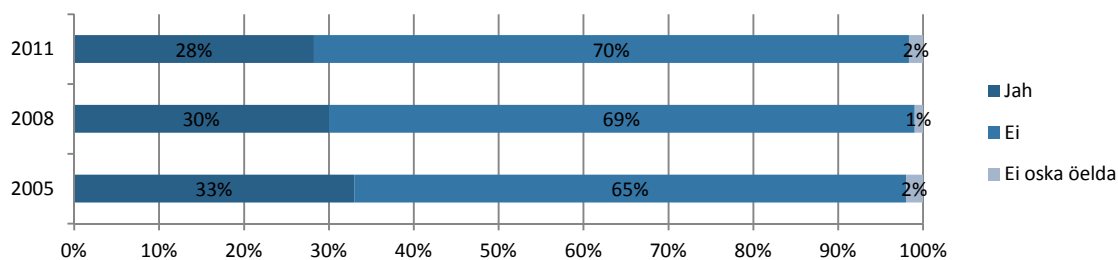
Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

73% VKEdest, kes ei näe vajadust oma töötajaid koolitada, pidas oluliseks töötajate koolitamist takistavaks teguriks koolituse maksumust. Niisiis on selge, et VKEd on vähendanud ettevõtete töötajate koolitamist majanduskriisi ajal. Selle peamiseks põhjuseks on vajadus vähendada kulusid, sealhulgas töötajate koolituskulusid.

4.4. Ärinõustamine, ettevõtja konsulteerimisvõimalused

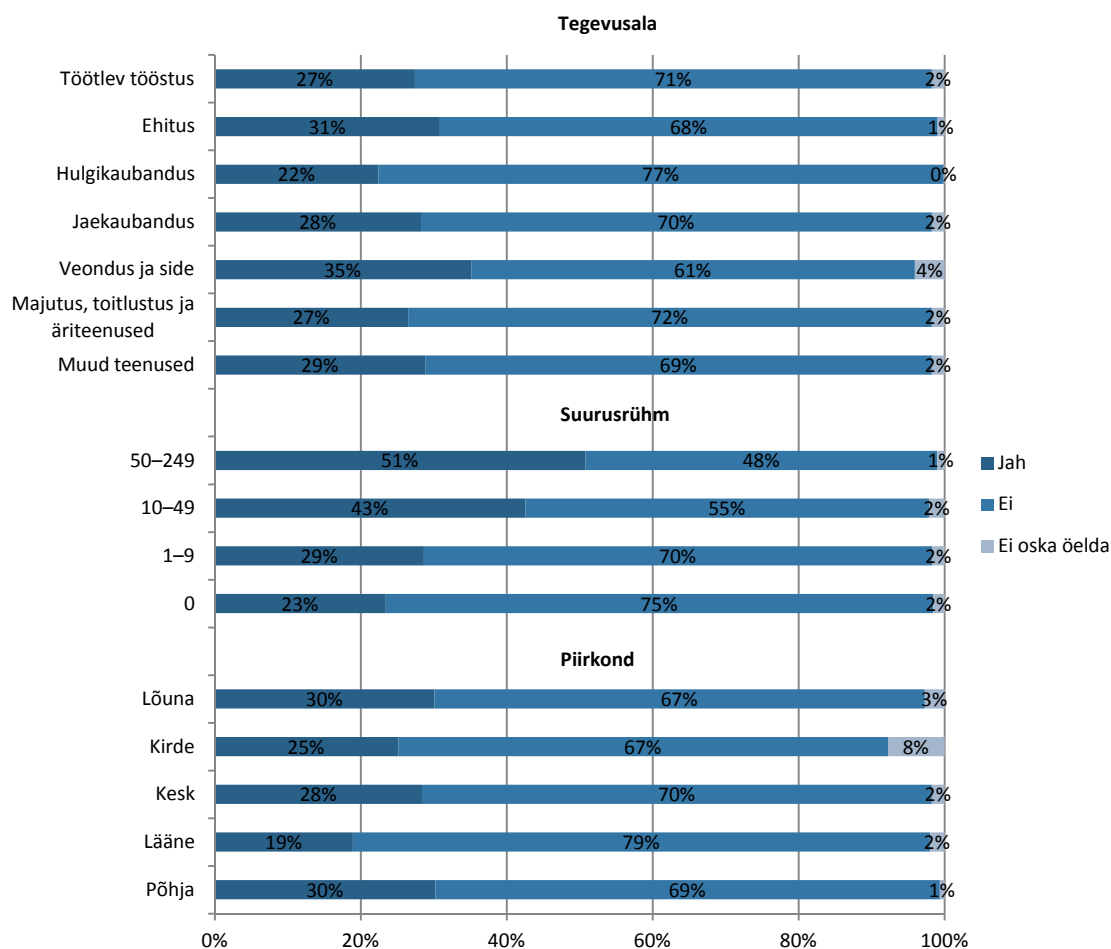
Ärinõustamise eesmärk on aidata ettevõtetel analüüsida nende ees seisvaid raskusi ja arendada tegevusplaan raskuste ületamiseks. Ärinõustamine võib olla sageli oluline just väikestele ja keskmise suurusega ettevõtetele, sest oma väiksuse tõttu võib neil olla puudu ekspertteadmistest ja parimatest tavadest, mis aitavad ettevõtte majandustulemusi parandada. Järgnevalt kirjeldatakse väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete tavasid ärinõustamise kasutamisel ning hinnatakse selle vajadust tulevikus VKEde arengu seisukohalt.

Uuringu andmetel kasutab ettevõttevälist nõustamist 28% VKEdest, ent aastate vältel on teenuse kasutamine vähenenud. Viimast selgitab esiteks alla 10 töötajaga ettevõtete osakaalu suurenemine, sest neil VKEdel on välise teenuste kasutamiseks tavaliselt vähem vahendeid. Teiseks võib nõustamisteenuse vaoshoitum kasutamine tuleneda üldisest majandusarengust, mis on pannud VKEsid kulusid kokku hoidma ning tuginema raskuste ületamisel ettevõttesisestele oskustele ja teadmistele. Kolmandaks ei pakkunud riik 2011. aastal EASi kaudu VKEdele enam nõustamistoetust, mis varem aitas ettevõtetel teenuse ostmise kulusid katta.

Joonis 4.4.1. Kas teie ettevõtte on kasutanud ettevõttevälisist nõustamisteenust?

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Ülaltoodud väiteid toetab ka nõustamisteenuse kasutamine ettevõtte suuruse järgi – sagedamini ostavad teenust suuremad ettevõtted, kellel on rohkem vahendeid või võimalusi (joonis 4.4.2). Kui 50–249 töötajaga ettevõtetest kasutas nõustamisteenuseid 51%, siis ilma töötajateta ettevõtetest 23%. Samal ajal võiks eeldada, et nõustamisvajadus on suurem just väiksemates ettevõtetes, kus sisemised oskused ja teadmised on piiratumad.

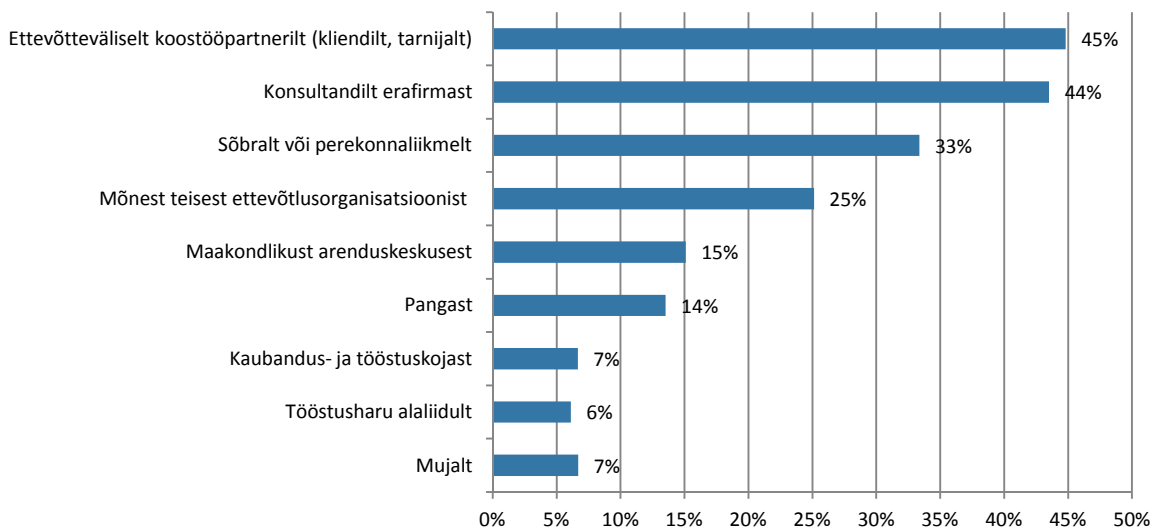
Joonis 4.4.2. Kas teie ettevõtte on kasutanud ettevõttevälisist nõustamisteenust?

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Tegevusalati ei varieeru nõustamisteenuste kasutamine eriti. Kõige harvem lasevad enda nõustada hulгимүүgiettevõtted (22%) ning kõige sagedamini veondus- ja laondusettevõtted (35%).

Nagu jooniselt 4.4.3 näha, on VKEd saanud enamasti nõu ettevõtteväliselt konsultatsioonipartnerilt (45%), näiteks kliendilt või tarnijalt, erafirma konsultandilt (44%) või sõbralt, perekonnaliikmelt (33%). Aastatega on erafirma nõustamisteenuse kasutamine suuresti muutunud – 2005. aastal nõustasid erafirmad 51% VKEdest ja 2008. aastal 64%, 2011. aastaks vähenes see näitaja aga 44%ni.

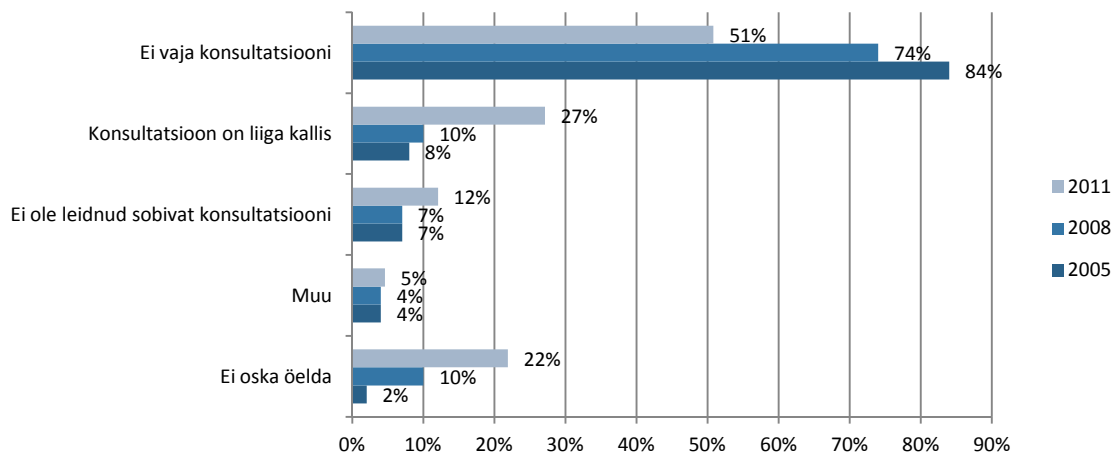
Joonis 4.4.3. Millistelt allikatelt olete saanud nõustamist?



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Erafirma nõustajate vähesem kaasamine on kaalukas tulemus, sest see näitab taas, et kuigi konsultatsiooniteenust osutav ettevõtte peaks pakkuma head ja rakendatavat nõu, käib see küllaltki kulukas teenus VKEdele sageli üle jõu.

Uurimist väärrib, miks väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted ei ole nõustamisteenust kasutanud. 2011. aastal leidis 51% VKEdest, kes ei ole kasutanud ettevõttevälist nõustamist, et ettevõtte ei vaja seda. Alates 2002. aastast on nõustamist mittevajavate ettevõtete arv märkimisväärselt vähenenud, kukkudes 33 protsendipunkti võrra. **Seega saab öelda, et kui nõustamisteenust kasutanud ettevõtete osakaal on aastate vältel vähenenud vaid mõnevõrra, siis märgatavalt on kahanenud nende ettevõtete osakaal, kes ei vaja enda hinnangul nõustamist.** Sellised arengusuundumused võivad peegeldada ettevõtete majanduskeskkonna muutusi. Nihked majanduses on ajendanud ettevõtteid üle vaatama oma tegutsemispõhimõtteid ja -strateegiaid ning selle tulemusena on sagedamini tunnetatud vajadust ettevõttevälise nõustamise järele, et teha tarvilikke valikuid muutunud oludega kohanemiseks. Majanduslanguse ja müügitulu vähenemise tõttu on ettevõtetel siiski vähem raha, et nõustamisteenust osta (joonis 4.4).

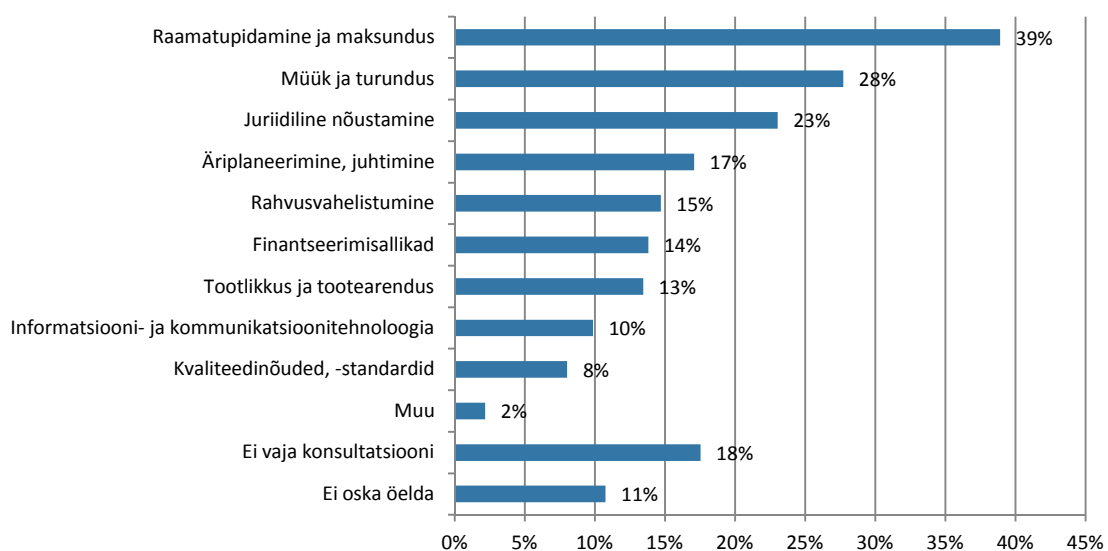
Joonis 4.4.4. Miks te ei ole ettevõttevälisist nõustamist kasutanud?

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2005, 2008, 2011, autorite arvutused

2002. aastal pidas 8% VKEdest nõustamisteenuste kasutamatajätmise põhjuseks teenuse kõrget hinda. 2005. aastal oli see näitaja 10% ja 2011. aastal juba 27%. Mõnevõrra on suurenenud ka nende ettevõtete osakaal, kes ei ole leidnud sobivat nõustamisteenust – see näitab taas pigem vajaduse kasvu kui pakkumise piiratust.

Kui eespool käsitleti tagasivaateliselt nõustamisteenuse kasutamist kui sellist, siis nüüd analüüsitakse VKEde nõustamisvajadust. 2011. aastal väitis 18% VKEdest, et nad ei vaja nõustamisteenust ja 11% leidis, et nad ei oska hinnata vajadust selle järel. Seega soovis ligikaudu 61% VKEdest kasutada enda ees seisvate raskuste ja nende ületamise viiside paremaks tundmaõppimiseks peale ettevõttesise kompetentsuse ka teadmisi väljastpoolt.

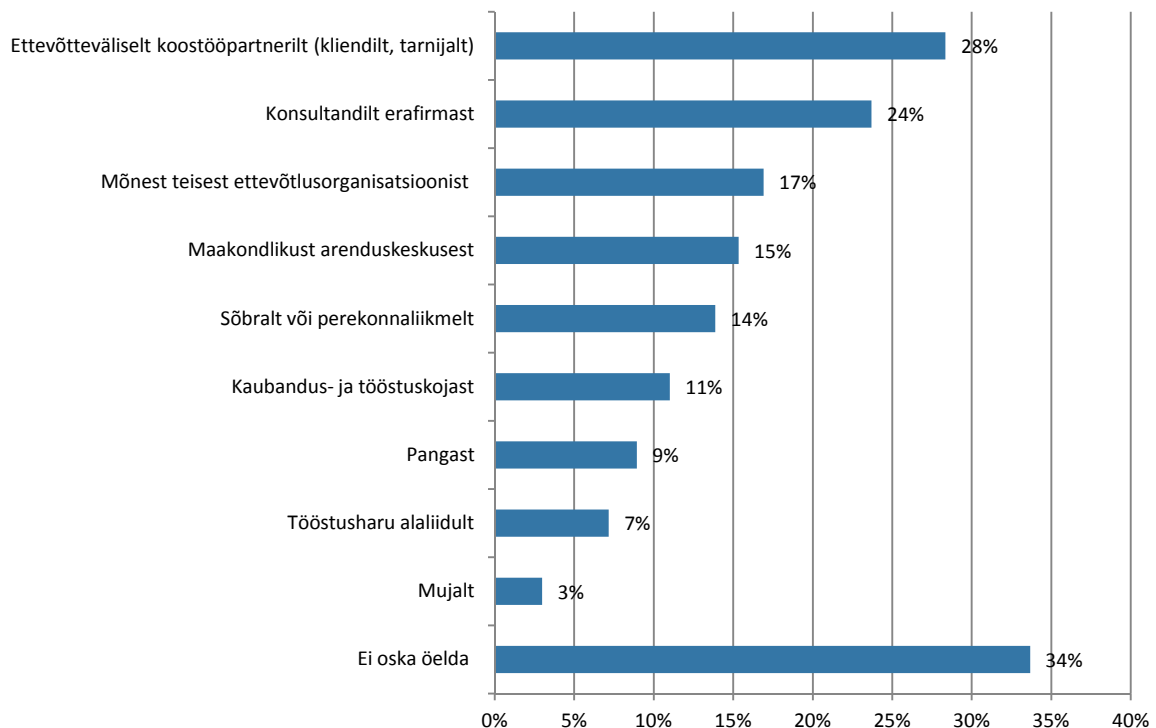
Sagedamini tahaksid ettevõtted saada nõu raamatupidamise ja maksunduse, müügi ja turunduse ning õiguse alal (joonis 4.4.5).

Joonis 4.4.5. Millises valdkonnas vajaksite nõustamist või konsultatsiooni järgmise 12 kuu jooksul?

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kui tagasivaates oskasid ettevõtted hästi kirjeldada, millistest allikatest on ettevõttevälisest nõustamist saadud, siis ettevaatavalt oldi allikate hindamisel vähemteadlikud. Seda ilmestab joonis 4.4.6, mille järgi ei osanud 34% nõustamist vajavatest ettevõtetest hinnata, millisest allikast teenust tellida. Seepärast erinevad ka ettevõtete hinnangud nõustamisallikate kohta joonise 4.4.3 andmetest.

Joonis 4.4.6. Millistelt allikatelt vajaksite ettevõttevälisest nõustamist järgmise 12 kuu jooksul?



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kõige rohkem sooviksid ettevõtted nõustamist ettevõtteväliselt koostööpartnerilt, erafirma konsultandilt või mõnest ettevõtlusorganisatsioonist.

4.5. Finantsvahendid ja nende kättesaadavus

Uuringus analüüsiti, kuidas on finantsturu pinged mõjutanud ettevõtete ligipääsu finantsvahenditele, samuti vajadust ja võimalusi kaasata lisavahendeid ettevõtte arendamiseks. Ettevõtetele küsiti hinnangut finantsvahendite kättesaadavuse, peamiste allikate ja mahu kohta viimasel kolmel aastal.

2008. aasta teisel poolel pingestunud üleilmne finantskeskkond avaldas mõju ka Eestis tegutsevatele pankadele, kellel oli üha raskem hankida finantsturgudel pikaajalist ressursi. See omakorda mõjutas ettevõtete laenuraha kättesaadavust ja selle hinda (Eesti Panga aastaaruanne 2009). 2010. aasta lõpuks olid majandusolud paranenud: Eesti ettevõtetega seotud krediidirisk vähenes järk-järgult, finantsvahendite kättesaadavus suurenes ja nendega seotud tingimused hakkasid paranema.

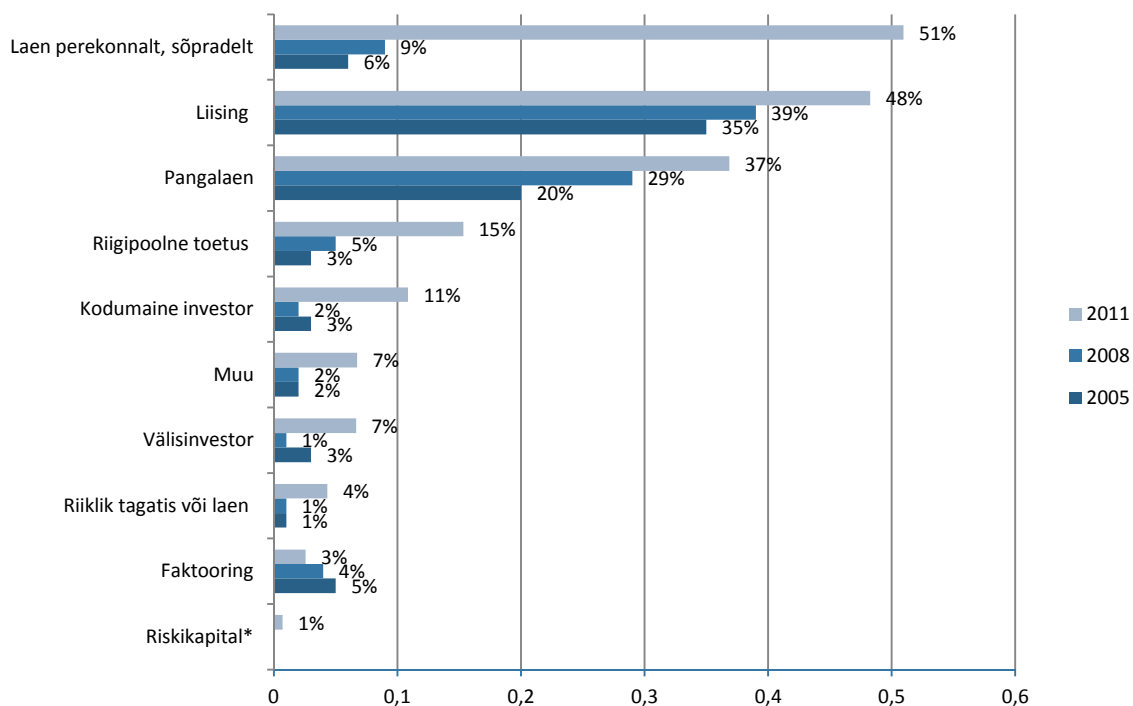
Uuringu tulemustele tuginedes on märgata, et lisafinantseeringu kaasamise innukus on ettevõtete hulgas varasemate uuringutega võrreldes kasvanud. Rohkem on neid ettevõtteid, kes on kasutanud ühte või teist lisarahastamisallikat.

VKEdest on viimase kolme aasta jooksul (perioodil 2009–2011) kasutanud äritegevuse lisarahastamise võimalust 31%. Rohkem on seda teinud väikesed (10–49 töötajaga) ja keskmise suurusega (50–250 töötajaga) ettevõtted – vastavalt 45% ja 47%. Tegevusalade järgi on keskmisest rohkem lisafinantseeringut kasanud töötleva tööstuse ettevõtted (39%) ja teenuste valdkonnas majutust, toitlustust ja äriteenuseid pakkuvad ettevõtted (35%).

Jooniselt 4.5.1 selgub, et lisafinantseeringu olulise allikana on ettevõtjad nimetanud laenu sõpradelt ja perekonnalt (51%), liisingut (48%) ja pangalaenu (37%). Märgatavalt on kasvanud pangalaenu, liisingu ja riigi toetuse kasutamine võrreldes varasemate aastatega.

Kõige rohkem on suurenenud aga laenuvõtmine perekonnalt ja sõpradelt. Kas see näitab majanduskriisiaegset ja -järgset ülimalt soikunud seisu finantssektoris? Ilmselt siiski mitte, sest perekonda või sõpru kasutavad rahastamisallikana peamiselt mikroettevõtted (1–10 töötajat) ja FIEd ning valdavalt jääb nende laenumaht alla 25 000 euro. Kuna mikroettevõtetel võivad esineda mitmed takistused (pole piisavalt omafinantseeringut, finantsnäitajad ei ole jätkusuutlikud jms) juurdepääsuks pangatoodete ning nende kasutamine raskendatud, kui mitte võimatu, siis eelistatakse ilmselt laenata perekonnalt või sõpradelt. Üle 10 töötajaga ettevõtted kasutavad seda võimalust märgatavalt vähem. Piirkonniti siin eripärasid välja tuua ei saa, kuid tegevusalati vaadeldes laenavad perekonnalt ja sõpradelt enam ehitusettevõtted (64%), hulgimüüjad (63%) ning majutuse, toitlustuse ja äriteenuste ettevõtted (56%).

Joonis 4.5.1. Millist tüüpi ettevõttevälisest lisafinantseerimisest Teie ettevõtte on viimase kolme aasta jooksul (aastatel 2009–2011) kasutanud? (osakaal vastanute hulgas)



* Ainult 2011. aasta küsitluses.

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Liisingut kasutavad rohkem väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted – vastavalt 76% ja 86%. Mida suurem on ettevõtte, seda sagedamini nimetatakse seda lisarahastuse allikana. 37% keskmise suurusega ettevõtetel on viimase kolme aasta kumulatiivne liisingumaht üle 64 000 euro.

Tegevusalade järgi on liisingut kasutanud 71% veondus- ja sideettevõtetest ning 55% töötleva tööstuse ettevõteteid.

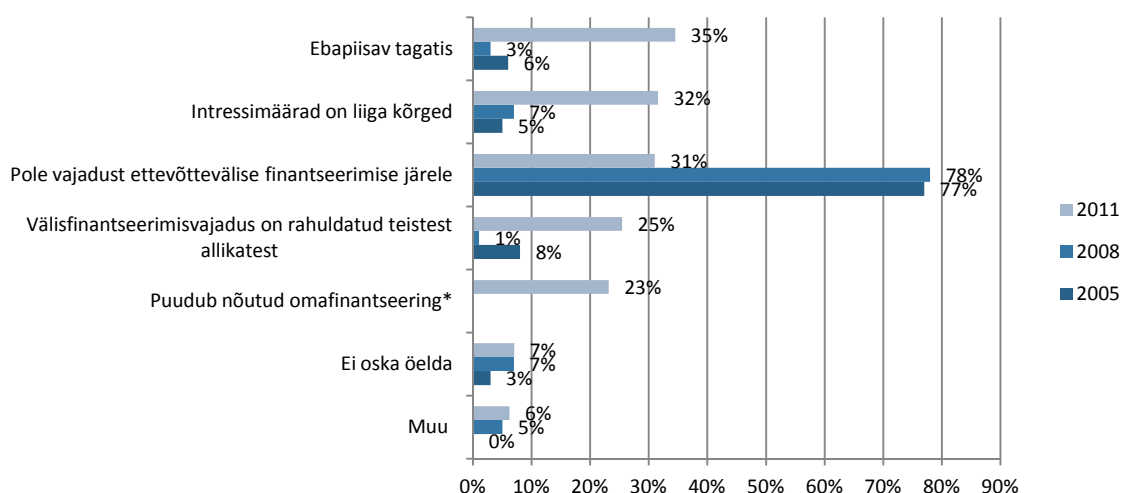
Sarnaselt liisinguga on lisarahastamiseks kasutanud pangalaene esmajoones suuremad (üle 10 töötajaga) VKEd – väikestest ettevõtetest on laenu võtnud 51% ja keskmise suurusega ettevõtetest 76%. Keskmise suurusega ettevõtetest 43% ületas pangalaenude kumulatiivne maht 2009.–2011. aasta 64 000 eurot. Pangalaenude võtmine on rohkem levinud jaekaubanduses (56%) ja töötlevas tööstuses (40%). Piirkonniti suuri erisusi välja tuua ei saa, ent mõnevõrra rohkem torkab silma Lääne-Eesti, kus on pankade pakutud võimalusi rohkem kasutatud ja sõpradelt-sugulastelt vähem laenatud.

Pangalaene kasutatakse enamjaolt põhivara (65%) ja käibevara soetamiseks (31%). Hoiatav märk on see, et 23% VKEdest kasutab pangalaenu tegevuskulude katmiseks. Need on peamiselt mikroettevõtted, kus on 0–10 töötajat. Tegevuskulude katmine laenurahaga on rohkem levinud ehitussektoris ja teenuste sektoris (hulgikaubanduses ning veonduse ja side valdkonnas).

Vähemlevinud rahastamisallikatest kasutatakse riigi toetusi varasemate aastatega võrreldes palju rohkem. Kui 2008. aastal eelistas neid lisafinantseerimisallikana 5% ettevõtetest, siis 2011. aastal oli see näitaja 15%. Riigi toetusi kasutavad mõnevõrra sagedamini keskmise suurusega töötleva tööstuse ettevõtted. Toetuste maht jääb siiski alla 25 000 euro. Sama kehtib ka riiklike tagatiste või laenude kohta.

Kui ettevõtetest küsiti, miks nad ei kasutata lisarahastuse allikana pangalaene, nimetasid nad peamiste põhjustena seda, et nende tagatised on pankade jaoks ebapiisavad (35%) ja pangalaenude intressimäär on liiga kõrged (32%). Ligi kolmandik ettevõteteid ei tunne lisarahastamise järele vajadust. See näitaja on kõvasti kahanenud, sest nii 2005. kui ka 2008. aastal puudus pangalaenu võtmise vajadus rohkem kui kahel kolmandikul VKEdest. Selle muutuse taga on kindlasti majanduskriis, mille tagajärjel on ettevõtete likviidsus ja omavahenditest investeerimise võimekus tuntuvalt vähenenud. 23% ettevõtetest nimetab pangalaenu saamist takistava asjaoluna omafinantseeringu puudumist.

Joonis 4.5.2. Millised on peamised põhjused, miks Teie ettevõtte ei ole kasutanud pangalaenu? (osakaal lisafinantseeringut mittekasutanud vastanute hulgas)

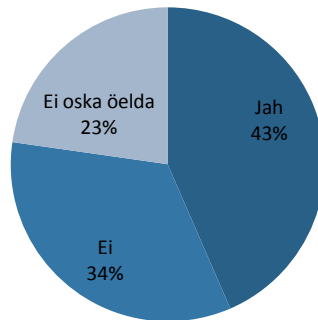


Allikas: Väikse ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

43% ettevõtjatest hindab oma ettevõtte kapitaliseeritust piisavalt heaks, et tagada jätkusuutlik areng, kolmandik tajub aga vastupidist. Kindlamini tunnevad end keskmise suurusega ettevõtteid, kelle hulgast on kapitaliseeritusega rahul 90%. Ka väikeste (10–49 töötajat) ettevõtete juhtidest 60%

tunnetab olukorda positiivsena, ent ebasoodsamalt hindavad oma jätkusuutlikkust just mikroettevõtete juhid. Tegevusalade poolest erisusi silma ei hakka, piirkondadest on ebakindlamad Kirde-Eesti ettevõtjad.

Joonis 4.5.3 Kas ettevõtte on teie hinnangul piisavalt hästi kapitaliseeritud, et tagada ettevõtte jätkusuutlik areng? (osakaal)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kui ettevõtjatelt küsida, kas nad on oma ettevõtte jätkusuutliku arengu tagamiseks valmis kaasama ettevõttevälise finantsinvestori, vastab eitavalt 43%. Sellekohane arvamus puudub 33% ettevõtjatel ja üksnes **ligikaudu veerand ehk 24% on valmis kaasama ettevõttevälist finantsinvestorit**. Huvitav on fakt, et oma jätkusuutlikkuse suhtes nigelalt meelestatud ettevõtjatest on ainult 35% valmis kaasama ettevõttevälist investorit.

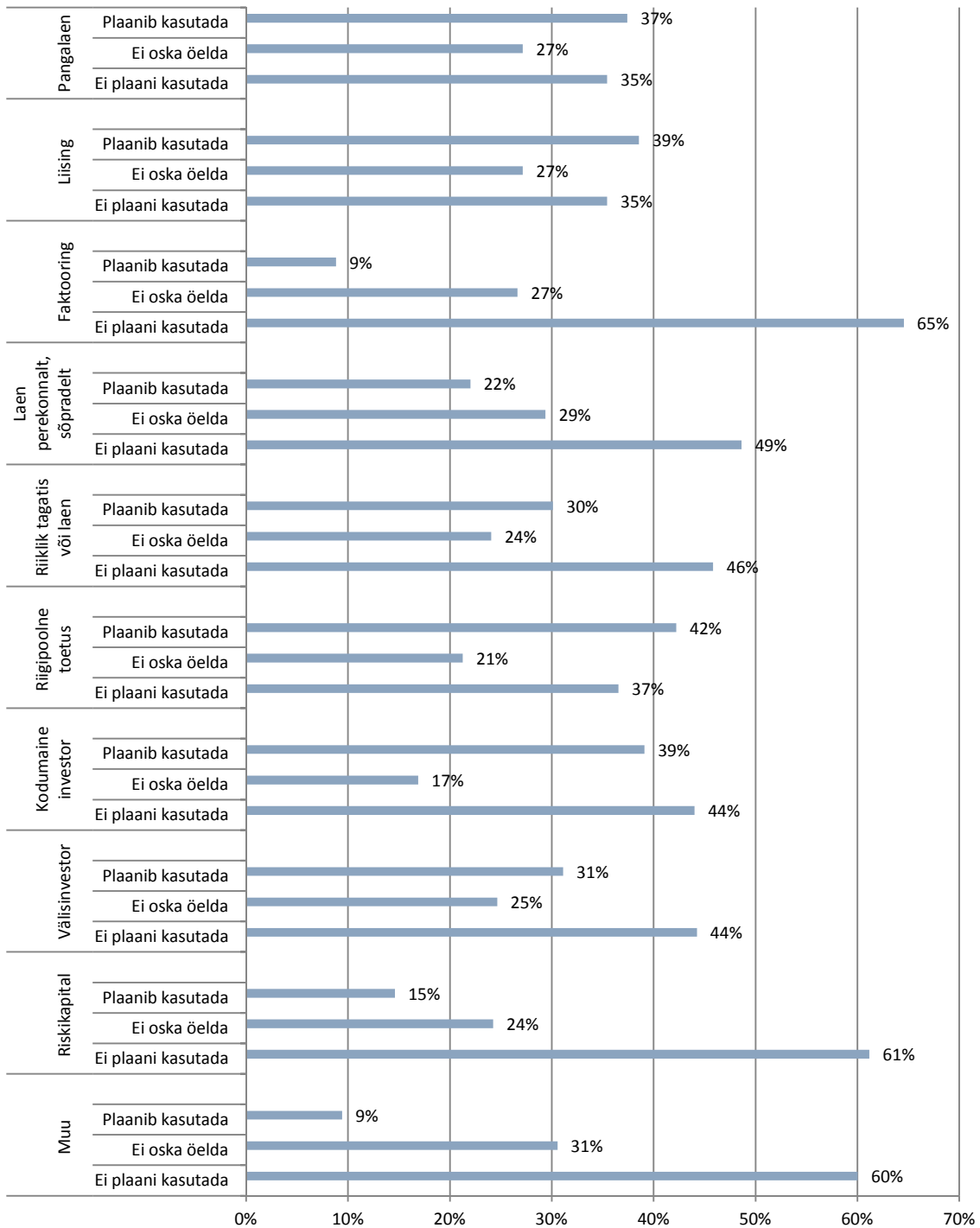
Küsimusele, miks nad ei soovi ettevõttevälist finantsinvestorit kaasata, vastas 42% ettevõtjaid, et nad ei taha kaotada ettevõtte tegevuse üle kontrolli. Veel tunnetati, et sellega võib kaasneda liigsete nõudmiste ja piirangute esitamine (33%) ning ebasobivad ootused tuleviku või tegutsemispõhimõtete suhtes (37%). Ettevõtjad ei ole huvitatud ka kasumi jagamisest (28%). Sektoriti ja piirkonniti selles küsimuses suuremaid erinevusi ei ilmnunud. Ka varasemate aastate uuringutes on ettevõtjate hoiakud ja kartused ettevõttevälise finantsinvestori kaasamise suhtes olnud sarnased – 2008. aastal pelgas ettevõtte üle kontrolli kaotamist 34% ettevõtjatest ja 23% ei soovinud kasumit jagada.

Ettevõtjate plaanide järgi võib üldiselt öelda, et järgmise 24 kuu jooksul kavatseb ettevõttevälise lisafinantseeringu kaasata kolmandik, ligikaudu pooled ei plaani seda teha ja veerand ettevõtetest ei oska oma plaanide kohta midagi öelda (joonis 4.5.4). Kõige enam (42%) ettevõtteid loodab saada järgmise 24 kuu jooksul riigi toetust. Peamiselt on nende osakaal suurem keskmise suurusega ettevõtete seas ja töötleva tööstuse valdkonnas, kus on harjutud seda toetust saama.

Pangalaenu ja liisingut planeerivad võtta vastavalt 39% ja 37% ettevõtetest. Sellega arvestavad sagedamini väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted, kes tegutsevad esmajoonel ehituse, hulgimüügi ja veonduse-laonduse alal.

39% ettevõtjatest loodab leida kodumaise ja 31% välismaise investori, et ettevõtet laiendada. Teiste finantsvahendite kasutamise plaan on väiksemal hulgal ettevõtjatest.

Jooni 4.5.4. Millist tüüpi ettevõttevälisist lisafinantseerimist Teie ettevõtte vajaks järgneva 24 kuu jooksul?



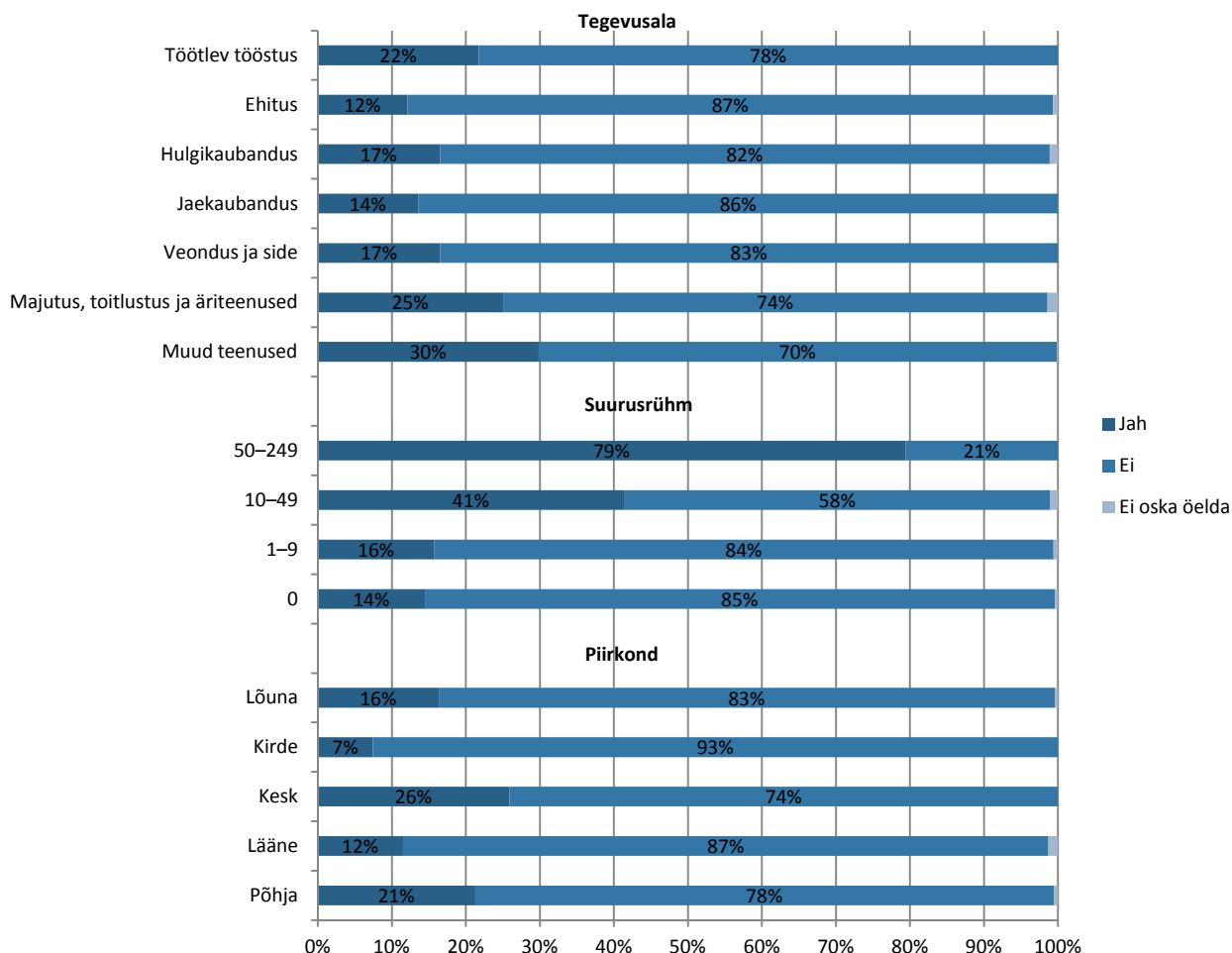
Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

4.6. Koostöö ettevõtete vahel ja ettevõtteväliste partneritega

Et kasutada ära väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete võimalusi ja sünergiat, on tähtsal kohal koostöö ettevõtete vahel ja ettevõtteväliste partneritega. Selle käigus saavad ettevõtted arendada ühiselt tooteid ja teenuseid, tootmis- ja tarneahelat, et turul tulemuslikult tegutseda. Koostöös saavad ettevõtted väljendada ühiselt ka oma huvisid ning kujundada seeläbi poliitikat ja majanduskeskkonda. Järgnevalt analüüsitakse VKEde koostööd ja valmisolekut selleks.

Uuringu andmetel kuulub 19% VKEdest mõnda oma tegevusala organisatsiooni, näiteks erialaliitu või mõnda sarnasesse organisatsiooni. Sagedamini on nende organisatsioonide liikmeteks suuremad ettevõtted. Eeldatavasti tuleneb see sellest, et suuremad tunnetavad rohkem enda mõjujõudu ja usuvad, et suudavad majanduskeskkonda ja õigusruumi koostöö käigus kujundada.

Joonis 4.6.1. Kas Teie ettevõtte kuulub mõnda oma tegevusala organisatsiooni (erialaliitu või mõnda sarnasesse organisatsiooni)? (osakaal)

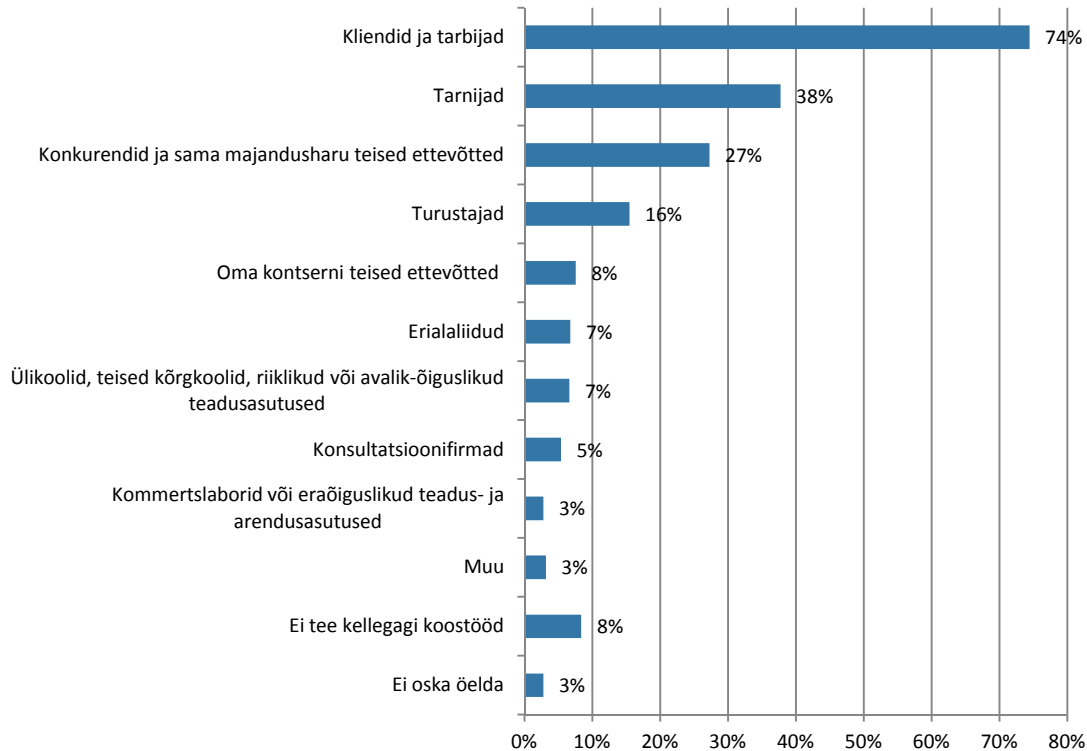


Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Nende VKEde arv, kes ei tee kellegagi koostööd, on vähenenud 3 protsendipunkti võrra – 2005. aasta 8%lt kahanes see näitaja 2011. aastaks 5%ni. VKEde peamised koostööpartnerid on kliendid ja tarbijad, tarnijad ning konkurendid või sama majandusharu teised ettevõtted (joonis 4.6.2). Ka varasematel aastatel olid VKEde levinumad koostööpartnerid samad: 2008. aastal nende osakaal

vastavalt 67%, 34% ja 30%. Sellest võib järeldada, et väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted on oma majanduseesmärkide saavutamise nimel küllaltki aktiivsed oma tootmisahela osapooltega koostööd tegema. Usutavasti tagab selline koostöö paremad majandustulemused ka kogu tootmisahelas ja tegevusalal.

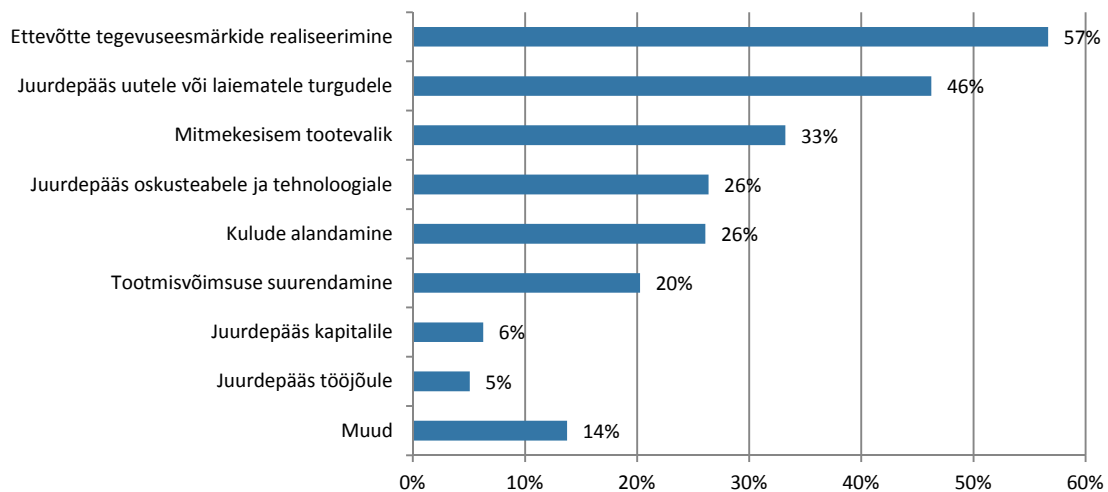
Joonis 4.6.2. Kes on Teie ettevõtte peamised koostööpartnerid? (osakaal vastanute hulgas)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Jooniselt 4.6.4 nähtub, et VKEsid paneb koostööd tegema peamiselt ettevõtte tegevuseesmärkide realiseerimine, juurdepääs uutele või laiematele turgudele ja mitmekesisem tootevalik. 2005. aastal hindas tegevuseesmärkide realiseerimist üheks olulisemaks koostööajendiks 45% ettevõtetest. 2008. aastal kasvas see näitaja 68%ni, ent kahanes 2011. aastaks taas, jõudes 57%ni. Juurdepääs uutele turgudele oli 2005. aastal tähtis VKEdest 10%le ja 2008. aastal 30%le, 2011. aastaks aga juba 46%le. Ka tootevaliku mitmekesistamine on muutunud aastatega üha tähtsamaks koostööpõhjuseks – 2008. aasta 28% suurune näitaja kerkis 2011. aastaks 33%ni.

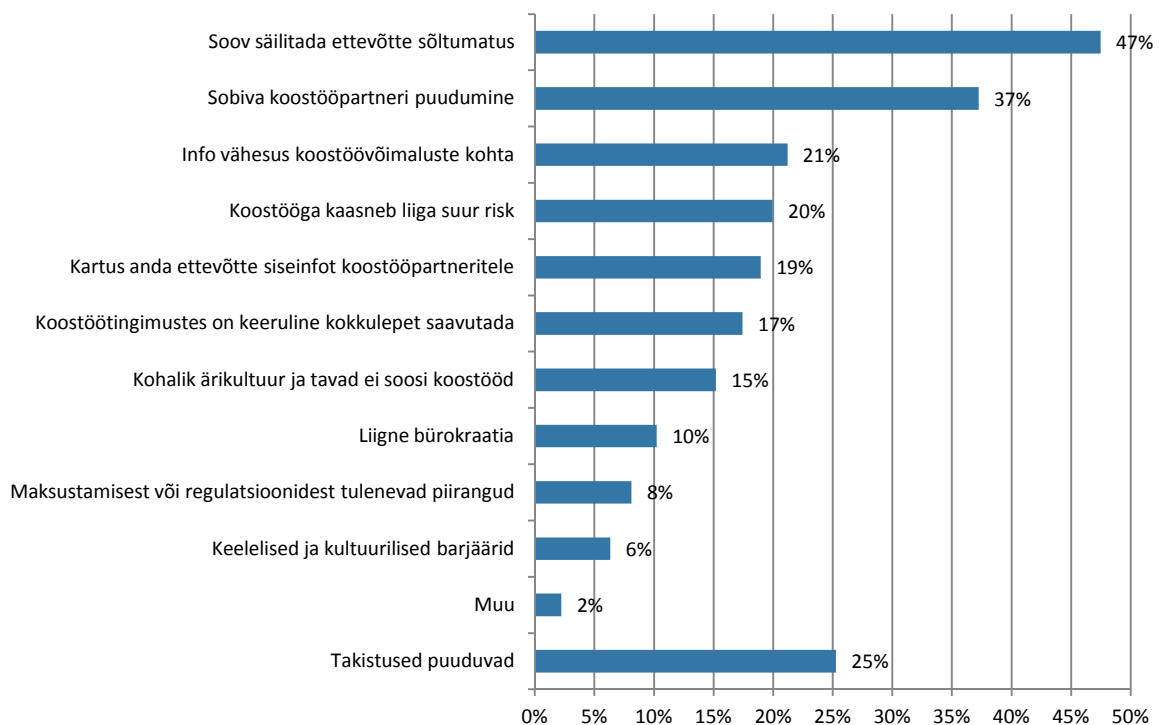
Joonis 4.6.4. Palun märkige kolm kõige olulisemat koostöö tegemise põhjust.



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kuigi ainult 5% ettevõtetest ei tee kellegagi koostööd, vaadeldakse järgnevalt siiski, mis neid takistab. Nagu selgub jooniselt 4.6.5, seavad **peaaegu pooled koostööd taunivatest ettevõtetest (47%) esikohale sõltumatus, jättes tagaplaanile võimaluse jõuda koostöö käigus eesmärgini, mida ettevõtte üksinda oma vahenditega ei suuda alati saavutada.**

Joonis 4.6.5. Mis on Teie arvates kolm kõige olulisemat takistust, mis piiravad Teie ettevõtte võimalusi teha koostööd teiste ettevõtetega? (osakaal vastanute hulgas)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Sõltumatus järel nimetavad ettevõtted koostööd takistavate teguritena sobiva koostööpartneri puudumist, koostöövõimalusi puudutava teabe vähesust ja koostööga kaasnevaid riske.

4.7. Rahvusvahelistumine

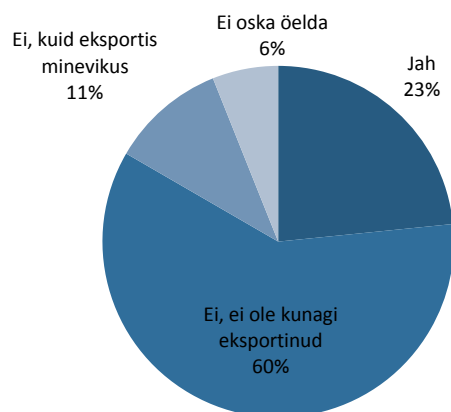
Eesti ekspordimaht kahanes 2008. aasta lõpus enneolematute näitajateni, kuid hakkas alates 2009. aasta teisest poolest enamikus kaubarühmades kasvama. 2010. aastal kiirenes kaubaekspordi kasv veelgi, kerkides jooksevhindades 2010. aasta esimesel poolel aastatagusega võrreldes ligikaudu 23%ni. Eesti eksportööride konkurentsieelised seisnevad peamiselt väikestes tööjõukuludes ja võimes muutustega kiiresti kohaneda. Just kulude kokkuhoid muutub üleilmses tarneahelas järjest tähtsamaks eksportööride konkurentsieeliseks (Eesti Pank, Rahapoliitika ja majandus, 2009/2 ja 2010/2).

2010. aastal oli Statistikaameti andmetel Eestis VKEde hulgas eksportijaid 12,8%. VKEde seas on eksportivate ettevõtete arv aastatel 2005–2010 kasvanud, ent eksportivate ettevõtete osakaal on püsinud sellegipoolest suhteliselt samal tasemel. Üldiselt on VKEd eksporttegevusest vähem huvitatud kui suurettevõtted, kuid kuna VKEdel on majanduses suur osakaal, moodustab nende eksport siiski valdava osa (üle 75%) kogumajanduse ekspordimahust.

Käesoleva uuringu andmetel eksportis oma tooteid või teenuseid 2011. aastal 23% VKEdest¹⁵. Võrreldes 2005. aasta 32%ga ja 2008. aasta 30%ga on eksportivate ettevõtete osakaal vähenenud. Viimastel aastatel on väljaveo lõpetanud 11% VKEdest, 60% pakub oma tooteid ja teenuseid ainult Eestis (joonis 4.7.1).

Kuna majanduskriis mõjutas peamiselt välisnõudlust, on eksportivate ettevõtete arvu vähenemine majanduslanguse ajal mõistetav. Kui liita praegu eksportivatele ettevõtetele need, kes on lähiminevikus eksportimise lõpetanud, saame osakaalu, mida võib võrrelda 2005. ja 2008. aasta hinnangutega.

Joonis 4.7.1. Kas Teie ettevõtte ekspordib oma tooteid või teenuseid välismaa residentidele? (osakaal vastanute hulgas)



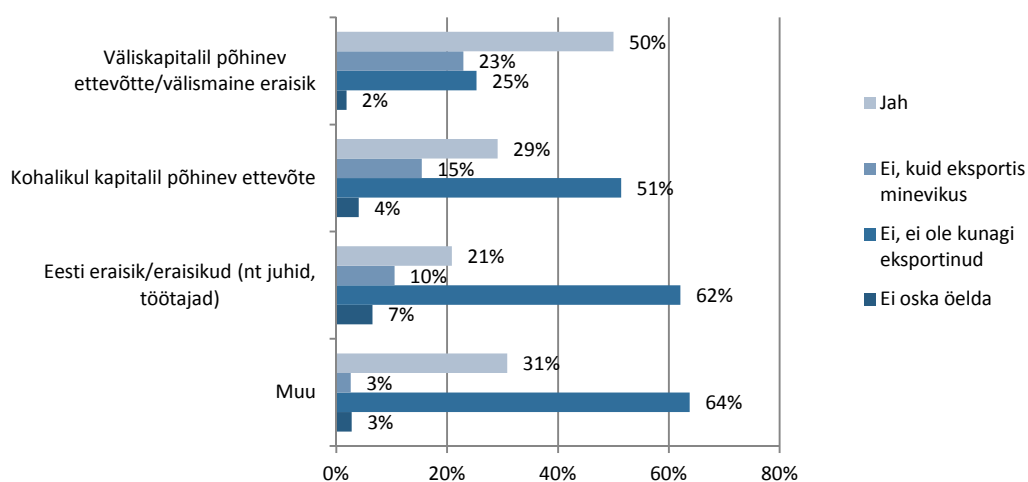
Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

¹⁵ Hinnangu erinevus Statistikaameti tulemustest võib olla põhjustatud asjaolust, et siinses uuringus kasutatakse suhtarvu leidmisel majanduslikult aktiivsete väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete arvu EMTA andmete põhjal, mis on olnud aluseks ka valimi kaalumisel.

Eksportivate VKEde osakaal on suurem töötlevas tööstuses (39%) ja muude teenuste alal (27%), väikseim on see näitaja jaekaubanduses (16%) ning majutuse, toitlustuse ja äriteenuste osutamisel (16%) (vt joonis 4.7.3). Suuruse poolest eristuvad väga selgelt keskmise suurusega ettevõtted, kus eksportijate osakaal on 67%, väikestest ettevõtetest (töötajate arv 10–49) tegelevad ekspordiga pooled.

Nii nagu on ilmnenu ka varasematest uuringutest, on **ekspordiga tegelevaid ettevõtteid enam välisosalusega ettevõtete seas – nende osakaal oli 2011. aastal 50%** (vt joonis 4.7.2). Samal ajal on nende hulgas rohkem ka ettevõtteid, kes on tegevuse välisturgudel lõpetanud (23%).

Joonis 4.7.2. Kas Teie ettevõtte ekspordib oma tooteid või teenuseid välismaa residentidele? (osakaal omandivormi järgi)



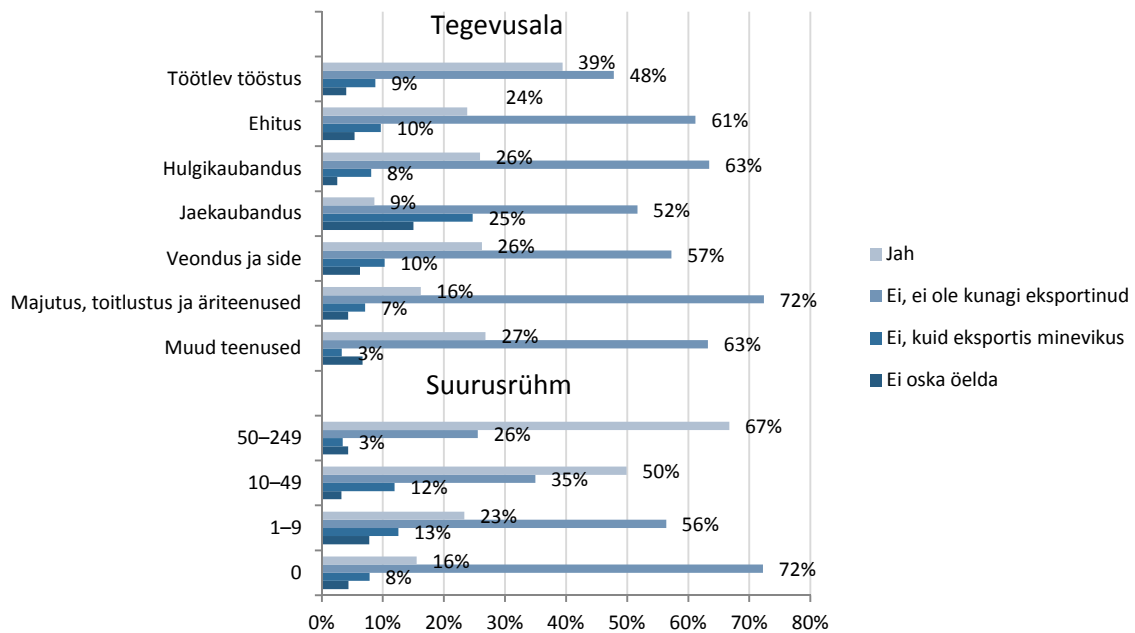
Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Piirkonna järgi on kõige rohkem eksportivaid VKEsid Põhja-Eestis (27%), teistes Eesti piirkondades on neid ligikaudu viiendik. Märkatavalt eristub Kirde-Eesti, kus eksportivate ettevõtete osakaal on vaid 9% ning ettevõtjatest 80% pole kunagi toodete ja teenuste ekspordiga tegelenud. Selline piirkondlik eripära ilmnes ka 2008. aasta uuringus, kuid siis oli Kirde-Eesti näitaja parem, ulatudes 15%ni. Nüüdse uuringu kohaselt on eksportivate ettevõtete arv kõige rohkem vähenenud Kesk-Eestis, kus 15% ettevõtetest on ekspordist loobunud.

Et majanduskriis mõjutas ennekõike välisnõudlust, pani see eksportivate ettevõtete arvu vähenema. Tegelikult on VKEde hulk viimastel aastatel kasvanud – 2010. aastal lisandus üle 18 000 ettevõtte, kelle hulgas olid peamiselt FIEd.¹⁶ Selle tulemusena suurenes alla 10 töötajaga ettevõtete osakaal 93,2%ni VKEdest (tabel 3.1.1). Tuleb siiski meeles pidada, et mikroettevõtete seas on eksportivate ettevõtete osakaal palju väiksem kui suuremate VKEde hulgas. Seetõttu võis eksportivate ettevõtete osakaalu vähenemise tingida osaliselt ka seadusemuudatusest tingitud arvutuslik nüanss.

¹⁶ Need FIEd olid loodud küll varem, kuid nad võtsid end seadusemuudatuse tõttu 2009. aasta jooksul äriregistris arvele.

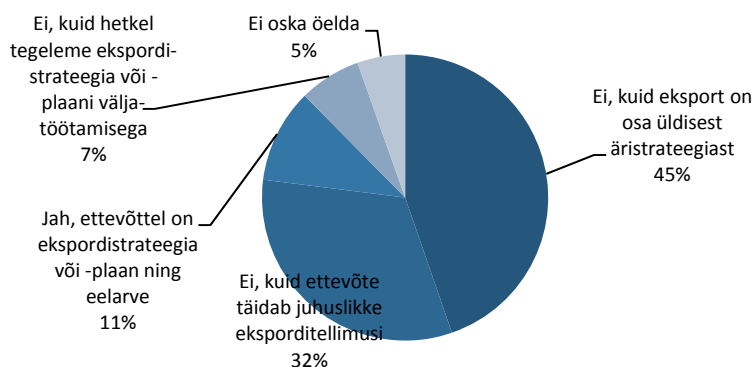
Joonis 4.7.3. Kas Teie ettevõtte ekspordib oma tooteid või teenuseid välismaa residentidele? (osakaal tegevusalade ja suuruse järgi)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Ekspordistrateegia või -plaani on 11% ekspordiga tegelevatest ettevõtetest ning 45% moodustas see osa üldisest äristrateegiast. Ligikaudu kolmandik ettevõteteid täidab juhuslikke eksporditellimusi (joonis 4.7.4). Siiski on olukord paranenud – 2008. aastal täitsid juhuslikke eksporditellimusi pooled ettevõtteid. Kasvanud on ka nende ettevõtete osakaal, kes loevad ekspordistrateegiat üldise äristrateegia osaks (2008. aastal oli see 30%). Nii nagu tõi välja ka 2008. aasta uuring, sõltuvad juhuslikkustest endiselt rohkem mikroettevõtteid. Väikese ja keskmise suurusega ettevõtetel on olemas eraldi ekspordistrateegiaga või on see äristrateegia osa.

Joonis 4.7.4. Kas Teie ettevõtetel on kehtiv (kirjalik) ekspordistrateegia või -plaani?

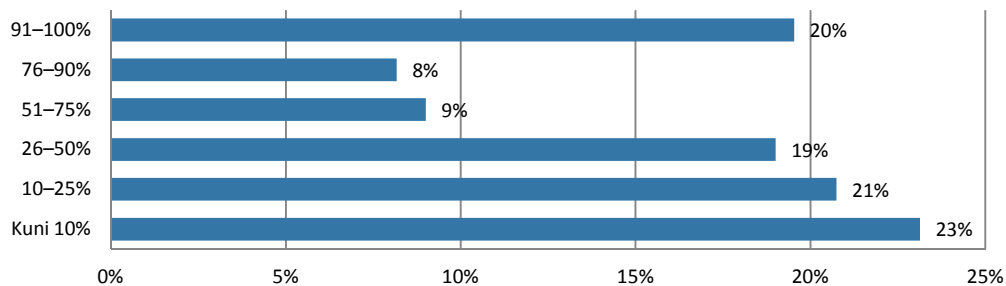


Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Varasemate aastatega võrreldes on lisandunud palju ettevõtteid, kelle puhul eksport on valdav müügitulu allikas – 2010. aastal oli 20% ettevõtteid, kelle müügitulust moodustab eksport üle 90%. Samuti on VKEdest eksporditajad suutnud kasvatada eksporditellimuste osatähtsust müügituluses. Kui 2010. aastal

oli neid, kelle puhul üle poole müügitulust tuleb ekspordist, ligikaudu 40%, siis 2008. aastal oli see näitaja ligikaudu 25%. Ekspordiga tegelevatest ettevõtetest oli 23% neid, kelle hulgas väljaveo osakaal moodustas 2010. aastal müügitulust alla 10%.

Joonis 4.7.5. Mitu protsenti moodustas eksport Teie ettevõtte müügitulust 2010. aastal? (osakaal eksportivate ettevõtete hulgas)

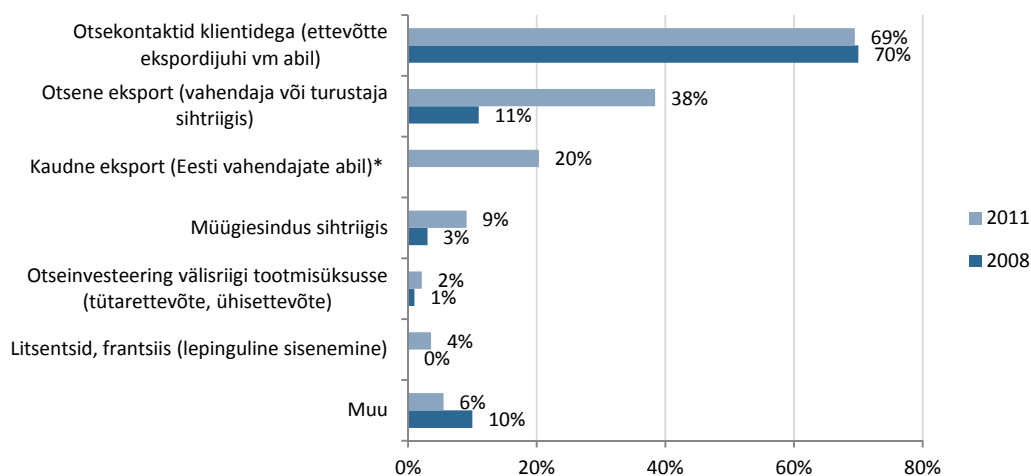


Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Tegevusaladest kerkib jällegi esile töötlev tööstus, kus eksportivatest ettevõtetest 27% puhul moodustab eksporditulust üle 90% müügitulust. Silma hakkavad teenuste sektori eripärad: kui näiteks 23% ehitusettevõtetest tegutses eksporditurgudel, siis nendest omakorda 35% saab üle 75% müügitulu ekspordist. Samalaadne suundumus valitseb hulgimüügi alal, kus eksportijate osakaal on küll väiksem, aga ligikaudu 30% neist teenib üle 75% tulust välismaalt. Teistes teenuste ekspordiga seotud valdkondades on rohkem neid, kelle eksporditulust moodustab müügitulust alla 50%.

Võrreldes 2008. aastaga ei ole muutunud peamine viis, kuidas ettevõtte väliturule lähevad: peaaegu 70% eksportijatest on klientidega otsekontaktis, kasutades näiteks ekspordijuhi abi. Märgatavalt on aga elavnenud otsene eksport, mille puhul kasutatakse sihtriigi turustaja või vahendaja abi – seda turulemineku viisi eelistab 38% ettevõtetest. Eesti vahendajaid ehk kaudset ekspordit kasutab 20% ettevõtjatest, sealjuures on võrreldes varasemaga kasvanud pisut müügiesinduste roll (9%). Ettevõtte võivad kasutada korraga ka mitut eksporditule mineku võimalust.

Joonis 4.7.6. Milline on Teie ettevõtte väliturule sisenemise meetod? (osakaal vastanute hulgas)



* Ainult 2011. aasta küsitluses.

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kui vaadelda välisurgudele minekut sektorite kaupa, siis on otsekontaktid klientidega teenuste sektoris kõige suurema osakaaluga, ehitusvaldkonnas kasutab seda viisi 88% ettevõtetest, hulgikaubanduses 78% ning veonduses ja sides 69% (vt joonis 4.7.6). Töötleva tööstuse ekspordivad ettevõtted kasutavad võrdselt nii otseeksporti (34%) kui ka otsekontakte klientidega (35%).

Uuringu järgi oli 45% ettevõtteid, kelle ekspordist 90–100% moodustab omatoodang või -teenus, 9% oli aga neid, kes teevad ülekaalukas mahus või peamiselt allhanget. Ettevõtteid, kelle põhitegevus on vahendus, on 17%, ning oma kontserni sisestele ettevõtetele ekspordib ainult 2% ettevõtteid. 2008. aastal moodustas omatoodang või -teenus peamise osa ekspordist 72% ettevõtete puhul, allhankega tegeles kõigest 8% VKEdest ja vahendusega 20%.

Töötlevas tööstuses ekspordib üle 90% omatoodangust 57% ettevõtetest, allhange on valdav 15% ettevõtete puhul. Muude teenuste valdkonnas tegeleb 65% ettevõtetest esmajoonel omatoodete või teenuste ekspordiga. Samal ajal on näiteks ehituse alal omatoodangu eksport üle 90% ainult 34% ettevõtetel ja allhange on valdav 20% ehitusettevõtetel.

2008. aasta uuringu tulemusi ei saa üksüheselt võrrelda, sest küsimusepüstitus on erinev. Eelnevatel aastatel ei palutud hinnata toodangu või teenuse kategooriate osakaalu ekspordikäibes, vaid küsiti üldiselt, mis tüüpi toodangut ettevõtte ekspordib.

Eesti eksportijate tähtsaim sihtturg on Soome, kus kaupleb pisut üle 61% eksportivatest VKEdest, sealjuures on see 29%le ettevõtetest peamine sihtturg (üle 90% toodangust). Tegevusalati on Soome peamine sihtturg 48%le ehitusettevõtetest ja 26%le töötleva tööstuse ettevõtetest. **Soome on oluline eksportturg just mikro- ja väikeetevõtetele, kellest ligikaudu 50%le on see peamine sihtturg.**

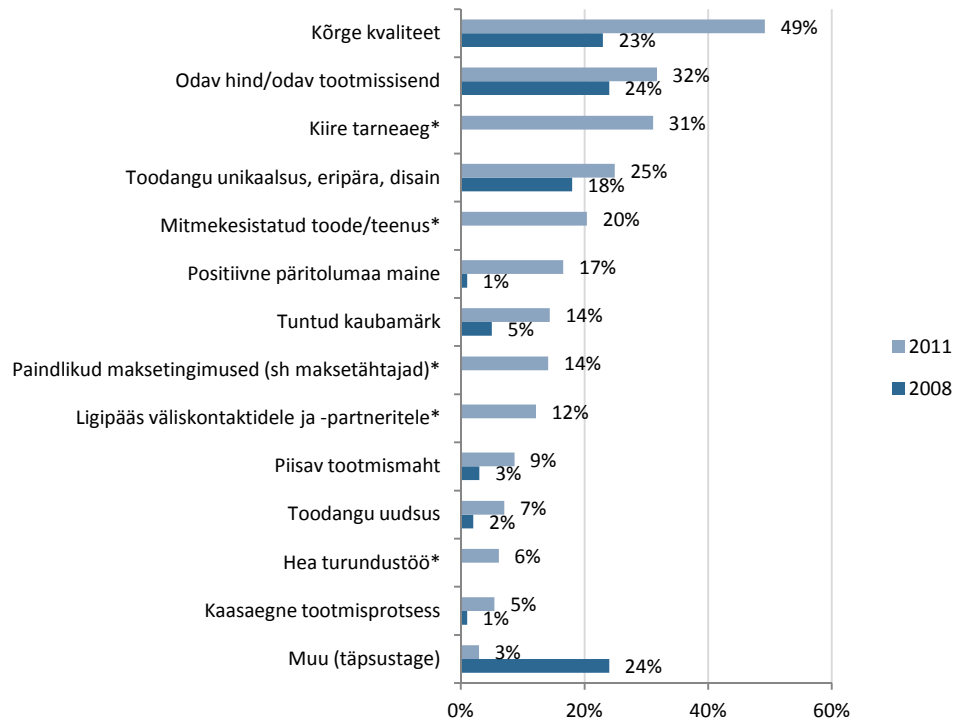
Osakaalult teine sihtturg on Läti, kuhu ekspordib oma tooteid või teenuseid 31% ettevõtetest. Siiski pole Läti ühelgi tegevusalal ega suurusrühmas peamine eksportturg. Rohkem ekspordivad Läti hulgimüüjad ning majutuse, toitlustuse ja äriteenuste pakkujad. 29%le majutusteenust eksportivatest ettevõtetest annab Läti turu osakaal 10–25% ekspordikäibest.

Nende riikide kõrval on tähtsad sihtturud veel Rootsi (26%), Venemaa (16%) ja Saksamaa (15%). Rootsiiga on kaubavahetuses sagedamini töötlev tööstus ja veonduse-laonduse sektor. Ekspordimises Venemaale eristub Kirde-Eesti, kus 11% ettevõtetele on see peamine sihtturg (üle 90% eksporditoodangust). Oluline on ka Venemaa roll majutusteenuse ekspordis: 25% on ettevõtteid, kelle väljavedu Venemaale moodustab 10–25% ekspordikäibest. Eelmiste aastate uuringutes sihtturgude kaupa analüüsi ei tehtud, seetõttu ei saa siin arengumuutusi esile tuua.

Eksportijad peavad välisurgudel peamiseks konkurentsieelisteks pakutavate toodete ja teenuste head kvaliteeti (43%), toodete (tootmissisendite) madalat hinda (32%) ja kiiret tarneaega (31%) (vt joonis 4.7.7). Kahte esimest eelist nimetati tähtsate teguritena ka kolm aastat tagasi ja nende osakaal on pigem kasvanud. Seega saavad Eesti eksportijad kasutada endiselt madala hinna eeliseid.

Suuruse järgi eristusid mõnevõrra keskmise suurusega (50–250 töötajat) ettevõtted, kelle hinnangul oli peamine konkurentsieelis kiire tarneaeg (48%), teisena nimetati mitmekesisstatud toodet ja teenust (40%) ning alles kolmas tegur oli toodete või teenuste madal hind (29%). Varasematel aastatel pidasid suuremad VKEd tähtsaks ka toodete head kvaliteeti (2008. aastal oli see näitaja 38%).

Joonis 4.7.7. Millised on Teie ettevõtte peamised konkurentsieelised välisturgudel? (osakaal vastanute hulgas)

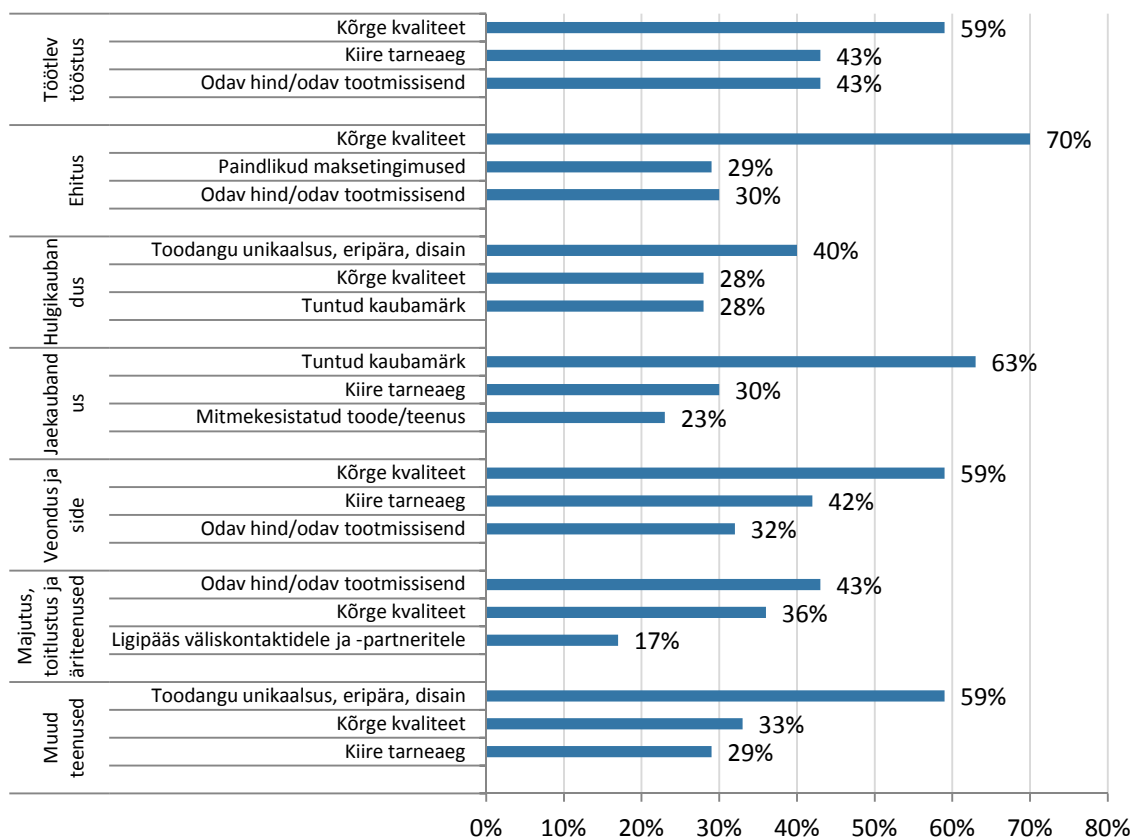


* Ainult 2011. aasta küsitluses.

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Tegevusalasid vaadeldes oli kolme peamise konkurentsieelise seas nimetatud tegurite valik erinev. Arvamused lahknesid nii töötleva tööstuse kui ka teenuste sektori vahel, kuid ka teenuste alamsektorites (joonis 4.7.8). Läbivalt nimetati kolme olulisema teguri seas head kvaliteeti, mis oli töötlevas tööstuses ja ehitusettevõtete seas esikohal. Tööstusvaldkonnas peetakse eeliseks ka Eesti soodsat asukohta ja heal tasemel logistikavõimalusi, mis väljendub kiires tarneajas. **Teenuste sektor peab tähtsaks toodangu unikaalsust, eripära ja disaini, samuti rõhutakse kaubamärgi tuntusele. Ka varasematel aastatel on need tegurid olnud peamisteks konkurentsieelisteks.**

Joonis 4.7.8. Kolm peamist konkurentsieelist välisurgudel tegevusalade kaupa (osakaal vastanute hulgas)

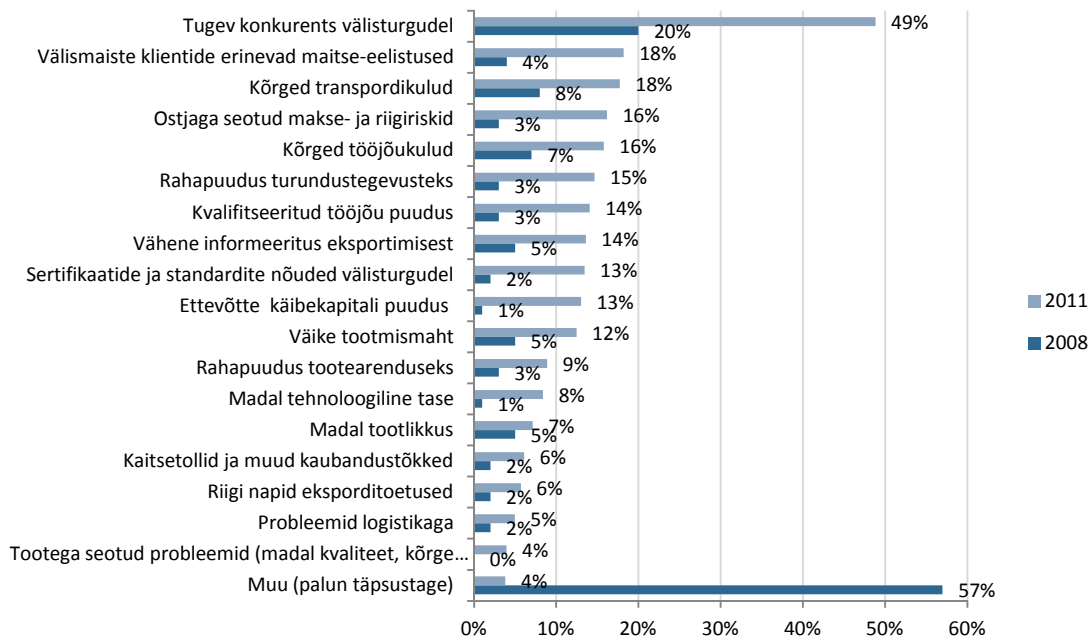


Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Ettevõtjatel paluti hinnata, millised takistused nende ees välisurgudel seisavad. Vastus oli sama mis kolm aastat tagasi – ettevõtjad tunnevad, et kõige rohkem (49%) piirab nende tegevusvabadust välisurgudel valitsev tugev konkurents (vt joonis 4.7.9). Kui 2008. aastal nimetati peamiste takistustena veel suuri transpordikuluseid ja tööjõukuluseid, siis nüüd on lisandunud välisklientide maitse-eelistused (18%) ning ostjatega seotud makse- ja riigiriskid (16%). Mitme teguri kohta antud hinnangus on toimunud märgatav hüpe, ent kuna ka vastuse „Muu“ osakaal oli 2008. aastal väga suur, ei saa ilmselt andmeid otseselt võrrelda.

Piirkonniti mainiti erinevaid takistusi. **Põhja-Eesti ettevõtjad tajuvad, et peale konkurentsi pärsib neid veel vähene informeeritus välisurgudel toimuvast (17%) ja kvalifitseeritud tööjõu puudus (16%).** Lääne- ja Lõuna-Eesti ettevõtjad on nimetanud teise põhitakistusena suuri transpordikuluseid – vastavalt 25% ja 24%. Kirde-Eesti ettevõtjaid piiravad tuntavalt suured tööjõukulud (81%). Piirkondlikud eripärad tunduvad küllalt loogilised, sest näiteks Kirde-Eesti ettevõtjad konkureerivad Venemaa turul või Harjumaal ning Tallinnas on teravad probleemid just kvalifitseeritud tööjõuga.

Joonis 4.7.9. Millised on peamised takistused välisurul tegutsemisel? (osakaal vastanute hulgas)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2008 ja 2011, autorite arvutused

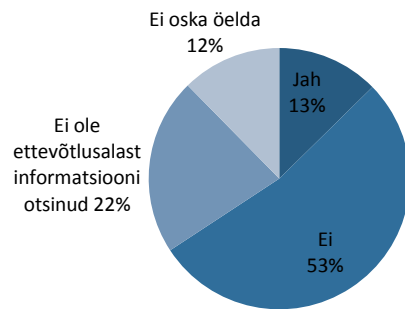
Kui võtta aluseks VKEde suurus, siis sarnased on probleemid üle 10 töötajaga ja 50–250 töötajaga ettevõtetes. Need probleemid on seotud esmajoones tööturuga, täpsemalt suurte tööjõukulude ja kvalifitseeritud tööjõu nappusega. Mikroettevõtetes on peale konkurentsi ja tööjõuhinna probleemi nimetatud ka asjaolu, et turundustöök pole piisavalt raha (19%).

Nendest ettevõtetest, kes pole seni ekspordiga tegelenud, ei plaani 75% sellega järgneva 12 kuu jooksul ka alustada. Ekspordiplaan on kindel ja ettevalmistused tehtud ainult 6% ettevõtetel. 18% küll planeerib oma tooteid ekspordida, kuid ei ole selleks veel ettevalmistusi teinud. Ekspordiga kavatses alustada pigem töötleva tööstuse ja ehitusettevõtte, mõnevõrra passiivsemalt teenuseid pakkuvad ettevõtte. Silma paistab majutuse, toitlustuse ja äriteenuste sektor, kus 91% nendest, kes pole seni oma teenuseid ekspordinud, ei plaani sellega ka edaspidi alustada.

4.8. Ettevõtlusteabe allikad

Eeliste uuringute põhjal on ilmnenu, et ettevõtlusteavet hangitakse eeskätt internetist, meediast ja sõpradelt-tuttavatelt. Erialaliidud, kaubandus-tööstuskoda ja muud arenduskeskused on vähese tähtsusega. Et infoallikate valik on püsinud aasta-aastalt sama, küsiti käesolevas uuringus ainult ettevõtlusinfo kättesaadavuse ja sellega seotud probleemide kohta.

Ettevõtlusteabe kättesaadavus on vastajate hinnangul hea. Üle poole ettevõtjatest (53%) kinnitas, et soovitud teabe leidmisel raskusi ei esine. Eeliste aastatega võrreldes on see osakaal siiski väiksem, näiteks 2008. aastal oli see näitaja 81%.

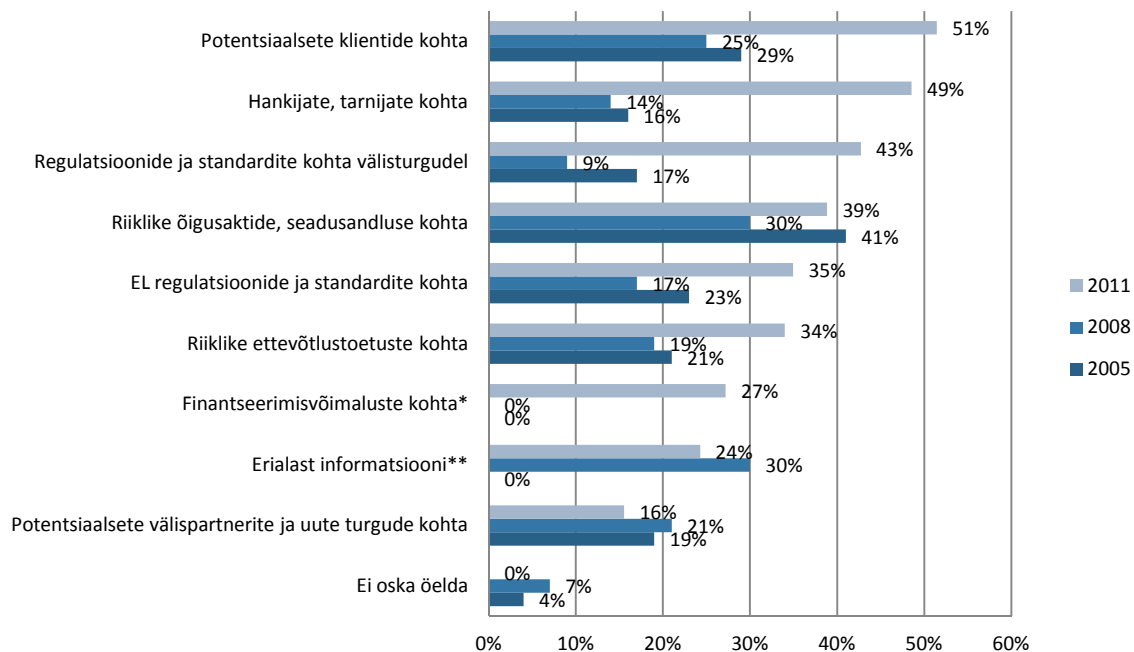
Joonis 4.8.1. Kas Teie jaoks on ettevõtlusalast infot raske leida? (osakaal vastanute hulgas)

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Kui VKEdele esitati täpsustav küsimus, millist liiki infot on raske leida, siis saadi vastuseks, et keerukas on leida teavet potentsiaalsete klientide (51%) ja hankijate-tarnijate (49%) kohta. Raskusi on ka regulatsioonide ja standarditeemalise info (43%) ning õigusaktide ja seadusandluse info leidmisel (39%).

Teabe saamine on keeruline peamiselt mikroettevõtete esindajate (84%) jaoks. Sektoriti ei olnud ükski valdkond ei märgatavalt eristunud, kuigi rohkem näib probleeme olevat teenuseid pakkuvate ettevõtete hulgas (58% vastanutest).

Varasemate aastatega võrreldes on rohkem ettevõtjaid, kellel on raske leida teave potentsiaalsete klientide, tarnijate ja hankijate kohta. Ka ELi regulatsioonide ja riigi toetusmeetmete kohta on üha enam keeruline teavet saada.

Joonis 4.8.2. Millist liiki infot on Teil raske leida? (osakaal vastanute hulgas)

* Ainult 2011. aasta uuringus.

** Ainult 2011. ja 2008. aasta uuringus.

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2005, 2008, 2011, autorite arvutused

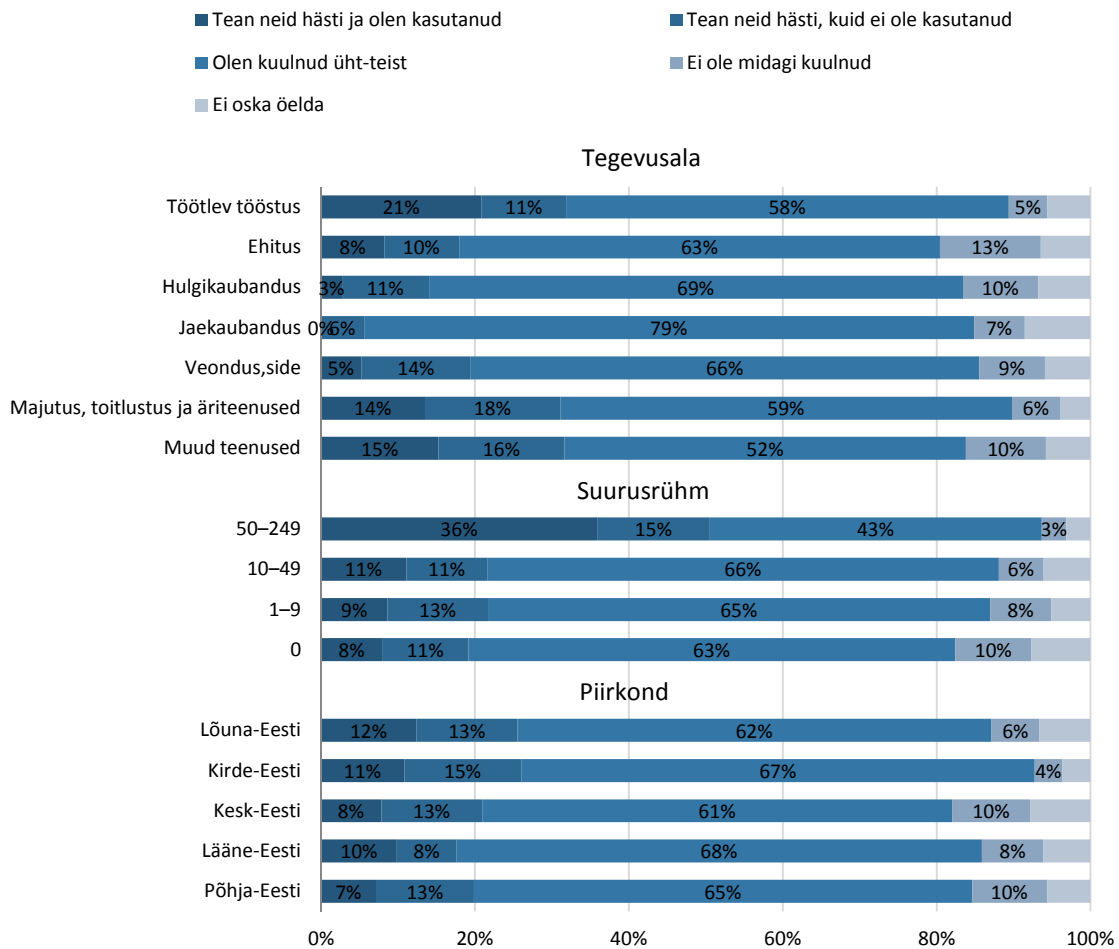
Eelkirjeldatud suundumused võivad olla seotud asjaoluga, et just viimastel aastatel on hüppeliselt kasvanud alustavate mikroettevõtete ja FIEde arv. Neil puudub sageli ettevõtluskogemus ja seetõttu on ettevõtlusteavet keerukam leida. Seetõttu võib soovitada, et edaspidi tasub teha teemakohast teavitustööd just mikroettevõtjate ja alustavate ettevõtjate hulgas. Neile võib korraldada teabepäevi, koolitusi ja mentoriklubi üritusi, kus kogenumad ettevõtjad saavad selgitada, kuidas hankida teavet uute turgude ja klientide kohta ning teha koostööd hankijate ja tarnijatega. Ettevõtlusorganisatsioonide üha tähtsam ülesanne oleks valdkonna õigusaktide tutvustamine ja selgitamine interneti ja meedia kaudu, riiklikud institutsioonid võiksid enam panustada nii ELi kui ka Eesti õiguslikku ettevõtluskeskkonda puudutava teabe kättesaadavuse parandamisele.

4.9. Teadlikkus ettevõtlust toetavatest meetmetest ja nende kasutamine

Eestis pakutavate riiklike ettevõtluse toetusmeetmetega on ettevõtjad üldiselt kursis. Neid, kes ei ole neist midagi kuulnud või ei oska oma teadlikkust hinnata, on alla 15%. Toetusmeetmeid tundvate ja neid kasutanud VKEde osakaal kõigub nii suuruse kui ka tegevusala järgi. Kõige rohkem on toetusmeetmetega kursis ja on neid kasutanud keskmise suurusega töötleva tööstuse ettevõtted. Teenuste sektoris on toetusmeetmeid kasutanud sagedamini majutuse, toitlustuse ja äriteenuste pakkujad. Piirkondadest on Lõuna-Eesti (25%) ja Kirde-Eesti (26%) ettevõtted teistest rohkem toetusmeetmetest teadlikud.

Varasemate uuringutulemustega võrreldes võib öelda, et samal tasemel (10–15%) on püsinud nende ettevõtjate osakaal, kes pole riiklikest toetusmeetmetest midagi kuulnud. Samuti on aastast aastasse muutumatult valitsenud trend, et toetustest on teadlikumad töötleva tööstuse ja majutusteenustega seotud tegevusalade esindajad. Sarnane on ka eelmistel aastatel täheldatud suundumus, mille kohaselt on teadlikkus toetusmeetmetest suurem keskmise suurusega ettevõtetes – nii 2008. kui ka 2011. aastal ulatus toetusmeetmetest teadvate ettevõtjate osakaal üle 50%.

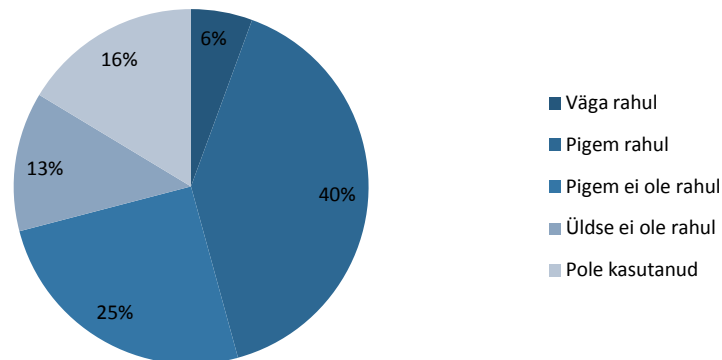
Joonis 4.9.1. Milline alljärgnevatest väidetest kirjeldab kõige paremini Teie teadmisi riiklike ettevõtluse toetusmeetmete kohta?



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

Ettevõtjatest, kes tunnevad toetusmeetmeid hästi, oli 46% neid, kes olid riiklike toetusmeetmetega rahul, vastupidisel arvamusel oli 38% VKEdest (joonis 4.9.2). Rahulolematuse põhjuste selgitamine jäi siinse uuringu keskmest välja, ent toetusmeetmete hindamisel soovitame kindlasti seda teemat üksikasjalikumalt analüüsida, sest kõnealune protsent on märkimisväärne. Seni ei ole toetustega rahulolu uuritud.

Joonis 4.9.2. Kui rahul olete riigi pakutavate ettevõtluse toetusmeetmetega? (osakaal vastanute hulgas)



Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2011, autorite arvutused

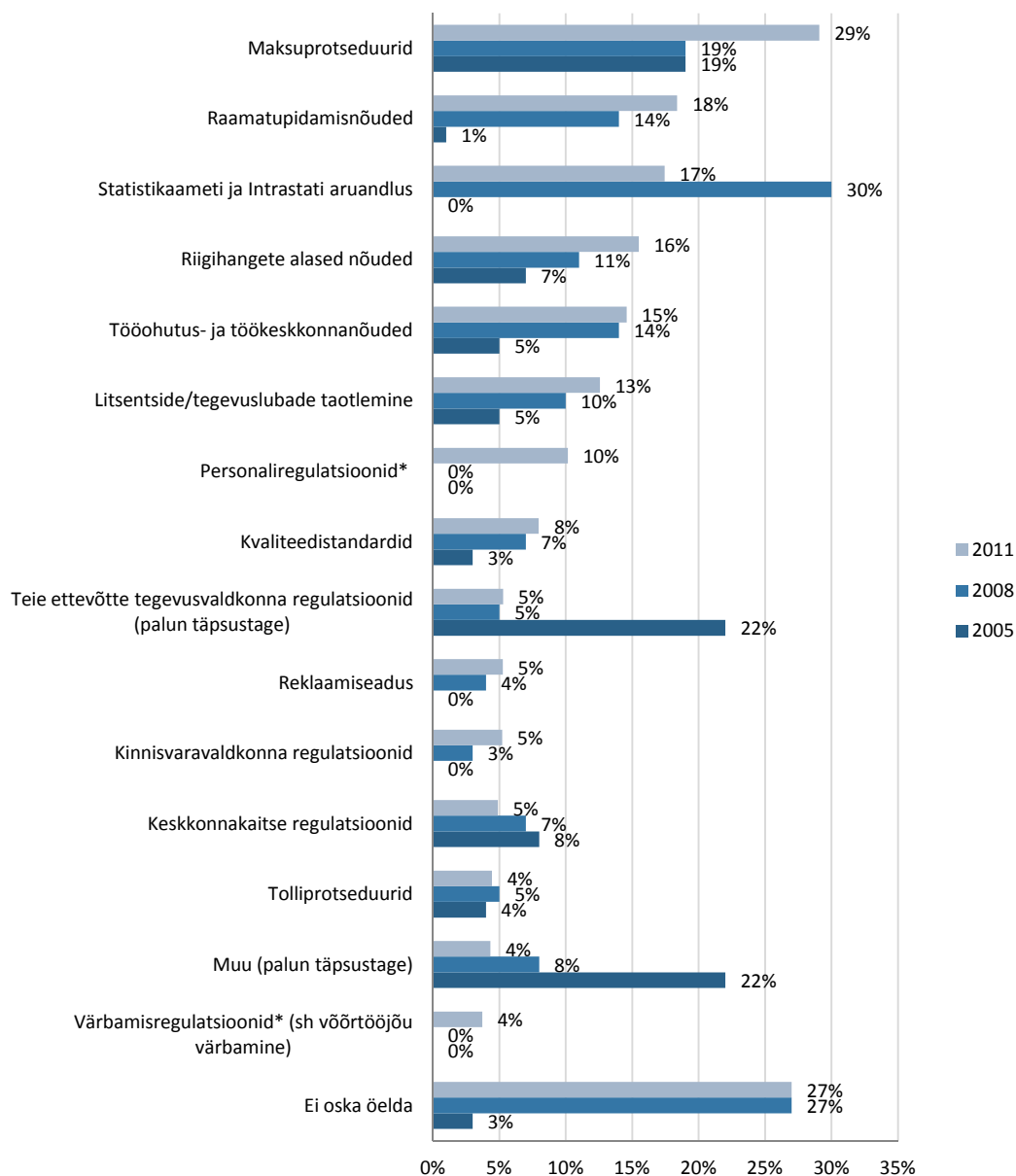
4.10. Ettevõtlusalane õiguskeskkond

Uuringus analüüsiti õigusaktide mõju ettevõtluskeskkonnale. Ettevõtjatel paluti hinnata, millised on kolm valdkonda, kus õigusaktid takistavad ettevõtete tegevust kõige rohkem. Vastusest selgus, et kõige enam piiravad tegevust maksundusega seotud õigusaktid (29%), erinevad raamatupidamisnõuded (18%) ning Statistikaameti ja Intrastati aruandlusega seotud nõuded (17%). Rohkesti oli ka neid, kes ei osanud nimetada ühtegi valdkonda, kus õigusruum takistaks ettevõtte tegevust.

Varasemate aastatega võrreldes on esikohale nihkunud maksuprotseduuridega seotud õigusruumi nimetamine takistava tegurina. Kasvanud on ka nende hulk, kes tunnetavad riigihankenõuete piiravat mõju ning kelle tegevust pärsib raamatupidamisnõuete järgimine.

Piirkonniti suuri erinevusi ei täheldatud, küll aga võib suuruse järgi märgata erinevust keskmise suurusega ettevõtete (50–250 töötajat) ning väikeste ja mikroettevõtete hinnangute vahel. Keskmise suurusega ettevõtete juhid peavad takistavateks teguriteks peaaegu võrdselt riigihangetega seotud nõudeid (23%) ning Statistikaameti ja Intrastati aruandlusega seotud nõuded (23%), kolmandal kohal on tööohutuse ja töökeskkonnaga seotud õigusruum (15%). Mikroettevõtetel on esikohal probleemid maksuprotseduuridest arusaamisega (35%) ja raamatupidamisnõuetega (28%).

Joonis 4.10.1. Milliste valdkondade regulatsioonid takistavad Teie ettevõtte tegevust kõige enam? (osakaal vastajate hulgas)



* Ainult 2011. aasta uuringus.

Allikas: Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete uuring 2005, 2008 ja 2011, autorite arvutused

Tegevusvaldkonniti on kõigil aladel kolme peamise teguri sekka arvatud maksuprotseduuridega seotud õigusaktid, samal ajal teised tegurid erinevad. Töötleva tööstuse ettevõtteid takistavad tööohutuse ja töökeskkonnaga seotud õigusruum ning Statistikaameti ja Intrastati aruandlusega seotud nõuded. Ehitussektor peab pärssivaks riigihangetega seotud õigusruumi, teenustesektor (majutus; veondus-laondus ja muud) aga raamatupidamisega seotud seaduste mõju ettevõtte tegevusele.

Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete seas vajavad 44% ettevõtteid tegutsemiseks tegevuslube või litsentse. Tegevusaladest enim nõutakse neid ehituse (63%) ja jaemüügi valdkonnas (49%).

Tegevuslubade või litsentsidega ettevõtetest 31% leiab, et nende taotlemine ei ole ettevõtete jaoks olnud koormav¹⁷. Peamiste probleemidena nimetavad ettevõtete juhid asjaolu, et tegevusloa ja litsentsi taotlemisega kaasnevad rahalised kulud (24%) ning tihti küsitakse selle puhul teavet, mida ettevõtte on korra juba riigile esitanud (16%). Probleeme esineb ka asjaajamisel riigiasutustega (12%). Tegevusvaldkondade ja suuruse järgi vaadeldes on probleemide ring sarnane. Selgemalt eristub ehitusvaldkond, kus on rohkem taotletud litsentse ja tegevuslube. Põhiprobleemiks peetakse kaasnevaid kulusid ettevõttele – nii hindas 31% tegevusloaga ehitusettevõtetest.

74% VKEdest ei tea, et 2009. aasta lõpus hakkas kehtima Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv 2006/123/EÜ teenuste kohta siseturul, mis lihtsustab Euroopa Liidus teenuse osutamist. Teadlikkus ei ole suurem ka teenuste sektorit eraldi vaadeldes. Direktiiviga kursis olnutest 59% teadsid ka seda, et on loodud riigiportaal eesti.ee, kus on teave Eestis kehtivate teenuse osutamise nõuete kohta ning viited kõikidele teistele ELi liikmesriikide ühtsetele kontaktpunktidele, mille kaudu saab teavet teises riigis kehtivate nõuete kohta.

4.11. Riigi pakutavate e-teenuste kasutamine

2011. aasta uuringusse lisandus riigi pakutavate e-teenuste kasutamise küsimus, sest e-teenuste valik on viimastel aastatel kiirelt kasvanud, nende kasutamine on vähendanud ettevõtete halduskoormust ning tõhustanud ettevõtja ja riigi suhtlust.

Käesolevas uuringus keskenduti riigi pakutavate e-teenustega seotud probleemide väljaselgitamisele. Ettevõtjatest 69% leidis, et neil ei ole e-teenuste kasutamisega probleeme olnud. Üksnes 22% ettevõtjatel on tekkinud raskusi, neist omakorda 91% on mikro- või väikesed ettevõtted. Sektoriti on jaotus ühtlane ja ühtegi valdkonda esile tõsta ei saa.

Neist ettevõtjatest, kes puutusid riigi e-teenuste kasutamisel kokku probleemidega, pidas 65% e-teenuste kasutamist liiga keeruliseks ja ebamugavaks ning 47% leidis, et puuduvad piisavad juhendõid ja kasutajatugi. 19% ettevõtjatest luges probleemiks asjaolu, et puudub isiklik kontakt ametnikuga, 15% arvates ei säästa teenus aega.

Küsitluses oli ettevõtjatel võimalus teha ettepanekuid, mida peaks riik e-teenuste vallas edasi arendama. Sisukaid vastuseid anti üle 150. Pärast nende rühmitamist võib esile tõsta järgmised arendusvaldkonnad:

- teenuste kasutajatoe arendamine, kasutusjuhendite arusaadavuse parandamine,
- suurem seotus erinevate registrite ja andmebaaside vahel,
- ID-kaardi kasutusvõimaluste laiendamine,
- muukeelsete e-teenuste keskkondade arendamine (nimetatud peamiselt vene, aga ka inglise keelt).

Esitatud ettepanekute hulgas oli ka vajadus arendada edasi ettevõtlusportaali, äriregistri ja haigekassa e-keskkonda, mitut registrit (nt ehitusregistrit, maa-ameti maaregistrit) ning Statistikaameti aruandevorme (nt kasutada Maksu- ja Tolliameti andmetele tuginedes eeltäidetud vorme). Samuti tegid VKEd ettepaneku, et riigis võiks kasutusel olla ühtsem e-teenuste teemaline sõnavara.

¹⁷ Varasemate aastatega võrrelda ei saa, sest probleemide selgitamiseks ei eristatud ettevõtteid, kellel on tegevusluba või litsents.

4.12 Lisaanalüüsid

Kirde-Eesti ettevõtluskeskkond

Kirde-Eesti koosneb vastavalt Euroopa Liidus kasutusel olevasse NUTS 3 statistilisele piirkondade jaotusele vaid ühest Eesti maakonnast, milleks on Ida-Virumaa. Eesti ettevõtlusmaastiku kontekstis on tegemist väikese piirkonnaga, kuhu kuulub vaid 3% Eesti VKEdest. Siiski eristuvad Kirde-Eesti ettevõtted ülejäänud Eesti ettevõtetest mitmete näitajate poolest piisavalt, et neile eraldi tähelepanu pöörata.

Kui vaadata Kirde-Eesti ettevõtteid töötajate arvu järgi, võib välja tuua, et võrreldes teiste piirkondadega, on seal rohkem mikroettevõtteid (1–9 töötajat) ning vähem ilma töötajateta ettevõtteid. Väikseid (10–49 töötajat) ja keskmise suurusega (50–249 töötajat) ettevõtteid on sarnaselt teiste regioonidega. Tegevusalade poolest võib erisustena välja tuua keskmisest kõrgema ettevõtete osakaalu jaekaubandussektoris ning madalama osakaalu hulgikaubanduses, majutuse, toitlustuse ning äriteeninduse sektorites. Kirde-Eesti ettevõtted on erilised ka selle poolest, et nende peakontoritest asub kõige väiksem osa linnadest väljas.

Kirde-Eestis on teiste piirkondadega võrreldes vähem välisosalusega ettevõtteid ja ka pereettevõtteid. Teistega võrreldes enam peavad Kirde-Eesti ettevõtted nende arengut takistavaks probleemiks kõrget maksukoormust (73%) ja probleeme uute turgude leidmisel (71%), lisaks tunnetavad selle piirkonna ettevõtetest 56%, et eelnenud aastal on finantsvahendite nappus oluliselt taksistanud nende arengut. Samas on ettevõtjate hinnangud tulevase müügitulu kasvu osas pisut optimistlikumad kui Eestis keskmiselt, 45% ettevõtjatest arvab, et küsitlusele järgneval aastal müügitulu kasvab või kasvab oluliselt. Keskmisest väiksem osa Kirde-Eesti VKEdest peab tööjõupuudust arengut takistavaks probleemiks, mis ilmselt tuleneb piirkonna suuremast tööjõupakkumisest ja töötajate väiksemast mobiilsusest. Sealjuures ei ole ka tippspetsialistide leidmine Kirde-Eesti ettevõtetes nii oluliseks probleemiks kui mujal Eestis.

Kirde-Eesti ettevõtjate hinnangud töötajate koolitusvajaduste osas olid sarnased Eesti keskmistega. Selle võib lugeda positiivseks tulemuseks, kuna reeglina on väiksema tööjõupuuduse tingimustes vähem tarvilik töötajaid koolitada. Oodatust kõrgem koolitusvajadus võib tuleneda sellest, et Kirde-Eesti tööealise elanikkonna seas on vähem kolmanda taseme (rakenduskõrgharidus või kõrgharidus) hariduse omandanud või siis nähakse vajadust keelekoolituse järele. Nõustamist kasutavad Kirde-Eesti ettevõtjad mõnevõrra vähem (25%) kui Eestis keskmiselt (43%). Lisaks teadvustavad Kirde-Eesti ettevõtjad väiksel määral nõustamise vajalikkust. Neist 38% leiab, et ei vaja konsultatsiooni ning tervelt 50% ei oska hinnata, kas ettevõtte vajab nõustamist. Kirde-Eesti ettevõtjatest 44% leiavad, et ettevõtlusalast infot on raske leida (Eestis keskmiselt vaid 13%). 91% nendest ei leia infot ettevõtlusalaste toetuste osas, 81% ei leia infot seadusandluse kohta.

Väike osa Kirde-Eesti VKEdest kuulub tegevusala organisatsioonidesse, vaid 7%. Eestis keskmiselt on selleks näitajaks 19%. Kõigi Eesti VKEdega võrreldes peavad Kirde-Eesti VKEd sagedamini koostööd piiravaks teguriks info vähesust koostöövõimaluste kohta ning kartust anda ettevõtte siseinfot koostööpartneritele.

Eksporditegevuse osas on Kirde-Eesti oluliselt muust Eestist eristuv, seal on eksportivate ettevõtete osakaal vaid 9% ning ettevõtjatest 80% pole kunagi tegelenud toodete ja teenuste ekspordiga. Eestis keskmisena on eksporditööride osakaal 23%. Selline regionaalne eripära tuvastati ka 2008. aasta uuringus, kuid siis oli Kirde-Eesti eksportivate ettevõtete osakaal kõrgem, 15%. Ekspordis Venemaale eristub Kirde-Eesti regioon, kus 11%-le ettevõtetest on Venemaa peamiseks sihtturuks (st sinna läheb

üle 90% ekspordist). Lisaks on Kirde-eesti eksportööride eripära see, et kui nad tegelevad ekspordiga, siis sellega tegeletakse põhjalikult. Koguni 51% eksportööridest on nn puhtad eksportöörid (üle 90% müügitulust tuleb ekspordist). Kirde eesti ettevõtetest 44% omab ekspordistrateegiat või -plaani ja eelarvet ning see näitaja on märgatavalt kõrgem Eesti keskmisest. Peamiste eelistena eksporditurgudel nimetatakse kaasaegset tootmisprotsessi ja piisavat tootmismahu ning takistusena kõrgeid tööjõukulusid. Need eelised ja takistused eristuvad oluliselt ülejäänud Eesti eksportööride hinnangutest.

Lisafinantseeringut on kasutanud viimasel kolmel aastal 36% Kirde-Eesti ettevõtetest, mis ei erine oluliselt ülejäänud Eesti piirkondade lisafinantseeringut kasutanud ettevõtete osakaalu st. Finantseerimise allikate poolest eristub Kirde-Eesti selles, et mõnevõrra enam kasutatakse laene perekonnalt ja sõpradelt (59%) ning märgatavalt vähem on kasutatud riiklike toetusi, vaid 5% ettevõtetest. Eestis keskmiselt on need näitajad vastavalt 51% ja 15%.

Kirde-Eesti ettevõtjad on vähem kindlad oma tulevikuväljavaadete osas. Vaid 34% ettevõtjatest hindab ettevõtte kapitaliseeritust heaks. Samas need, kes näevad probleemi, on oluliselt avatumad välisinvestori kaasamise osas, 42% on neist välisinvestori kaasamiseks valmis, Eestis tervikuna on see osakaal 24%. Lisaks planeerivad Kirde-Eesti ettevõtjad järgnevatel perioodidel enam kasutada pangalaenu (73%), samas on neil väga tagasihoidlikud liisingu ja riiklike toetuste kasutamise plaanid.

Kokkuvõttes võib öelda, et lisaks teadaolevatele erisustele Kirde-Eesti ja ülejäänud Eesti vahel, mis eksisteerivad muudes eluvaldkondades, on erisusi ka ettevõtlusvaldkonnas. Mõnevõrra kumab tulemustest läbi Kirde-Eesti segregeerumine ülejäänud Eestist, mida näitab ilmekalt ettevõtlusalase info väike kättesaadavus piirkonnas. Lisaks on Kirde-Eesti ettevõtetel probleeme uute turgude leidmisega ning ka maksukoormust peetakse oluliseks arengut takistavaks probleemiks. Just viimase puhul võib ohumärgiks olla see, kui maksukoormust tunnetatakse ebaõiglasena, ehk mitte ühe loomuliku osana riigi kodanike ühistegevusest. Samas eksporditegevuse näitajad annavad aimu võimalusest läbi Kirde-Eesti ettevõtete suuremal määral siseneda suurele ja mitmekesisele Venemaa turule

Välisosalusega ettevõtete arengusuundumused

Statistikaameti andmetele tuginedes oli 2010. aastal kõikidest Eestis registreeritud VKEdest 6% ehk 5992 ettevõtet välisosalusega (tabel 4.12.1). Samas suurte ettevõtete seas (töötajaid 250 ja enam) on välisosalusega ettevõtete osakaal märksa kõrgem, 54%. VKEdest on välisosalusega ettevõtteid enam keskmise suurusega ettevõtete seas 32% ning võrreldes 2008. aastaga on osakaal isegi pisut kasvanud.

Tabel . 4.12.1

Suurusgrupp	0-9	10-49	50-249	250 +
2008.a. ettevõtteid kokku	69340	7140	1376	201
sh välisosalusega ettevõtteid	4218	941	381	108
välisosalusega ettevõtete osakaal	6%	13%	28%	54%
2010.a. ettevõtteid kokku	93539	5554	1088	149
sh välisosalusega ettevõtteid	4766	882	344	81
välisosalusega ettevõtete osakaal	5%	16%	32%	54%

Allikas Statistikaamet, autorite arvutused

Käesoleva uuringu tulemuste kohaselt asub ligikaudu 80% välisosalusega ettevõtetest peakontoriga suuremates linnades, sealhulgas 49% Tallinnas. Enamus välisosalusega VKEdest asub Harjumaal (57%) ning tähtsusetult järgmiseks asukohaks on Raplamaa (15%).

Tegevusaladest on kõrgem välisosalusega ettevõtete osakaal teenuste sektoris sh jaekaubanduses (26%), hulgikaubanduses (17%), majutuse, toidlustuse ja äriteenuste valdkonnas (16%) ning veonduse ja side valdkonnas (17%). Töötlevas tööstuses on välisosalusega ettevõtteid 13%.

Sarnaselt kohalike ettevõtetega peavad välisosalusega ettevõtted oma eelisteks võrreldes konkurentidega häid suhteid klientidega ja paindlikku kliendi soovidele reageerimist. Samas on nende jaoks tööjõu leidmine probleemsem kui kohalikul kapitalil põhinevatele ettevõtetele. Suurim erinevus on tippspetsialistide tasandil, vastavalt 67% hindab seda pigem raskeks või väga raskeks. Juhtide ja teiste spetsialistide (keskastme spetsialistid, teenindustöötajad jms) leidmise osas on ligi kolmandik neid, kes hindab olukorra raskeks. Mõnevõrra enam näevad välisosalusega ettevõtete juhid vajadust nii ettevõtte juhte kui ka töötajaid koolitada.

Ettevõtte kapitaliseeritust hindab heaks 69% välisosalusega ettevõtetest. Raskusi näevad ja ebakindlamalt tunnevad ennast kohalikud ettevõtted, vastav osakaal on 41%. Seega annab välisomanik kindlust ettevõtte arengu ja jätkusuutlikkuse seisukohast või siis vastupidi, välisinvestor valib investeerimiseks ettevõtteid, kelle väljavaated on kindlamad. Finantsvahendite kaasamise plaanide osas (järgneva 24 kuu jooksul) on välisosalusega ettevõtete hoiak avatum nii kodumaise-, välismaise- kui ka riskikapitali kaasamise osas. Pangatoodete (pangalaen ja liising) kasutamise vajaduses ei ole olulist erisust, mõnevõrra enam planeerivad välisosalusega ettevõtted kasutada liisingut.

Väliskapitalil põhinevad ettevõtted teevad enam koostööd oma kontserni sees olevate ettevõtetega (37%), peamiste koostööpartneritena nimetatakse, sarnaselt kohalikul kapitalil põhinevate ettevõtetega, kliente, tarbijaid ning tarnijaid. Ka peamised koostöö tegemise põhjused on sarnased: ettevõtte tegevuseesmärkide realiseerimine (54%); juurdepääs uutele või laiematele turgudele (39%); mitmekesisem tootevalik (39%).

Välisosalusega ettevõtete seas enam ekspordiga tegelevaid ettevõtteid, nende osakaal oli 2011. aastal 50%. Samas on nende seas ka enam neid, kes on tegevuse välisturgudel lõpetanud (23%).

Kolmandik väliskapitalil põhinevatest ettevõtetest leiavad, et neil puuduvad takistused koostöö edendamiseks. Kui takistusi nimetatakse, siis neist olulisemaks on soov säilitada ettevõtte sõltumatus. Välisturgudel tegutsevate ettevõtete konkurentsieelised on sarnased kohalikul kapitalil põhinevate ettevõtete omadega. Ka välisosalusega eksportivad ettevõtted peavad olulisimaks toodete ja teenuste kvaliteeti (57%), lisaks kiiret tarneaega (32%) ja odavat tootmissisendite hinda (28%). Võrreldes kodumaisel kapitalil põhinevate ettevõtetega rõhutatakse enam kaubamärgi tuntust ja ligipääsu väliskontaktidele- ja partneritele. Barjääridena tuuakse välja tugevat konkurentsi (53%), kõrgeid transpordikuluseid (25%) ja ostjaga seotud makse- ja riigiriske (21%). Õiguskeskkonnast tulenevaid probleeme ei tunneta 42% välisosalusega ettevõtetest, see osakaal on sarnane sõltumata osaluse päritolust. Samas nendest välisosalusega ettevõtetest, kes on probleeme välja toonud, on need seotud kvaliteedi standardite, riigihangetealaste nõuetega ning maksuprotseduuridega. Kui viimast peab takistavaks teguriks 40% kohalikul kapitalil põhinevatest ettevõtetest, siis vaid 19% välisosalusega ettevõtetest näeb seal takistusi.

Kokkuvõtvalt võib tõdeda, et välisosalusega ettevõtted eristuvad oma hoiakutelt ja hinnangutes mõnevõrra kohalikul kapitalil põhinevatest VKEdest. Nad on kindlamad äri jätkusuutlikkuse suhtes ja nende suhtumine on avatum, näiteks finantsvahendite kaasamise osas. Vähem nähakse takistusi äri arendamisel ning toodete ja teenuste eksportimisel. Eesti õigusruum ja maksuprotseduurid teevad neile vähem muret kui kohalikele ettevõtetele. Hinnangutes eristub aga oluliselt olukord tööjõuga, kus välisosalusega ettevõtted tunnetavad märksa suuremat probleemi kvalifitseeritud tööjõu leidmisel.

5. Kokkuvõte

Käesoleva, järjekorras neljanda väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumuste uuringu käigus küsitleti 1481 VKEd ning analüüsiti nende olemust ja tegevust iseloomustavaid aspekte. Oma väiksuse tõttu on VKEd kõikvõimalike väliste tegurite suhtes haavatavamad ja neile vastuvõtlikumad. Viimaste aastate majanduskriis on neid valusalt tabanud – aastatel 2008–2010 vähenes hõivatute arv VKEdes 17% võrra. Nii Eesti VKEde profiil kui ka nende arengu mõjutegurid on viimastel aastatel märkimisväärselt muutunud. Mõned neist muutustest viitavad ohtudele arenguteel, kuid on ka häid märke.

Ettevõtete üldiseloostus

VKEdest 50% on jätkuvalt mikroettevõtted (1–9 töötajaga), ent ilma palgatöötajateta ettevõtete (sh FIEde) osakaal on suurenenud, mis on omakorda vähendanud 10 ja enama töötajaga ettevõtete hulka. VKEde profiil tegevusalati on uuringus käsitletud seitsme sektori poolest ühtlustunud. Sealjuures on kasvanud ehitusega ning veonduse ja sidega tegelevate ettevõtete arv, vähem tegeletakse majutuse, toitlustuse ja äriteenuste pakkumisega. VKEde eluiga on mõnevõrra lühenenud. Esile on kerkinud suundumus minna linnast maale – suurem osa VKEde peakontoritest asub maapiirkonnas (27%). Kaks kolmandikku ettevõtetest määratleb end pereettevõtteks.

Võrreldes varasemate uuringute tulemustega, leidub järjest vähem VKEsid, kes kuuluvad kontserni (7% VKEdest). Ka eksportivate ettevõtete osakaal on väiksem (23%), samuti on kahanenud kuuluvus tegevusala organisatsioonidesse (19% VKEdest). Müügitulu töötaja kohta on väikestes ja keskmise suurusega ettevõtetes suurem kui mikroettevõtetes. Ootused tuleviku müügitulule on võrreldes varasemate aastatega mõnevõrra paremad. Kasumlikkus on siiski vähenenud: puhaskasumit teenis 2010. aastal 69% VKEdest.

Ettevõtlust pidurdavad ja soodustavad tegurid

Kuigi suur osa VKEdest leiab, et koormavad õigusaktid ja liigne bürokraatia tekitab probleeme, ei ole õiguskeskkonnast ja asjaajamisreeglitest tulenevad tegurid neist enamikule takistuseks. Peamiselt pärssivad nende tegevust üldises majandusolukorrast tulenevad probleemid, nagu suur maksukoormus, turu leidmine, arvete maksmatajätmine klientide poolt ja finantsvahendite kättesaadavus, veidi vähemal määral olukord tööturul. Suurim takistus on jätkuvalt suur maksukoormus, mis on probleemiks 56%le VKEdest.

Oma tugevaimaks küljeks loevad VKEd häid suhteid klientide ja püsiklientidega. Seda on nimetanud kolme tugevaima omaduse seas ligi pool ettevõtetest, sealjuures ei eristu ükski suurusrühm ega tegevusala. Samuti peetakse senisest paremaks paindlikkust klientide vajadustele reageerimisel, harvem nimetatakse tugevusteks pakutava teenuse või toote head kvaliteeti, oma nišile keskendumist ja madalamat hinda.

Konkurentsi toimimine on VKEde arvates märkimisväärselt halvenenud. Leitakse, et takistusi seavad nii turuosaliste dikteeritud tingimused, monopoolsed ettevõtted ja kartellid kui ka õiguslikud piirangud.

Inimressurss, töötajate koolitamine ja nõustamine

Uuringust selgus, et üldiste tööturusuundumuste taustal on vähenenud nende VKEde arv, kes peavad tööjõupuudust oluliseks arengutakistuseks. Kui 2008. aastal leidis 41% VKEdest, et tööjõupuudus on

väga oluline või üldine probleem, mis on takistanud ettevõtte arengut eelneva 12 kuu jooksul, siis 2011. aastal arvas samamoodi 27% VKEdest.

Tööturu arengut iseloomustab lihttööliste arvu vähenemine ning tippspetsialistide ametikohtade hõivatute arvu kasv. Uuring näitab, et aastatega on hõlbustunud töötajate leidmine lihtsamatele ametikohtadele, kuid keskastme spetsialistide, tehnikute ja tippspetsialistide leidmine on muutunud VKEdele keerulisemaks. Tippspetsialisti leidmist pidas raskeks 2005. aastal 46% ja 2008. aastal 63% VKEsid, 2011. aastal oli see näitaja aga juba 70%.

Tööjõupakkumise suurenemise tõttu on vähenenud nende VKEde osakaal, kes peab töötajate ebapiisavaid oskusi ettevõtte arengu pidurdajaks. 2005. aastal leidis 23% VKEdest, et töötajate kasinad oskused on olnud väga oluline või üldine probleem, mis on takistanud ettevõtte arengut küsitlusele eelnenud 12 kuu jooksul. 2008. aastal kerkis sama näitaja 33%ni, langes 2011. aastal taas 24%ni. Teisalt näevad ettevõtted varasemast sagedamini vajadust arendada oma töötajate oskusi ja teadmisi, kuid tegelikult teevad seda harvemini kui varasematel aastatel. Kui 2008. aastal polnud kõigist ettevõtetest 37% koolitanud ühtegi oma töötajat, siis 2011. aastaks oli selliste ettevõtete osakaal suurenenud 53%ni.

Ärinõustamine ja ettevõtja konsulteerimisvõimalused

Analüüs näitab, et võrreldes 2008. aastaga on ärinõustamist kasutanud VKEde osakaal vähenenud üksnes mõnevõrra, ärinõustamist mittevajavate VKEde osakaal on aga tuntavalt kahanenud. Kui 2005. aastal oli ettevõttevälisest nõustamist kasutanud 33% VKEdest, siis 2011. aastal oli see näitaja kõigest 28%.

2011. aastal soovis 61% VKEdest kasutada ettevõtte ees seisvate raskuste ja nende ületamise võimaluste paremaks tundmaõppimiseks ettevõttesisesest kompetentsuse kõrval ka ettevõttevälisest oskusteavet. Majanduskeskkonna kiire muutumine on pannud ettevõtteid oma tegutsemispõhimõtteid üle vaatama ning nad tunnetavad üha sagedamini vajadust ettevõttevälise nõustamise järele. Keerulisema majandusolukorra tõttu on neil siiski olnud vähem rahalisi vahendeid nõustamisteenuse ostmiseks.

Finantsvahendid ja nende kättesaadavus

Lisarahastamise võimalusi on kasutanud viimase kolme aasta jooksul äritegevuse arendamiseks ligi kolmandik VKEdest. Eelmiste aastatega võrreldes on kasutatud lisafinantseerimist palju aktiivsemalt ning rohkem on seda teinud väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted. Tegevusalade järgi vaadeldes on aktiivsemad lisarahastuse otsijad töötleva tööstuse ettevõtted, teenuste valdkonnas torkavad silma majutuse, toitlustuse ja äriteenuste pakkujad.

Väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted kasutavad peamiselt finantssektori teenuseid – liisingut ja pangalaene. Senisest rohkem on aga kasvanud laenuvõtmine perekonnalt ja sõpradelt. Seda kasutavad lisarahastusallikana peamiselt mikroettevõtted ja FIEd, peaaegu üldse ei kasuta seda võimalust aga keskmise suurusega ettevõtted.

Ettevõtted soetavad pangalaenu eest esmajoones põhivara. Eelmiste uuringutega võrreldes on kasvanud nende hulk, kes katavad pangalaenude abil oma tegevuskulusid: neid on VKEdest ligikaudu veerand. See käitumine võib olla seotud turu likviidsusprobleemidega majanduskriisi järel, kuid pikas plaanis nõrgestab see märgatavalt ettevõtete jätkusuutlikkust. Sama probleemi teadvustab ligi kolmandik ettevõtjatest, kes leiab, et praegune kapitaliseeritus ei ole piisav selleks, et tagada ettevõtte jätkusuutlik areng. Kindlamini tunnevad end keskmise suurusega ja väikeste ettevõtete

juhid, kus kapitaliseeritust hindavad heaks vastavalt 90% ja 60% ettevõtete juhtidest, ebakindlamad on aga mikroettevõtjad.

Kõvasti on vähenenud nende ettevõtete osakaal, kes ei tunne vajadust lisafinantseeringu järele. Nii 2005. kui ka 2008. aastal puudus see tarvidus rohkem kui kahel kolmandikul VKEdest, 2011. aastal väidab seda aga ainult kolmandik ettevõtetest. Selle languse taga on majanduskriisi tagajärjed, mille tõttu on ettevõtete likviidsus ja omavahenditest investeerimise võimekus tuntuvalt vähenenud.

Koostöö tegemist takistab kõige sagedamini ettevõtete soov säilitada sõltumatus. Peamiselt samal põhjusel pole ettevõtjad nõus kaasama ettevõtteväliselt finantsinvestorit. Lisaks peljatakse, et investori kaasamine tekitab liigseid nõudeid ja kohustusi. Ligikaudu veerand ettevõtjatest pole nõus ka kasumit jagama.

Viimastel aastatel on saanud levinud finantsvahendiks riigi pakutavad toetused, mis on muutnud ettevõtjad mõneti mugavaks. Kui uuriti ettevõtjate plaane kaasata lisafinantseeringut, lootis 42% neist saada järgneva 24 kuu jooksul riigi toetust. Sel viisil mõtlejate osakaal oli suurem keskmise suurusega ettevõtete seas ja töötleva tööstuse tegevusalal, kus senini on rohkem harjutud riigilt toetusi saama.

Koostöö ettevõtete vahel ja välispartneritega

Uuringu andmetel kuulub 19% VKEdest mõnda oma tegevusala organisatsiooni, näiteks erialaliitu või sarnasesse organisatsiooni. 2005. aasta 8%lt vähenes 2011. aastaks 5%ni (st 3 protsendipunkti) nende VKEde arv, kes ei tee kellegagi koostööd. Väikesed ja keskmise suurusega ettevõtted teevad oma majanduseesmärkide saavutamise nimel küllaltki aktiivselt oma tootmisahelas erinevate osapooltega koostööd. Sagedamini on koostööpartneriks kliendid, tarbijad ja tarnijad, et realiseerida oma tegevuseesmärke, arendada tootevalikut või lüüa läbi uutel turgudel.

Koostööd takistab kõige sagedamini ettevõtete soov jääda sõltumatuks. Peaaegu pool ettevõtetest (47%) seab oma arengu planeerimisel esikohale sõltumatuse, mitte aga võimaluse jõuda koostöö käigus eesmärkideni, mida ettevõttel üksinda, oma vahenditega, ei ole alati võimalik saavutada.

Rahvusvahelistumine

VKEd keskenduvad eksportimisele vähem kui suurettevõtted, et aga VKEde osakaal majanduses on suur, moodustab nende eksport siiski valdava osa (üle 75%) kogumajanduse ekspordimahust.

Kuna majanduskriis mõjutas peamiselt välisnõudlust, siis on ilmne, et Eesti eksportivate ettevõtete osakaal vähenes majanduslanguse ajal märkimisväärselt. 2011. aastal oli see 23%. Nagu on ilmnenud juba varasemates uuringutes, on välisosalusega ettevõtete seas ekspordiga tegelevaid ettevõtteid rohkem.

Ekspordivad eeskätt ettevõtted, kus töötajate arv on üle 10, tegevusaladest on endiselt esikohal töötlev tööstus. Teenuste sektoris jääb väljavedajate osakaal alla 30%, kõrgeim on see näitaja muude teenuste alal (27%) ja madalaim jaekaubanduses (16%) ning majutuses, toitlustuses ja äriteenuste sektoris (16%).

Eksporditegevus ei kätke enam niivõrd juhutellimuste täitmist, vaid see on saanud ettevõtete äristrateegia osaks – kümnendikul ettevõtetest on omaette ekspordistrateegia. Väljaveoga tegelevad VKEd kõikides Eesti piirkondades, kuid Kirde-Eestis on nende osakaal märgatavalt väiksem (9%). Ettevõtteid, kes eksportisid veel lähiminevikus, aga on nüüdseks eksportimise lõpetanud, on samuti kogu Eestis, kõige enam Kesk-Eestis (15%).

Ekspordi müügitulu osakaalu kasv ettevõtete kogutuludes viitab asjaolule, et need, kes on suutnud eksporditegevust säilitada, on seda ka tugevdanud. Müügitulust üle poole moodustab eksporditulu ligikaudu 40% ettevõttes, kolm aastat tagasi oli nende osakaal aga kõigest 25%. Puhtalt ekspordiga tegelevaid ettevõtteid (tulu ekspordist on üle 90% müügitulust) on rohkem töötlevas tööstuses. Ka ehitussektoris on 35% ettevõtteid, kelle müügitulust üle 75% on ekspordist teenitav tulu. See osutab ehitussektori paindlikkusele, st kodumaise ehitusbuumi ja turu kokkukukkumise järel on suudetud ümber orienteeruda välisurgudele.

Uuringu tulemused näitavad, et ettevõtteid, kelle omatoodangu või -teenuse osakaal ekspordis on 90–100%, on 45%; üksnes allhanke tegijaid on vaid 9% eksportijatest. Ka 2008. aasta uuringus oli omatoodangu ekspordi ja allhanke proportsioon sarnane, seega ei saa kinnitada arvamust, et Eesti eksportijad on valdavalt allhankijad. Allhanke osakaal on töötlevas tööstuses ja ehituses mõnevõrra suurem kui teistes sektorites.

Eksporditegevus on endiselt edukas lähiturudel. Peamine sihtturg on Soome, kuhu ekspordib pisut üle 61% VKEdest. Suuruselt teine sihtriik on Läti – sinna viib oma tooteid või teenuseid 31% eksportivatest ettevõtetest. Läti roll kaubanduspartnerina on teenuste sektoris suurem.

Eesti ettevõtjad on endiselt suhteliselt enesekindlad ja loevad peamiseks konkurentsieeliseks välisurgudel toodete ja teenuste head kvaliteeti, samuti saavad nad endiselt ära kasutada sisendite madalat hinda. Võrreldes varasemate uuringutega tunnetavad ettevõtjad, et Eesti soodne logistiline asend ja ilmselt ka viimastel aastatel hästi arenenud taristu on andnud võimaluse pakkuda kiiret tarneaega, mis on välisurgudel suur konkurentsieelis. Ettevõtjaid takistab eksporditegevust edasi edendama vähene teadlikkus välisurgude klientide maitse-eelistustest, samuti kõrgemad kütusehinnad, mis kasvatavad transpordikulusid ja millest on otseselt sõltuvuses ka minek kaugematele sihtturgudele. Kuigi tööturu olukord on tööjõupakkumise poolest leevenenud, peavad ettevõtjad endiselt suureks takistuseks kvalifitseeritud spetsialistide nappust kohalikul tööjõuturul.

VKEde hoiak ekspordiplaanide suhtes on tagasihoidlik. Ettevalmistused eksportimiseks on tehtud ainult 6%l ettevõtetest, ja 18% küll plaanib oma tooteid ekspordida, kuid ei ole selleks ettevalmistusi teinud. Ekspordiga kavatsevad alustada pigem töötleva tööstuse ja ehitusettevõtted, nendest passiivsemad on teenuseid pakkuvad ettevõtted. Silma paistab majutuse, toitlustuse ja äriteenuste sektor, kus nendest, kes pole seni oma teenuseid eksportinud, ei plaani sellega ka edaspidi alustada 91% VKEdest. Osaliselt võib siin olla tegu sellega, et välisuristide teenindamist ei näe need ettevõtjad teenuse ekspordina.

Ettevõtlusteabe allikad, teadlikkus ettevõtlust toetavatest meetmetest ja õiguskeskkond

Ettevõtlusteabe kättesaadavus on ettevõtjate hinnangul hea – üle poole VKEdest kinnitab, et raskusi soovitud info leidmisel ei ole. Võrreldes 2008. aastaga oli siiski nende osakaal väiksem, kellel raskusi ei esinenud. Mikroettevõtjate arv on kasvanud ja alustaval ettevõtjal puudub sageli ettevõtluskogemus, seetõttu on neil kindlasti keerukam teavet leida. Keerukaks peetakse info leidmist potentsiaalsete klientide ning hankijate ja tarnijate, st koostöökontaktide kohta. Kirde-Eesti ettevõtjatel raskem teavet hankida.

Eestis pakutavate riiklike ettevõtluse toetusmeetmetega on ettevõtjad üldiselt kursis. Samal tasemel (10–15%) on püsinud nende ettevõtjate osakaal, kes pole riiklikest toetusmeetmetest midagi kuulnud. Samuti on aastast aastasse muutumatult valitsenud trend, et toetustest on teadlikumad töötleva tööstuse ja majutusteenustega seotud tegevusalade esindajad. Sarnane on ka varasematel aastatel täheldatud suundumus, mille kohaselt on teadlikkus toetusmeetmetest parem keskmise suurusega ettevõtetes. Ettevõtjate seas, kes teavad toetusmeetmeid hästi, olid ligi pooled nendega rahul.

Vastupidisel arvamusel oli 38% VKEdest. Uuringus ei vaadeldud, kas ettevõtja oli toetust kasutanud või mitte, vaid keskenduti teadlikkusele.

Ettevõtjate hinnangul takistavad nende tavalist äritegevust esmajoones maksuprotseduuridega seotud õigusruum – eelmiste aastatega võrreldes on see tegur esikohale nihkunud. Kasvanud on ka nende hulk, kes tunnetavad riigihankenõuete piiravat mõju ning kelle tegevust pärsib raamatupidamisnõuete järgimine.

Valdav osa VKEdest ei tea, et 2009. aasta lõpus hakkas kehtima Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv 2006/123/EÜ teenuste kohta siseturul, mis lihtsustab Euroopa Liidus teenuse osutamist. Teadlikkus ei ole suurem ka teenuste sektorit eraldi vaadeldes. Direktiiviga kursis olnutest 59% teadsid ka seda, et on loodud riigiportaal eesti.ee, kus on teave Eestis kehtivate teenuse osutamise nõuete kohta ning viited kõikidele teistele ELi liikmesriikide ühtsetele kontaktpunktidele, mille kaudu saab teavet teises riigis kehtivate nõuete kohta.

Käesolevas uuringus analüüsiti uue teemana riigi pakutavate e-teenustega seotud probleeme. Ettevõtjatest 69% leidis, et neil ei ole riigi pakutavate e-teenuste kasutamisega probleeme olnud. Raskusi on tekkinud üksnes 22%l ettevõtjatest, kellest omakorda valdav osa on mikroettevõtted või väikesed ettevõtted. VKEd tegid ka ettepanekuid, mida riik võiks edaspidi e-teenuste arendamisel arvesse võtta. Muu hulgas nimetati teenuste kasutajatoe arendamist, kasutusjuhendite arusaadavuse parandamist, suuremat seotust erinevate registrite ja andmebaaside vahel, ID-kaardi kasutusvõimaluste laiendamist ning muukeelsete e-teenuste keskkondade arendamist.

Järeldused ja soovitus

Soovitused poliitikakujundajatele

- Statistikaameti andmetele tuginedes on viimastel aastatel oluliselt kiiremini kasvanud kvalifitseeritud spetsialistide hõive võrreldes tööhõive muutusega keskmiselt. Ettevõtjad näevad olulise ettevõtluse arengut takistava tegurina just kvalifitseeritud tööjõu nappust. VKEde arengu toetamiseks on vajalik Valitsuse ja erasektori koostöös arendada ja rakendada meetmeid, mis leevendaks seda probleemi tööturul.
- Uuringu tulemustele tuginedes võib öelda, et hetkel on enam riiklikke toetusmeetmeid kasutanud keskmise suurusega ja töötleva tööstuse ettevõtted. Teenustesektori ettevõtete ning mikro- ja väikeettevõtete juurdepääs toetustele on täna väiksem. Toetusmeetmete disainimisel tuleks silmas pidada ettevõtete tegevusalade eripärasid ja arvestada sellega, et väiksemate ettevõtete kulu toetuste taotlemisel on suurem.
- Eesti VKEde hoiak äritegevuse jätkusuutlikkuse osas on suhteliselt pessimistlik. Suur osa ettevõtjatest leiavad, et ettevõtted pole piisavalt kapitaliseeritud, samas nende valmisolek välisinvestorite kaasamiseks on tagasihoidlik. Vajalik on pakkuda ettevõtjatele nõustamist, teadmiste ja kogemuste jagamist teemal, milliseid võimalusi annab ettevõtte äritegevuse arendamiseks erinevate finantsvahendite kaasamine, millised on erinevate finantsinstrumentide kasutamise kasud ja ohud
- VKEde võimekus teadus- ja arendustegevust iseseisvalt teha on nõrk. Vaatamata sellele, et nende hoiakud seda ei soosi, on seda kõige mõistlikum teha läbi koostöö ning kogemuste ja teadmiste sissetoomise. Oluline oleks disainida toetusmeetmeid, mis soodustavad ettevõtetevahelist ning ettevõtete koostööd avaliku sektori ning teadus- ja arendusasutustega nii, et see suunaks ettevõtteid teadus- ja arendustegevuse edendamisele ja innovatsiooni arendamisele. Just koostöö puudumine on tähtsaimaks takistuseks Eesti riigi innovatsioonisüsteemi järgmisele tasemele viimisel.
- Eesti ettevõtjatele suuremad ekspordi sihtturud on Soome, Rootsi ja Läti. Ettevõtjad on nimetanud ühe peamise ekspordi laienemist takistava tegurina vähest teadlikust välismaiste klientide maitse-eelistustest. Oluline oleks jätkuvalt tutvustada Eesti ettevõtjatele kaugemaid eksporditurge ja võimalikke kaubanduspartnereid, tutvustada sealseid olusid, äritavasid, maitse-eelistusi, kultuuri, et seeläbi julgustada ettevõtjaid oma toodangu ja teenustega liikuma uutele sihtturgudele.
- Enam ekspordiga tegelevaid ettevõtteid on Põhja-Eestis ning uuringu andmetel on viimastel aastatel on eksporditööride osakaal vähenenud enam Eesti teistes regioonides. Soovitame suunata enam ekspordi edendavaid ja toetavaid tegevusi (nõustamist, ekspordijuhtide koolitamist jms) Eesti teistesse piirkondadesse.
- Eraldi käsitlemist väärib ekspordi arendamine Kirde-Eestis, kus eksporditöörid mõnevõrra eristuvad oma hoiakutelt teistest Eesti piirkondade ettevõtjatest. Peamiste eelistena eksporditurgudel nimetatakse kaasaegset tootmisprotsessi ja piisavat tootmismahutu ning takistusena kõrgeid tööjõukulusid, peamine ekspordi sihtturg on Venemaa. Oluline on edendada ja toetada selle piirkonna eksporditööride potentsiaali ja kasutada ära neid erisusi, et edendada enam kaubandussuhteid Venemaaga.
- Teenuste sektorisse kuulub 70% Eestis tegutsevatest VKEdest. Hetkel on Eesti teenuste sektori ekspordit tagasihoidlik ja ettevõtjate valmisolek ekspordida vähene. Teenuste, peamiselt just teadmismahukate teenuste (näiteks äriteenuste, info- ja sideteenuste) turg on aga kiirelt arenev. Soovitame tõsta teenustesektoris ettevõtjate teadlikkust ja ergutada teenuseid pakkuvaid ettevõtteid esmalt planeerima ja seejärel edendama teenuste ekspordi.

- Ettevõtjad leiavad, et ettevõtlusalase info kättesaadavus on hea, kuid võrreldes varasemaga on hinnangud kriitilisemad. Soovitame enam tutvustada mikro- ja alustavatele ettevõtjatele, kuidas leida ettevõtlusalast infot. Pakkuda tuleks rohkem teabepäevi, koolitusi ja mentorklubilaadseid üritusi, kus juba kogenumad ettevõtjad saavad jagada oma teadmisi, kuidas hankida infot uute turgude, klientide ja koostööpartnerite osas. Oluline on, et info erinevate ürituste kohta jõuaks kõigi ettevõtjateni.
- Hinnang riigi poolt pakutavate e-teenuste kasutamisele on positiivne, arenguruumi näevad ettevõtjad kasutajamugavuse parandamisel ja teenuste integreerimisel. Lisaks soovitame enam tutvustada riigi poolt pakutavate e-teenuste kasutusvõimalusi just alustavatele ja mikroettevõtetele ning FIEdele, nende e-teenuste kasutamise oskus on pigem madalam ning sellest võib tuleneda ka mitterahulolu pakutud e-teenustega.

Soovitused ettevõtjatele

- On teada asjaolu, et Eesti tööturul valitseb kvalifitseeritud tööjõu nappus, selle kitsaskoha leevendamiseks soovitame: esiteks, tihendada koostööd avaliku sektori institutsioonidega probleemile ühise lahenduse leidmiseks (avalik sektor koolitab enamuse tööjõust, kuid neil on selleks vaja sisendit); teiseks, suurendada oma esindusorganite võimekust oma probleemile lahenduste otsimiseks (esindusorganid võimaldavad üksikettevõtjate huvid koondada üheks tervikuks); kolmandaks, enam arendada oma töötajate oskusi ja teadmisi kasutades ettevõttesiseseid ressursse (ettevõttespetsiifilisi teadmisi ja oskusi saab anda vaid ettevõtte ise).
- Uuring viitas asjaolule, et eesti ettevõtjate valmisolek teha koostööd nii kodumaiste ettevõtete vahel kui finantsinvestoritega on madal. Koostööd pärsib kartus kaotada sõltumatus. Samas eristuvad selles osas osaliselt väliskapitalil põhinevad ettevõtted, kelle avatus koostööle on suurem ja kelle hulgas on märgatavalt enam eksportivaid ettevõtteid. Soovitame enam ettevõtetel otsida koostööpartnereid ja arendada nii valdkonna siseseid kui rahvusvahelisi suhteid, see annab võimaluse õppida teiste kogemusest ning võimaldab laiendada äritegevust.
- Hetkel on Eesti teenuste sektori oma toodete ja teenuste eksport tagasihoidlik ja ettevõtjate valmisolek eksportida vähene. Teenuste, peamiselt just teadmismahukate teenuste (näiteks äriteenuste, info- ja sideteenuste) turg on aga kiirelt arenev. Soovitame ettevõtjatel enam ära kasutada oma äritegevuse laiendamiseks kasvava turu eelist, arendades oma toodete ja teenuste ekspordi.

Soovitused edasisteks uuringuteks ja uuringumetoodika parandamiseks

- Uuringust ilmnes, et kuigi vaid väike osa ettevõtetest ei tee üldse koostööd teiste ettevõtetega, siis olulist osa ettevõtetest heidutab koostöö tegemise juures risk kaotada sõltumatus. Riik on ettevõtetevahelist koostööd edendanud erinevate klastrite arendamisega, mis on praktikas hõlmanud küll väikest osa ettevõtteid, kuid kindlasti julgustanud laiemalt ettevõtteid koostööd tegema. Ilmselt on aga täiendavalt vaja analüüsida ja edendada ettevõtete erinevaid koostöömudeleid, et ettevõtted ei oleks heidutatud võimalikest koostööriskidest. See annab võimaluse riigi ettevõtluspoliitikat rakendavad asutustel ja ettevõtete esindusorganisatsiooni levitada koostöö parimat praktikat.
- Riiklike toetusmeetmetega rahulolematuse põhjuste selgitamine jäi selle uuringu fookusest välja, kuid soovitame toetusmeetmete hindamisprotsessis antud teemat detailsemalt analüüsida, kuna toetusmeetmetega mitterahulolu protsent ettevõtjate seas on küllalt märkimisväärne.
- Eksisteerib vajadus VKEde arengusuundumuste uuringu meetodilise analüüsi järele. Analüüsi ülesandepüstituseks oleks täieliku aastate 2002, 2005, 2008 ja 2011 uuringute andmerea tekitamine kokkulepitavates lõigetes. Eesmärgi saavutamiseks peaks tegema andmekogumise meetodikate võrdluse, detailandmete korrastamise ning sisulise analüüsi. See aitaks hinnata, kas ja kuidas seda uuringut tulevikus tõhusamalt ja sisukamalt teha.

- Seonduvalt on soovitatav analüüsida, milliseid näitajaid/indikaatoreid on VKEde arengusuundumuste analüüsimiseks üldse tarvilikud ning millises osas juba andmete kogumine toimub. Praeguse mahu juures on VKEde küsitlus enamikule ettevõtjatest liiga mahukas, mida näitab madal vastamismäär.

Executive Summary

The surveys of the development trends of small and medium-sized enterprises (hereinafter referred to as SMEs) have been conducted since 2002 at three years interval. A similar survey was conducted in 2005 and 2008.

The purpose of the present survey of the development trends of SMEs is to analyse the developments that have taken place in SMEs, provide a statistical overview of the sector, map the profile of SMEs operating in Estonia, collect assessments from enterprises and analyse and compare them by their size, area of activity, location and main economic indicators.

In order to collect assessments from enterprises, a comprehensive survey was conducted. Based on the data of the conducted survey, the present situation of SMEs and development trends across the following thematic areas of activity are analysed: factors hindering and promoting entrepreneurship, human resource, need for training and counselling of employees, consultation opportunities for enterprises, financial resources and their availability, cooperation between enterprises and with foreign partners, internationalization of enterprises, availability of entrepreneurship information, awareness of the measures supporting entrepreneurship, legal environment of enterprises and use of e-services. If possible, the results obtained are compared with the results of similar surveys conducted in previous years.

During the present survey of development trends of small and medium-sized enterprises, approximately 1500 SMEs were questioned and various factors describing their nature and activity were analysed. Due to their small size, SMEs are more vulnerable and susceptible to all kinds of external factors. The situation of Estonian SMEs has changed significantly during the past years with regard to the profile of enterprises as well as the factors affecting their development. Several of these changes refer to risks in the development path, but there are also positive signals.

General description of enterprises

50% of SMEs are still micro-enterprises (1-9 employees), while the proportion of enterprises without salaried employees (incl. self-employed persons) has increased. In conjunction with that, the proportion of enterprises with 10 and more employees has decreased. The profile of SMEs by areas of activity has become harmonised with regard to the seven sectors discussed in the survey. In addition to that, the number of enterprises engaged in construction, transport and communications has increased and the number of those engaged in accommodation, catering and business services has decreased. The life cycle SMEs has become somewhat shorter. A trend of the urban-to-rural direction has emerged. The majority of head offices of SMEs are located in rural areas (27%). Two thirds of enterprises define themselves as family enterprises.

Compared to the results of earlier studies, there is a decreasing number of enterprises who belong to a group (7% of SMEs) and the proportion of exporting enterprises is also smaller (23% of SMEs). Also, the membership in organisations for areas of activity has decreased (19% of SMEs). Sales revenue per employee is greater in small and medium-sized enterprises compared to micro-enterprises. Expectations for future sales revenue are somewhat more positive compared to previous years. However, profitability has decreased, 69% of SMEs earned net profit in 2010.

Factors hindering and promoting entrepreneurship

Although the majority of SMEs find that the general burdensome legislation and excessive bureaucracy are a problem, the more specific factors arising from legal environment and procedural rules are no hindrance for most enterprises. The hindering factors mainly include the problems arising from broader economic situation, such as high tax burden, finding a market, non-payment of invoices by customers and availability of financial resources, and, to a lesser extent, the condition in the labour market. High tax burden continues to be most significant of these hindrances, being a problem for 56% of SMEs.

SMEs consider their greatest strength to be good relationships with customers and loyal customers. At this point, no size groups or areas of activity of enterprises are differentiated and it has been reported to be among three most important strengths by almost half of enterprises. Also, flexibility in responding to customers' needs has been higher than before. High quality of the service or product offered, focusing on one's niche and lower price of the service or product offered are considered less important strengths.

In the opinion of SMEs, the functioning of competition has deteriorated significantly. They believe the obstacles include the conditions dictated by market participants, monopoly enterprises and cartels as well as legal restrictions.

Human resource, providing training and consultation to employees

It appeared from the study that on the background of general labour market trends, the number of SMEs who consider shortage of labour force an important development bottleneck has decreased. If in 2008 41% of SMEs considered shortage of labour force a very important or a general problem that has hindered the development of an enterprise during the previous 12 months, in 2011, that opinion was shared by 27% of SMEs. The developments of labour market are characterised by a decrease in the number of those employed in lower positions and an increase in the number of those employed as top specialists. The study shows that across years, finding employees for lower positions has become easier, but finding medium-level specialists and technicians and top specialists has become more complicated for SMEs. For example, if in 2005 46% of SMEs and in 2008 63% of SMEs found that it was difficult for enterprises to find top specialists, in 2011 the relevant proportion of SMEs was already 70%.

On the background of increasing labour supply, the proportion of SMEs who consider insufficient skills of employees an important factor hindering the development of an enterprise has decreased. If in 2005 23% of SMEs considered insufficient skills of employees a very important or a general problem that has hindered the development of an enterprise during 12 months preceding the survey, the relevant number in 2008 was 33% and in 2011 24%. However, compared to earlier years, enterprises more often consider it necessary to develop their employees' skills and knowledge, but do it less often than in previous years. If in 2008 37% of all enterprises had not provided training to any of their employees, the relevant proportion of such enterprises increased to 53% in 2011.

Business consultancy and consultation opportunities for enterprises

The analysis shows that, compared to 2008, the proportion of SMEs who have used business consultancy and consultation has decreased slightly, but the proportion of SMEs who do not need business consultancy and consultation has decreased significantly. If in 2005 33% of SMEs had used external consultancy or consultation, the use of consultancy and consultation had decreased to 28% in 2011. In 2011, 61% of SMEs reported that they would like to use also external competence in

addition to internal competence for better understanding of challenges of enterprises and opportunities for overcoming these challenges. Rapid changes in economic environment have motivated enterprises to review their operating principles and enterprises have more often perceived the need for external consultancy or consultation. However, due to more complicated economic situation, enterprises have had fewer financial resources for purchasing consultancy or consultation services.

Financial resources and their availability

During the past three years, almost one third of SMEs have used additional financing opportunities for the development of business activity. Compared to previous years, the use of additional financing has increased significantly. Small and medium-sized enterprises have used this opportunity for the development of an enterprise. By areas of activity, more active users of additional financing include processing industry enterprises and, in the field of services, enterprises dealing with accommodation, catering and business services.

Small and medium-sized enterprises mainly use the services of the financial sector – leasing and bank loans. However, compared to previous years, borrowing from family and friends has increased most. This is used as a source of additional financing mainly by micro-enterprises and self-employed persons and it is practically not used at all by medium-sized enterprises.

Enterprises mainly use bank loans for purchasing fixed assets. Compared to previous years, the number of those enterprises using bank loans for covering operating expenses has increased, making up almost one fourth of SMEs. This development trend may be related to the post-economic crisis liquidity problems of the market, but such behaviour significantly weakens the sustainability of enterprises in a longer perspective. This problem is also acknowledged by almost one third of enterprises who consider today's capitalization of enterprises not sufficient for ensuring sustainable development of enterprises. Managers of medium-sized and small enterprises feel more secure, whereas capitalization is considered good by 90% and 60% of managers of enterprises, respectively. Micro-enterprises are more insecure in assessment of sustainability.

The proportion of enterprises who feel no need for additional financing has decreased significantly. In 2008, as well as in 2005, more than two thirds of SMEs had no need for additional financing, whereas in 2011 the relevant proportion of enterprises was only one third. Such downward trend shows the consequences of economic crisis where the liquidity of enterprises and the capacity to invest from own resources have decreased significantly.

Just as cooperation is most often hindered by the desire of enterprises to maintain independence, enterprises also do not agree to involve an external financial investor for the same reason. In addition, enterprises are afraid that the involvement of an investor causes excessive demands and liabilities and almost one fourth of enterprises also do not agree to share their profit.

During the past years, the benefits offered by the state have become an important financial resource for enterprises and, to some extent, this has made enterprises feel comfortable. When examining the plans of enterprises about including additional financing, 42% of enterprises expect to receive a benefit from the state during the following 24 months. Their proportion is higher among medium-sized enterprises and in the field of processing industry where it has so far been more common to receive state benefits.

Cooperation between enterprises and with foreign partners

Based on the data of the survey, 19% of SMEs belong to an organisation of its area of activity, for example, a professional association or a similar organisation. Compared to 2005, the number of SMEs reporting no cooperation with anybody decreased by 3 percentage points – if in 2005 8% of enterprises reported no cooperation, the relevant proportion decreased to 5 percent by 2011. Small and medium-sized enterprises are fairly actively cooperating with different parties in their production chain in order to reach the economic goals of their enterprise. Enterprises more often cooperate with customers, consumers and suppliers, while being motivated by the desire to realise their operational goals, develop product range or be successful on new markets.

Cooperation is most often hindered by the desire of enterprises to maintain their independence. Almost half of enterprises (47%) set independence as the first priority in planning their development trends, not the opportunity to accomplish through cooperation the goals that an enterprise cannot always accomplish alone with its own resources.

Internationalization

SMEs are less oriented towards export activity than big companies, but due to a large proportion of SMEs in economy, their export still makes up the dominant part, i.e. 75% of export volume of total economy.

Since the economic crisis mainly concerned foreign demand, it is also obvious that the proportion of exporting enterprises decreased significantly in Estonia during economic recession. Based on the data of the survey, the proportion of exporting enterprises has decreased compared to 2008 and 2005, reaching 23% in 2011. As it has also appeared from the surveys conducted in previous periods, foreign invested enterprises include the largest number of exporting enterprises.

Enterprises engaged in export mainly include those where the number of employees exceeds 10 and processing industry is still the most dominant area of activity. In the service sector, the proportion of exporters is below 30%, being highest in other services (27%), and the lowest proportion of exporting SMEs is in retail business (16%) and in the sector of accommodation, catering and business services (16%).

Export activity is no longer only performance of random orders, but it has become a part of business strategy of enterprises and one tenth of enterprises have an independent export strategy. SMEs are engaged in export in all regions of Estonia, but their proportion is significantly lower in northeastern part of Estonia (9%). In all regions of Estonia there are enterprises who exported only in the recent past, but have finished export activity by today, whereas the highest proportion of such enterprises is in Central Estonia (15%).

An increase in the proportion of sales revenue from export in the total revenue of enterprises refers to the fact that those who have managed to maintain export activity have also managed to strengthen it. The proportion of enterprises whose export revenue makes up more than half of sales revenue is approximately 40%, while three years ago their proportion was only 25%. There are more full exporters (whose export revenue makes up more than 90% of sales revenue) in processing industry and there are enterprises with a significant proportion of export revenue in the construction sector (35% of construction enterprises) for whom more than 75% of sales revenue is revenue from export. The latter refers to the flexibility of the construction sector where enterprises have managed to switch to foreign markets after domestic construction boom and breakdown of the market.

The results of the survey show that the enterprises whose proportion of own production or services in export is 90-100% include 45% of enterprises engaged in export and only 9% of the so-called full subcontractors. Also in the survey of 2008, the proportion of export of own production and subcontracting was similar, therefore it cannot be confirmed that Estonian exporters are mostly subcontractors. The proportion of subcontracting is somewhat higher in processing industry and construction.

Export activity is still successful in adjacent markets. The main target market for Estonian enterprises is Finland where a little more than 61% of exporting SMEs export their products or services, followed by Latvia where 31% of exporting enterprises export their products or services. The role of Latvia as a trade partner is more significant in the service sector.

Estonian enterprises are still relatively self-confident and consider their main competitive advantages in foreign markets high quality of products and services. We can still take advantage of the low price of inputs. Compared to earlier years, the enterprises feel that the favourable logistic position of Estonia and probably also the infrastructure which has developed significantly during the past years have made it possible to offer fast delivery which is an important competitive advantage in foreign markets. Enterprises are hindered from further promotion of export activity by poor awareness of preferences in taste of customers of foreign markets, also increasing fuel prices which are seen in higher transport costs, on which entry in the more distant target markets directly depends. Although there has been some mitigation in the situation of labour market concerning the supply of employees, enterprises have still given the lack of qualified specialists on the local labour market as one of the significant obstacles.

SMEs are cautious about export plans. Preparations for exporting have been made only by 6% of enterprises and 18% of enterprises plan to export their products, but have made no preparations for that. Processing industry enterprises and construction enterprises are more likely to start export activity compared to enterprises offering services. Here attention could be drawn to the sector of accommodation, catering and business services where 91% of those enterprises who have not exported their services so far do not plan to start it in the future as well. This can partly be due to the fact that these enterprises do not consider providing services to foreign tourists export of services.

Sources of entrepreneurship information, awareness of the measures supporting entrepreneurship and legal environment

According to enterprises, availability of entrepreneurship information is good and more than half of enterprises confirm that there are no problems in finding the desired information. However, compared to 2008, the proportion of those who had no problems was lower. Compared to the previous period, the number of micro-enterprises has increased and the start-up enterprises often lack previous experience in entrepreneurship and therefore it is definitely more difficult for them to find entrepreneurship information. If the problems occur, they rather concern finding information about the potential customers and suppliers, i.e. that enterprises actually do not find information about the cooperation contacts. Obtaining information is also more complicated in north-eastern Estonia.

Enterprises are generally familiar with the state support measures for entrepreneurship offered in Estonia. The proportion of enterprises who have not heard anything about the existence of state support measures has remained the same, between 10-15%. It has been the trend from year to year that representatives of processing industry and areas of activity related to accommodation services are more aware of support measures and it has been a similar development also in previous years

when the awareness of support measures is higher in medium-sized enterprises. Among enterprises who are well aware of support measures, almost half were satisfied with support measures, while 38% of enterprises were not satisfied with support measures. The survey did not study whether or not an enterprise had used the support or focused on awareness.

According to enterprises, their usual business activity is hindered most by regulations related to tax procedures. Compared to previous years, this factor has shifted to the first position and the number of those who feel the restrictive effect of public procurement requirements on the activity of an enterprise and who find it difficult to follow accounting requirements has increased.

The majority of SMEs are not aware that since the end of 2009 the Services Directive or Directive 2006/123/EC on services in the internal market became effective, which facilitates the provision of services in the European Union. Awareness is not higher, even when looking separately at the service sector. Those who were aware of this Directive, were also mostly aware that a common contact point has been established in state portal eesti.ee which includes information about the requirements concerning the provision of services established in Estonia and references to all other common contact points of the EU Member States through which information about the requirements established in the State can be obtained.

In the present survey, the problems related to e-services offered by the State were analysed as a new topic. 69% of enterprises found that they had no problems in using the e-services offered by the State. Only 22% of enterprises have had problems in the use of e-services, however, the majority of enterprises who have had problems are micro-enterprises or small enterprises. Suggestions were made on what the State could take into consideration in the development of e-services in the future and the following areas of development were presented: development of help desk of services, improvement of comprehensibility of user manuals; greater integration between different registers and databases; expansion of usage possibilities of ID card; development of environments of e-services in other languages.

Kasutatud kirjandus

1. Eesti Pank, Aastaruanne 2009 ja 2010, Finantsstabiilsuse tagamine, <http://www.eestipank.info/pub/et/dokumendid/publikatsioonid/seeriad/aastaruanne/2009/8.pdf?ok=1>
2. Eesti pank, Rahapoliitika ja Majandus, Hetkeseis ja ettevaade 2010/2 http://www.eestipank.info/pub/et/dokumendid/publikatsioonid/seeriad/ylevaade/2010_02/rpy_210.pdf
3. Paul Wymenga, Dr Viera Spanikova, Dr James Derbyshire, A. Barker. 2011. Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual Report on EU Small and Medium sized Enterprises 2010/2011. Rotterdam, Cambridge
4. Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused, 2008, Saar Poll
5. Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete arengusuundumused, 2005, Saar Poll
6. Tartu Ülikooli Sotsiaalteaduslike Rakendusuringute Keskus RAKE, SA Poliitikauuringute Keskus Praxis, Advokaadibüroo Glimstedt. Ettevõtete jaotamata kasumi mittermaksustamise mõju investeringutele ja majandusarengule. Praxise Toimetised Nr 3/2011, 155 lk.
7. Small Business Act (SBA) teabeleht 2010/2011 http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/countries-sheets/2010-2011/estonia_et.pdf

LISA 1. Küsimustik

ÜLDKOGUM: EESTIS REGISTREERITUD ÄRIÜHINGUD JA FÜÜSILISEST ISIKUST ETTEVÕTJAD

Üldised juhised: Telefoniintervjuu korral lugeda kõik vastusevariandid ette, juhul kui pole märgitud teisiti. Lühend 'V' tähendab kellelt vastust sellele küsimusele oodatakse, st kas vastama peavad KÕIK või juhises märgitud konkreetne grupp. Lühend 'T' tähendab juhised telefoniintervjuu läbiviijale. Samuti on vastuste taha pandud juhised, kuhu mingi vastuse korral peaks intervjuueerija ja ka veebiküsitluse korral vastaja ümber suunama. K- kohustuslik küsimus

Teema I: ETTEVÕTTE PROFIIIL

T, V: KÕIK

K 1. Kui palju oli Teie ettevõttes töötajaid 2010. aasta lõpu seisuga?

T, V: KÕIK

2. Kas teie ettevõtte on mõne grupi või kontserni osa?

1. Jah > 3
2. Ei > 4
3. Ei oska öelda > 4

T, V: Küsimus 3 küsida ainult nendelt, kes valisid eelmises küsimuses variandi 1 (2: 1).

3. Kui palju töötajaid oli Teie ettevõtte kontsernis või grupis kokku 2010. aasta lõpu seisuga?

1. 0 ... 9
2. 10 ... 49
3. 50 ... 249
4. 250 ja enam
5. ei oska öelda

T, V: KÕIK

K 4. Kus asub Teie ettevõtte peakontor? Kas ...

1. Tallinnas
2. Tartus
3. Narvas
4. Pärnus
5. mõnes muus linnas > 5
6. alevis, alevikus, külas > 5

T, V: Küsimus 5 küsida ainult nendelt, kes valisid eelmises küsimuses variandid 5 ja 6 (4: 5, 6)

K 5. Millises maakonnas asub Teie ettevõtte peakontor?

1. Harju
2. Hiiu
3. Ida-Virumaa
4. Järva
5. Jõgeva

6. Läänemaa
7. Lääne-Virumaa
8. Põlva
9. Pärnu
10. Rapla
11. Saaremaa
12. Tartu
13. Valga
14. Viljandi
15. Võru

T, V: KÕIK

K 6. Mis on Teie ettevõtte peamine tegevusala järgmiste tegevusala gruppide lõikes?

1. Mäetööstus, töötlev tööstus, energeetika (sh gaasitootmine, auru ja konditsioneeride õhuga varustamine)
2. Ehitus
3. Hulgikaubandus ja vahenduskaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad
4. Jaekaubandus, mootorsõidukite ja mootorrattaste müük, hooldus ja remont, mootorkütuse jaemüük
5. Veondus ja laondus
6. Info ja side
7. Majutus ja toitlustus, finants- ja kindlustustegevus, kinnisvaraala tegevus
8. Haridus, tervishoid ja sotsiaalhoolekanne
9. Muu ühiskonna-, sotsiaal- ja isikuteenindus
10. Muu (palun täpsustage)

T, V: KÕIK. Vastajal võimalik valida mitu vastusevarianti

K 7. Palun märkige ära, kes on Teie ettevõtte omanik(ud). Võite valida mitu varianti.

11. Eesti eraisik/eraisikud (nt juhid, töötajad) > 8
12. kohalikul kapitalil põhinev ettevõtte > 8
13. väliskapitalil põhinev ettevõtte/välismaine eraisik (välismaa äriühingu filiaal)
14. muu (palun täpsustage)
15. ei oska öelda

T, V: Küsimus 8 küsida ainult nendelt, kes valisid eelmises küsimuses variandid 1 ja/või 2 (7: 1, 2)

8. Kas Teie ettevõtte puhul on tegemist pereettevõttega (st üks või kaks perekonnaliiget kontrollivad, on otseselt seotud ja omavad enamust (50% ja enam) äritegevusest)?

1. Jah
2. Ei

T, V: KÕIK

9. Mis aastal alustas Teie ettevõtte reaalsel tegevust (tekkis esimest korda müügitulu, investeeringud ja/või palgakulu)?

T, V: KÕIK

K 10. Kuidas Te hindate oma ettevõtte müügitulu muutust 2011. aastal võrreldes

2010. aastaga? Kas see ...

1. kasvab oluliselt (üle 25%)
2. kasvab
3. kahaneb
4. kahaneb oluliselt (üle 25%)

5. jääb enam vähem samaks
6. ei oska öelda
7. ettevõttel tekkis müügitulu esimest korda 2011. aastal

Teema II: PIIRANGUD ja EDUFAKTORID

T: Jätkame ettevõtete arengut ja tegevust mõjutavate küsimustega. Soovime teada Teie ettevõtte arengut piiravaid ja soodustavaid tegureid. Järgnevalt loetlen Teile erinevaid probleemkohti, millega füüsilisest isikust ettevõtjad ning väike- ja keskmise suurusega ettevõtted võivad kokku puutuda. Palun hinnake, millisel määral alljärgnevad tegurid on mõjutanud Teie ettevõtte tegevust eelmise 12 kuu jooksul. Hinnake, kas tegur on olnud väga suureks probleemiks, üldiselt on olnud probleemiks, üldiselt ei ole olnud probleemiks, ei ole olnud üldse probleemiks, pole selle probleemiga kokku puutunud või ei oska öelda.

T, V: KÕIK

K 11. Palun andke hinnang, millisel määral on alljärgnevad tegurid takistanud Teie ettevõtte arengut eelmise 12 kuu jooksul. Hinnangu andmiseks kasutage skaalat: kas tegur on olnud väga oluliseks probleemiks, üldiselt on olnud probleemiks, üldiselt pole olnud probleemiks, pole olnud üldse probleemiks, pole probleemiga kokku puutunud või ei oska öelda.

1. keeruline finantsvahendite kättesaadavus
2. koormav seadusandlus ja liigne bürokraatia
3. kõrge maksukoormus
4. probleemid toodete/teenuste turu leidmisega
5. probleemid hanke- /tarneprotseduuridega (näiteks sobivate tarnijate leidmine)
6. raskused toodete/teenuste kvaliteedile seatud nõuete täitmisega
7. probleemid sertifitseerimisega jm nõuetele vastavuse tunnistamisega
8. arvete maksmatajätmine või maksmisega viivitamine klientide poolt
9. probleemid uute toodete või tehnoloogiate arendamisega (sh patenteerimine)
10. töötajate ebapiisavad oskused
11. tööjõupuudus
12. mitterahuldav infrastruktuur (transport, kommunikatsioon)
13. korruptsioon sh. korruptsioon hangete osas
14. keelelis-kultuurilised barjäärid
15. madal tootlikkus
16. raskused välispartnerite leidmisel või välisturgudele sisenemisel
17. käibemaksu maksmise ja tagastamise protseduurid
18. tolliprotseduurid
19. töö- ja elamislubade saamise keerukus

1. on olnud väga oluliseks probleemiks
2. üldiselt on olnud probleemiks
3. üldiselt pole olnud probleemiks
4. pole olnud üldse probleemiks
5. ei oska öelda
6. pole selle probleemiga kokku puutunud

T, V: KÕIK

T: Järgnevalt loetlen Teile erinevaid konkurentsieeliseid ja palun samaaegselt teil ära märkida kolm kõige olulisemat. Seejärel reastaksime need kolm väljavalitud konkurentsieelist ka tähtsuse järjekorras.

K 12. Mis on Teie arvates Teie ettevõtte tugevused võrreldes peamiste konkurentidega? Palun märkige ära kolm kõige olulisemat konkurentsieelist tähtsuse järjekorras.

1. toote/teenuse konkurentidest madalam hind

2. toote/teenuse unikaalsus
3. toote/teenuse kõrge kvaliteet
4. toote disain
5. toote/teenuse kättetoimetamise kiirus/operatiivsus
6. toote/teenuse mitmekesisus
7. efektiivne turundustöö
8. head suhted kliendiga/püsiklientuur
9. oma nišile keskendumine
10. paindlik klientide vajadustele reageerimine
11. füüsilise asukoha eelis
12. väljatöötatud müügikanalid
13. muu (palun täpsustage)
14. ei oska öelda

T, V: KÕIK. Vastaja võib valida mitu varianti.

K 13. Palun märkige ära konkurentsi toimimist takistavad tegurid Teie ettevõtte tegevusvaldkonnas. Võite ära märkida mitu vastust.

1. konkurentsi toimimist takistavad õiguslikud piirangud
2. konkurentsi toimimist takistavad turul valitsevad monopoolsed ettevõtjad ja kartellid
3. konkurentsi toimimist takistavad turupartnerite (tarnijad või ostjad) poolt dikteeritud tingimused
4. konkurents toimib tõrgeteta
5. konkurents puudub
6. muu (palun täpsustage)
7. ei oska öelda

T, V: KÕIK

14. Kuivõrd Te olete kursis Konkurentsiameti tegevuste tulemustega Eestis? Palun märkige ära üks vastus.

1. konkurentsiameti tegevus on olnud tõhus ja seda on piisavalt kajastatud
2. konkurentsiamet pole suutnud vajalikul määral tegeleda konkurentsirikkumistega
3. ei ole Konkurentsiameti tegevusega kokku puutunud
4. ei ole teadlik Konkurentsiameti olemasolust

Teema III: INIMRESSURSS

T: Edasi räägime töötajate ja koolitusega seotud teemadel.

T, V: KÕIK

K 15. Palun hinnake oma ettevõtte seisukohast lähtuvalt töötajate leidmise võimalusi 5-pallisel skaalal, kus 1 tähendab "väga lihtne" ja 5 "väga raske". Kuivõrd lihtne või raske on Teil leida

1. tippjuhte
2. keskastme juhte
3. tippspetsialiste (nt. insenerid, arhitektid, juristid)
4. keskastme spetsialiste ja tehnikuid
5. teenindus- ja müügitöötajaid
6. seadme- ja masinaoperaatoreid
7. oskus- ja käsitöölisi (nt. keevitajad, ehitajad, mehaanikud, pagarid)
8. lihttöölisi

1. väga lihtne
2. pigem lihtne
3. nii ja naa
4. pigem raske
5. väga raske
6. ei oska öelda
7. ei kasuta neid töötajaid

T, V: KÕIK

K 16. Kui palju oli Teie ettevõttes juhte (nii tipp- kui keskastmejuhte) 2010. aasta lõpu seisuga?

T, V: KÕIK

K 17. Kui paljud Teie ettevõtte juhtidest (nii tipp- kui keskastmejuhtidest) on lõpetanud äri- või juhtimisega seotud eriala kõrgkoolis? Kas...

1. kõik
2. üle poolte
3. pooled
4. alla poolte
5. mitte keegi
6. ei oska öelda

T, V: KÕIK

K 18. Kui paljud Teie ettevõtte juhtidest (nii tipp- kui keskastmejuhtidest) on osalenud viimase 12 kuu jooksul pikemaajalisemal äri- või juhtimiskoolitusel (koolituse kestvus rohkem kui nädal)

1. kõik
2. üle poolte
3. pooled
4. alla poolte
5. mitte keegi
6. ei oska öelda

T, V: KÕIK

K 19. Kas Teie ettevõttel on vajadust oma juhte (nii tipp- kui keskastmejuhte) koolitada järgmise 12 kuu jooksul?

1. jah, kindlasti > 20
2. jah, tõenäoliselt > 20
3. tõenäoliselt mitte > 21
4. kindlasti mitte > 21
5. ei oska öelda > 21

T, V: Küsimus 20 küsida ainult nendelt, kes valisid eelmises küsimuses variandid 1 või 2 (19: 1, 2). Vastused vabas vormis.

20. Palun täpsustage, millistes valdkondades (nt üldine juhtimiskoolitus, õiguslane koolitus, meeskonnatöö jne) oleks vaja Teie ettevõtte juhte koolitada. Vabas vormis vastus.

T, V: KÕIK

K 21. Kui paljud Teie ettevõtte töötajatest on saanud viimase 12 kuu jooksul täiend- või ümberõpet? Kas ...

1. kõik
2. üle poolte
3. pooled
4. alla poolte
5. mitte keegi
6. ei oska öelda

T, V: KÕIK

K 22. Kas Teie ettevõttel on vajadust oma töötajaid koolitada järgmise 12 kuu jooksul?

1. jah, kindlasti > 23
2. jah, tõenäoliselt > 23
3. tõenäoliselt mitte > 24
4. kindlasti mitte > 24
5. ei oska öelda > 24

T, V: Küsimus 23 küsida ainult nendelt, kes valisid eelmises küsimuses variandid 1 või 2 (22: 1,2). Vastused vabas vormis.

23. Palun täpsustage, millistes valdkondades (nt klienditeenidus, turundus, müük, projektijuhtimine, tootearendus jne) oleks vaja Teie ettevõtte juhte koolitada. Vabas vormis vastus.

T, V: Küsimus 24 küsida ainult nendelt, kes ei näe vajadust koolitada töötajaid (22: 3,4,5). Vastused lugeda ette ja samaaegselt märkida ära kolm kõige olulisemat.

K 24. Mis on Teie arvates töötajate koolitamise peamiseks takistusteks? Palun nimetage kolm kõige olulisemat.

1. koolituse maksumus
2. sobivate koolituste vähesus või puudumine
3. puudulik informatsioon olemasolevate kursuste kohta
4. koolitusel olevate töötajate asendamine
5. töötajate väljakoolitamise asemel on odavam võtta tööle juba väljaõppinud töötajaid
6. koolituse vajalikkuse tõestamine omanikule
7. töötajate huvi puudus enese koolitamisel
8. töötajate ajapuudus
9. muu (palun täpsustage)
10. ei ole takistusi
11. ei oska öelda

Teema IV: ÄRINÕUSTAMINE JA -KONSULTATSIOON

T: Edasi räägime ettevõttele vajalikest konsultatsioonidest ja nõustamisest.

T, V: KÕIK

K 25. Kas Teie ettevõtte on kasutanud viimase 12 kuu jooksul ettevõttevälist nõustamis- või konsultatsiooniteenust?

1. Jah >26
2. ei -> 27
3. ei oska öelda -> 28

T, V: Küsimus 26 küsida ainult nendelt, kes on saanud konsultatsioone (25: 1). Vastaja võib valida mitu vastusevarianti.

K 26. Millistelt allikatelt te olete saanud ettevõttevälist nõustamist või konsultatsiooni viimase 12 kuu jooksul? Võite valida mitu vastusevarianti.

1. ettevõtte väliselt koostööpartnerilt (kliendilt, tarnijalt)
2. konsultandilt erafirmast
3. maakondlikust arenduskeskusest
4. Kaubandus- ja Tööstuskojast
5. tööstusharu alaliidult
6. mõnest teisest ettevõtlusorganisatsioonist
7. pangast
8. sõbralt või perekonnaliikmelt
9. muu (palun täpsustage)
10. ei oska öelda

T, V: Küsimus 27 küsida nendelt, kes pole viimase 12 kuu jooksul konsultatsioone kasutanud (25: 2). Vastajal võimalik valida mitu vastusevarianti.

K 27. Miks Te ei ole kasutanud ettevõttevälist nõustamist või konsultatsioone? Võite valida mitu vastusevarianti.

1. ei vaja konsultatsiooni
2. konsultatsioon on liiga kallis
3. ei ole leidnud sobivat konsultatsiooni (palun nimetage valdkond)
4. muu (palun täpsustage)
5. ei oska öelda

T, V: KÕIK.

K 28. Millises valdkonnas vajaksite ettevõttevälist nõustamist või konsultatsiooni järgmise 12 kuu jooksul? Palun märkige ära kuni kolm valdkonda.

1. raamatupidamine ja maksundus
2. müük ja turundus
3. informatsiooni- ja kommunikatsioonitehnoloogia
4. juriidiline nõustamine
5. äriplaneerimine, juhtimine
6. tootlikkus ja tootearendus
7. finantseerimisallikad
8. kvaliteedinõuded, -standardid
9. rahvusvahelistumine (nt eksport, välisturgudel tegutsemine)
10. muu (palun täpsustage)
11. ei oska öelda > 30
12. ei vaja konsultatsiooni > 30

T, V: KÕIK, välja arvatud need, kes ei oska öelda või ei vaja konsultatsiooni (28: 11, 12).

K 29. Millistelt allikatelt vajaksite ettevõttevälist nõustamist või konsultatsioone järgmise 12 kuu jooksul? Võite valida mitu vastusevarianti.

1. ettevõtte väliselt koostööpartnerilt (kliendilt, tarnijalt)
2. konsultandilt erafirmast
3. maakondlikust arenduskeskusest
4. Kaubandus- ja Tööstuskojast
5. mõnest teisest ettevõtlusorganisatsioonist
6. tööstusharu alaliidult
7. pangast
8. sõbralt või perekonnaliikmelt
9. muu (palun täpsustage)
10. ei oska öelda

Teema V: **FINANTSRESURSS**

T: Järgmiste küsimustega soovime teada Teie ettevõtte kogemusi ja probleeme sobivate finantseerimisallikate leidmisel.

T, V: KÕIK

K 30. Kas Teie ettevõtte on viimase kolme aasta jooksul (aastatel 2009-2011) kasutanud ettevõttevälisist lisafinantseerimist?

1. Jah > 31
2. Ei -> 32
3. Ei oska öelda -> 32

T, V: Küsimus 31 küsida ainult nendelt, kes on kasutanud lisafinantseerimist (30: 1). Võimalik valida mitu varianti. Oluline on täpsustada, et mõeldakse lisafinantseerimist investeringute ja kapitali suurendamise eesmärgil, mitte käibevahendite suurendamise eesmärgil. Kui ettevõtja märgib ära finantseeringu tüübi, siis täpsustada temaga üle, millises mahus finantseering tehti kumulatiivselt viimase kolme aasta kohta. Mahte küsida järgmise skaala alusel:

1. kuni 6 400 eurot
2. 6 401 – 25 000 eurot
3. 25 001 – 64 000 eurot
4. 64 001 – 1 100 000 eurot
5. 1 100 001 – 2 000 000 eurot
6. üle 2 000 000 eurot

K 31. Millist tüüpi ettevõttevälisist lisafinantseerimist Teie ettevõtte on viimase kolme aasta jooksul (aastatel 2009-2011) kasutanud ja kui suures mahus (palun märkige ära viimase kolme aasta kumulatiivne finantseeringute maht)? Siinkohal on mõeldud lisafinantseerimist investeringute ja kapitali suurendamise eesmärgil, mitte käibevahendite suurendamise eesmärgil. Võimalik valida mitu varianti.

1. Pangalaen > 33
2. liising
3. faktooring
4. laen perekonnalt, sõpradelt
5. riigipoolne toetus
6. riiklik tagatis või laen (küsitajale suunised: KredExi või Maaelu Edendamise Sihtasutuse laenutagatis, liisingutagatis, tagatis garantiiajagarantiile, teostusgarantiile, maksegarantiile jms)
7. kodumaine investor
8. välisinvestor
9. riskikapital (fondid, mis investeerivad kõrge riskiastmega ning traditsiooniliste finantseerijate jaoks väheatraktiivsetesse uutesse firmadesse)
10. muu (palun täpsustage)
11. ei oska öelda

V: küsida täpsustavalt mahte, kui ettevõtte on ära märkinud finantseeringu tüübi

1. kuni 6 400 eurot
2. 6 401 – 25 000 eurot
3. 25 001 – 64 000 eurot
4. 64 001 – 1 100 000 eurot
5. 1 100 001 – 2 000 000 eurot
6. üle 2 000 000 eurot

T, V: Küsimus 32 küsida ainult nendelt, kes ei ole kasutanud laenu (KÕIK, välja arvatud 31: 1). Vastajal võimalik valida mitu vastusevarianti.

K 32. Millised on peamised põhjused, miks Teie ettevõtte ei ole kasutanud pangalaenu? Võite valida mitu vastusevarianti.

1. pole vajadust ettevõttevälise finantseerimise järele
2. välisfinantseerimisvajadus on rahuldatud teistest allikatest
3. intressimäärad on liiga kõrged
4. ebapiisav tagatis
5. puudub nõutud omafinantseering
6. muu (palun täpsustage)
7. ei oska öelda

T, V: Küsimus 33 küsida ainult nendelt, kes on laenu võtnud (31:1). Vastajal võimalik valida mitu vastusevarianti.

33. Millisel otstarbel on Teie ettevõtte pangalaenu kasutanud? Võite valida mitu vastusevarianti.

1. põhivara soetamiseks
2. käibevara soetamiseks
3. tegevuskulude katmiseks
4. muu (palun täpsustage)
5. ei oska öelda

T, V: KÕIK

34. Kas Teie ettevõtte on Teie hinnangul piisavalt hästi kapitaliseeritud, et tagada ettevõtte jätkusuutlik areng?

1. Jah
2. Ei
3. Ei oska öelda

T, V: KÕIK

K 35. Kas oleksite tulevikus valmis ettevõtte kasvatamiseks vajaliku kapitali saamiseks kaasama ettevõttevälise finantsinvestori?

1. Jah > 37
2. Ei > 36
3. Ei oska öelda

T, V: Küsimus 36 küsida ainult nendelt, kes ei ole valmis ettevõtteväliselt finantsinvestorit kaasama (35:2). Vastajal võimalik valida mitu vastusevarianti

K 36. Miks ei ole Teie ettevõtte valmis kaasama ettevõtteväliselt finantsinvestorit? Võite valida mitu vastusevarianti.

1. kontrolli kaotus ettevõtte tegevuse üle
2. liigsete nõudmiste/ piirangute esitamine
3. kasumi jagamine
4. ebasobivad ootused tuleviku või tegutsemispõhimõtete suhtes
5. muu (palun täpsustage)
6. ei oska öelda

T, V: Küsimus 37 küsida ainult nendelt, kes vastasid, et on valmis ettevõtte kasvatamiseks ettevõtteväliselt investorit kaasama (35: 1). Oluline on täpsustada, et mõeldakse lisafinantseerimist investeringute ja kapitali suurendamise eesmärgil, mitte käibevahendite suurendamise eesmärgil. Kui ettevõtja märgib ära

finantseeringu tüübi, siis täpsustada temaga üle, millises mahus finantseeringut vajatakse kumulatiivselt järgneva 24 kuu jooksul. Mahte küsida järgmise skaala alusel:

1. kuni 6 400 eurot
2. 6 401 – 25 000 eurot
3. 25 001 – 64 000 eurot
4. 64 001 – 1 100 000 eurot
5. 1 100 001 – 2 000 000 eurot
6. üle 2 000 000 eurot

K 37. Millist tüüpi ettevõttevälist lisafinantseerimist Teie ettevõtte vajaks järgneva 24 kuu jooksul ja millises mahus? Siinkohal on mõeldud lisafinantseerimist investeeringute ja kapitali suurendamise eesmärgil, mitte käibevahendite suurendamise eesmärgil. Võimalik valida mitu varianti.

1. pangalaen
2. liising
3. faktooring
4. laen perekonnalt, sõpradelt
5. riigipoolne toetus
6. riiklik tagatis või laen (küsitajale suunised: KredExi või Maaelu Edendamise Sihtasutuse laenutagatis, liisingutagatis, tagatis garantiiajagarantiile, teostusgarantiile, maksegarantiile jms)
7. kodumaine investor
8. välisinvestor
9. riskikapital (fondid, mis investeerivad kõrge riskiastmega ning traditsiooniliste finantseerijate jaoks väheatraktiivsetesse uutesse firmadesse)
10. muu (palun täpsustage)
11. ei oska öelda

V: küsida täpsustavalt mahte, kui ettevõtte on ära märkinud finantseeringu tüübi

1. kuni 6 400 eurot
2. 6 401 – 25 000 eurot
3. 25 001 – 64 000 eurot
4. 64 001 – 1 100 000 eurot
5. 1 100 001 – 2 000 000 eurot
6. üle 2 000 000 eurot

Teema VI: OSALEMINE ETTEVÕTETE VAHELISES KOOSTÖÖS NING KOOSTÖÖ ETTEVÕTTEVÄLISTE PARTNERITEGA

T: Jätkame koostööd puudutavate küsimustega. Soovime teada, kas Teie ettevõtte teeb koostööd mõne teise ettevõttega või ettevõtteväliste organisatsioonidega.

T, V: KÕIK

38. Kas Teie ettevõtte kuulub mõnda oma tegevusala organisatsiooni (nt erialaliitu või mõnda sarnasesse organisatsiooni)?

1. Jah
2. Ei
3. Ei oska öelda

T, V: KÕIK. Võimalik valida mitu vastusevarianti.

K 39. Palun märkige ära, kes on Teie ettevõtte peamised koostööpartnerid. Võite märkida mitu vastust.

1. oma kontserni teised ettevõtted
2. seadmete, materjali, pooltoodete, tarkvara tarnijad
3. kliendid ja tarbijad
4. konkurendid ja teised ettevõtted samast majandusharust
5. turustajad
6. ülikoolid, teised kõrgkoolid, riiklikud või avalik-õiguslikud teadusasutused
7. kommertslaborid või eraõiguslikud teadus- ja arendusasutused
8. konsultatsioonifirmad
9. erialaliidud
10. muu (täpsustage palun)
11. ei tee kellegagi koostööd -> 41
12. ei oska öelda -> 41

T, V: Küsimus 40 küsida ainult nendelt, kes teevad kellegagi koostööd (39: 1-10). Vastajal võimalik valida mitu vastust, märkida ära kolm kõige olulisemat põhjust.

K 40. Palun märkige ära kolm kõige olulisemat koostöö tegemise põhjust.

1. juurdepääs uutele või laiematele turgudele
2. mitmekesisem tootevalik
3. ettevõtte tegevuseesmärkide realiseerimine
4. juurdepääs oskusteabele ja tehnoloogiale
5. tootmisvõimsuse suurendamine
6. kulude alandamine
7. juurdepääs tööjõule
8. juurdepääs kapitalile
9. muud

T, V: KÕIK

K 41. Mis on Teie arvates kolm kõige olulisemat takistust, mis piiravad Teie ettevõtte koostöövõimalusi teiste ettevõtetega?

1. soov säilitada ettevõtte sõltumatus
2. info vähesus koostöövõimaluste kohta
3. kartus anda ettevõtte siseinfot koostööpartneritele
4. maksustamisest või regulatsioonidest tulenevad piirangud
5. koostööga kaasneb liiga suur risk
6. keelelised ja kultuurilised barjäärid
7. liigne bürokraatia
8. koostöötingimustes on keeruline kokkulepet saavutada
9. sobiva koostööpartneri puudumine
10. kohalik ärikultuur ja tavad ei soosi koostööd
11. takistused puuduvad
12. muu (täpsusta)

Teema VII: RAHVUSVAHELISTUMINE

T: Järgnevalt mõned küsimused ekspordivõimaluste ja takistuste kohta.

T, V: KÕIK

K 42. Kas Teie ettevõtte ekspordib oma tooteid või teenuseid välismaa residentidele (välismaal registreeritud ettevõtted või välismaa tarbijad)?

1. jah -> 43
2. ei, ei ole kunagi eksportinud ->50
3. ei, kuid eksportis minevikus ->50
4. ei oska öelda -> 50

T, V: Küsimus 43 küsida ainult nendelt, kes ekspordivad (42:1). Vastaja võib valida mitu vastusevarianti.

43. Milline on Teie ettevõtte välisriiki sisenemise meetod? Võite valida mitu vastusevarianti.

1. otsene eksport (agent või turustaja sihtriigis)
2. kaudne eksport (Eesti vahendajate abil)
3. otsekontaktid klientidega (ettevõtte ekspordijuhi vm abil)
4. müügiesindus sihtriigis
5. otseinvesteering välisriigi tootmisüksusse (tütarettevõtte, ühissetevõtte)
6. litsentsid, frantsiis (lepinguline sisenemine)
7. muu (täpsustage)

T, V: Küsimus 44 küsida ainult nendelt, kes ekspordivad (42:1).

K 44. Mitu % moodustas eksport Teie ettevõtte müügitulust 2010. aastal?

T, V: Küsimus 45 küsida ainult nendelt, kes ekspordivad (42:1).

K 45. Palun märkige ära millist toodangut/teenust Teie ettevõtte eksportis ja kui suures mahus (% ekspordikäibest, kokku=100%) 2010. aastal. ekspordikäibest; kokku=100%

1. omatoodang (või teenus).....%
2. allhange välismaisele firmale/firmadele.....%
3. eksport oma kontserni ettevõttele/ettevõtetele.....%
4. vahendus.....%

T, V: Küsimus 46 küsida ainult nendelt, kes ekspordivad (42:1).

46. Palun märkige millistesse riikidesse ja kui suures mahus (% ekspordikäibest; kokku=100%) Teie ettevõtte eksportis tooteid/teenuseid 2010.aastal. ekspordikäibest; kokku=100%

1. Rootsi.....%
2. Soome.....%
3. Saksamaa.....%
4. Venemaa.....%
5. Suurbritannia.....%
6. USA.....%
7. Hiina.....%
8. Läti.....%
9. teised EL riigid (palun täpsustage)
10. muu (palun täpsustage)

T, V: Küsimus 47 küsida ainult nendelt, kes ekspordivad (42:1).

K 47. Kas Teie ettevõttel on kehtiv (kirjalik) ekspordistrateegia või -plaan?

1. jah, ettevõtte omab ekspordistrateegiat või –plaani ning eelarvet
2. ei, kuid hetkel tegeleme ekspordistrateegia või –plaani väljatöötamisega
3. ei, kuid eksport on osa üldisest äristrateegiast
4. ei, kuid ettevõtte täidab juhuslikke eksporditellimusi
5. ei oska öelda

T, V: Küsimus 46 küsida ainult nendelt, kes ekspordivad (42:1). Märkida ära kolm kõige olulisemat.

K 48. Millised on Teie ettevõtte peamised konkurentsieelised välisurgudel? Palun märkige ära kolm kõige olulisemat.

1. mitmekesisstatud toode/teenus
2. toodangu unikaalsus, eripära, disain
3. toodangu uudsus
4. kaasaegne tootmisprotsess
5. tuntud kaubamärk
6. positiivne päritolumaa maine
7. piisav tootmismah
8. kiire tarneaeg
9. paindlikud maksetingimused (sh maksetähtjad)
10. hea turundustöö
11. odav hind/odav tootmissisend
12. kõrge kvaliteet
13. ligipääs väliskontaktidele- ja partneritele
14. muu (täpsustage)

T, V: Küsimus 46 küsida ainult nendelt, kes ekspordivad (42:1). Märkida ära kolm kõige olulisemat.

K 49. Millised on peamised barjäärid välisurul tegutsemisel? Palun märkige ära kolm kõige olulisemat.

1. tugev konkurents välisurgudel
2. madal tootlikkus
3. kõrged tööjõukulud
4. madal tehnoloogiline tase
5. sertifikaatide ja standardite nõuded välisurgudel
6. välismaiste klientide erinevad maitse-eelistused
7. kaitsetollid ja muud kaubandustõkked
8. ostjaga seotud makse- ja riigiriskid
9. probleemid logistikaga
10. kõrged transpordikulud
11. ettevõtte rahaliste vahendite ja käibekapitali puudus
12. rahapuudus tootearenduseks jm vajalikeks arendustöödeks
13. rahapuudus turundustegevusteks
14. kvalifitseeritud tööjõu puudus
15. väike tootmismah
16. tootega seotud probleemid (madal kvaliteet, kõrge omahind, kitsas sortiment)
17. vähene informeeritus eksportimisest, välisurgudest, klientidest
18. riigi napid eksporditoetused
19. muu (palun täpsustage)

T, V: Küsimus 50 küsida ainult nendelt, kes ei ekspordi (42: 2,3,4).

K 50. Kas Teie ettevõttel on plaanis järgneva 12 kuu jooksul oma tooteid/teenuseid välisriikidesse eksportida?

1. Jah, oleme alustanud ettevalmistustega ekspordiks (nt meil on olemas kirjalikud eelkõkkulepped)
2. Jah, kuid ettevalmistusi pole veel teinud
3. Ei, me ei planeeri eksportima hakata

Teema VIII: ETTEVÕTLUSALASED INFOALLIKAD JA TEADLIKKUS ETTEVÕTLUSE TOETAMISE PROGRAMMIDEST NING NENDEGA RAHULOLU

T: Edasi räägime Teie kui ettevõtja infoallikatest ning nende olulisusest.

T, V: KÕIK

K 51. Kas Teie jaoks on ettevõtlusalast infot raske leida?

1. Jah > 52
2. ei -> 53
3. ei ole ettevõtlusalast informatsiooni otsinud -> 53
4. ei oska öelda ->53

T, V: *Küsimus 52 küsida ainult nendelt, kellel on infopuudus (51: 1). Vastajal võimalik valida mitu vastusevarianti.*

K 52. Millist liiki infot on Teil raske leida? Võite valida mitu vastusevarianti.

1. potentsiaalsete klientide kohta
2. potentsiaalsete välispartnerite ja uute turgude kohta
3. hankijate, tarnijate kohta
4. riiklike õigusaktide, seadusandluse kohta
5. Euroopa Liidu regulatsioonide ja standardite kohta
6. regulatsioonide ja standardite kohta välisurgudel
7. riiklike ettevõtlustoetuste kohta
8. erialast informatsiooni
9. finantseerimisvõimaluste kohta
10. muu (palun täpsustage)
11. ei oska öelda

T: *Järgnevalt tahaksime teada Teie arvamust riiklike ettevõtlust toetavate programmide ja teenuste kohta.*

T, V: KÕIK

K 53. Milline alljärgnevatest väidetest kirjeldab kõige paremini Teie teadmisi riiklike ettevõtluse toetusmeetmete kohta?

1. tean neid hästi ja olen kasutanud > 54
2. tean neid hästi, kuid ei ole kasutanud > 54
3. olen kuulnud üht-teist > 55
4. ei ole midagi kuulnud > 55
5. ei oska öelda > 55

T, V: *Küsimus 54 küsida ainult nendelt, kes vastasid, et teavad ettevõtluse toetusmeetmeid hästi (53: 1, 2)*

K 54. Kui rahul olete riigi poolt pakutavate ettevõtluse toetusmeetmetega?

1. väga rahul
2. pigem rahul
3. pigem ei ole rahul
4. üldse ei ole rahul
5. pole kasutanud

Teema IX: ÕIGUSKESKKOND

T: *Järgnevalt soovime teada Teie arvamust õigusaktide mõjust ettevõtluskeskkonnale*

T, V: *KÕIK. Märkida ära kuni kolm kõige olulisemat valdkonda.*

K 55. Milliste valdkondade regulatsioonid takistavad Teie ettevõtte tegevust kõige enam? Palun nimetage kuni kolm kõige olulisemat valdkonda.

1. värbamisregulatsioonid (sh võõrtöötajate värbamine)
2. personaliregulatsioonid
3. tööohutus- ja töökeskkonnanõuded
4. maksuprotseduurid
5. tolliprotseduurid
6. raamatupidamisnõuded
7. statistikaameti ja intrastati aruandlus
8. litsentside/tegevuslubade taotlemine
9. riigihangete alased nõuded
10. kvaliteedistandardid
11. keskkonnakaitse regulatsioonid
12. reklaamiseadus
13. kinnisvaravaldkonna regulatsioonid
14. teie ettevõtte tegevusvaldkonna regulatsioonid (palun täpsustage)
15. muu (palun täpsustage)
16. ei oska öelda

T, V: KÕIK

56. Kas Teie ettevõtte vajab tegutsemiseks tegevuslubasid või litsentse?

1. Jah > 57
2. Ei > 58

T, V: Küsimus 57 küsida ainult nendelt, kes vajavad tegevuslubasid/litsentse (56: 1).

57. Mis on Teie hinnangul peamiseks probleemiks tegevuslubade/litsentside taotlemisel?

1. kaasnevad rahalised kulud
2. tihti küsitakse informatsiooni, mida ettevõtte on korra juba riigile esitanud
3. asjaajamine erinevate riigiasutustega
4. ettevõtja isiklik kohale ilmumise vajadus
5. tegevuslubade/ litsentside taotlemine ei ole minu ettevõtte jaoks koormav
6. muu (palun täpsustage)
7. ei oska öelda

T, V: KÕIK

58. Kas olete teadlikud, et 2009.a. lõpus kehtima hakanud teenuste direktiiv ehk direktiiv 2006/123/EÜ teenuste kohta siseturul lihtsustab Euroopa Liidus teenuse osutamist?

1. Jah > 59
2. Ei > 60

T, V: Küsimus 59 küsida ainult nendelt, kes on teadlikud teenuste direktiivist (58: 1).

59. Kas olete teadlikud, et teenuste direktiivi ehk direktiiv 2006/123/EÜ teenuste kohta siseturul alusel on loodud nn ühtne kontaktpunkt riigiportaali eesti.ee, kus on teave Eestis kehtivate teenuse osutamist puudutavate nõuete kohta ning viited kõikidele teistele EL liikmesriikide ühtsetele kontaktpunktidele, mille kaudu saab teavet teises riigis kehtivate nõuete osas?

1. Jah
2. Ei

Teema X: E-TEENUSTE KASUTAMINE

T, V: KÕIK

K 60. Kas Teil on olnud probleeme riigi poolt pakutavate e-teenuste kasutamisega?

1. Jah >61
2. Ei >62
3. Ei oska öelda >62

T, V: küsimus 61 küsida ainult nendelt, kes vastasid, et neil on olnud probleeme (60: 1). Vastaja võib märkida ära mitu vastust.

K 61. Palun märkige ära, millised on olnud peamised probleemid riigi poolt pakutavate e-teenuste kasutamisel? Võite märkida mitu vastust.

1. Teenuse kasutamine on liiga keeruline, ebamugav
2. Puudub isiklik kontakt ametnikuga
3. Teenus ei säästa aega
4. Teenus on liiga kulukas/kallis
5. Puuduvad piisavad juhtnõõrid ja kasutajatugi
6. Kättesaadav informatsioon on puudulik
7. Teenuse turvalisus pole piisav
8. Isikutuvastus ei võimalda volitada kolmandaid isikuid kandeid tegema või kinnitama
9. Vajalik teenus puudub (palun täpsustage milline)
10. Muu põhjus (palun täpsustage)

T, V: KÕIK. Vabas vormis vastus.

62. Mida peaks riigi pakutavate e-teenuste osas edasi arendama (nt millistest e-teenustest tunnete puudust)? Vaba vormis vastus.

Teema XI: TEGEVJUHT

Lõpetuseks soovime teada Teie ettevõtte tegevjuhi kohta

T, V: KÕIK

63. Kas Teie ettevõtte tegevjuht on ka ettevõtte omanik?

1. Jah
2. Ei

T, V: KÕIK

64. Kui vana on Teie ettevõtte tegevjuht?

T, V: KÕIK

65. Mis soost on Teie ettevõtte tegevjuht?

1. mees
2. naine

T, V: KÕIK

66. Milline on Teie ettevõtte tegevjuhi haridus?

1. põhiharidus
2. keskharidus
3. kutse- või keskeriharidus
4. rakenduslik kõrgharidus
5. akadeemiline kõrgharidus

6. ei oska öelda

T, V: KÕIK

67. Milline on Teie ettevõtte tegevjuhi peamine suhtluskeel?

1. eesti
2. vene
3. inglise
4. muu

T: Ja lõpetuseks. Majandusministeerium soovib korrata sarnast uuringut 2-3 aasta pärast, et hinnata poliitikate mõju ja näha muutusi ettevõtete arengu ja probleemidega seotud teemades. Selle eesmärgi saavutamiseks soovime luua andmebaasi (eraldiseisvana küsitluse tulemustest, mida esitatakse ja analüüsitakse eraldi) firmadest ja palume Teie luba lisada Teie firma nimi, aadress ja telefoninumber andmebaasi. Uue uuringu läbiviimisel lubatakse kontaktandmeid sisaldavat andmebaasi kasutada küsitlusi ja intervjuusid läbi viival uuringufirmal.

T, V: KÕIK

K 68. Kas lubate lisada Teie ettevõtte nime, aadressi ja telefoninumbri ettevõtete andmebaasi, mida saame kasutada sarnaste kordusuuringute läbiviimisel?

1. Jah
2. Ei

T, V: KÕIK

69. Kas Te soovite saada uuringu tulemustest kokkuvõtet?

1. Jah
2. Ei

Küsitluse lõpp