



Eesti ekspordiuring

KPMG Baltics OÜ

kpmg.com/ee

 TÖÖANDJAD

The logo for 'Tööandjad' (Employers) consists of three white-outlined cubes arranged in a row, followed by a vertical line and the word 'TÖÖANDJAD' in a white, sans-serif font.



Eessõna

Eesti majanduskasv on aeglustunud ning prognoosid ei luba lähiajal olulist muutust. Eesti eksport on kahanenud kolm aastat järjest, suurim langus oli 2015. aastal.

See pilt muutub aina enam murettekitavamaks, kui lisada taustale nullilähedane majanduskasv ning töökäte kiire vähenemine. On tarvis ausalt ja illusioonideta tunnistada: Eesti on keskmise sissetuleku lõksus ning probleemi süvendavad demograafiline süvik ja kiratsev majanduskasv.

Eesti ekspordi- ja konkurentsivõime pole teoreetilised erialaterminid – kokkuvõttes tähendavad need tänaste ja homsete eestimaalaste elujärge. Ainus realistlik võimalus toita vähemate kätega rohkem suid ning tagada Eesti inimeste elujärje edenemine on õppida tegema rohkem ja kallimat tööd. Vastutus selle eest lasub ühtviisi nii meie erasektori kui ka poliitilise eliidi õul. Andestamatu on probleemi eitada ning otsustavaid samme üha järgmistesse valitsemisperioodidesse lükata.

Edukas eksport on KPMG seisukohalt ilmne väljapääs keskmise sissetuleku lõksust. Seepärast võtsime ette koostöös Eesti Tööandjate Keskliiduga käesoleva uuringu, et asuda teele ning püstitada teeviitasid, et valikute rägastikus mitte ära eksida. Paraku peame arvestama ka töösiasjaga, et turg tähendab ebastabiilsust.

Tööandjad on esitanud oma põhjalikud ettepanekud „Tööandjate manifestis“, arenguvisionid ja võimalusi analüüsinud „Tuulelohe lennu“ konverentsil ning arvukates avalikes pöördumistes. Süvitsi minevat sissevaadet Eesti konkurentsi- ja ekspordivõime hetkeolukorda pakub käesolev raport, mis on sündinud süvaintervjuudest 40 Eesti suuretevõtja ja tippjuhiga. Ühelt poolt soovime KPMG Balticsi ning Eesti Tööandjate Keskliidu poolt aidata kaasa probleemi mõistmisele, kuid teisalt – andmaks arutelule pidepunkte – tõsta esile uuringus osalenud tööandjate konkreetseid ettepanekuid. Usume, et see on hea materjal sisulise arutelu algatamiseks ühiskonna, eeskätt aga poliitilise eliidiga.

See on kutse diskussioonile, kutse sõnastama Eesti arengusuundi järgmisteks aastakümneteks ning kutse looma konkreetset tegevuskava Eesti ekspordiedu vundamendi ladumiseks.

Head lugemist ja kaasamõtlemist!



Hanno Lindpere
Nõustamisteenuste juht
KPMG Baltics



Andris Jegers
Seniorpartner, tegevjuht
KPMG Baltics



Toomas Tamsar
Juhataja
Eesti Tööandjate Keskkliit

Sisukord



Eessõna



Uuringu tulemused



Eesti ekspordi murettekitav hetkeseis
Eksportijate ootused 8



Riigi roll: pikaajaline riiklik majanduse,
ettevõtluse ja ekspordi arendamise
strateegia

16

Riigi roll: stabiilne keskkond, eeldused ning atraktiivne maine

Stabiilne keskkond 18

Maksud ja regulatsioon 18

Välispoliitika 19

Eeldused ja sisendid 20

Tööjõud 20

Haridus 21

Taristu 22

Eesti atraktiivne rahvusvaheline maine 23



Riigi roll: toetused ja toetamine

28

Ettevõtjate roll: ettevõtete endi võimekus

Investeeringud 30

Omaheliline koostöö 32

Koostöö ülikoolidega 33

34



Uuringust



Eesti ekspordi murettekitav hetkeseis

Ekspordimise aasta-aastalt raskemaks muutumist tajub enamik eksportivaid ettevõtteid omal nahal. Ettevõtjate hinnangul on sellel neli suurt põhjust:

1. **Konkurents eksportiturgudel tiheneb.**
2. **Eesti odava tööjõu eelis on kadunud.**
3. **Madalama palgatasemega Ida-Euroopa on meile kvaliteedis järele jõudnud.**
4. **Eesti majandusel puudub eristav konkurentsieelis ja visioon, mis toetaks eksporti.**

Ettevõtjate hinnangul on Eesti muutumas nn keskmise sissetuleku löksu õpikunäiteks: oleme ühiskond, kus odavat tööd enam teha ei taheta, kuid kallist veel ei osata.

Lähiajalugu pakub ohtralt näiteid riikidest, kes on sellesse löksu pidama jäänud aastakümneteks, nagu Brasiilia või Mehhiko. Vaid üksikud on suutnud sealt edukalt välja murda ning teha väärtusahelas otsustava sammu ülespoole – näiteks Lõuna-Korea või Soome. Edu peitub üldjuhul detailides, kuid ühisnimetajaks on oluline panus haridusele ja konkurentsieeliste sihikindlale väljaarendamisele.

Ehkki ettevõtluse ja ekspordi kohta on strateegiaid ja arengukavasid Eestis vastu võetud üksjagu, hindavad ettevõtjad tegelikku olukorda väljakutsuvaks. Eesti suurimate tööandjate ja eksportijate hinnangul puudub Eestil sisuline plaan siinse majanduskeskkonna ja ekspordi arengu nutikaks suunamiseks ning ekspordi suurendamiseks.



Ekspordijate ootused

Majanduskeskkonna puhul on lubamatu käsitleda stabiilsust muutuste puudumisena. Stabiilsus peab tähendama sihikindlat arengut ettearvatavas suunas ja kokkulepitud põhimõtete järgi. Eestis küll toimub teatav arutelu selle üle, mida ja kuidas tahame saavutada, kuid puudub sihikindel püüdlemine eesmärkide poole.

Muudatused muudatuste pärast ilma kaugeleulatava visioonita tähendab praktikas majanduskeskkonna rikkumist: sagedased ja prognoosimatud muutused maksusüsteemis ja seadusandluses tekitavad ettevõtjais ebakindlust, pelutades eeskätt investeringuid kapitalimahukatest, suure potentsiaaliga sektoritest, kus äriplaane tehakse sageli paari-kolmekümneaastase perspektiiviga.

Ekspordijate hinnangul on Eesti majanduse arenguks vaja:

1. Luua ühiskonnaüleses diskussioonis pikaajaline visioon, Eesti majanduse arengustrateegia.
2. Sõnastada kindlad prioriteedid majanduskeskkonna arenguks.
3. Prioriteetide alusel seada eesmärgid Eesti konkurentsivõime arendamiseks.
4. Luua visiooni elluviimiseks valdkondade ja haldusalade ülene konkreetne tegevuskava.

Käesoleva uuringu käigus töid ettevõtjad välja järgmised soovitusel:

1. Riigi roll on tagada stabiilselt arenev keskkond, toimiv taristu ja luua vajalikud eeldused (nt eesmärgistatud tööjõu-, haridus- ja migratsioonipoliitika ning Eesti riigi rahvusvaheline maine). Ülejäänud sõltub ettevõtetest endast.



2. Eesti majanduskeskkond peaks soosima Eesti pikaajaliste kogemustega sektorite ning suurte, end tõestanud eksportijate arengut.
 3. IT-riigi kuvandi kõrval on oluline tunnustada ja arendada traditsioonilist tööstust, soodustades selle lõimumist ka IT-ga.
 4. Eesmärkideks on jõuda väärtusahelas lõpptarbijale lähemale ning kõrgema lisandväärtusega töö, mida toetavad nii koostöö ülikoolidega kui ka kvaliteetsed brändid.
 5. Ekspordi sihtriikidena tuleks eeskätt keskenduda lähiregioonidele (Põhja- ja Baltimaad, Saksamaa ja Venemaa).
 6. Eesti ettevõtete arengut kammitseb suur tööjõupuudus. Rändepoliitika peaks toetama erasektori arengut ning lihtsustama haritud välisjõu kaasamist (sh kehtestama sotsiaalmaksu lae).
 7. Samal põhjusel tuleb eelisarendada haridusvaldkonda (näiteks tehniliste erialade õpet) ning suunata õppetöös fookus ekspordile.
 8. EAS jt tugistruktuurid vajavad professionaalsuse osas märgatavat arenguhüpet. EASist on kasu, kui seal töötavad tehniliste oskuste poolest kompetentsed, peamiste sektorite ja sihtriigi eripärasid peensusteni tundvad spetsialistid.
 9. Finantseerimine ja finantsriskide maandamine on ekspordi kasvatamisel üks suuremaid takistusi, mistõttu võiks seda riiklikult toetada ja soodustada ligipääsu nn pikale rahale.
 10. Ettevõtted peavad märksa tõhusamaks muutma omavahelise koostöö nii erialaliitustes kui ka -klasterites. Sama kehtib riigi ja haridusasutuste kohta. Peame looma ühtse koostööruumi Põhjamaadega.
- Ekspordi edendamiseks ühe riikliku prioriteedina on rohkelt räägitud ning tehtud palju ettepanekuid. Samas pole eriti näha arengut – seda kinnitavad nii ekspordistatistika kui ka eksportijate arvamused.

Uuringu tulemused

„Tundub, et asjad on praegu (veel) liiga hästi. Tuleb oodata, et läheneks halvemaks ning tekiks sund mugavustsoonist väljumiseks ja millegi päriselt ettevõtmiseks.“



Eesti ekspordiuuringu raames intervjueeritud ettevõtete ja ülikoolide esindajad juhtisid tähelepanu erinevatele asjaoludele, mis praegu pidurdavad või takistavad Eesti ekspordi. Ettepanekud, mida pakuti välja kitsaskohtade leevendamiseks või lahendamiseks, toome välja raporti peatükkides.

Uuringus osalenud tööandjatest enamik ei pea otstarbekaks ekspordi otsetoetusi. Suurem osa küsitletuid leidis, et ekspordi edu sõltub eelkõige neist endist ning riigi roll on tagada toimiv infrastruktuur, stabiilne ettevõtluskeskkond ja Eesti rahvusvaheline maine.

Uuringu kokkuvõttes tõstame esile konkreetseid ideed ja ettepanekud neljas valdkonnas, millele kõige arvukamalt tähelepanu juhiti.

1. Pikaajaline majanduse, ettevõtluse ja ekspordi arendamise strateegia

- Oluline on kindlaks teha Eesti pikaajaliste kogemustega sektorid ning nende seas suurimad ja tugevaimad ettevõtted, kelle võimekus ja kasvupotentsiaal ekspordi ja majanduse arengut kõige enam mõjutada suudavad.
- Vajame tööstuspoliitikat, mis tasakaaluks Eesti IT-riigi kuvandile toetab rahvusvaheliselt tuntud automatiseeritud tööstuse (tööstus 4.0) arengut.
- Peaksime keskenduma ekspordi sihtturgude mõttes lähiregioonidele, v.a kallimad, kõrge lisandväärtusega tooted ja IT-põhised lahendused, mida on otstarbekas müüa ka kaugemale.

2. Stabiilne keskkond, eeldused ning atraktiivne maine

- Riik peab tagama võimalikult lihtsa ja soodsa maksukeskkonna. Valdcondades, kus maksuerisused on investeerimiskliima parandamiseks hädavajalikud, sõnastatakse selgelt maksuerisuste eesmärgid ja rakendamise põhimõtted. Need võiks olla nt regionaalsed, suunitlusega suureksportijatele ja välisinvestoritele, ning puudutada töötajate tervist ja professionaalset arengut.
- Haridus-, tööjõu- ja rändepoliitikat tuleb vaadata ühtse tervikuna, mis mängib võtmerolli Eesti majanduskeskkonna ja konkurentsivõime arendamisel.
- Peame kehtestama sotsiaalmaksu lae.
- Peame jätkama insenerihariduse jt tehniliste erialade populariseerimist (nii ühiskonnas üldiselt kui karjäärivalikuna) ning tõstma kutsehariduse mainet ja kvaliteeti.
- Peame enam keskenduma ekspordile hariduses: müügi- ja turundusjuhtimise õpe tehnilistel aladel, sihtturumaades kõneldavate keelte õpe, välisüliõpilaste rakendamine.

f. Mahukate välisinvesteeringute ligimeelitamise võtmeteguriks on konkurentsivõimeline energiahind.

g. Peaksime säilitama riikliku lennufirma poolt korraldatud lennuühenduse Euroopaga.

3. Riiklik tugi ja toetused

- Peame kasvatama EASi jt tugistruktuuride töötajate professionaalsust tehniliste oskuste ning peamiste sektorite ja sihtriigi eripärade peensusteni tundmise osas. Kaaluda tuleks account management loogika juurutamist.
- Ettevõtete finantsriski maandamise tugi (krediidirisk, esimesed laenud) peab olema senisest selgem ja professionaalsem, nt võiksime luua riikliku arengupanga.
- Peame toetama majanduslikult otseselt ekspordi tagavaid tegevusi (IT-, äri- ja müügiarendus), tehnoloogia arendamist ja tööstusinvesteeringuid.
- Välisettevõtteid peaksid senisest rohkem toetama ettevõtjaid. Nad on eestkostjad ja uste avajad, referentside kinnitajad, kaitsjad konfliktide korral.

4. Ettevõtete endi võimekus

- Ettevõtete koostöö peab saama reaalsed väljundid. Näiteks sama sektori ettevõtete müük ühise kaubamärgi all, rahvusvahelistel hangetel üheskoos osalemine.
- Võiksime luua regionaalseid klastreid Põhjamaade ettevõtete, haruliitude ja ülikoolidega.

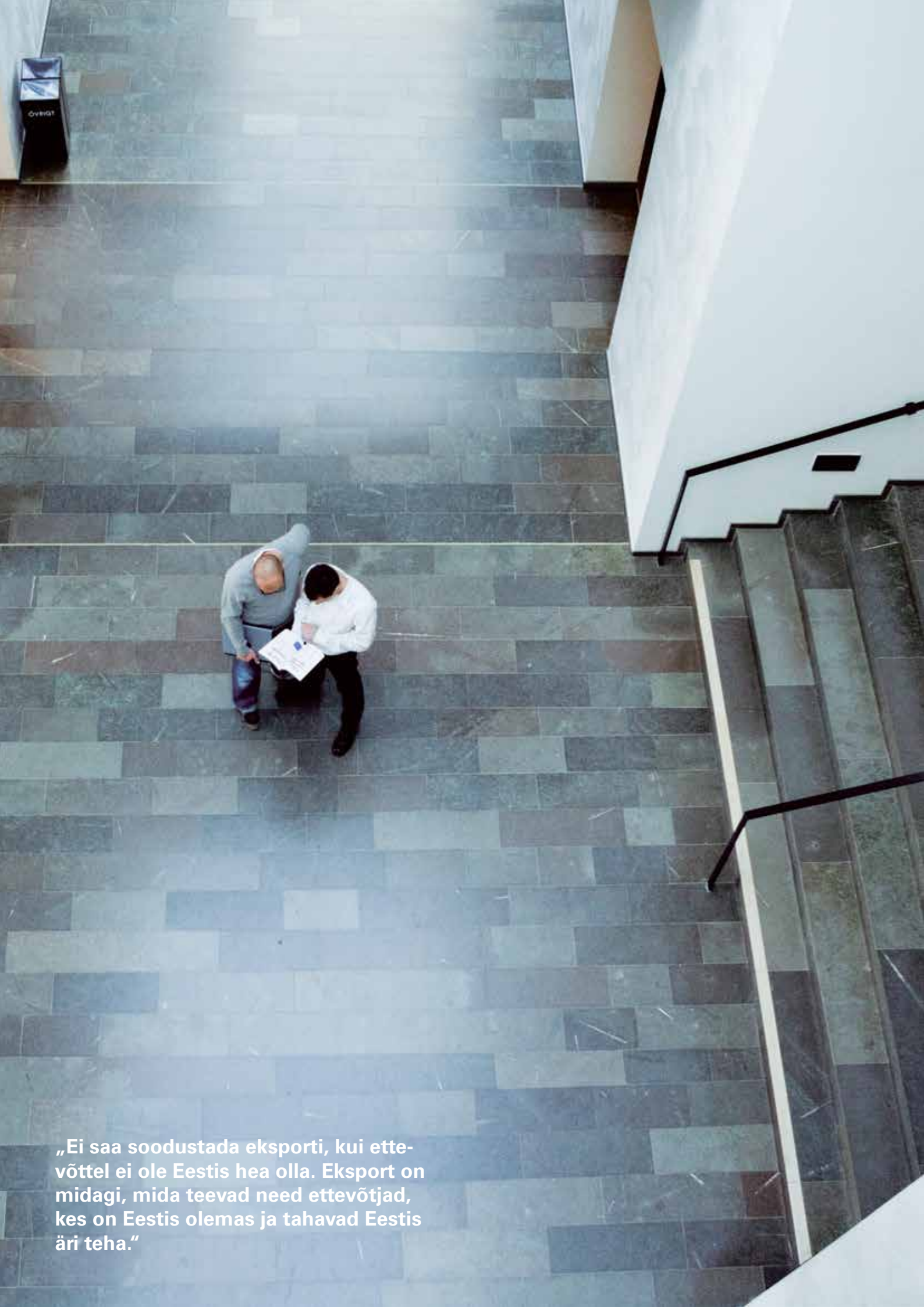
Järgmised peatükid keskenduvad neljale teemaplokile lähemalt. Oleme kogunud siia raportisse üle 50 idee ja konkreetse ettepaneku. Saime kinnitust varem välja öeldud mõtetele ning võimaluse need struktureerida, ent täiesti uusi lahendusi käidi välja pigem vähe. See omakorda tõestab, et edu saavutamine on komplitseeritud ja nõuab suurt pingutust ning et tänapäeva fragmenteeritud maailmas vajame põhjalikumalt ja keerulisemat analüüsi, et luua tervikpilt Eesti ekspordi edendamiseks vajalikest tegevustest.

Üks intervjueeritav on öelnud:



„Tundub, et asjad on praegu (veel) liiga hästi. Tuleb oodata, et läheks halvemaks ning tekiks sund mugavustsoonist väljumiseks ja millegi päriselt ettevõtmiseks.“

Raske öelda, kas küsimus on selles, et ka ettevõtjad peaksid ise aktiivsemalt Eesti majanduse ja ekspordi suurt, kandvat ideed edasi otsima, või oodatakse riigilt (ja iseendalt) esmalt seni välja käidud ideede realiseerimist.



„Ei saa soodustada eksporti, kui ettevõttel ei ole Eestis hea olla. Eksport on midagi, mida teevad need ettevõtjad, kes on Eestis olemas ja tahavad Eestis äri teha.“



Riigi roll: pikaajaline riiklik majanduse, ettevõtluse ja ekspordi arendamise strateegia



„Ei saa soodustada ekspordi, kui ettevõttel ei ole Eestis hea olla. Ekspord on midagi, mida teevad need ettevõtjad, kes on Eestis olemas ja tahavad Eestis äri teha.“

Meil on küll olemas Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014–2020, mille näol on tegemist kogu Eesti majanduse keskse strateegiaga, ent uuringu intervjuude käigus jäi äriiidrite jutust selgelt kõlama soov luua koos riigi esindajatega pikaajaline majanduse ja ekspordi edendamise plaan.

Siinkohal tekib paratamatult küsimus, miks tööandjad praeguseid riiklikke strateegiaid piisavaks ei pea. Kas need pole selgelt edastatud, pole sisult sobivad või on elluviimine ebapiisav?

Ettevõtjate poolt välja pakutud ettepanekud

Idee A. Peame toetama traditsioonide ja kogemustega sektorite suuremaid ja tugevamaid ettevõtteid. Peaksime senisest enam keskenduma sektoritele, kus meil on ressursse, traditsioone ning kus oleme juba tugevad. Peamiselt nimetatakse siinkohal puidul ja põllumajandusel põhinevaid tööstusi. Samas on loomulikult vaja otsida nn uut äri.



„Pereettevõtted, elustiliärid ja väikefirmad on vajalikud, ent ei ole enamasti mastaapsele ekspordile suunatud. Nad vajavad teismoodi toetavaid meetmeid, võrreldes kasvule ja investeringutele suunatud suurte ettevõtetega.“

Me ei peaks kartma suurte ja tugevate ettevõtete toetamist. Praegused ekspordi- ja muud toetusmeetmed toetavad sageli palju erinevaid projekte pigem väikese summaga. Selline “tilgutamine” ei too aga suurt ja püsivat mõju. Peaksime suurendama prioriteetsete toetuste summasid – suunama Euroopa raha võimalikult palju ettevõtetele, kes suudavad selle abil jõuliselt eksportida ja majandust mõjutada. Märkatav on Euroopa suurkorporatsioonide suundumus tuua oma tootmist Aasiast tagasi ning selles peitub ka meie võimalus. Nišitegija

rolli rahvusvahelisel turul võib olla meie ettevõtete jaoks suuremahuline tellimus. Paljud leiavad, et allhanke tegemine on mõistlik juhul, kui selle kõrval ei unustata ära oma kaubamärgi arendamist.

Idee B. Vajame tööstuspoliitikat, mis tasakaaluks Eesti IT-riigi kuvandile toetab rahvusvaheliselt tuntud automatiseeritud tööstuse (tööstus 4.0) arengut. Suurem osa vastanutest on nõus, et peame tooma tarku ja IT-põhiseid lahendusi traditsioonilistesse sektoritesse. See eeldab ühelt poolt selle riiklikult koordineeritud soodustamist ja toetamist, aga teiselt poolt ka ettevõtete tasandil oma protsesside ja innovatsioonivõimaluste analüüsi. Suurimaks lahendamist vajavaks kitsaskohaks peetakse vajaliku pädevusega inseneride nappust.

Küsisime intervjuude käigus, millistes sektorites või millist tüüpi ettevõtluses nähakse Eesti ekspordi suurimat ja jätkusuutlikku potentsiaali ning millistele kaartidele peaksime panustama, et ekspordi jõuliselt kasvatada.

Äri sektori meelest tuleb esmalt põhjalikult analüüsida:

- millised tööstusharud on seni edukamalt eksporditud;
- kus on meie ressursid, kogemused ja tugevused;
- millised võiksid olla võimalikud kasvuvaldkonnad, kuhu edaspidi enam panustada.

Teisisõnu, Eesti ettevõtluse kasvustrateegias 2014–2020 on kasvuvaldkonnad määratletud, ent millegipärast pole suur osa tööandjast rahul. Järelikult on vaja mõelda, kuidas teha paremini, kaasates tööandjaid sisulisemalt või muuta kommunikatsioon selgemaks ja kõlavamaks.



„Igal ministriumil on oma agenda, peaministril pole seda aga üldse. Kõik jõuab sinna, et riik ei suuda strateegilisi otsuseid langetada. Poliitikutel ja ettevõtjatel on vastassuunalised tegevused ja plaanid.“

Tööandjate meelest peaks valitud kasvuvaldkondadesse panustamine tähendama järgmist:

- ministriumide üleseid ühiseid plaane (nt MKM, SoM ja HTM);
- spetsialistide hariduse parandamist;
- valdkonna tööturul tähtsustamist;
- investeringute toetamist;
- soodsa regulatsiooni ja maksukeskkonna tagamist;
- ülikoolidega koostöö soodustamist;
- Eesti rahvusvahelise kuvandi kaudu toetamist ning tugistruktuuride kompetentsi ja võimekuse tugevdamist.

Samas annavad ettevõtjad mõista, et me ei saa ega tohi keskenduda vaid üksikutele valitud valdkondadele või sektoritele, oluline on ‘mitmekesisus’. Kitsam fookustamine võib osutada liialt riskantseks ning suurendada meie haavatavust. Arvamuste paljusus ettevõtjate seas on tavapärane, ent see ei tähenda, et puuduks ühishuvi. **Tähtis on ühishuvi üles leida ja täpselt defineerida. Seda rolli oodatakse riigilt.**



„Riik teeb haldusreformi, ent majandus- ja regionaalpoliitika osas puudub riigipoolne ideoloogia – võiks olla piirkondlik spetsialiseerumine. Näiteks Ida-Virumaal keemiatööstus, kusagil metsad, kusagil kalandus ning kusagil ajalooline traditsioon. Piirkondadel on erinevad vajadused.“



„Oluline ei ole mitte parima iseseisva IT lahenduse loomine, vaid domeenispetsiifiliste ja interdistsiplinaarsete mudelite tegemine. Oleme valitsuse ja avaliku sektori tasandil teenuste digitaliseerimisel maailmas esirinnas, äriktoris aga üpris madalal tasemel. Seega saaksime kasvatada oma majandust tublisti kui suudaksime erasektoris sama rakendada.“

Ollakse arvamusel, et me ei tohiks küll ära kaotada oma tugevat IT-kuvandit, ent peaksime leidma tasakaalu: traditsiooniliste tegevusalade esindajate hinnangul ei saa me ainult toetuda Eesti infotehnoloogilisele eduloole. Nende hinnangul maksavad IT-firmad Eestis küll korralikult tööjõumakse, ent lisandväärtust kasumi näol jääb siia vähem kui võiks. Traditsiooniliste sektorite esindajad ei soovi erikohtlemist ega teenimata tähelepanu. Samas soovivad nad, et nad on tõestanud enda elujõulisust, siis seda erinevatel tasemetel ka valjusti välja öeldaks. Oluline on rääkida sektorite paljususest.



„Riigijuhid võiksid rääkida mitte ainult IT-st ja idufirmadest. Tegelik kasv ja raha tuleb mujalt ning seal mujal võetakse isiklikult, kui nende panust ei märgata või lausa alavääristatakse.“

Idee C. Peaksime ekspordi sihtturgude mõttes keskenduma lähiregioonile. Enamik ettevõtjaid on arvamusel, et keskenduda tuleb suhete arendamisele lähiriikidega ja ekspordile nendes maadesse – Põhja ja Baltimaadesse, sobivuse korral ka Saksamaale ning Venemaale. Tunneme neid turge pigem hästi ja toodete transport on logistiliselt lihtne.

Kaugematele turgudele (Hiina ja ülejäänud Aasia, USA jt) ekspordimisel nähakse potentsiaali kallimatel toodetel, mille transpordikulu osakaal jääb suhteliselt väikeseks, ning IT-põhistel lahendustel. Samas on ka ettevõtteid, mille juhtide meelest on kõige suuremad võimalused järgmisel paaril aastakümnel peidus siiski Hiinas ja mujal Kagu-Aasias, mistõttu tuleks Põhjamaid ja teisi lähiturge vaadata n-ö kohustuslikena ja peamised arengueesmärgid suunata Aasia turule.



„Soovmõtlemist pole tarvis, sest kaugetel ja suurtel turgudel on enese turule sissesöömine väga-väga pikk protsess. Pead olema valmis selleks, et usaldust aastate kaupa kasvatada.“

Riikliku strateegia ja pikaajalise plaani osas (sh nii ülal toodud konkreetset ettepanekud kui ka kasvuvaldkonnad) peetakse edu valemiks seda, kui suudame arendada **nutikatel lahendustel põhinevaid teadmismahukaid ettevõtteid, mille "aju" asub Eestis ja ronib väärtusahelas üha kõrgemale.**

Me ei suuda masstootmises mitte kuidagi võistelda suurema rahvaarvu ja odavama tööjõuga riikidega. Peame tegema targemaid, nutikamaid ning maailmas teedrajavaid asju.



„Samas ei pea me allhanget häbenema – mujal maailmas on see tavaline. Ainult suured on need, kes ei tee allhanget. Võimalused tuleks ära kasutada turgudel, kus oma nimega ei ole võimalik läbi lüüa. Oma brändi ei tohi unustada, et 100% allhankijaks ei muutuks.“

Oleme praegu Eestis keskmise sissetuleku löksus. Ettevõtlus ja teadus käivad meil kumbki pigem oma rada. Kui suudaksime need kaks poolt omavahel tihedamalt kokku tuua, siis aitaks see liikuda meil väärtusahelas ülespoole.

Kõrgema lisandväärtusega toodete ja teenuste pakkumine tähendab, et ollakse lähemal lõpptarbijale ning koos sellega muutub tähtsamaks ka disain. Seega on oluline bränd, mis aitab pakkuda kõrgemat väärtust ja küsida paremat hinda. Peame arendama brände, mille järgi Eesti ettevõtted on maailmas tuntud. Nii võiks meie riik olla tuntud kohana, kust tulevad maailmatasemel kaubamärgid (sarnaselt nt Šveitsi või Rootsigiga).



„Kasvava lisandväärtusega töö üksi meid päris tippu ei aita, hoopis teiste riikide inimesed peavad meie ettevõtete jaoks tööle hakkama. Peame suutma Eestis loodud patente ja litsentse kogu maailma ettevõtetele müüa. Tootmine võib siia jääda, aga tootearendus ja peakorter peavad siin olema. Peaksime tootmist litsentse müüma kogu maailma tehastele.“

Ükskõik, milline tee või kombinatsioon valida, tuleb otsuste tegemisel pidada silmas globaalseid suundumusi. Peame olema paindlikud ja võimelised reageerima arvestades millised on meie võimalused kasu lõigata rahvastiku kasvust, linnastumisest ja vananemisest, samuti infotehnoloogia, roheenergia, kosmose- ja geenitehnoloogia arengust jt globaalsetest megatrendidest ning kasvuvaldkondades. Erinevad sektorid liiguvad eri kiirusel.



„Suuri vigu ei ole veel tehtud. Liigume samm-sammult Soome ja Rootsi suunas. ent seda mitte vaid heades asjades. On rohkem bürokraatiat ning tasapisi liigutakse teises suunas maksustamise osas, mis on seni olnud väga lihtne ja läbipaistev.“



Riigi roll: stabiilne keskkond, eeldused ning atraktiivne maine

Enamik uuringus osalenud ettevõtjaid leidis, et ekspordi edu võti sõltub ennekõike ettevõttest endast ning **riigi peamisteks rollideks on tagada:**

- stabiilne keskkond (maksud, regulatsioon, välispoliitika);
- eeldused ja sisendid (tööjõud ja haridus, infrastruktuur);
- Eesti atraktiivne rahvusvaheline maine.

Pikaajalist vaadet ning strateegilist arengut oodatakse riigilt just neil teemadel. Stabiilne keskkond ja selgelt välja öeldud sõnumid julgustaksid ettevõtteid tegema investeringuid, sh nii seadmetesse ja tehnoloogiasse kui ka inimestesse.



„Suuri vigu ei ole veel tehtud. Liigume samm-sammult Soome ja Rootsi suunas ning seda mitte vaid heades asjades. On rohkem bürokraatiat ning tasapisi liigutakse teises suunas maksustamise osas, mis on seni olnud väga lihtne ja läbipaistev.“

Stabiilne keskkond

Maksud ja regulatsioon

Käesoleva uuringu eesmärk ei olnud viia läbi eksporti mõjutava regulatsiooni ja maksusüsteemi analüüsi. Panime intervjuude kokkuvõttena tähele, et tööandjad ei ole praeguse regulatsiooni ja maksukeskkonna osas liiga kriitilised. Pea kõik ettevõtjad ootavad riigilt stabiilsust.



„Suuri investeeringuid ei saa teha, kui puudub kindlus tuleviku kulude osas (maksud, aktsiisid, võrgutasud, kaudsed koormised). Kui riigil tekib jälle eelarveline vajadus, siis keeratakse makse juurde.“

Leitakse, et makse ei tohiks riigieelarve aukude katmiseks kiirustades muuta, vaid need peaksid majandust strateegiliselt toetama ja suunama.

Ettevõtjate üks suuremaid ootusi riigile on stabiilse maksu- ja seadusandliku keskkonna tagamine. Leitakse, et makse ei tohiks riigieelarve aukude katmiseks kiirustades muuta, vaid need peaksid majandust strateegiliselt toetama ja suunama. Maksude muutmine vastavalt turu arengule on mõistlik, ent seda ei tohiks teha ilma pikema analüüsita ja kiirustades.

Küll aga toodi välja paar ettepanekut maksusüsteemi muutmiseks, mis peaksid eksportimist toetama:

Idee A. Võiksime sisse seada rohkem maksuerisusi ja -soodustusi. Arusaam, et kõik maksavad võrdselt, on vananenud. Maksupoliitika osas ei pruugi olla vale mingi valdkonna maksusoodustuste või vabastuse pakkumine teatud perioodil, kuid sellega tasub olla ettevaatlik ning fundamentaalsetes maksuküsimustes peaks säilitama stabiilsuse. Pole vaja jääda kinni lineaarsesse mõtlemisse ja äärmustesse.

- Regionaalsed maksusoodustused – suure ekspordipotentsiaaliga sektorid tegutsevad sageli väljaspool suuremaid linnu, kus kiiremat arengut pidurdab aga tööjõupuudus. Regionaalsed maksusoodustused võiksid julgustada sealseid ettevõtjaid tegema pikaajalisi plaane.
- Maksusoodustused suurematele eksportijatele – näiteks ekspordile suunatud tööjõu maksustamisel või innovatsiooni rakendamisel. See julgustaks palkama turu parimaid müügiinimesi (sh ekspordi sihtriikidest, kus sageli on kõrgem palgatase) ning see teeks investeeringud tasuvamaks.
- Erikkokkulepped suurfirmadega välisinvesteeringute soodustamiseks – peaksime leidma läbipaistvaid viise, kuidas julgustada rahvusvahelisi ettevõtteid Eestisse investeerima. On vaja muuta siinsed tingimused neile sobivaks, kahjustamata samas teiste turuosaliste investeeringuid.



„Leedu teeb erikokkuleppeid välisinvestoritega. Eestis on meil kokkulepe, et kõik on võrdsed. Võiks analüüsida, kas tasuks välisinvesteeringute soodustamiseks erikokkuleppeid teha.“

Idee B. Peaksime kehtestama sotsiaalmaksu lae. Ettevõtjad peavad Eesti tööjõumakse kõrgeteks. Sotsiaalmaksu lae kehtestamine võimaldaks värvata kõrgepalgalisi töötajaid (välisriikidest), kes on vajalikud kõrgema lisandväärtusega toodete ja teenuste arendamiseks. Sotsiaalmaksu lae kõrval võiks kaaluda ka sotsiaalmaksust mingite komponentide mahavõtmist.



„Välisriigist pärit töötaja jääb Eestisse tavaliselt 3–7 aastaks. Ta ei saa ega vaja sotsiaalmaksu pealt midagi tagasi, sest ta ei jää siia pensionile ning ravikindlustus on tal sageli eraldi olemas.“

Küsimus ei ole selles, et soovitakse ilmingimata tööjõukulusid ja töötajate palka vähendada, aga tööjõukulude kasv on võrreldes tootlikkuse, käibe ja kasumi kasvuga liiga kiire.

Idee C. Peaksime maksude kujundamisel jälgima naaberriike. Kuna meie ettevõtted konkureerivad naaberriikide firmadega, siis peaksime tagama, et Eestis tegutsevate ettevõtete maksukeskkond oleks võrdne või parem.

Välispoliitika

Välispoliitilised otsused võivad teatud juhtudel eksporti väga palju mõjutada. Venemaa on meie naaberriik ja jääb selleks alati, Hiina turg on hiiglaslik. Paljude ettevõtjate meelest on need turud, kuhu saab alati, st hoolimata sealsest majanduslikust olukorrast, oma tooteid müüa. Selle eelduseks on normaalsed poliitilised suhted nende suurriikidega.



„Me ei pea tolereerima Venemaa tegevust, ent peame arvestama, et seal on suur ekspordipotentsiaal. Suhted idanaabriga peaksid olema paremad – miks Soomel ja Saksamaal sobib Venemaaga suhelda, aga meile ei sobi? Samas valitsev olukord kaotab mugavustsooni ja ellujäämiseks vajalik nutikus juhhib ettevõtteid uute võimalusteni.“

Idee A. Peame poliitiliste ja rahvusvaheliste suhete alaste otsuste tegemisel arvestama Eesti ettevõtete ning majandusega. Mitted ettevõtjad, keda riiklik läbisaamine idanaabriga otseselt mõjutab, leiavad, et müümata maha oma põhimõtteid, peame suhtlema ja pidama Venemaaga konstruktiivset dialoogi. Neile, kelle silmis Hiina on potentsiaalne turg, näib arusaamatu, kui ühelt poolt korraldatakse ettevõtjate kontaktreise Hiinasse ning teisalt kohtutakse ametlikult riiklikul tasandil dalai-laamaga, mis varasemad pingutused nullib. Selliseid vastuvõtte peaks korraldama tasandil, mis ei mõjuta negatiivselt ettevõtete võimalusi Hiinas.



„Me võime saata kümneid äridelegatsioone Hiinasse, aga kui riiklikul tasandil otsustatakse dalai-laama vastu võtta, siis kaotab varasem tegevus mõtte.“



Eeldused ja sisendid

Töäjõud

„Eestis on täistööhõive – sealt ei saagi majanduskasvu tulla.“

Eesti demograafiline olukord ja tööealise elanikkonna vähenemine on karm reaalsus. Töäjõu vaba liikumine on normaalne osa avatud Euroopasse kuulumisest. Koos loovad need tegurid siinsetele ettevõtetele tööjõupuuduse, mis on äri sektorit läbivalt ja kõige valusamalt mõjutav kitsaskoht. Puudu on nii kõrge kvalifikatsiooniga ja tehniliste valdkondade spetsialistidest kui ka oskus- ja lihttöö tegijatest. See muudab keerulisemaks nii kõrgema lisandväärtusega toodete loomise kui ka tootmismahtude kasvatamise, mis mõlemad on omakorda ekspordi arendamise eelduseks.

„Ekspordi kasvatamiseks peame meeskonda kahekordistama. Praegu ei ole Eesti turul see võimalik – nutikat tarkvaraarendajat, infoturbspetsialisti, arhitekti, testijat, analüütikut ei leia. Eesti tööjõuturg on kiire kasvu jaoks end ammendanud. Kohati on Londonis tippspetsialisti tööle võtta juba odavam.“

Töäjõu kättesaadavuse parandamiseks teevad eksportijad järgmised ettepanekud:

Idee A. Immigratsioonipoliitika peab ettevõtlust toetama.

Äriliidrid toetavad Eestiga pigem sarnasest, tuttavlikust kultuuri- ja keeleruumist (nt Ukraina, Valgevene) tööjõu siia meelitamist. Kindel veendumus on, et n-ö targa tööjõu siiatulekut peab soodustama.

„Ukrainlaste sulandamine meie ühiskonda ei oleks probleem – räägivad vene keelt, mõttemaailm on meiega üsna sarnane, kultuuriruum ei erine drastiliselt. Nad võiksid olla ka ühendusüliliks eesti- ja venekeelse elanikkonna vahel.“

„Ei peaks olema nõuet maksta välistöötajatele keskmisest kõrgemat palka – siis saaksime tagasi kulueelise. Kui ettevõtte on valmis ja võimeline immigrantidele tööd pakkuma, siis seadusandlikult ei peaks seda takistama.“

Pagulaste sisserände teemal ollakse eriarvamusel, ent pigem on pooldajaid rohkem kui neutraalseid või vastaseid.

„Miinimumpalka pole üldse vaja – Soome ja Eesti on tegelikult juba ühine turg. Kui teisel pool lahte on tootlikkus suurem ja palk kõrgem, siis inimesed liiguvad sinna. Miinimumpalga tõstmine 1000 euroni ei too tööjõudu siia.“

Võiksime olla parima tööjõuga riik. Kuna odav tööjõud ei ole enam meie eeliseks, siis peaksime tegema kõik selleks, et meid tuntaks kõige efektiivsema tööjõuga maana.

Meie ettevõtted peavad pakkuma talentidele põnevat tööd.

Talendid tulevad ja/või jäävad sinna, kus neil on põnev ja piisavalt väljakutseid. Kui talendid suudavad olla innovaatilised, siis innovatsioon omakorda meelitab talente ligi.

Peame tähtsustama erinevaid karjäärivõimalusi.

Lisaks kõrgelt kvalifitseeritud tööjõu arendamisele ja ligimeelitamisele peaksime tagama, et ka oskus- ja lihttöö tegemine oleksid ühiskonnas au sees. Ettevõtjad peaksid suutma luua oma valdkonna karjäärivõimalustest atraktiivse kuvandi ja näidata, milline on töö teenuste ja tootmisesektoris näiteks viie aasta pärast – huvitav töö puhtas keskkonnas arvutite kaudu tootmist juhtides.

„Tehastes on tänapäeval masinad, mis ei vaja füüsilist jõudu. Tootmine on peen, mitte füüsiliselt raske ja must töö. Saaksime tuua rohkem naisi tootmisettevõtetesse ning maksta neile kõrgemat palka kui teeninduses, kus nad praegu töötavad.“

Idee B. Peaksime kehtestama sotsiaalmaksu lae (vt ka stabiilse keskkonna osa).

Üldiselt peetakse tööjõukuludis Eestis liiga kõrgeteks. Peamiseks sooviks on sotsiaalmaksu lae kehtestamine. Enamasti oleks seda vaja välispetsialistide palkamiseks: kõrget lisaväärtust loovad inimesed elavad-töötavad Eestis enamasti vaid mõne aasta ega vaja seejärel Eesti pensionisüsteemi. Ka sotsiaalkindlustus on sageli tagatud erakindlustuse kaudu.

Idee C. Peame soodustama töötajate liikumist regioonide

vahel riigisiselt. Eestis on piirkondi (nt Ida-Virumaa), kus elavatele töötutele oleksid teiste piirkondade ettevõtted valmis tööd pakkuma. Neljast-viiest suuremast linnast eemal tegutsevate ettevõtete juhid leiavad, et nende tööjõuvajadust aitaks leevendada parem transpordiühendus (eelkõige ühistransport, sh rongiliiklus), mis lihtsustaks töölkäimist.

„Ida-Virumaal ei lasta loomulikult turuolukorral toimida: kui mõnisada inimest koondatakse, siis on juba riiklik paanika, suunatakse toetusi ja sekkutakse. Tööd on mujal Eestis küll – peame olema valmis liikuma.“

Idee D. Peame võimaldama välistöötajate peredele mõistlikku integratsiooni.

Välistöötajate siiatoomist raskendavad ka mitmed tehnilised ja argised pudelikaelad – näiteks töötaja laste haridus Eestis, mille hind ja kättesaadavus peab olema soodsam.

Haridus



„Meil on head hooned ja varustus, aga puuduvad (noored) õpetajad ning tänapäevane metoodika.“

Eesti on mitmete ametlike hariduse kvaliteeti väljendavate näitajate poolest maailma ja Euroopa tipus. Samas on just värskest hariduse omandanud töötajate oskused ettevõtetele üheks peamiseks murekohaks tööjõu kättesaadavuse kõrval. Suurimateks probleemideks peetakse

- tehniliste teadmiste,
- praktiliste oskuste,
- loomingulisuse ja
- interdistsiplinaarsete võimete taset.

Üle kõige peame väärtustama haridust ja õpetajaid. Peame väärtustama haridust ja õpetajaid nii töötasu kui ühiskondliku positsiooni mõttes – see on aluseks nutika majanduse ehitamisel. Hariduspoliitika, mis arvestab kogu haridusvertikaalis (alg- ja põhiharidus, keskkaridus, kõrgharidus) majanduse tulevikuvajadustega, on võtmeks ekspordiluku avamisel.



„Parimad õppejõud lähevad ärisse, kuna hariduses on palgad madalad. Õppejõudude hoidmine on puhtalt eelarveline küsimus.“

Peame hariduspoliitilistes otsustes arvestama muutuva ühiskonna vajadustega. IT arengu tõttu kaob vajadus mitmete ametite järele. Ameteid, mis kestavad põlvkondi, ei ole enam olemas. Riiklik haridussüsteem peab olema võimeline uusi suundumusi tabama ja ajas muutuma.

Idee A. Peame sammhaaval jätkama insenerihariduse jt tehniliste erialade populariseerimist nii ühiskonnas üldiselt kui ka karjäärivalikuna.

Lisaks riiklikule fokuseerimisele on siin roll ja võimalus igal sektoril ja tegevusalal endal. Tehniliste oskustega talentide teineteiselt üleostmise vältimiseks on vaid üks võimalus – suurendada nende hulka. Välistöõjõu Eestisse toomise kõrval tähendab see eelkõige tehniliste erialade vastuvõtu suurendamist meie kõrgkoolides.



„Eriti valus on inseneride puudus. TTÜ-sse vastuvõttu on suudetud suurendada, aga see pole piisav – väljalangemus on suur ja lõpetajaid on endiselt vähe.“

Idee B. Peame tähtsustama ja parandama kutsehariduse mainet ning kvaliteeti.

Suured investeeringud hoonetesse tuleb realiseerida läbi õppetöö tugevdamise. Kutseõppeasutused peaksid konsolideerima, üheskoos valitud prioriteetsele suunale panustama ning toetama konkreetse Eesti piirkonna vajadusi ja arengusuundi.

Idee C. Sisuliselt arendav praktika peab saama hariduse lahutamatuks osaks.

Ettevõtetele endil on siin oluline roll praktikakohtade pakkumisel ja juhendamisel. Peaksime leidma viisid, kuidas tagada praktikantide huvi ka suurematest linnadest eemal asuvate ettevõtete jaoks. Õppetöös kasutatavad meetodid peaksid julgustama loomingulisust ja interdistsiplinaarsust, mis on vajalikud reaalses elus üha keerulisemaks ja komplekssemaks muutuvate küsimuste lahendamisel.



„Võiksime luua kesk-, kutse- ja kõrgkoolidest justkui katselaborid, kus noored saavad katsetada ja praktilisi oskusi õppida. Jääme praegu pidama sinna, et ülikoolidest tulevad teoreetikud, kes ei julge teha vigu. Peaks lükkama insenerid koos oma hullude ideedega laboritesse katsetama. Teoreetikute üliõpilased tuleb muuta praktikuteks.“

See, millist haridust me rahastame, peaks olema põhimõtteline otsus. Õppeasutused koolitaksid tööturule noori, kes ei karda ebaõnnestumisi ja oskavad oma leidlikke mõtteid realiseerida.



„Ettevõtjad peavad võtma praktikante. Praegu on ka neid, kes ei võta, kuna praktikant vajab juhendamist ja muretsetakse, et ta läheb hiljem teise ettevõtja juurde tööle. Sel juhul peab aga ettevõtja ise peeglist vaatama ja küsima, mida tema valesti tegi.“

Idee D. Tehniliste erialade õppes tuleb suurendada müügi- ja turundusjuhtimise osakaalu. Müügi- ja ekspordijuhtimisega peaksid ettevõtetes tegelema töötajad, kes tunnevad põhjalikult toote/teenuse tehnilisi aspekte ning on omandanud lisaks müügi- ja turundusoskused, mitte vastupidi.



„Ülikoolides õpetavad siseturu turunduse ja turustuse eksperdid, kuid peaksid olema välisurgude kogemusega õppejõud. Täna ettevõtete müügi- ja turundusjuhid tulevad majandusõppes, tehnilise toote õppimiseks peaks müügi- ja turundusjuhid tulema aga TTÜ-st.“

Taristu

Riigi roll on tagada avalike teenuste näol baastaristu olemasolu. Ettevõtjad ei peaks muretsema igapäevaolukordade osas. Näiteks kuidas töötajad maapiirkondades tööle jõuavad? Kui kiirelt äripartner Eestisse lennata saab? Need ja paljud teised fundamentaalsed küsimused tuleb lahendada.

Riigi maine loomine on ekspordi edendamise jaoks üks olulisemaid riigi ülesandeid. Peaksime olema julgemad Eestis toodetud toodete ja teenuste esile toomisel – need räägiksid iseenda eest, eriti veel siis, kui seda toetaks unikaalne disain ja bränd, mille järgi Eestit tuntaks. Kuvandi toetamine riiki reklaamivate kampaaniatega on vajalik, ent mõju saavutamiseks peaks meie eelarve olema tänasest tunduvalt suurem.

Peame leidma Eestit edasi kandva suure idee. Hoolimata sellest, et IT valdkonna ümber kujunenud mainet peetakse liiga ühe sektori keskseks lähenemiseks, peavad ettevõtjad oluliseks sellise kandva idee sõnastamist, mis meelitaks jõuliselt ligi turiste ja välisettevõtjaid.

Idee E. Õppetöö peab soodustama Eesti peamiste eksporditurgude tundmaõppimist. Noorte väliskogemuste toetamise kõrval (välismaal õppimine, töötamine) peaks süsteemselt soodustama ka õpetajate ja õppejõudude rahvusvahelise kogemuse omandamist. Suurendada tuleks nende keelte õppe osakaalu, mida kõneldakse meie peamistel eksporditurgudel (sh eelkõige Soomes, Rootsis, Norras, Taanis ja Venemaal). Oleme palju rääkinud soovist olla Põhjamaade sarnane – peaksime enda jaoks lahti mõtestama, mida see täpsemalt tähendab ning millised sammud meid selle poole viivad. Haridus võib anda siinkohal olulise toe.

„Vanasti õpetati vene keelt, täna võib äris vene keel vähem sisse tuua. Kui ühe Skandinaavia keele ära õpid, saad teistest juba lihtsamini aru.“

Idee F. Peaksime rakendama Eestisse õppima tulnud välisüliõpilasi. Ülikoolid võiksid olla n-ö tööjõu pumbad, tuues Eestisse õppima välismaalasi, kes hiljem võiksid siia ka tööle jääda. Praegu minnakse pärast õppimist Eestist taas ära. Selleks oleks vaja suurendada ka ettevõtete võimekust võõrkeelsete (inglisekeelsete) töötajate integreerimiseks.

Idee G. Peame investeerima töötajate arengusse. Töötajate koolitamine ja arendamine peaks olema maksudega soodustatud. Võiksime võtta eesmärgiks, et tööandja annab töötaja tööturule tagasi kõrgema kvalifikatsiooniga, kui tal oli tööle tulles – sedasi võidakse kogu meie majandus.

Idee A. Innovaatiliste IT-lahendustega e-riigi kuvand on tähtis, ent peame kombineerima seda teiste kandvate ja seotud ideedega. Suur osa ettevõtjaid leiab, et Eesti IT-riigi loo jutustamine on jätnud meist liiga ühekülgse mulje – peaksime välismaailmale teada andma, et me pakume kvaliteeti ja usaldusväärust ka muudes sektorites. Traditsiooniliste valdkondade esindajad vajavad samuti tunnustust. Samas nõustuvad intervjuueeritud, et meie e-riigi lahendused ja IT-le omane mõtteviis on mujal maailmas tuntud ja avaldavad muljet.



„Olen osaliselt nõus väitega, et meie IT-tiiger magab ja meil pole enam endist hoogu. Raha isegi oleks, aga pigem me ei tea, mida uuendada ta.“

Idee B. Peaksime siduma end põhjamaiste märksõnadega. Ettevõtjate meelest on täpsus, kvaliteet ja usaldusväärus need märksõnad, mille järgi peaks Eestit ja sinseid ettevõtteid tundma. Sinna juurde käib soov olla tuntud kui põhjamaine ja puhas. Siinset ärikultuuri iseloomustavad märksõnad peaksid meid eristama ja andma konkurentsieelise.



„Väliskogemusega turundusnimesed rõhuvad sellele kaardile, et Eestis on kõige puhtam õhk, puhas keskkond – seda peaks väljapoole kuvama rohkem ja jõulisemalt. Kui hind ja toode paigas, siis loob see lisandväärtust.“

Eesti atraktiivne rahvusvaheline maine

Ettevõtjate arvamuse Eesti riigi hetkekuvandist ekspordi sihtriikides võib kokku võtta nii: Eesti ja siinsete ettevõtjate maine on ekspordi silmas pidades välisturgudel pigem neutraalne – see ei takista ega aita ka oluliselt kaasa. Meilt oodatakse ikka veel odavat tööjõudu ja madalat hinda, aga peaksime ise looma endast täpse, kvaliteetse ja usaldusväärse turuosalise maine. Ettevõtjate arvamused erinevad täpsete sammude osas, ent ühel meelel ollakse üldise vajaduse osas Eesti kuvandit tugevdada.



„Eesti kuvand on üsna tihti endiselt veel „odava tööjõu maa“, mis loob koostööpartneritele ebaadekvaatse ootuse toodete hindade osas, ehk kõik peab olema 20% odavam kui teistel tarnijatel.“

Riigi maine loomine on ekspordi edendamisel üks olulisemaid riigi ülesandeid. Peaksime olema julgemad Eestis toodetud toodete ja teenuste esiletoomisel – need räägiksid iseenda eest, eriti veel siis, kui seda toetaksid unikaalne disain ja bränd, mille järgi Eestit tuntaks. Kuvandi toetamine riiki reklaamivate kampaaniatega on vajalik, ent mõju saavutamiseks peaks meie eelarve olema praeguses tunduvalt suurem.

Peame leidma Eestit edasi kandva suure idee. Hoolimata sellest, et IT-valdkonna ümber kujunenud mainet peetakse liiga ühe sektori keskseks lähenemiseks, peavad ettevõtjad vajalikuks sellise kandva idee sõnastamist, mis meelitaks jõuliselt ligi turiste ja välisettevõtjaid.

Idee A. Innovaatiliste IT-lahendustega e-riigi kuvand on oluline, ent peame kombineerima seda teiste kandvate ja seotud ideedega. Suur osa ettevõtjaid leiab, et Eesti IT-riigi loo jutustamine on jätnud meist liiga ühekülgse mulje. Peaksime välismaailmale teada andma, et me pakume kvaliteeti ja usaldusväärset ka muudes sektorites. Traditsiooniliste valdkondade esindajad vajavad samuti tunnustust. Samas nõustuvad intervjuueeritud, et meie e-riigi lahendused ja IT-mõtteviis on mujal maailmas tuntud ja avaldavad muljet.



„Olen osaliselt nõus väitega, et meie IT-tiiger magab ja meil pole enam endist hoogu. Raha isegi oleks, aga pigem me ei tea, mida ümber kujundada.“

Idee B. Peaksime siduma end põhjamaiste märksõnadega. Ettevõtjate meelest on täpsus, kvaliteet ja usaldusväärsus need märksõnad, mille järgi peaks Eestit ja siinseid ettevõtteid tundma. Sinna juurde käib soov olla tuntud kui põhjamaine ja puhas. Siinset ärikultuuri iseloomustavad märksõnad peaksid meid eristama ja andma konkurentsieelise.



„Väliskogemusega turundusinimesed rõhuvad sellele kaardile, et Eestis on kõige puhtam õhk, puhas keskkond – seda peaks väljapoole kuvama rohkem ja jõulisemalt. Kui hind ja toode paigas, siis loob see lisandväärtust.“



„Vanasti õpetati ju vene keelt, täna võib äris vene keel vähem sisse tuua. Kui ühe Skandinaavia keele ära õpid, saad teistest juba lihtsamini aru.“

Idee F. Peaksime rakendama Eestisse õppima tulnud välisüliõpilasi. Ülikoolid võiksid olla n-ö tööjõu pumbad, tuues Eestisse õppima välismaalasi, kes hiljem võiksid siia ka tööle jääda. Praegu minnakse pärast õppimist Eestist taas ära. Et olukorda muuta, oleks vaja suurendada ka ettevõtete võimekust võõrkeelsete (inglisekeelse) töötajate integreerimiseks.

Idee G. Peame investeerima töötajate arengusse. Töötajate koolitamine ja arendamine peaks olema maksudega soodustatud. Võiksime võtta eesmärgiks, et tööandja annab töötaja tööturule tagasi kõrgema kvalifikatsiooniga, kui tal oli tööle tulles – sedasi võidaks kogu meie majandus.





Riigi roll: toetused ja toetamine

Ettevõtjate seas on ülekaalus need, kes põhimõtteliselt ei poolda riiklike eksporditoetusi ning leiavad, et eelkõige peaks äri sektor ise hakkama saama.

Küll aga ootavad pea kõik ettevõtjad riigilt professionaalset tuge eksportimisel. Paraku on enamik ettevõtjaid pigem rahulolematud EASi, Kredexi ja Eesti välisesinduste tegevuse osas. Kriitikat pälvib riiklik tugisüsteem, mis peaks ekspordi soodustama: pole valdkonnapõhist kompetentsi, professionaalset tuge ega fookust.

Toetuste andmine peaks lähtuma naaberriikides toimuvast.

Peame vaatama, mis toimub toetuste osas naaberriikides, kellega konkureerime samadel turgudel. Ka need, kes pigem ei ole toetuste pooldajad, leiavad, et kui meie ettevõtteid mõjutavatel turgudel luuakse toetuste abil soodsam keskkond, siis tekib siinsetel ettevõtetel automaatselt mahajäämus. Peame oskame seda arvestada ja vastavalt sellele tegutseda.

Idee A. Peame suurendama EASi jt tugistruktuuride võimekust.

Tööandjate meelest oleks vaja parandada konsultantide, ametnike ja välisriikides töötavate esindajate professionaalseid tehnilisi oskusi, peamistest sektoritest arusaamist ja sihtriigi eripärade peensusteni tundmist. Ettevõtjaid toetavad välisesindused on enamasti suurema muutuse saavutamiseks alamehitatud. Peaksime suurendama prioriteetsete sihtriikide osas aitavate esinduste kvantitatiivset ja kvalitatiivset võimekust.



„EASi tugi ei tööta – nad on täna müügiagendid ja hiljem jääb on ettevõtte omapead. Nad võiksid pakkuda kaitset raskuste korral, ent nende inimestel puuduvad volitused konflikti korral välisesturul midagi teha.“

Idee B. Riik peab olema tugevam ettevõtjate eestkostja välisurgudel ning välisteenistused olgu senisest enam ettevõtjate teenistuses.

Suhete arendamise ja müügitööga peaksid tegelema ettevõtjad ise. Küll aga oleks riigist kasu ametnike, ministrite ja diplomaatide tasemel usteavamisel. Samuti peaks riik kinnitama valjuhäälselt ettevõtete kvaliteeti ja usaldusväärust (toetuskirjad, referentsid vms) ning probleemide ja konfliktide korral kaitsma ettevõtjaid välisurgudel. Ettevõtjad soovivad, et neid ei jäetaks rasketel hetkedel oma murega üksi, sest on probleeme, mida ei saagi ettevõtete tasandil lahendada. Just Eesti Vabariigi diplomaatilised välisesindused peaksid senisest kindlamalt teenima ekspordivate ettevõtjate huve – praegu on see ettevõtjate meelest pigem kasutamata potentsiaal.



„Sooviksime riigi tuge „uste avamisel“ ametnike ja ministrite tasemel. Läti näiteks teeb seda praegu, meie aga riigina mitte.“

Idee C. Ettevõtete finantsriski maandamise riiklik tugi peab olema senisest selgem ja professionaalsem.

Välisurgudele sisenemine nõuab suuri investeringuid ning ettevõtjad ise peavad seda võtmeteguriks, mis aitaks neil ekspordimahtusid jõuliselt suurendada. Samuti tekib uute suurklientide puhul märkimisväärne krediidirisk. Investeerimine nõuab julgust ja see omakorda on alati seotud teatud riskiga – riik võiks aidata ettevõtetel neid riske maandada.



„Valdkondades, kus on turgu ja ettevõtted võiksid kasvada kiiremini, kui nad ise oma rahaga julgevad (pangad praegu eriti ettevõtete kasvu ei toeta), võiks riik (EASi ja Kredexi toel) aidata riske maandada ja tehinguid mingil moel garanteerida.“

- Üheks riigi olulisemaks panuseks otseselt ekspordi puudutavate hoobade osas võiks ettevõtjate meelest olla senisest tugevamalt juhitud krediidikindlustuse ja ekspordilaenude pakkumine.



„Kredexi toetus on teoorias ilus, aga puudub professionaalsus teemade juhtimisel. Kuna konkurentidel on need süsteemid tugevad, siis seal tekib kohe vahe sisse.“

- Eksporditöörid tunnevad, et riik võiks garanteerida suurt ja hüppelist kasvu (nt uuele turule sisenemine, tootearendus või tootmise laiendamine), planeerivate ettevõtete (esimesi) laene. Garantiid võiks siduda ettevõtete kohustusega luua töökohti, arendada tehnoloogiaid vms väljunditega, mis kokkuvõttes riigile majanduslikult kasulikud on.



„Ekspordimahtu saaks kiirendada, kui aidataks ettevõtjatel olla julgemad (mingit tüüpi riigi garantii ettevõtte kasvamisel seonduvate riskide katmiseks). Praegu arenetakse konservatiivses tempos, turunõudlus aga võimaldaks hüppelisemat kasvu.“

- Tööandjad leiavad, et eriti oluline on toetada neid valdkondi, millele on keeruline võimendust peale võtta, kuna puudub tagatis.



„Toetama peaks valdkondi/tegevusi, mida ei ole võimalik liisingu või laenuga rahastada. Liisida saab tagatisega asju. Laenu ei saa IT ega ekspordi ja müügiga seotud tegevused (kõik tegevused, mis on seotud agressiivsema müügitegevusega). Kõige õigem oleks müügi toetamine. Selleks, et ettevõtte areneks, pead ülal pidama arendusosakonda, kelle tegevusest 90% ei too mitte mingit tulu.“

Idee D. Toetuste andmine peaks olema sihipärasem. Riiklikud toetused peaksid olema selgelt kooskõlas laiemajanduse ja ekspordi arengustrateegiaga.



„Infrastruktuuri ehitus on jätnud oma positiivse jälje, aga ettevõtluse toetuse rahadest päris täpselt aru ei saa – majandus ju ei kasva. Ettevõtlustoetused on justkui olemas, aga seal hakkab mäng pihta – saab toetust mingi etapi uuendamiseks tootmises, aga peaks olema lahendus, mis aitab ahela algusest lõpuni valmis.“

- Näiteks võiks kõne alla tulla toetused ekspordiga tegelevate töötajate põhisel – toetada neid, kes realselt ekspordivad.

- Toetama peaks tehnoloogia arendamist ja teisi tööstusinvesteringuid.



„Toetada võiks neid, kes mitte ei loo uusi töökohti, vaid automatiseerimise ja töö efektiivistamise kaudu hoopis vabastavad tööjõudu.“



„Eestis magati suuresti maha olukord, kui struktuurifondide toetustega oleks võinud putitada tööstust. Näiteks Lätis ja Leedus tehti seda aktiivselt, mille tulemusena on sealsete konkurentide tootmisvahendid (eelkõige masinad) märksa kvaliteetsemad ja võimekamad. Meil remonditi vallamaju. Nüüd tagantjärele pole enam kindel, kas seda mahajäämust on võimalik ületada.“

- Riiklikud toetused ei peaks olema tagastamatu abi vormis – riik ja ettevõtja võiksid teatud toetuste puhul vastutust jagada, st toetuse saaja peaks maksma kogu või teatud osa summast aja jooksul tagasi.

- Toetuste jagamisel peaks arvestama nende tegeliku mõjuga. Ettevõtjatel lastakse sageli n-ö lati alt läbi joosta – riik peaks olema meetmete loomisel, andmisel ja kontrollimisel nõudlik. Suurenema peaksid toetuse andja võimalused kontrollida, mida kasutatud raha abil on saavutatud. Põhjendatud juhtudel peaks olema võimalus toetust saanud projekt poole pealt peatada või ümber kujundada, kui see ei ole toonud loodetud tulemust.

Idee E. Tuleks toetada pigem jõulisemat messidel osalemist kui et paljudel messidel osalemist. Messe peetakse üldjoontes vajalikuks kontaktide loomise kohaks. Läbiv on arvamus, et silma jäädakse ning edu saavutatakse pikaajalisel ja regulaarsel osalemisel. Kuna messiboksi asukoht ja väljanägemine mängivad kandvat rolli, siis soovitakse näha suuremat riiklikku rahalist toetust – väike panus aitab küll osaleda, ent suurema kasuta; suurema toetuse korral oleks kogu ettevõtmine tõsiseltvõetavam ja tõstaks ka ettevõtete endi huvi. Lisarahastus võiks tulla messide hoolikama valiku ja eksootilise asukohaga, ent vähem tähtsatest messidest kõrvale jäämise arvelt.



„Eksootilistes riikides messil käimine: Eesti boksi külastas üks inimene ja muul ajal ujusid ettevõtete esindajad basseinis.“

Idee F. Riik peab tundma ja näitama välja huvi. Peaksime riiklikul tasandil hoidma pidevalt ühendust nende rahvusvaheliste korporatsioonide peakorteritega, kelle ettevõtted Eestis tegutsevad ja ekspordist suure osa moodustavad.



„Ericsson on Eesti suurim eksportija – kas meil on n-ö riiklik kliendihaldus ja riiklikul tasandil pidev ühendus Ericssoni peakontoriga, et olla pidevalt kursis, kas nad on siin rahul?“



„Õeldakse, et meie tööviljakus on vähene. Kui panna eestlased ja soomlased kõrvuti kaste tõstma, siis meie tõstame paremini. Maha jääme siis, kui müügiks läheb. Oleme väärtusahelas seal, kus meile jääb musklite tööst tekkiv soojus ja kasum läheb mujale.“



Ettevõtjate roll: ettevõtete endi võimekus



Nagu eespool öeldud, siis enamik ettevõtjaid leiab, et nende edukus, sh eksportimisel, sõltub ennekõike iseenda võimekusest. See omakorda tuleneb investeeringutest, tööjõust, innovatsioonist, koostööst ning müügivõimekusest.



„Öeldakse, et meie tööviljakus on madal. Kui panna eestlased ja soomlased kõrvuti kaste tõstma, siis meie tõstame paremini. Maha jääme siis, kui müügiks läheb. Oleme väärtusahelas seal, kus meile jääb musklite tööst tekkiv soojus ja kasum läheb mujale.“

Investeeringud

Ekspordivõimekus sõltub eksportijate sõnul tööjõupuuduse kõrval eelkõige just investeerimisvõimekusest. Suure osa ettevõtjate meelest on ligipääs finantseerimisele, eriti pikaajalisele, Eestis raskendatud. Vastanute seas valitseb arvamus, et kapitalil on rahvus ning kuna meie pangandus on suuresti väliskapitalil põhinevate pankade käes, siis muudab see eriti just suurte projektide finantseerimise keeruliseks.

Välisettevõtete omandamine kasvatab nii mahtusid kui ka müügivõimekust. Mitmed ettevõtjad peavad investeeringuid mõne sihtriigis asuva ettevõtte ostmise näol võtmeteguriks ekspordimahu kasvatamisel. Lisaks mahtude kasvatamisele peetakse olulisemaks väärtuseks just seeläbi saadavat võrgustikku ja müügivõimekust.



„Teises riigis asuva tehase ostmise ja liitmisega tulid juurde ka müügikanalid – see on isegi suurem kasu kui sealsed masinad. Enne oli oma kaubamärgiga sinna turule minek liiga investeeringu- ja ajamahukas, nüüd on see lihtsam.“

Idee A. Võiksime kaaluda riikliku arengupanga loomist.

Vastanud pakkusid välja arengupanga loomise idee, mis ettevõtteid krediidivajaduse korral toetaks ja koostöös rahvusvaheliste finantsinstitutsioonidega annaks siinsetele ettevõtetele pikaajalist laenu.



„Kasvuks on vaja lisavahendeid. Eestis on nende saamine ülikeeruline. Väliskapitalil põhinevad pangad käituvad Eestis välismaa reeglite järgi. Rahastamise probleemid on arenevale ettevõttele väga rasked, ent abi ei saa kusagilt.“





Omavaheline koostöö

Arvestades Eesti ja siinsete ettevõtete väiksust, on koostöö konkurentsivõimeliseks eksportimiseks kriitilise tähtsusega küsimus. Koostöö on meie ettevõtete jaoks üks väheseid võimalusi, kuidas saavutada maailmas läbilöömiseks vajalikku mastaabiefekti. Pildile pääsemiseks vajame jõudude ühendamist ka lähiregioonides (Põhjamaad, Kesk- ja Ida-Euroopa), globaalsetest mastaapidest rääkimata.

Ettevõtjad on pigem rahulolematud ja skeptilised haruliitude ja katusorganisatsioonide töö osas. Samas on nad ise enamasti nende liitude n-ö omanikud, kes peaksid liidu tööd suunama. Tekib surnud ring, kus liitude eelarved on reaalse muutuse loomiseks liiga väikesed, ent ettevõtted peavad liitude kompetentsi ja muutuste loomise võimekust nõrgaks ega näe seetõttu mõtet nende töösse panustada. Liidud, kes peaksid olema oma sektori eestvedajad, seda valdavalt ei ole.



„Haruliitudele on väga vähe raha, suured liikmed maksavad, väikestel pole raha. Inimesi (enamasti tegevjuht) on vaja tasustada, aga see on ka kõik – muude asjade tegemiseks enam ei jätku.“

Majanduse eestvedajatel ja eestkõnelejalatel peaks olema reaalne ekspordikogemus. Lisaks sellele, et poliitikakujundajatele tuleks praktiline ettevõtluse ja ekspordi kogemus kasuks, peaks ka klastrite, haruliitude ja katusorganisatsioonide juhid omama reaalselt ekspordikogemust äri sektorist. Teisisõnu on küsimus nõudluse ja pakkumise disproportsioonis.

Idee A. Sama sektori ettevõtted võiksid müüa ühise kaubamärgi all.

Eesti kontekstis on paarisaja töötajaga ettevõtte piisavalt suur. Rahvusvahelises kontekstis on ta aga väike ning lisaks on ülalpidamine üldkulud silmas pidades kallid. Koostööd ei peaks riiklikult koordineerima ning initsiatiiv peab tulema äri sektorist endast, kuid sellise ühistegevuse osas kokkuleppele jõudmist võiks riik majanduslikult motiveerida.



„Peaksime oma sektoris tehaseid Eestis kokku panema, et jõud suureneks. Arvatakse, et väärtus on tehases, aga tegelikult on väärtus hoopis müügiorganisatsioonis. Kui üks sektor jõuab kokkuleppele ühistegevuse osas, siis võiks seda riiklikult toetada.“

Idee B. Rahvusvahelistel hangetel peaks osalema üheskoos.

Suurtes hangetes on Eesti ettevõtetel sageli keeruline kui mitte võimatu üksinda osaleda. Hankes osalemine sama sektori ettevõtete koostöös tõstaks pakkumise konkurentsivõimelisust. Koostööd saaks suunata haruliitude ja klastrite kaudu.



„Skandinaavias on näha, et hangetes hoitakse omi ettevõtteid. Üksinda on seal keeruline tegutseda. Peame lahendama küsimuse, kuidas sektor ühiselt saaks edukalt suurtes hangetes osaleda.“

Idee C. Ettevõtted peaksid tegema allhanget neile Eesti firmadele, kes on jala ukse vahele saanud.

Sageli tagab suure, rahvusvahelise korporatsiooni mõnda ettevõttesse jala ukse vahele saamine ligipääsu ka sama grupi teistele ettevõtetele üle maailma. Kuna nende tellimuste täitmine võib sageli ühele siinsele ettevõttele üle jõu käia, siis võiksid teised Eesti firmad pakkuda sellises olukorras allhanget.

Idee D. Peaksime looma ühtset regiooni koostöös Põhjamaadega.

Lisaks siseriiklikule koostööle peaksime ettevõtjate meelest viima koostöö Põhjamaadega järgmisele tasandile. Individuaalsete suhete arendamise kõrval võiksime luua regionaalseid klastreid, mille kaudu otsida ühisosa ja teha koostööd Põhjamaade ettevõtete, haruliitude ning ülikoolidega. See aitaks kaasa suurte kaugete turgude üheskoos vallutamisele. Koostöövorme, mis kaasavad ettevõtjaid, ülikooli ja ettevõtluse arenduskeskusi, võiks algatada ja koordineerida ka riiklikul tasandil.



„Aasia ärireisid on vahvad, aga siin peaks koos Põhjamaadega rohkem looma ühtset regiooni, siis saame lahti ka Ida-Euroopa kuvandist.“

Idee E. Liitude ja klastrite vahel peab toimima tihedam suhtlus või suisa teatud osas ühinemine.

Ettevõtjate meelest oleks vaja sektorite ja teemapõhiste liitude ülest katusorganisatsiooni, mille peamine eesmärk peakski olema aidata ettevõtteid välisurgudele (tunneks peensusteni sihturgude regulatsiooni jt eripärasid). Seejuures peaks toimima ka haruliitude ja/või taolise ühisliidu ning katusorganisatsioonide tihe koostöö sihtriikide vastavate haruliitudega.



„Klastrid ja haruliidud omamoodi küll toimivad, aga neid on väga palju ning nad tegutsevad omaette – võiks toimuda konsolideerumine, ühinemine. Peaks olema tugevam sektorite ülene katusorganisatsioon, kes aitaks erinevaid sektoreid ühiselt kaugetele turgudele.“

Koostöö ülikoolidega

Teadus- ja arendustegevuse (T&A) kulud ja tootlikkus on positiivses korrelatsioonis. Samas on Eesti ettevõtete T&A kulutused ühed Euroopa väiksemad. See omakorda takistab tootlikkuse ja kõrgema lisandväärtusega lahenduste pakkumist. Nii ettevõtetele kui ülikoolidel on valmisolek ja soov koostööks justkui olemas, ent nende vahel paistab olevat omamoodi „klaassein“, mis takistab koostööd.

Idee A. T&A toetuste kasutamine võiks olla paindlikum.

T&A puhul läheb olukord keeruliseks siis, kui küsimus jõuab rahastamiseni. Oma tegelikke vajadusi püütakse tihti mahutada olemasolevate toetuste raamidesse. Teatud paindlikkus soodustaks tublisti ettevõtete ja ülikoolide T&A alast koostööd. Riik saaks võtta aktiivse rolli Euroopa toetuste või muude vahendite suunamisel vastavalt strateegilistele plaanidele.

Idee B. Ülikoolid peavad sisemiselt soodustama koostööd ettevõtetega.

Riiklik T&A poliitika ja toetusmeetmed peaksid soodustama ja motiveerima teadlasi koostööks ettevõtetega. (Akadeemilises maailmas valitsev olukord, kus mõõdetakse publikatsioonide ja juhendatud tööde hulka, on vastupidise efektiga). Rakendusuringute tegemine ei ole teadlastele kasulik, kuna need võtavad aega ja võivad olla kohati lausa kahjuks. Peaksime leidma viise, kuidas motiveerida teadlasi koostööle ettevõtetega. Teadlased, keda rakenduslik pool ja koostöö äri sektoriga huvitab, lähevad sageli ettevõtlusesse tööle.

Uuringust

Ekspordiuuringus osalejad

- 1 ABB AS, Bo Henriksson
- 2 Balbiino AS, Kaido Salurand ja Meelis Püvi
- 3 Baltika AS, Meelis Milder
- 4 Bellus Furniture OÜ, Rolf Relander
- 5 Cybernetica AS, Oliver Väärtnõu
- 6 Eesti Energia AS, Hando Sutter
- 7 Eesti Post AS, Aavo Kärmas
- 8 Ericsson Eesti AS, Seth Lackman
- 9 Estonian Cell AS, Siiri Lahe
- 10 Ettevõtlike Arendamise Sihtasutus, Tea Danilov
- 11 Favor AS, Mart Proos
- 12 GoSwift OÜ, Hannes Plinte
- 13 Graanul Invest AS, Raul Kirjanen
- 14 Haapsalu Uksetehase AS, Ago Soomre
- 15 Helmes AS, Jaan Pillesaar
- 16 Imprest AS – Timo Hermlin
- 17 Krimelte OÜ, Jaan Puusaag
- 18 Molycorp Silmet AS, David O'Brook
- 19 Norma AS, Peep Siimon
- 20 Nortal AS, Priit Alamäe
- 21 Nurme Turvas AS, Üllar Püvi
- 22 Pipelife Eesti AS, Anti Orav
- 23 Playtech Estonia OÜ, Ivo Lasn
- 24 Protex Balti AS, Helena Almqvist
- 25 Saint-Gobain Glass Estonia AS, Andi Kasak
- 26 Saku Metall AS, Tarmo Villemi, Raimo Johanson ja Silver Lodi
- 27 Salvest AS, Veljo Ipits
- 28 Sangar AS, Vahur Kraft
- 29 Silmet Grupp AS, Tiit Vähi ja Avo Annus
- 30 Spratfil AS, Peeter Loim
- 31 Standard AS, Enn Veskimägi
- 32 Tallinna Sadam AS, Valdo Kalm
- 33 Tallinna Tehnikakõrgkool, Enno Lend
- 34 Tallinna Tehnikaülikool, Tea Varrak
- 35 Tartu Ülikool, Urmas Varblane
- 36 Tootsi Turvas, Matti Puuronen
- 37 Valto Eesti AS, Mairo Solovjov
- 38 Vopak E.O.S. AS, Arnout Lugtmeijer
- 39 Wendre AS, Vahur Roosaar
- 40 WIndoor AS, Mailis Lintlom



2016. aasta suvel ja sügisel viisid Eesti Tööstuste Keskliit ning KPMG Baltics läbi kvalitatiivse Eesti ekspordiuuringu. Uuringu eesmärk oli **koondada kokku Eesti Tööstuste Keskliidu liikmete (sh liikmeks olevate harulitunde liikmete) arvamused, ideed ja ettepanekud Eesti ekspordi edendamiseks**. Käesolev raport teeb ülevaate Eesti tööstuste ja äriühingute nägemusest. Viisime läbi 40 intervjuud ekspordivate ettevõtete omanike ja tippjuhtidega, sh kolme kõrgkooli esindajatega.

Raport ei pretendeeri teadusliku mudeli kirjeldamisele ega ka täielikule läbilõikele kogu Eesti ettevõtluse seisukohtadest. Siiski eeldame, et intervjuueeritud isikud said vestluste käigus välja öelda kõige olulisemad mõtted.

Kogu raporti edasine sisu käsitleb hetkeolukorra kirjeldust ja lahendusettepanekuid läbi ettevõtjate silmade. Oleme koondanud raportisse kokku üle 50 väiksema või suurema ettepaneku ja idee, mida intervjuude käigus välja pakuti.

Oleme lisanud raporti lõppu intervjuu andnute nimed. **Juhime tähelepanu, et kõik intervjuueeritud ei pruugi olla nõus kõigi raportis välja toodud mõtetega. Seetõttu on toodud ideed vastuolulised ning lõpliku valiku tegemine vajab põhjalikumat analüüsi. Samas võivad näiteks paindlikud lahendused vastuosid vähendada või need hoopistükkis kaotada.**

Intervjuueeritud ettevõtja koondportree:





Kontaktid

KMPG Eestis
KMPG in Estonia

Tallinn
Narva mnt – 5
Tel: +372 6 26 87 00
Fax: +372 6 26 87 77
kmpg@kmpg.ee
www.kmpg.ee