

**KredEx'i lühiajaliste ekspordigarantiide
mõjude hindamine**

Kadri Kuusk

Oktoober 2007

Uuring on valminud Majandus- ja Kommuni-
katsiooniministeeriumi toetusel.



Poliitikauuringute Keskus PRAXIS
Estonia pst. 3/5, 10143 Tallinn
tel 640 9000
faks 640 9001
e-post praxis@praxis.ee

Töö autor tänab meeldiva koostöö, abi ja kasulike kommentaaride eest Charles Moncki, Marre Karu, Pirko Konsat, Ele-Merike Pärtelit, Marius Kuningat, Priit Kingot, Andrus Treierit, Jako Kruuset, Piret Koobast, projekti juhtrühma liikmeid, uuringus osalenud ettevõtjaid ja kõiki teisi, kes nõustusid jagama oma KredEx'i ekspordigarantiide kasutamisega seotud kogemusi.

Hindamisega seotud intervjuusid aitasid läbi viia: OÜ ATA Investment, OÜ BigBag ja Marius Kuningas.

Sisukord

1. Ülevaade ekspordigarantiidest	4
1.1 Programmi lühikirjeldus.....	4
1.2 Riikliku ekspordigarantii eesmärgid	5
1.3 Riiklike ekspordigarantiide pakkumise põhjendused ja mõjuteooria	6
2. Metoodika lühiülevaade	8
2.1 Metoodika	8
2.2 Mõõdikud.....	8
2.3 Andmeallikad.....	8
3. Hindamistulemused.....	9
3.1 Asjakohasus	9
3.2 Tõhusus.....	11
3.3 Mõjusus	13
4. Järeldused ja soovitused.....	16
Lisa 1. Andmeid lühiajalise ekspordigarantii kasutamise kohta	19
Lisa 2. Veebiküsitluse tulemused.....	21

1. Ülevaade ekspordigarantiidest

1.1 Programmi lühikirjeldus

KredEx on ettevõtetele ekspordigarantiisid pakkunud alates 2001. aastast. Hinnataval perioodil (2002-2004) pakuti kolme liiki ekspordigarantiisid:

1. Lühiajalise krediidiriski ekspordigarantiid
2. Pikaajalise krediidiriski ekspordigarantiid (toimib alates 2003. a novembrist, esimesed tehingud sõlmiti 2004. a keskel)
3. Tootmisriski garantiid¹

Täna on KredEx'i pakutavate garantiide nimistu täienenud uue tootega:

1. Investeeringugarantiid (toimib 2005.a algusest)

Sellega katab KredEx'i tootevalik kõik peamised sarnaste institutsioonide poolt pakutavad garantiivaldkonnad. Pärast Euroopa Liiduga ühinemist kujundati ümber lühiajalised ekspordigarantiid, mis jaotuvad nüüd kaheks:²

1. EU garantiid (toimib alates 2006.a märtsist)
2. Käibegarantiid

Hetkel pakutavatest ekspordigarantiidest annab ülevaate tabel 1. Tingimused aastate jooksul oluliselt muutunud ei ole (suuremad muudatused on toodud ära märkustena).

Tabel 1. Ekspordigarantiide tingimused

	Lühiajaline ekspordigarantiid		Pikaajaline ekspordigarantiid
	EU garantiid	Käibegarantiid	
Sihtrühm	Äriregistrisse kantud Eesti residendist ettevõtte või füüsiline isik, mille ekspordikäive on alla 32 mln kr	Äriregistrisse kantud Eesti residendist ettevõtte või füüsiline isik	Kogenumad ja suuremad ettevõtted (Äriregistrisse kantud Eesti residendist ettevõtte või füüsiline isikud)
Sihtriigid	OECD riigid ja EL liikmesriigid	Väljaspool OECD riike ja EL liikmesriike	Kõik riigid, üldjuhul väljaspool OECD riike ja EL liikmesriike
Maksetähtaeg	Kuni 2 kuud	Alla 12 kuu	1-10 aastat
Garantiikate	85%	Kommertsriskide puhul kuni 90% ja poliitiliste riskide puhul kuni 100% ³	Kommertsriskide puhul kuni 90% ja poliitiliste riskide puhul kuni 100%
Garantiid hind	2,5% krediitlimiidilt + krediidiraporti maksumus	Keskmiselt 0,5% garanteeritavalt ekspordikäibelt, minimaalselt 1500 kr	Sõltub väga paljudest asjaoludest, ei ole võimalik üheselt määratleda

¹ Toode ei ole edukalt käivitunud.

² Garantiide ümberkujundamise põhjuseks olid riigiabi nõuetest tulenevad piirangud EL-ja OECD-sisese ekspordi garanteerimisel, mistõttu KredEx'i senise lühiajalise garantiid sihtriikide loetelu tuli vastavalt piirata.

³ Enne 2003. a kuni 70%.

		aastas + krediidiraporti maksumus (reeglina kuni 1000 kr)	
Menetlusaeg	Üldjuhul 1 nädal	Olenevalt taotletava krediidilimiidi suuruselt 1-4 nädalat	Taotluse ja materjalide saamisest üldjuhul 1 kuu, praktikas kestab kogu protsess kauem, sest tehingu struktureerimine ning taotluseni jõudmine võtab kuid aega
Taotlemine	KredEx'ist	KredEx'ist	Üldjuhul taotlejaks pank
Maksetingimused			Vähemalt 15% ettemaks

Allikas: KredEx'i strateegia- ja tootetingimuste dokumendid.

Suurema osa KredEx'i portfelist moodustavad lühiajalised ekspordigarantiid, mille osakaal koguportfellis oli vaadeldaval perioodil 98-99% (nü tehingute arvust kui garantiimahtudest). Käesolevas hindamises analüüsitaksegi lühiajalisi garantiisid. Viimastest annab ülevaate tabel 2.

Tabel 2. Ülevaade lühiajalistest ekspordigarantiidest 2001-2006 (tuh kr)

	2001	2002	2003		2004		2005		2006
	tegelik	tegelik	eelarve	tegelik	eelarve	tegelik	eelarve	tegelik	tegelik
Taotluste arv	62	93	x	240	x	505	201	350	251
Uute lepingute arv (aastas)	37	51	140	151	280	408	171	314	203
Garanteeritud ekspordikäive	30 696	112 143	x	167 087	x	648 257	720 000	742 367	587 990
Tulud preemiatest	275	696	1 034	1 178	2 100	3 206	3 480	3 641	3 119
Garanteeritud ettevõtteid	14	20	x	56	x	96	x	77	65
Osakaal Eesti ekspordist	0,05%	0,2%	x	0,27%	x	0,87%	x	0,81%	0,49%
Kahjude väljamaksed (mln)	0	0,34	x	2,42	x	2,3	x	11,3	18,3
Garanteeritud krediidilimiit	53	42	x	130	x	326	x	352	186
Preemiad/gar. eksport (%)**	0,896%	0,621%	x	0,705%	x	0,495%	0,483%	0,490%	0,530%
Preemiad/kommertsriski garantiilimiit (%)	0,97%	4,08%	x	1,04%	x	1,18%	x	1,48%	1,20%
Keskmine kommertsriski katteprotsent	x	70%	x	73%	x	84%	x	84%	84%
MEMO									
Muud ekspordigarantiid – garanteeritud ekspordikäive	x	x	x	x	x	12 500	x	46 300	x
Muud ekspordigarantiid – garanteeritud ettevõtteid	x	x	x	x	x	1	x	2	x

Allikas: KredEx. Autori arvutused.

* - kõik ekspordigarantiid, mitte ainult lühiajalised

** - kaalumata keskmine

1.2 Riikliku ekspordigarantii eesmärgid

„Eesti ekspordipoliitika põhialused” on ekspordigarantii eesmärkide suhtes napolisõnaline, märkides vaid, et „Ekspordi riiklik garanteerimine on kavandatud poliitiliste ja katastroofi- ning

*kommertsriskide maandamiseks.*⁴ „KredEx'i strateegias aastateks 2003-2006” on garantiide⁵ oodatud mõjuna ühiskonnas ära toodud: „*Kapitali parem kättesaadavus ja ekspordiriskide maandamine tõstab Eesti ettevõtete konkurentsivõimet, suurendab ekspordimahtusid ja aitab luua uusi töökohti*”, siis dokumendi detailsemates osades neid eesmärke enam puudutatud ei ole. Riiklike ekspordigarantiide pakkumise konkreetsete strateegiliste eesmärkidenä on samas strateegias märgitud:

- Kesk- ja pikaajaliste ekspordigarantiide edukas turuletoomine
- KredEx'i poolt tagatava ekspordi mahu kasvatamine 0,75%ni Eesti põhieksportidist⁶

Lisaks on ekspordivaldkonna osas seatud täiendavad eesmärgid:

- Aidata kaasa lühiajaliste turustatavate krediidiriskide kindlustamisele eraturu poolt hiljemalt 2004.a. jooksul
- Aidata kaasa Eesti ekspordi sihtriikide valiku mitmekesistamisele, julgustades eksporti ka väljapoole Euroopa majandustsooni, s.h. SRÜ suunal⁷

Oma tegevuste elluviimisel lähtub KredEx järgmistest poliitikatest ja põhimõtetest:⁸

- KredEx'i tegevusel on isetasuvuse nõue: tulude kulude tasakaal pikema perioodi vältel, kohustuste kaetus omavahenditega igal ajahetkel.
- Erasektoriga konkureerimise välistamine (KredEx on loodud ühiskonna ja ettevõtlusprotsesside käivitajaks ning kiirendajaks).
- Ühele majandusharule ettevõtlusvaldkonnas antud tagatised ei ületa 30-35% KredEx'i tagatiste portfelist.
- KredEx lähtub toote hinnapoliitika kujundamisel kliendi riskitasemest.
- Erinevatel garantiiportfellidel on eraldi arvestus ja sihtfondid. Ristsubsideerimine on keelatud.

1.3 Riiklike ekspordigarantiide pakkumise põhjendused ja mõjuteooria

Kuigi Eesti majanduspoliitika dokumentides ei ole riiklike ekspordigarantiide pakkumise põhjendusi otseselt esitatud, siis teiste riikide kogemuse ja läbiviidud intervjuude põhjal võib välja tuua:

1. **VKEte juurdepääsu tagamine ekspordigarantiidele**, kuna erasektor ei pruugi taoliste väikeste ja kontsentreeritud riskiga (vähehajutatud) tehingute vastu huvi tunda.⁹ Samuti ei pruugi erasektorit huvitada üksikute tehingute kindlustamine (vs ettevõtte kogu müügiportfelli kindlustamine).
2. **Erasektori vähene huvi pakkuda kesk- ja pikaajalisi ekspordigarantiisiid.**
3. **Erasektori huvi puudus garanteerida teatud kõrgema riskitasemega riikidesse suunatud tehinguid** (nt väljaspool EL või OECD).

⁴ Eesti ekspordipoliitika põhialused. Majandusministeerium, 2001.

⁵ Hõlmab KredEx'i ettevõtlustooteid üldiselt ehk nii laenu kui ka eksporti puudutavaid tooteid.

⁶ KredEx'i strateegia aastateks 2003-2006. KredEx, 2002.

⁷ Mujal mainitud ka “ekspordimahtude suurendamine ja eksporditurgude mitmekesistamine krediidiriskide maandamise kaudu”.

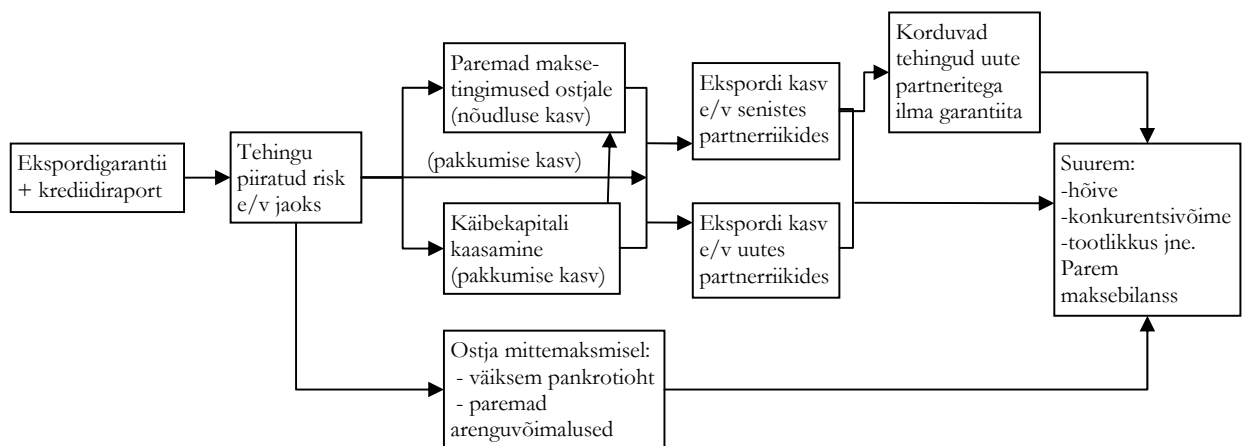
⁸ Ibid.

⁹ Osaliselt võib öelda ka, et ettevõtte suurusnäitajatest võib siin olulisem olla traditsiooniliselt väikeettevõtetele omaseks peetud tunnuste olemasolu (nt puudujäägid juhtimis- või finantsoskustes).

Lisaks eelloetletutele on kirjanduses esitatud veel mitmeid põhjendusi: oligopoolsusele kalduv turg, riigi strateegilised huvid teatud majandusharudes, edasikindlustusturu kokkukuivamise oht jne.¹⁰

Alljärgneval joonisel on esitatud ekspordigarantiide mõjude loogika. Eelkõige käsitleb joonis lühiajalisi garantiisid. Joonisel ei kajastu ettevõtete riskijuhtimise harjumustele avaldatav mõju läbi teadlikkuse tõstmise (mida kindlasti KredEx'i tegevuse algusaastatel esines). Samuti on välja jäetud pikaajaliste ja kapitalikaupade ekspordiga seotud garantiide strateegilised aspektid. Ühtlasi tuleb märkida, et lisaks garantiile endale hindavad ettevõtjad kõrgelt ka uue ostja kohta saadavat krediidiraportit. Kui KredEx otsustab raporti alusel antud ostja osas garantiid mitte pakkuda, siis on ettevõtja saanud väärtuslikku teavet oma potentsiaalsest partnerist ja võib tehingu sõlmimisest loobuda.

Joonis 1. Lühiajaliste ekspordigarantiide mõjude loogika



Ekspordigarantii mõjud ilmnevad seega läbi kahe kanali:

1. Eksporttehingute sõlmimise soodustamine:

- a. Koos tehingu riski alanemisega **suureneb ettevõtjate huvi eksporditehingu sõlmimiseks** ehk kasvab pakkumine. Samuti võib tehingu sõlmimise ettevõtte jaoks võimalikuks teha garantiid kasutamiseks kaasnev võimalus kaasata vajalikku käibekapitali.
 - b. Seoses tehingu riski alanemisega on **võimalik pakkuda ostjale soodsamaid maksetingimusi** ehk kasvab nõudlus. Soodsamaid maksetingimusi (nt pikem maksetähtaeg) võib ettevõtja endale lubada ka tänu võimalusele kaasata tehingu finantseerimiseks vajalikku käibekapitali.
2. **Ostja mittemaksmisega kaasnevate kulutuste minimeerimine** ettevõtja jaoks, mis peaks aitama kaasa ettevõtte elujõulisusele läbi kahjujuhtumi piiratud mõju ettevõtte käibekapitalile (seeläbi väheneb pankrotioht, ettevõttel on rohkem ressursse arendustegevuseks jne).

Esimese mõjukanali osas tuleks eraldi välja tuua veel kaks aspekti:

1. **Ekspordigarantii toetab uutele turgudele sisenemist**, kuna sellisel puhul on ettevõtjal reeglina oluliselt vähem teavet nii partneri kui ka riigi ettevõtlustavade/-riskide kohta.

¹⁰ Vt näiteks: The Report on Market Trends of Private Reinsurance in the Field of Export Credit Insurance. European Commission, 2005.

2. Samuti võib ettevõtte **jätkata eksporditehinguid** uue partneriga/uues sihtriigis hiljem juba **ilma garantii toetuseta**, olles õppinud oma partnerit ja sealset majanduskeskkonda paremini tundma. Uue sihtriigi puhul võib ettevõtja hiljem laiendada äritegevust ka täiendavate kaubanduspartnerite näol.

2. Metoodika lühiülevaade

2.1 Metoodika

Ekspordigarantii hindamine keskendus küsimustele, kas garantii vastab kasusaajate vajadustele ja kas see on täitnud oma eesmärgid. Kuna hindamise eesmärk oli lisaks mõjude analüüsile saada teavet ka garantiide toimimisest ja asjakohasusest, siis kasutati peamiselt **kvalitatiivseid meetodeid ja projekti tasandi ehk „alt-üles“ lähenemist**. Hindamiseks viidi garantiisid kasutanud ettevõtete seas läbi **(poolstruktureeritud) personaalintervjuud ettevõtte juhtidega ja lühike veebiküsitlus**. Intervjuude eesmärk oli saada detailset teavet garantiitootete toimimisest ja mõjudest kasutajatele. Ettevõtete valikul arvestati garanteeritud krediidilimiidi suurus, garanteerimistehingute arvu ja maksehäirete esinemist. Kokku intervjueriti 12 ettevõtet. Veebiküsitlus viidi läbi kõigi 2002-2004. a lühiajalisi ekspordigarantiisid kasutanud ettevõtete seas ja küsitlusele laekus 18 vastust (18 vastanut 128st kasusaanud ettevõttest – vastamismäär 14%).¹¹ Lisaks intervjueriti garantiitoodete juhtimise ja vastavate poliitikate kujundamisega seotud huvitatud osapooli (nt faktooringetevõtted), et hinnata garantii asjakohasust ja KredEx'i toimimist.

2.2 Mõõdikud

KredEx'i strategiadokumentides on sõnastatud järgmised mõõdikud:¹²

- garanteeritud ekspordi käive
- garanteeritud ekspordi käibe suhe kogu Eesti ekspordiga
- loodud ja säilitatud töökohad
- ekspordi sihtmaade arv

Vestlustes KredEx'i esindajatega täpsustati käesoleva hindamise tarbeks mõõdikuid järgmiselt:

- garanteeritud ekspordi käive
- garanteeritud ekspordi käibe suhe kogu Eesti ekspordiga
- ekspordi sihtmaade arv
- garanteeritud ostjate arv
- garantiid kasutavate eksportijate arv

Konkreetne eesmärk oli mõõdikute osas seatud vaid garanteeritud ekspordi käibe osakaalule kogu Eesti ekspordis.

2.3 Andmeallikad

Hindamise läbiviimisel kasutati järgmisi andmeid:

- Esmased
 - Intervjuud järgmiste sihtrühmadega:
 - Kasusaanud ettevõtted

¹¹ Veebiküsitluse tulemused on esitatud Lisas 2.

¹² KredEx'i strateegia aastateks 2003-2006. KredEx, 2002.

- Poliitikakujundajad ja KredEx'i töötajad
- Faktooringettevõtted
- Kindlustusfirmad-maaklerid
- Teisesed
 - Eesti majanduspoliitika ja KredExi strategiadokumendid
 - KredEx'i garantiisaanute andmebaas
 - Äriregister
 - Eesti Pank
 - Statistikaamet

3. Hindamistulemused

KredEx'i ekspordigarantiide tulemuslikkust hinnati vastavalt punktis 2.2 toodud mõõdikutele ja punktis 1.2 toodud eesmärkidele. 2001-2006.a seatud eesmärgid ja mõõdikute saavutusmäärad on toodud tabelis 3. Kuna enamike mõõdikute puhul konkreetseid eesmarke ei olnud seatud, kirjeldatakse hindamistulemustes pigem trende.

Tabel 3. Tulemuslikkuse hindamise mõõdikud ja seatud eesmärgid 2001-2006 (mln kr, tk)

	2001	2002	2003	2004		2005		2006	
	tegelik	tegelik	tegelik	eesmärk	tegelik	eesmärk	tegelik	eesmärk	tegelik
Garanteeritud ekspordikäive	31	112	167		648	720	742		588
Osakaal Eesti ekspordist	0,05%	0,2%	0,2%	0,75%	0,87%	0,75%	0,81%	0,75%	0,49%
Garanteeritud ettevõtteid	14	20	56		96		77		65
Ekspordi sihtmaade arv	13	20	25		29		27		35
Garanteeritud ostjate arv	50	52	155		398		395		203
<i>Garanteeritud krediidilimiit</i>	<i>53</i>	<i>42</i>	<i>130</i>		<i>326</i>		<i>352</i>		<i>186</i>

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

3.1 Asjakohasus

- Üheks KredEx'i eesmärgiks oli krediidikindlustuse eraturu arengule kaasa aitamine. Võrreldes KredEx'i tegutsemise algusaastatega ongi turule tulnud ka mitmed erakindlustajaid, kes pakuvad eelkõige lühiajaliste eksporditehingute garanteerimist. Kindlasti aitas siin kaasa ka KredEx'i tegevus ettevõtjate teadlikkuse tõstmisel. Hetkel saavad Eesti ettevõtjad kasutada ekspordi garanteerimiseks peamiselt järgmisi allikaid:
 - a. KredEx
 - b. Erakrediidikindlustajad ja faktooringfirmad Eestis¹³ (nt Marsh Kindlustusmaakler AS, Euler Hermes Services Estonia OÜ, Hansaliising AS, Ühisliising AS jt.)
 - c. Välismaised erakrediidikindlustajad (Soome - Atradius, Leedu – COFACE)

Erineva suurusega ettevõtete ekspordi garanteerimise võimalused on erinevad. Neist annab ülevaate tabel 4.

¹³ Kõik nimetatud peale Euler Hermes Services Estonia OÜ ei tegele ise ekspordiriskide kindlustamisega, vaid vahendavad välismaiseid krediidikindlustajaid.

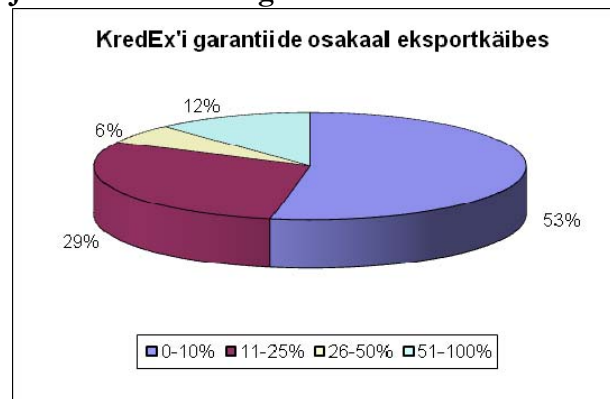
Tabel 4. Ekspordi garanteerimise allikad ettevõtte tüübiti¹⁴

Sihtriigi riskitase	Madal/keskmine	Kõrge (Ukraina, Valgevene jmt)
Ettevõtte suurus		
Suur	BC	A
VKE	AB	A

Välismaised kindlustajad on kättesaadavad eelkõige suurematele ettevõtetele.¹⁵ Samuti ei paku faktooringettevõtted kindlustust mitmetele kõrge riskitasemega idaturgudele (eelkõige SRÜ riikidesse). Kuna KredEx'i üks eesmärkidest on „aidata kaasa Eesti ekspordi sihtriikide valiku mitmekesistamisele, julgustades ekspordi ka väljapoole Euroopa majandustsooni, sh. SRÜ suunal”, siis võib vähemalt nendele turgudele riiklike ekspordigarantiide pakkumist pidada jätkuvalt asjakohaseks.

- Faktooringettevõtted suunavad nende poole kindlustuse saamiseks pöördunud kliendid KredEx'isse vaid nende tehingute puhul, mida nad ise ei soovi kindlustada. **Seega ei avalda KredEx nende tehingute puhul otseselt eraturgu väljatõrjuvat efekti ja nimetatud tehingud oleksid KredEx'i ekspordigarantiide puudumisel jäänud kindlustamata** (või sootuks tegemata). Veebiküsitlusele vastanutest oli enne KredEx'isse tulekut panga või faktooringettevõtte poole pöördunud 2/3 (vt Lisa 2).
- Ekspordigarantii vajadusest annab tunnistust ka **KredEx'i toodete teadlik kasutamine** vaid valitud tehingute puhul. Sellele viitab asjaolu, et KredEx'i poolt garanteeritud käibe osakaal ettevõtte koguekspordis on suhteliselt madal (vt joonis 2). Samuti toetab seda alternatiivsete krediidikindlustajate sagedasemat kasutamist muude eksporditehingute garanteerimiseks.

Joonis 2. KredEx'i garantiide osakaal ettevõtte ekspordikäibes



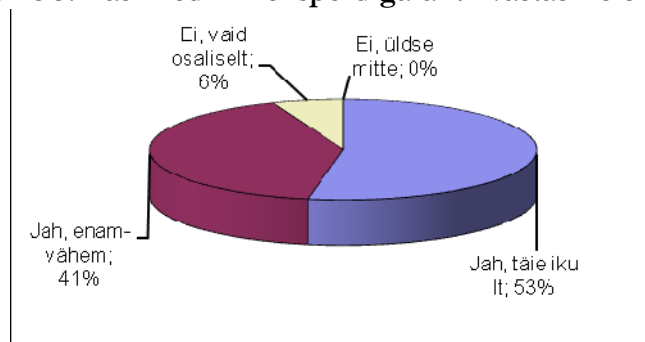
Allikas: PRAXISE veebiküsitlus.

- **Otsest erasektori huvi riskantsemate tehingute kindlustamiseks intervjuude käigus ei täheldatud.** KredEx'i poolt selliste tehingute garanteerimise asjakohasus sõltub Eesti riigi ekspordipoliitika eesmärkidest ja tehingute äratasuvusest. Samas ei ole ka KredEx isetasuvuse nõude tõttu hetkel valmis väga riskantseid riske kindlustama.

¹⁴ A,B,C – vastavalt tabelile eelnevas tekstilõigus toodud allikate jaotusele.

¹⁵ Ilmselt teatud juhtudel ka keskmise suurusega ja väikeettevõtetele.

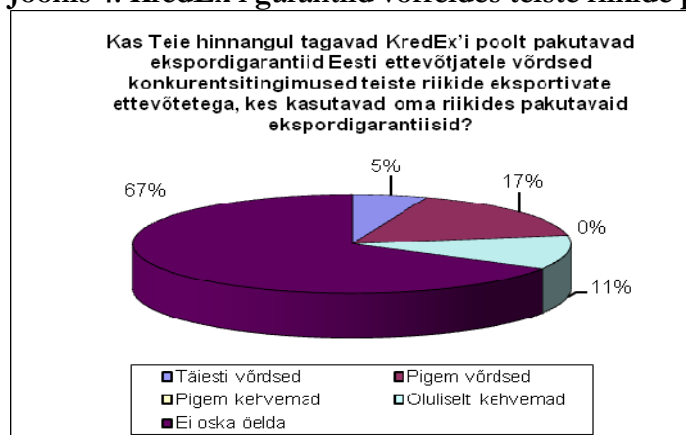
Joonis 3. Kas KredEx'i ekspordigarantii vastas Teie ettevõtte ootustele ja vajadustele?



Allikas: PRAXISE veebiküsitlus.

- **Ettevõtted olid KredEx'i ekspordigarantiidega väga rahul.** Probleemiks olid vaid aegajalt soovitud väiksemas mahus garantiilimiidi saamine – 25% veebiküsitlusele vastanutest ei saanud krediitlimiidi soovitud mahus; aastatel 2002-2004 rahuldati krediitlimiidi taotlused keskmiselt 83% mahus.¹⁶ Samuti eelistaksid osad ettevõtted, et neil oleks võimalik kindlustada nii siseriiklikud kui ka eksporditehingud kõik ühes kohas. Viimane siiski KredEx'i kompetentsi ei kuulu.
- Samuti ei taju ettevõtjad otseselt, et nad oleksid võrreldes teiste riikide eksportivate ettevõtetega ebavõrdses konkurentsiolekus (vt joonis 4).

Joonis 4. KredEx'i garantiid võrreldes teiste riikide poolt pakutavatega



Allikas: PRAXISE veebiküsitlus.

- Kui algusaastatel nägi KredEx oma rolli ka ettevõtete riskijuhtimise parandamises ehk ettevõtjate teadlikkuse tõstmisel, siis tänaseks ettevõtted vajadust sellise toetava rolli osas enam ei näe.

3.2 Tõhusus

- **Ekspordigarantii katvus on tagasihoidlik.** Kui 2002-2003. a tegutses Eestis 2346 eksportivat ettevõtet¹⁷, siis KredEx'i ekspordigarantiisid kasutas aastatel 2002-2004 128

¹⁶ KredEx'i andmebaas.

¹⁷ Eesti eksportööride uuring 2003.

ettevõtet ehk 5,5% eksportööridest. Tänapäevaks on ekspordigarantiisid kasutatavate ettevõtete arv langenud 36-ni, seda paratamatult ka Euroopa Liidu liitumisega kaasnenud piirangute tagajärjel.

- Viimasel kahel aastal ei ole lühiajaliste ekspordigarantiide preemiad katnud kahjude väljamakseid (vt tabel 5). **Kui ekspordigarantii mahud jätkavad vähenemist, ei pruugi garantiide pakkumine end enam ära tasuda.** Esiteks, piiratud mahtude korral on raske saavutada riskide hajutatust. Teiseks, tõuseks administratiivsete kulude osakaal.¹⁸ Mõlemad arengud võivad viia garantii hinna liialt kõrgeks (mis omakorda vähendaks nõudlust ja garantiimahtusid).

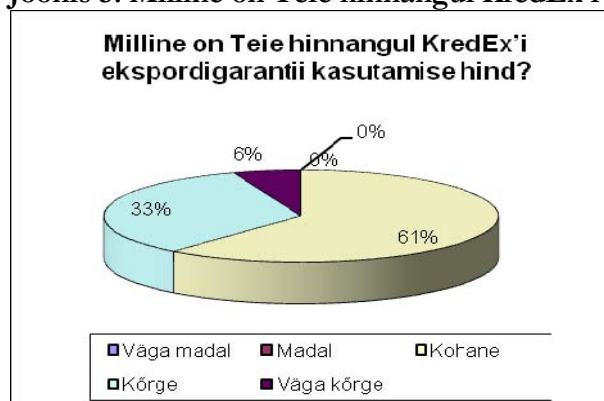
Tabel 5. KredEx'i ekspordigarantiide kahjujuhtumid 2001-2006 (mln kr, tk)¹⁹

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Garanteeritud ekspordikäive	31	112	167	648	742	588
Garanteeritud ostjate arv	1	52	155	398	344	149
Garanteeritud krediidilimiit	53	42	130	326	352	186
Tulud preemiatest (tuh kr)	275	696	1 178	3 206	3 641	3 119
Kahjujuhtumite arv	0	1	1	8	24	13
Kahjude väljamaksed (neto)	0	0	0,4	1,4	10,4	4,8
<i>Kahjude väljamaksed</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,7</i>	<i>2,4</i>	<i>11,5</i>	<i>4,8</i>
<i>Tagasisaadud kahjuväljamaksed</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0,3</i>	<i>1</i>	<i>1,1</i>	<i>0</i>
Preemiad-kahjud (neto)	0	0	0,8	1,8	-6,8	-1,7
Kahjud ekspordist (%)	0,0%	0,0%	0,2%	0,2%	-1,4%	-0,8%
Kahjud krediidilimiidist (%)	0,0%	0,0%	0,3%	0,4%	-3,0%	-2,6%

Allikas: KredEx'i andmebaas. Autori arvutused.

- **KredEx'i ekspordigarantii hind peavad osad ettevõtjad kõrgeks**, kuid tunnistavad samas, et ka tehingute riskid on tavaliselt kõrged (vt joonis 5). Kasutamata ei ole hinna tõttu KredEx'i garantii jäänud siiski ühelgi vastanutest. Kindlasti jääb KredEx hinnakonkurentsis alla rahvusvahelistele krediidikindlustajatele, kes pakuvad suurematele ettevõtetele kindlustust odavamalt (va riskantsed turud).

Joonis 5. Milline on Teie hinnangul KredEx'i ekspordigarantii kasutamise hind?



Allikas: PRAXISe veebiküsitlus.

¹⁸ Arvestades KredEx'i tänast toodete vahel kulude jaotamise mudelit administratiivkulude tõus oluliseks teguriks ei kujuneks.

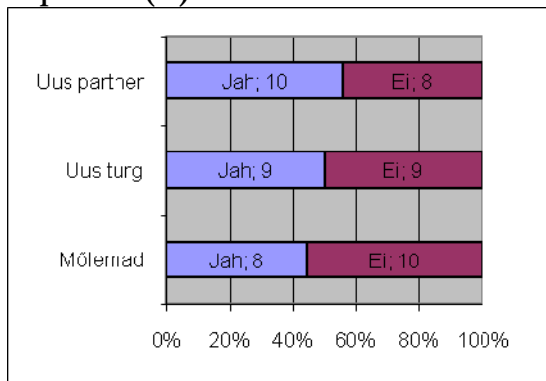
¹⁹ 2006. aastal tegi KredEx lisaks kahjude väljamakseid pikaajaliste ekspordigarantiide osas 8 mln kr ulatuses.

- Et hetkel erasektoril puudub soov pakkuda garantiisid osadele riskantsetele tehingutele ei saa otse järeldada, et nimetatud garantiide pakkumine riigi poolt on tõhusam kui erasektori poolt.
- Pooled veebiküsitlusele vastanud KredEx'i klientidest on kasutanud ka teisi krediidikindlustuse võimalusi. Alternatiivset pakkujat on kasutatud seoses riiklike garantiide piirangutega EL turgude osas, krediidilimiitide suurendamiseks, mugavusest kindlustada nii siseriiklikud kui ka eksporditehingud ühes kohas, odavamama hinna tõttu.

3.3 Mõjus

- Veebiküsitlusele vastanutest olid pea pooltel juhtudel KredEx'i poolt garanteeritud tehingud suunatud ettevõtte jaoks kas uutele turgudele või siis uuele partnerile (vt joonis 6). Kõik ettevõtted jätkavad tänaseni tehinguid nendel uutel turgudel ja enamik ka uute partneritega. **Seega on KredEx kaasa aidanud uutele turgudele sisenemisel.** Näitena võib tuua juhtumi, kus klient kasutas uue ostja suhtes esimesel kauplemisaastal ekspordigarantiid ning kuna tehingud laabusid, siis jätkub suhe ostjaga tänaseni nüüd juba ilma garantii kasutamisetä.

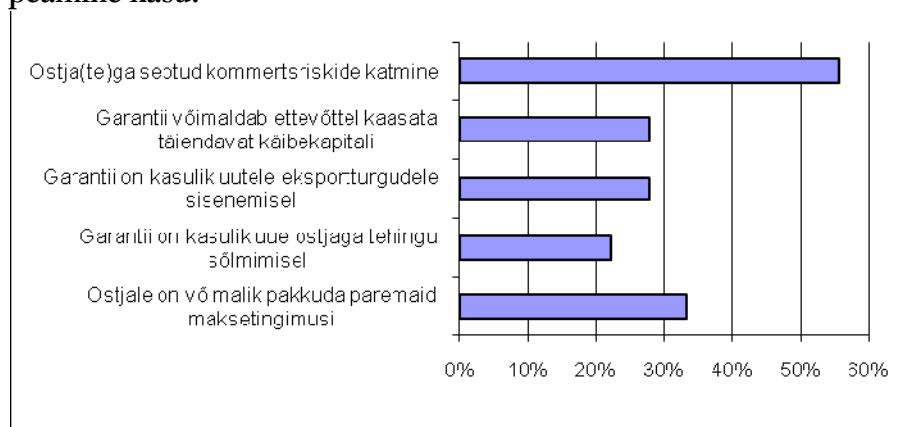
Joonis 6. Kas ekspordigarantii oli suunatud ettevõtte jaoks uuele eksporditurule/uu(te)le äripartneri(te)le?



Allikas: PRAXISe veebiküsitlus.

- Ettevõtted ise näevad garantii **peamise kasuna ostjatega seotud kommertsriskide katmist** (vt joonis 7). Teise olulise plussina märkisid ettevõtted võimalust pakkuda ostjale paremaid maksetingimusi. **Seega hindavad ettevõtjad garantii puhul nii ekspordi pakkumist kui ka nõudlust mõjutavaid aspekte.**

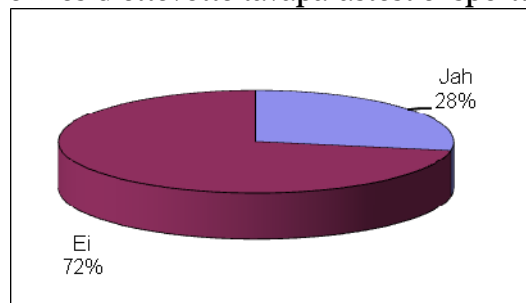
Joonis 7. Milles seisneb Teie ettevõtte jaoks KredEx'i ekspordigarantii kasutamise peamine kasu?



Allikas: PRAXISe veebiküsitlus.

- Enamik kliente rakendas garanteeritud ostutehingutele ettevõtte tavapäraseid maksetingimusi. Need kliendid, kes seda ei teinud, oleksid garantii puudumisel, kas küsinud kliendilt ettemaksu või loobunud tehingust sootuks.

Joonis 8. Kas KredEx'i ekspordigarantiiga kaetud ostutehingute maksetingimused erinesid ettevõtte tavapäraest eksporditehingute maksetingimustest?



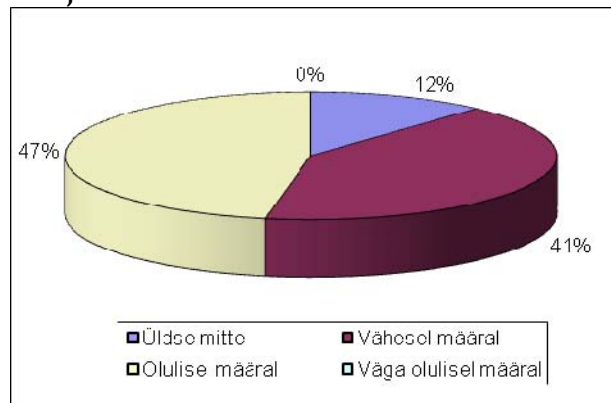
Allikas: PRAXISe veebiküsitlus.

- KredEx seadis 2003. aastal eesmärgi saavutada garanteeritud ekspordimahu osakaaluks Eesti põhieksporti 0,75%. **2004-2005.a see tase ka ületati, kui garanteeritud ekspordi osakaal küündis üle 0,8%** (vt tabel 3). Samas on viimasel aastal näitaja oluliselt langenud. Ühe aasta põhjal on keeruline teha järeldusi, kuid arvestades Euroopa Liiduga ühinemisest tingitud muutusi, võiks kaaluda mõõdiku eesmärgi ümbervaatamist, kuna:
 - seoses riigiabi piirangutega ehk keeluga garanteerida ELi suunduvat ekspordi, on lühiajaliste garantiide puhul seniste mahtude saavutamine vähe tõenäoline ning
 - garantiimahtude suurendamine kesk- ja pikaajaliste ekspordigarantiide mahtude kasvu läbi eeldaks sellekohast riigipoolset strateegilist otsust, kuna riskide hajutus kujuneks paratamatult madalaks.
- Viimasel paaril aastal on kasvanud Venemaale ja SRÜ riikidesse suunduva garanteeritud ekspordikäibe maht ja osakaal portfellis (vt Lisa 1 tabel 6). Seega liigutakse seatud eesmärgi suunas. Samas tuleb märkida, et Eesti ettevõtete koguekspordist antud piirkonda, on KredEx'i garantiidega kaetud vaid alla 0,5%.²⁰

²⁰ Autori arvutus KredEx'i andmebaasi ja Eesti Panga maksebilansi andmete alusel.

- Pooled veebiküsitlusele vastanutest leidsid, et KredEx'i garantii kasutamine on mõjutanud nende **ettevõtte riskijuhtimise süsteemi**.

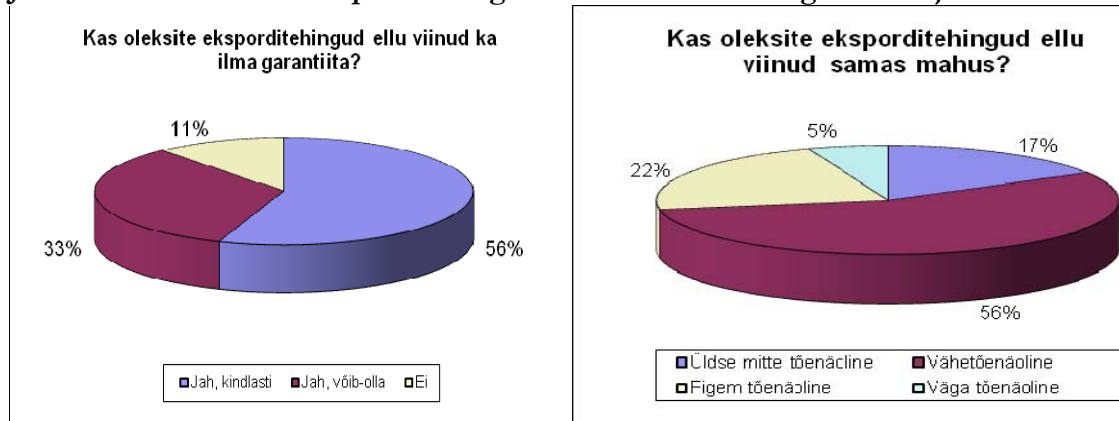
Joonis 9. Mil määral on ekspordigarantii(de) kasutamine muutnud Teie ettevõtte riskijuhtimise süsteemi?



Allikas: PRAXISe veebiküsitlus.

- Mõnikord on KredEx'i garantii eeltingimuseks faktooringu saamisele ja seeläbi käibevahendite suurendamisele.
- **Lisanduvus on kõrge.** Nagu juba asjakohasuse alapunktis sai märgitud, ei oleks enamikku tehinguid olnud KredEx'i garantii puudumisel võimalik mujal kindlustada. Kuigi veebiküsimustikus vastas enamus, et nad oleksid tehingud tõenäoliselt ellu viinud ka garantii puudumisel, väljendab garantiitoote lisanduvust taoliste juhtumite korral pigem vastus eksporditehingute mahtude kohta (mis oleksid kujunenud tõenäoliselt väiksemaks) ja joonisel 11 toodud vastus küsimusele, kuidas oleks garantii puudumine ettevõtte eksporditegevust mõjutanud. Kõige sagedasemaks mõjuks oleks olnud ettemaksu nõudmine, mis oleks ühtlasi tähendanud ettevõtte seadmist vastava tehingu sõlmimisel võrreldes konkurentidega kehvemasse olukorda. Mitmed ettevõtjad oleksid sootuks loobunud ostjaga tehingu sõlmimisest. Vastajad, kes märkisid, et garantii puudumine ei oleks mõju avaldanud, soovisid garantiid saada faktooringtehingute sõlmimiseks ehk nende puhul oleks garantii mittedaamine avaldanud negatiivset mõju ettevõtte käibekapitalile.

Joonis 10. Kas oleksite eksporditehingud ellu viinud ka ilma garantiita ja samas mahus?



Allikas: PRAXISe veebiküsitlus.

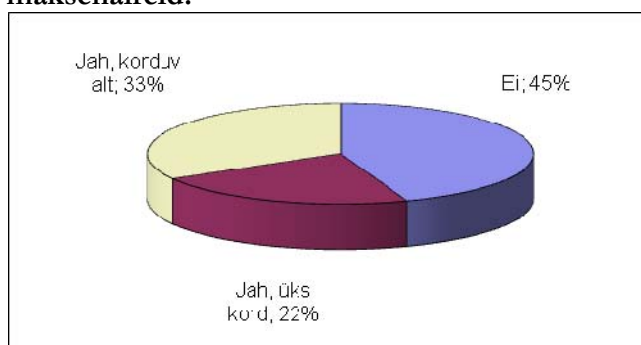
Joonis 11. Kuidas oleks KredEx'i eksportgarantii mittaasaamine mõjutanud Teie ettevõtte eksporttegevust?



Allikas: PRAXISE veebiküsitlus.

- **Kahjujuhtumeid on ajavahemikul 2002-2006 esinenud ~1/4-l klientidest.**²¹ Paljud neist lõppesid siiski ostja poolt arve tasumisega. Intervjuude käigus märgiti, et kuigi tehingutelt raha mittaasaamine kindlustuse puudumisel oleks nende ettevõtte mõnel juhul raskesse olukorda asetanud, ei olnud tehingud siiski nii suured, et oleksid ettevõttele saatuslikuks osutunud.

Joonis 12. Kas Teil esines seoses garanteeritud eksporditehingutega ostjapoolseid maksehäireid?



Allikas: PRAXISE veebiküsitlus.

- Positiivne on, et **ekspordi sihtriikide arv on läbi aastate tõusnud**. Samas on viimastel aastatel seoses tootetingimuste muutustega hüppeliselt vähenenud nii eksportijate kui ka ostjate arv.

4. Järeldused ja soovitused

- Kuigi turule on tulnud mitmed eraturu krediidikindlustuse pakkujaid, on **jätakuvalt olemas turutõrge kõrge riskitasemega ekspordi sihtriikide osas**. Eesti faktooringettevõtted ei paku kindlustust mitmetele riskantsetele idaturgudele (eelkõige SRÜ riigid) ning välismaised kindlustajad on kättesaadavad vaid suurettevõtetele. **Otsest erasektori huvi riskantsemate tehingute kindlustamiseks intervjuude käigus ei täheldatud. Seega võib vähemalt**

²¹ KredEx'i andmebaas.

taoliste tehingute osas riikliku ekspordigarantii pakkumist pidada asjakohaseks. Samuti ei pruugi erasektorile huvi pakkuda väikesemahulisi või üksikuid tehinguid kindlustada soovivad väikeettevõtted.

- **Kesk- ja pikaajaliste ekspordigarantiide** puhul võib samuti eeldada turutõrke olemasolu. Samas **ei ole** KredEx'i vastavad tooted **edukalt käivitunud**. Soovitame uurida vastava nõudluse olemasolu (kuigi paratamatult on toote tingimustele vastavate majandusharude, nt masinaehitus, osakaal Eestis ekspordis väike), toote tasuvust ja vastavust riigi majanduspoliitilistele eesmärkidele.
- **Riiklikud ekspordigarantiid vastasid hinnatud perioodil klientide vajadustele ja ootustele.** Samas tuleb märkida, et tulenevalt 2005. aastast kehtima hakanud riigiabi piirangutest, ei pruugi see enam nii olla, kuna kindlustatakse vaid väga piiratud osa riskidest.
- **Kliendid hindavad kõrgelt KredEx'i kliendisõbralikkust ja on rahul KredEx'iga suhtlemisega.**
- **KredEx'i ekspordigarantiid on loonud uut kaubavahetust.** Seda nii otseselt (pakkumise poolelt), toetades ettevõtja otsust konkreetse ostjaga tehing sõlmida, kui ka see läbi, et ettevõtetal olid suuremad võimalused tehinguni jõudmiseks, kuna neil oli võimalik oma partneritele pakkuda paremaid maksetingimusi (nõudluse poolelt).
- Sageli on KredEx'i poolt garanteeritud tehingud suunatud ettevõtte jaoks kas uutele turgudele või siis uuele partnerile, ning enamasti jätkavad ettevõtted tänaseni tehinguid nendel uutel turgudel (sageli juba ilma garantiita) ja enamik ka uute partneritega. **Seega on KredEx aidanud kaasa uutele turgudele sisenemisel.**
- **2004-2005.a küündis garanteeritud ekspordi osakaal üle 0,8% Eesti põhiekspordist** ja seega saavutas KredEx 2003. aastal seatud eesmärgi saavutada garanteeritud ekspordimahu osakaaluks 0,75%. Samas on viimasel aastal näitaja oluliselt langenud ja tulenevalt riigiabi piirangutest on lühiajaliste garantiide puhul seniste mahtude saavutamine vähe tõenäoline. Garantiimahtude suurendamine on võimalik ka kesk-ja pikaajaliste ekspordigarantiide mahtude kasvu läbi. Soovitav on siiski kaaluda mõõdiku eesmärgi ümbervaatomist neid aspekte arvesse võttes.
- **Positiivne on, et Venemaa ja SRÜ riikide garantiimahud ja osatähtsus portfellis on kasvanud (kuigi on tervikuna veel madalal tasemel).**
- **Ekspordigarantii klientide arvu ja mahtude jätkuval vähenemisel, ei pruugi garantiide pakkumine end enam ise ära tasuda,** kuna piiratud mahtude korral on raske saavutada riskide hajutatust. Isetasuvuse tagamiseks tuleks siis tõsta garantii hinda, mis võib omakorda vähendada nõudlust ja garantiimahtusid. Seoses 2005. a kehtima hakanud riigiabi piirangutega ehk keeluga garanteerida ELi ja OECDsse suunduvat ekspordi on lühiajaliste garantiidega kaetud ekspordikäive viimasel kahel aastal oluliselt vähenenud ja kahjude väljamaksed on ületanud preemiaid. Kuna KredEx'ist on tänaseks saanud küllaltki väikese garantiinishi teenindaja, on lühiajaliste garantiide puhul seniste mahtude saavutamine vähe tõenäoline. Garantiide pakkumise põhjendatus sõltub sellises olukorras lisaks turutõrkele ka Eesti riigi

ekspordipoliitika eesmärkidest ja tehingute tasuvusest. Kaks võimalikku tegevussuunda edaspidiseks on näiteks:

- Garantiimahtude suurendamine kesk- ja pikaajaliste ekspordigarantiide kasvu läbi. Kuna tegemist on väikesele ettevõteteringile suunatud tootega, eeldaks see riigipoolset strateegilist otsust, sest riskide hajutatus kujuneb paratamatult tagasihoidlikuks. KredEx'i sõnul ei ole toode seni edukalt käivitunud eelkõige kapitali vähesuse ja riskinormatiivide piirangute tõttu.
- Tasuvuse tagamiseks lühiajaliste ekspordigarantiide pakkumise subsideerimine riigi poolt.²²

²² Siinjuures tuleks jälgida, et ei satutaks vastuollu riikliku ekspordi garanteerimise rahvusvaheliste kokkulepetega

LISA 1

Lisa 1. Andmeid lühiajalise ekspordigarantii kasutamise kohta

Tabel 6. Garanteeritud eksport sihtregioonide lõikes 2003-2006 (mln kr)

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

Allikas: KredEx'i andmebaas.

Tabel 7. Garanteeritud ettevõtted tegevusalade lõikes 2002-2004 (tk)

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

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

Tabel 8. Garanteeritud ettevõtete jaotus ettevõtte suuruse järgi 2002-2004 (tk)

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

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

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

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

Tabel 9. Garanteeritud ettevõtete jaotus ettevõtte loomise aasta järgi 2002-2004 (tk)

Ettevõtte loomise aasta	Ettevõtted	Osa-kaal
1990-1993	47	38,5%
1994-1997	35	28,7%
1998-2001	29	23,8%
2002-2004	11	9,0%
KOKKU	122	100%

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

Tabel 10. KredEx'i klientide vs Eesti ettevõtete keskmine käibe kasv 2002-2005

	2005/2004	2005/2002
Tegevusalad kokku (Eesti ettevõtted)	18,5%	50,9%
Töötlev tööstus (Eesti ettevõtted)	14,9%	45,6%
..toiduainete ja jookide tootmine	7,9%	21,5%
..tekstiili ja tekstiiltoodete tootmine	-6,5%	-0,1%
..puidutöötlemine ja puittoodete tootmine	15,5%	49,2%
..mujal liigitamata tootmine	15,4%	37,7%
Hulgi- ja vahenduskaubandus (Eesti ettevõtted)	22,5%	59,5%
KredEx'i kliendid²³	18,3%	45,8%
..käibekasvuga klientide osakaal	69%	74%

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

²³ KredEx'i klientide seast on andmete puudumise tõttu välja jäänud pankrotistunud ettevõtted.

LISA 2

Lisa 2. Veebiküsitluse tulemused

Sihtgrupp: Kõik kasusaajad. Tüüp: Veebiküsitlus

Austatud vastaja

Kui Teie ettevõtte kasutas aastatel 2002-2004 rohkem kui ühte ekspordigarantiid, siis palun vastake küsimustele lähtudes kõige esimesest sõlmitud garantiitehingust.

Kui küsimuse juures ei ole märgitud teisiti, siis valige palun üks vastusevariant. Palun vastake täpselt. Kui Te ei ole mõnel juhul täpses vastuses kindel, vastake palun nagu parimaks peate.

Projekt

1. Ettevõtte nimi *

2. Kust Te saite idee kasutada KredEx'i ekspordigarantiid? *

a. Pangast	5	27.8%
b. Meediast	6	33.3%
c. Äripartnerilt	0	0%
d. KredEx'ist	5	27.8%
e. EASist	0	0%
f. Ettevõtjate ühendusest (nt. Kaubandus-Tööstuskoda)	1	5.6%
g. Muu, palun täpsustage	3	16.7%

3. Palun täpsustage, millisest ettevõtjate ühendusest. *

- Kaubandus-Tööstuskoda

4. Kas KredEx'i ekspordigarantii vastas Teie ettevõtte ootustele ja vajadustele? *

a. Jah, täielikult	9	50.0%
b. Jah, enam-vähem	7	38.9%
c. Ei, vaid osaliselt	1	5.6%
d. Ei, üldse mitte	0	0%

5. Kui mitte, siis milles seisnesid puudujäägid? *

6. Millised olid garanteeritud riskid? *

Märkige palun kõik sobilikud vastused.

a. Poliitilised riskid	16	88.9%
b. Kommertsriskid	2	11.1%

7. Kas ekspordigarantii oli suunatud ettevõtte jaoks uuele eksporditurule? *

a. Jah	9	50.0%
b. Ei	9	50.0%

8. Kas tegemist oli uu(t)e äripartneri(te)ga? *

a. Jah	10	55.6%
b. Ei	8	44.4%

9. Kas Te saite ekspordigarantii soovitud mahu? *

- | | | |
|-------------------------|----|-------|
| a. Jah | 12 | 66.7% |
| b. Ei, palun täpsustage | 6 | 33.3% |

10. Mitu protsenti moodustas garanteeritud käive Teie ettevõtte kogu eksportkäibest garanteeritud aastatel? *

11. Kas Teil esines seoses garanteeritud eksporditehingutega ostjapoolseid maksehäireid? *

- | | | |
|---------------------|---|-------|
| a. Ei | 8 | 44.4% |
| b. Jah, ühel korral | 4 | 22.2% |
| c. Jah, korduvalt | 6 | 33.3% |

12. Kui vastasite jah, palun täpsustage.

13. Millised tagajärjed kaasnesid ostja maksehäiretega? *

Märkige palun kõik sobilikud vastused.

- | | | |
|---|---|-------|
| a. Realiseerisime ostjapoolse tagatise | 0 | 0% |
| b. KredEx hüvitas garanteeritud eksporditehinguga seotud kahjud | 6 | 60.0% |
| c. Osa eksporditehingu maksumusest jäi ettevõttel saamata | 7 | 70.0% |
| d. Mitte ükski eelnevatest | 0 | 0% |
| e. Muu, palun täpsustage | 1 | 10.0% |

Mõjud

14. Kas Te oleksite antud eksporditehingud viinud ellu ka ilma riikliku garantii? *

- | | | |
|-------------------|----|-------|
| a. Jah, kindlasti | 10 | 55.6% |
| b. Jah, võib-olla | 6 | 33.3% |
| c. Ei | 2 | 11.1% |

15. Mis põhjusel Te oleksite loobunud eksporditehingute elluviimisest? *

16. Kui tõenäoline on, et ekspordigarantii puudumine oleks vähendanud ettevõtte eksportikäivet? *

- | | | |
|---------------------------|----|-------|
| a. Üldse mitte tõenäoline | 3 | 16.7% |
| b. Vähe tõenäoline | 10 | 55.6% |
| c. Pigem tõenäoline | 4 | 22.2% |
| d. Väga tõenäoline | 1 | 5.6% |

17. Kuidas oleks KredEx'i ekspordigarantii mittaasaamine mõjutanud Teie ettevõtte eksporttegevust? *

Palun märkige kõik sobilikud vastused.

- | | | |
|---|----|-------|
| a. Oleksime loobunud ekspordist antud riiki | 1 | 5.6% |
| b. Oleksime loobunud ekspordist antud ostjale | 4 | 22.2% |
| c. Oleksime nõudnud kliendilt akreditiivi | 2 | 11.1% |
| d. Oleksime nõudnud kliendilt ettemaksu | 11 | 61.1% |
| e. Muu, palun täpsustage | 8 | 44.4% |

18. Kas Te pöördusite enne KredEx'i ekspordigarantii taotlemist panka, faktooring- või kindlustusettevõtte poole oma eksporditegevuse garanteerimiseks/rahastamiseks? *

- | | | |
|--------|----|-------|
| a. Jah | 12 | 66.7% |
| b. Ei | 6 | 33.3% |

19. Palun märkige, millised takistused ilmnesisid oma eksporditegevuse garanteerimisel/rahastamisel panga, faktooring- või kindlustusettevõtte poole pöördumisel? *

20. Kui oluline oli riikliku ekspordigarantii roll Teie ettevõtte ekspordiriskide maandamisel? *

- | | | |
|------------------------|----|-------|
| a. Väga oluline | 5 | 27.8% |
| b. Oluline | 10 | 55.6% |
| c. Mitte eriti oluline | 1 | 5.6% |
| d. Väheoluline | 2 | 11.1% |

21. Milles seisneb Teie ettevõtte jaoks KredEx'i ekspordigarantii kasutamise peamine kasu? *

Palun ärge valige üle 2 vastuse.

- | | | |
|---|----|-------|
| a. Ostjale on võimalik pakkuda paremaid maksetingimusi | 6 | 33.3% |
| b. Garantii on kasulik uue ostjaga tehingu sõlmimisel | 4 | 22.2% |
| c. Garantii on kasulik uutele eksporditurgudele sisenemisel | 5 | 27.8% |
| d. Garantii võimaldab ettevõttel kaasata täiendavat käibekapitali | 5 | 27.8% |
| e. Ostja(te)ga seotud kommertsriskide katmine | 10 | 55.6% |

22. Kui olulist negatiivset mõju oleks Teie ettevõttele avaldanud ostja poolt tehingute eest tasumata jätmine, kui tehingud ei oleks olnud kaetud KredEx'i garantiiga? *

- | | | |
|------------------|---|-------|
| a. Väga olulist | 1 | 5.6% |
| b. Pigem olulist | 5 | 27.8% |
| c. Väheolulist | 8 | 44.4% |
| d. Üldse mitte | 4 | 22.2% |

23. Palun täpsustage, milles oleks see mõju seisnenud.

24. Kas KredEx'i ekspordigarantiiga kaetud ostutehingute maksetingimused erinesid ettevõtte tavapäraest eksporditehingute maksetingimustest? *

- | | | |
|--------|----|-------|
| a. Jah | 5 | 27.8% |
| b. Ei | 13 | 72.2% |

25. Kui jah, kuidas? *

Märkige palun kõik sobilikud vastused.

- | | | |
|---------------------------------|---|-------|
| a. Väiksem ettemaks | 2 | 11.1% |
| b. Suurem ettemaks | 1 | 5.6% |
| c. Pikem maksetähtaeg | 3 | 16.7% |
| d. Lühem maksetähtaeg | 2 | 11.1% |
| e. Puudus akreditiivi nõue vms. | 0 | 0% |
| f. Muu, palun täpsustage | 1 | 5.6% |

26. Kas Teie ettevõtte jätkab tänaseni eksporditehinguid... *

- | | | |
|---|----|-------|
| a. ...riigis, kuhu antud ekspordigarantii oli suunatud? | 16 | 88.9% |
| b. ...ostjatega, kellele antud ekspordigarantii oli suunatud? | 13 | 72.2% |

27. Kas Teie ettevõtte kasutab ka hetkel KredEx'i ekspordigarantiisid? *

Palun märkige kõik sobilikud vastused.

- | | | |
|---|---|-------|
| a. Ei. | 6 | 33.3% |
| b. Jah. Riigis, kuhu antud ekspordigarantii oli suunatud. | 9 | 50.0% |

- | | | |
|---|----|-------|
| c. Jah. Ostjatega, kellele antud ekspordigarantii oli suunatud. | 10 | 55.6% |
| d. Jah. Muude eksporttehingute garanteerimiseks. | 4 | 22.2% |

28. Kui Te ei kasuta hetkel KredEx'i ekspordigarantiisid, siis mis on selle põhjuseks? *

29. Mil määral on ekspordigarantii(de) kasutamine muutnud Teie ettevõtte riskijuhtimise süsteemi? *

- | | | |
|-------------------------|---|-------|
| a. Üldse mitte | 2 | 11.8% |
| b. Vähesel määral | 7 | 41.2% |
| c. Olulisel määral | 8 | 47.1% |
| d. Väga olulisel määral | 0 | 0% |

30. Kui olulised oli garanteeritud eksporttehingud Teie ettevõtte ellujäämise ja arengu seisukohalt? *

- | | | |
|-------------------------|---|-------|
| a. Väga olulised | 2 | 11.1% |
| b. Olulised | 6 | 33.3% |
| c. Mitte eriti olulised | 8 | 44.4% |
| d. Väheolulised | 2 | 11.1% |

Programm/Vajadused (programmi asjakohasus ja ülesehitus)

31. Kas Teie ettevõtte on kasutanud teiste ettevõtete/organisatsioonide pakutud garantiitooteid peale KredEx'i toodete oma eksporditehingute garanteerimiseks? *

- | | | |
|--------|---|-------|
| a. Jah | 9 | 50.0% |
| b. Ei | 9 | 50.0% |

32. Kui jah, siis mis põhjusel eelistasite kasutada alternatiivset garantiitoodet KredEx'i ekspordigarantii asemel? *

33. Kas Teie hinnangul tagavad KredEx'i poolt pakutavad ekspordigarantiid Eesti ettevõtjatele võrdsed konkurentsitingimused teiste riikide eksportivate ettevõtetega, kes kasutavad oma riikides pakutavaid ekspordigarantiisid? *

- | | | |
|-----------------------|----|-------|
| a. Täiesti võrdsed | 1 | 5.6% |
| b. Pigem võrdsed | 3 | 16.7% |
| c. Pigem kehvemad | 0 | 0% |
| d. Oluliselt kehvemad | 2 | 11.1% |
| e. Ei oska öelda | 12 | 66.7% |

34. Kas Teie ettevõtte on kunagi loobunud hinna tõttu KredEx'i ekspordigarantii kasutamisest? *

- | | | |
|--------------------------|----|------|
| a. Ei | 18 | 100% |
| b. Jah, palun täpsustage | 0 | 0% |

35. Milline on Teie hinnangul KredEx'i ekspordigarantii kasutamise hind? *

- | | | |
|---------------|----|-------|
| a. Väga madal | 0 | 0% |
| b. Madal | 0 | 0% |
| c. Kohane | 11 | 61.1% |
| d. Kõrge | 6 | 33.3% |
| e. Väga kõrge | 1 | 5.6% |

36. Kas Teie ettevõtte pidas kellegagi nõu ekspordigarantii kasutamise otstarbekuse osas? *

Märkige palun üks kõige sobivam vastus.

- | | | |
|------------------------|---|-------|
| a. Ei, otsustasime ise | 7 | 38.9% |
|------------------------|---|-------|

b. Jah, konsultandiga	0	0%
c. Jah, oma panga kliendihalduriga	3	16.7%
d. Jah, KredEx'i töötajatega	6	33.3%
e. Jah, äripartneri(te)ga/tuttavatega	0	0%
f. Muu, palun täpsustage	2	11.1%

37. Milliseid muudatusi võiks KredEx teha pakutavates ekspordigarantiides?

38. Milliseid täiendavaid ekspordi garanteerimise tooteid võiks KredEx pakkuda?

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

(Tegur on olnud väga suureks probleemiks; Üldiselt on olnud probleemiks; Üldiselt ei ole olnud probleemiks; Ei olnud üldse probleemiks)

	Tegur on olnud väga suureks probleemiks	Üldiselt on olnud prob- leemiks	Üldiselt ei ole olnud probleemiks	Ei olnud üldse probleemiks
a. Finantsvahendite kättesaadavus	1 – 6.7%	5 – 33.3%	6 – 40.0%	3 – 20.0%
b. Toodetele/teenustele turu leidmine	2 – 13.3%	4 – 26.7%	7 – 46.7%	2 – 13.3%
c. Toodete/teenuste kvaliteedi tagamine	0 – 0%	6 – 40.0%	7 – 46.7%	2 – 13.3%
d. Uute toodete või tehnoloogiate arendamine	0 – 0%	4 – 26.7%	9 – 60.0%	2 – 13.3%
e. Töötajate oskused	3 – 20.0%	7 – 46.7%	4 – 26.7%	1 – 6.7%
f. Tööruumid (näiteks olemasolu, rent)	2 – 13.3%	2 – 13.3%	5 – 33.3%	6 – 40.0%
g. Infrastruktuur (transport, kommunikatsioon)	0 – 0%	4 – 26.7%	8 – 53.3%	3 – 20.0%

40. Kas Teie ettevõtte on kasutanud EASi koolitustoetust? *

a. Jah	6	33.3%
b. Ei	11	61.1%
c. Ei oska öelda	1	5.6%

41. Kui ei, siis miks? *

Palun märkige kaks peamist põhjust.

a. Ei ole olnud vajadust	2	18.2%
b. Taotlesime, kuid ei saanud	1	9.1%
c. Ei suuda tagada nõutavat omafinantseeringut	0	0%
d. Ettevõtte ei vasta taotlejatele esitatavatele nõuetel (va. omafinantseering)	1	9.1%
e. Ei ole piisavalt kõrge kvaliteediga teenusepakkujaid (koolitajad, nõustajad)	0	0%
f. Ei tea sellest toetuseliigist piisavalt	3	27.3%
g. Liigne bürokraatia toetuse taotlemisel ja hilisemas aruandluses	3	27.3%
h. Muu, palun täpsustage	2	18.2%

42. Kas Teie ettevõtte on kasutanud EASi ekspordiplaani toetust? *

a. Jah	6	33.3%
b. Ei	11	61.1%
c. Ei oska öelda	1	5.6%

43. Kui ei, siis miks? *

Palun märkige kaks peamist põhjust.

a. Ei ole olnud vajadust	0	0%
b. Taotlesime, kuid ei saanud	2	18.2%
c. Ei suuda tagada nõutavat omafinantseeringut	0	0%
d. Ettevõtte ei vasta taotlejatele esitatavatele nõuetel (va. omafinantseering)	4	36.4%
e. Ei ole piisavalt kõrge kvaliteediga teenusepakkujaid (koolitajad, nõustajad)	1	9.1%
f. Ei tea sellest toetuseliigist piisavalt	3	27.3%
g. Liigne bürokraatia toetuse taotlemisel ja hilisemas aruandluses	1	9.1%
h. Muu, palun täpsustage	1	9.1%

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

a. Jah	3	16.7%
b. Ei	14	77.8%
c. Ei oska öelda	1	5.6%

45. Kui ei, siis miks? *

Palun märkige kaks peamist põhjust.

a. Ei ole olnud vajadust	3	21.4%
b. Taotlesime, kuid ei saanud	0	0%
c. Ei suuda tagada nõutavat omafinantseeringut	0	0%
d. Ettevõtte ei vasta taotlejatele esitatavatele nõuetel (va. omafinantseering)	3	21.4%
e. Ei ole piisavalt kõrge kvaliteediga teenusepakkujaid (koolitajad, nõustajad)	0	0%
f. Ei tea sellest toetuseliigist piisavalt	6	42.9%
g. Liigne bürokraatia toetuse taotlemisel ja hilisemas aruandluses	0	0%
h. Muu, palun täpsustage	2	14.3%

46. Palun andke hinnang järgnevatele KredEx'i teenuse aspektidele 4-palli skaalal. *

(4-väga hea; 3-hea; 2-rahuldav; 1-mitterahuldav)

	4-väga hea	3-hea	2-rahuldav	1-mitterahuldav
a. Taotlemise kiirus	5 – 29.4%	9 – 52.9%	2 – 11.8%	1 – 5.9%
b. Taotlemise mugavus	7 – 41.2%	8 – 47.1%	2 – 11.8%	0 – 0%
c. Nõustamise kättesaadavus	5 – 33.3%	9 – 60.0%	1 – 6.7%	0 – 0%
d. Nõustamise kvaliteet	6 – 40.0%	8 – 53.3%	1 – 6.7%	0 – 0%

47. Palun esitage järgmised andmed oma ettevõtte kohta (2006.a, tuh kr): *

- Ekspordiga alustamise aasta
- Ekspordikäive
- Käive
- Töökohad (täisajale taandatud aasta keskmine)
- Keskmine bruto kuupalk
- Puhaskasum
- Omakapital

48. Mis on Teie positsioon ettevõttes? *

a. Ettevõtte juht	5	27.8%
b. Finantsjuht	11	61.1%
c. Pearaamatupidaja	1	5.6%
d. Muu, palun täpsustage	1	5.6% (ekspordijuht)