

# *Made in Estonia*

## Eesti välisinvesteeringute ja ekspordi tegevuskava 2009-2011

Eesti ettevõtluspoliitika 2007-2013 rakenduslik kava  
Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium  
Tallinn, 07.10.2009



## Sisu

SISSEJUHATUS .....	3
VÄLISINVESTEERINGUD ON EESTI MAJANDUSKASVU ALUS .....	5
1. Kuhu välisinvesteeringud tulevad? .....	5
2. Mis riikidest ja milliseid välisinvesteeringuid tooma peaks? .....	6
3. Senistest tegevustest enam ei piisa! .....	7
4. Kuidas kasutada oma võimalusi paremini? .....	8
KUIDAS AITAME VÄLISINVESTEERINGUTEL EESTIT LEIDA? .....	11
A. Töö investoritega ja investeeringute loomine .....	12
B. Investeerimiskliima promotsioon ning sektorikeskne mainekujundus .....	13
C. Investeeringute toetusmeetmete väljatöötamine .....	14
D. Rahvusvaheliste transpordiühenduste arendamine .....	16
E. Konkurentsivõimeline ärikeskkond .....	17
EESTI ETTEVÖTETE EKSPORDIVÕIMEKUS .....	20
1. Eksport – oluline majanduskasvu mootor! .....	20
2. Senine ekspordi toetamine .....	22
3. Millist abi eksportival ettevõttel tarvis on? .....	22
KUIDAS AITAME VÄLISTURGE VALLUTADA? .....	25
A. Ekspordivaldkonna teabe kättesaadavuse ja oskuste arendamine .....	26
B. Välisturgudele sisenemise lihtsustamine .....	28
C. Sihtturgudel ettevõtjatele abistavate teenuste tagamine .....	29
D. Välispoliitika ja ekspordivõimekuse tihedam seostamine .....	30
KOOSTÖÖ JA TÖÖJAOTUS ERINEVATE OSAPOOLTE VAHEL .....	32
KUIDAS LUBATU ELLU VIIA? .....	34

## SISSEJUHATUS

*Made in Estonia:* Eesti välisinvesteeringute ja ekspordi tegevuskava 2009-2011 kujutab endast tegevuste loetelu, mis on olulised välisinvesteeringute kaasamise ning nende mõju suurendamise osas ja Eesti ettevõtete ekspordisuutlikkuse tõstmisel. Tegevuskava ühendab varasemates strateegiates ette nähtud ja ka juba rakendatavad tegevused, luues tervikliku pildi sellest, kuidas toimib Eesti ettevõtete rahvusvahelistumise riiklik toetamine. Lisaks seni plaanitud ja juba täna käigusolevate tegevuste koondamisele toob Tegevuskava välja ka rea uusi algatusi, mis vajavad elluviimist järgmise kolme aasta jooksul. Tegevuskava keskendub seega järgmistele tegevustele:

- Välisinvesteeringute kaasamise ning nende mõju suurendamise osas keskenduvad tegevused konkurentsivõimelise investeerimiskeskonna ja transpordiühenduste arendamisele, investeeringute teeninduspaketi väljatöötamisele, mainekujundusele ning aktiivsele investorite järeleteenindusele. Olulisemate algatustena:
  - luuakse välisinvestorite teeninduspakett;
  - välisinvesteeringute kaasamisel võetakse kasutusele sektoripõhine lähenemine;
  - selgitatakse välja investeerimiskeskonna konkurentsivõime tõstmiseks olulised maksumeedmed;
  - suurendatakse otselennuühendusi;
  - tekitatakse kohalikud tarneahelad, mille läbi juba Eestis asuvate rahvusvaheliste kontsernidele leitakse Eesti hankijad, asendades import siseriikliku käibega.
- Ekspordi osas aitavad tegevused ettevõtetel saada piisavalt vajalikku teavet ekspordiga alustamiseks ning omandada oskusi välisurgudele sisenemiseks, saada osa välisurgudel pakutavatest tugi-teenustest ning tõsta Eesti välispoliitika seotust meie ettevõtete ekspordivõimekusega. Olulisemate algatustena:
  - suurendatakse eksporditagatiste mahtu;
  - leitakse lisavahendeid ettevõtete ekspordiplaanide elluviimise toetamiseks;
  - kasutatakse rohkem poliitilist kapitali (presidendi, valitsusliikmete visiidid) Eesti ettevõtete ärihuvide eest seismisel;
  - ekspordialaste oskuste arendamiseks luuakse kõrgkoolidesse ekspordi juhtimise programm;
  - viiakse ellu regionaalsete ekspordiinkubaatorite pilootprojekt.

Tähelepanu suunamine nn „müügitegevuste“ tõhustamisele on täna eriti oluline, kuivõrd perioodil 2009-2011 on Eesti majanduse suurimaks väljakutseks siseturu teenindamiselt ümber orienteeruda eksporditurgudele. Ülemaailmse majanduskriisiga kaasnenud nõudluse vähenemine välisurgudel on teinud vajaliku struktuurse kohanemise oluliselt raskemaks. Paindlikult ja targalt tegutsedes on ettevõtetel võimalik ka madalaseisus olevatel turgudel edu saavutada, kuid selle jaoks on vajalikud võtmetähtsusega riigipoolsed tegevused ja tugi.

Laiemad Eesti ettevõtete konkurentsivõimet tõstvad tegevused nagu ettevõtlusalaste teadmiste ja oskuste tõstmine, ettevõtete investeeringute toetamine ning ettevõtteid puudutava õiguskeskkonna arendamine viiakse ellu tuginedes arengukavas „Eesti Ettevõtluspoliitika 2007-2013“ ette nähtud meetmetele. Inimkapitali arendamine ning ettevõtete innovatsioonivõimekuse kasvu suurendamine on

aga ühed peamistest eesmärkidest strateegias „Teadmispõhine Eesti 2007-2013“ ning viiakse ellu vastavalt seal ette nähtud tegevustele. Turismi arendamisega seonduvad tegevused on ette nähtud „Eesti riiklikus turismi arengukavas 2007-2013“.

Seni on Eesti ettevõtete rahvusvahelistumist käsitlenud Riigikogu poolt 2001. aastal heaks kiidetud riiklik ekspordi arendamise strateegia „Eesti ekspordipoliitika põhialused“ ning suur osa senistest tegevustest on viimastel aastatel tuginenud eelkõige „Eesti ettevõtluspoliitikale 2007-2013“, kuhu on integreeritud kõrgemal üldistustasemel ka ekspordi ja välisinvesteeringute valdkonnad. Käesolev tegevuskava vahetab välja ajale jalgu jäänud „Eesti ekspordipoliitika põhialused“. Tegevuskava vaadatakse üle iga aasta lõpus ning täiendatakse vastavalt tekkinud vajadusele. Elluviimine toimub igal aastal koostatava rakendusplaani alusel, mis määratleb lähimal aastal rakendatavate meetmete spetsiifika, mahu ja organisatoorse korralduse.

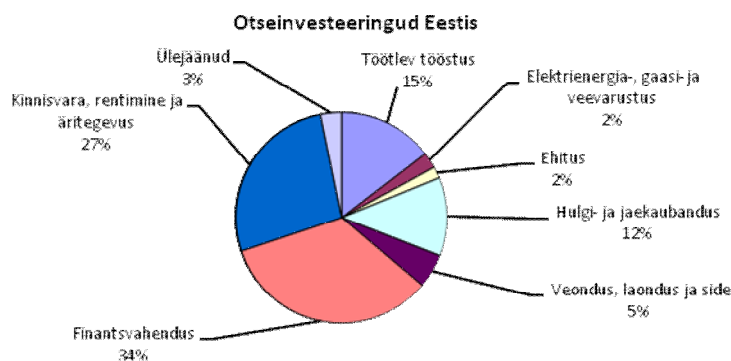
Riikliku ekspordi ja välisinvesteeringute tegevuskava peamised elluviijad on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium (edaspidi: MKM), Välisministeerium (edaspidi: VM), Rahandusministeerium, Sotsiaalministeerium, Haridus- ja Teadusministeerium, Keskkonnaministeerium, Siseministeerium, Riigikantselei, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (edaspidi: EAS), Krediidi ja Ekspordi Garanteerimise Sihtasutus KredEx (edaspidi: SA KredEx) ja Arengufond. Tähtsamateks koostööpartneriteks tegevuskava elluviimisel on ettevõtlusorganisatsioonid nagu Eesti Kaubandus- ja Tööstuskoda, Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda, Eesti Väikeettevõtete Assotsiatsioon ja Eesti Väliskaubanduse Liit, jt.

# VÄLISINVESTEERINGUD ON EESTI MAJANDUSKASVU ALUS

## 1. Kuhu välisinvesteeringud tulevad?

Eesti on olnud välisinvesteeringute jaoks atraktiivseks sihtpaigaks, olles üheks kõige rohkem inimese kohta otseseid välisinvesteeringuid saanud riigiks Ida- ja Kesk-Euroopas, 2008. aastal moodustas välisinvesteeringute osakaal riigi SKP-st 71,4% ja välisinvesteeringute aastane voog SKP-st jooksevhindades moodustas 8,2%. Kui üheksakümnendatel tulid välisinvesteeringud rohkem läbi endiste riiklike ettevõtete erastamise siis viimastel aastatel on seoses kehtiva ettevõtete tulumaksusüsteemiga esile tõusnud eelkõige teenitud kasumi re-investeeringimine<sup>1</sup>.

Kokku on Eesti saanud välisinvesteeringuid 2009. aasta märtsi seisuga 177,4 miljardi krooni eest, millest peamise osa 35% on paigutatud finantsvahendusse. Suuruselt teine sektor 25%ga on kinnisvaraarendus. Töötlev tööstus on mahtude poolest kolmandal kohal, sinna on suunatud 15% välisinvesteeringutest.



Allikas: Eesti Pank

Kuigi välisinvesteeringute positsioon tundub esmapilgul Eestis positiivne, ei ole nende struktuuri lähemal vaatlusel rahuloluks siiski põhjust. Eestis teenitud kasumi tagasi investeerimise suur määr (2009. aasta esimeses kvartalis moodustas reinvesteeringutest tulu 60% saadud otseinvesteeringutest) on küll positiivne, kuid reinvesteeringutest tulu maksuvabastus on soodustanud eelkõige investeerimist põhivarasse (näiteks kinnisvara), kuid ei ole olnud nii motiveeriv kõrgete tööjõukuludega ettevõtluse arendamisel. Viimastel aastatel on selgelt märgata trendi, et *greenfield* investeeringud kasvavad Eestis väga aeglaselt, samas on uute väärtusinvesteeringute kaasamine Eesti riigi majandusarengu soodustamise seisukohalt esmase tähtsusega.

Välisinvesteeringud panustavad majandusarengusse mitte ainult läbi kapitali juurdevoolu ning uute oskuste ja tehnoloogiate maaletoomise, vaid välisomanduses või välisosalusena ettevõtteid on ka kaks korda tõenäolisemalt tugevamad eksportijad<sup>2</sup>. Välisosalusena ettevõtteid on tugevam ekspordistrateegia osatähtsus ning järjekindlus ekspordiga tegelemisel. Taolistel eksportööridel on ka parem juurdepääs

<sup>1</sup> Eesti Panga andmetel moodustas reinvesteeringutest tulu 2006. aastal 15,7 miljardit krooni, 2007. aastal juba 21,5 miljardit krooni ning 2008. aastal 15,5 miljardit krooni. Samal ajal olid uued välisinvesteeringud aktsiakapitali vaid 2,2 miljardit krooni 2006. aastal, 4,3 miljardit krooni 2007. aastal ning 2008. aastal 3,2 miljardit krooni

<sup>2</sup> VKE uuring 2008

turustuskanalitele ja ekspordialasele oskusteabele ning teise riigi turule sisenemist tõkestavad barjäärid mängivad väiksemat rolli.

## 2. Mis riikidest ja milliseid välisinvesteeringuid tooma peaks?

Kuni 2009 aastani on välisinvesteeringuid Eestisse tulnud lähiriikidest, integreerides Eesti majanduse tihedalt Põhjamaade majandusega. Kindlat juhtpositsiooni hoiavad Rootsi (40% kogu Eestisse tehtud välisinvesteeringutest) ja Soome (22%), kelle osakaal on püsinud viimastel aastatel suhteliselt stabiilsena. Mõlema riigi investorid omavad suuri investeeringuid kinnisvarasektoris, Rootsi on samuti 57% Eesti finantsvahendusse tehtud investeeringute taga. Soome investeeringutest on läinud töötlevasse tööstusesse 26%.

Lähtudes Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi poolt koostatud statistilisest analüüsitud mudelist on Eesti jaoks perspektiivsete välisinvesteeringute päritoluriikide järjestus selline<sup>3</sup>:

1) Rootsi	6) Suurbritannia
2) Soome	7) Taani
3) Saksamaa	8) Holland
4) Šveits	9) Jaapan
5) Ameerika Ühendriigid	10) Kanada

Päritoluriikide määratlemine näitab ära eelkõige riigid, kus tuleb välisinvesteeringute kaasamise nimel aktiivsemalt tegutseda – saata riiki EAS-i välisesindaja või kasutada sealsete kohalike konsultantide teenuseid. Mudel näitab riikide potentsiaali seniste trendide jätkumisel, kuid otsuse juures, millistes riikides aktiivsemalt investeeringute kaasamisega tegeleda, tuleb arvestada ka tärkavate majanduste olulisuse kasvu välisinvesteeringute päritoluriigina ning seega lisanduvad prioriteetide hulka ka Araabiamaad (näiteks Jordaania, Saudi-Araabia, AÜE, Bahrein, Egiptus, Liibüa), Hiina ja Kaug-Ida (näiteks Singapur, Vietnam). Tegu on meie jaoks uute välisinvesteeringute päritoluriikidega, kus potentsiaal on kõrge, kuid teadlikkus Eesti võimalustest seni veel madal.

Veel olulisem kui investeeringu päritoluriik on investeeringu mõju Eesti majandusele. Lahenduseks on siin kindlate võtmesektorite valik ning sihtriigiti tegevuste keskendamine kindlatele sektoritele. Eesti välisinvesteeringute võtmesektorite valikul identifitseeriti kõigepealt need sektorid, kus Eestis on olemas arvestatav käive ning toimub rahvusvaheline äritegevus. Saadud nimekirja<sup>4</sup> hindamine erinevate

<sup>3</sup> Gravitatsioonimudelil välisinvesteeringute sihtriikide leidmisel võeti arvesse järgmisi faktoreid koos järgmiste kaaludega: SKP inimese kohta (1), kaugus pealinnade vahel (0,5), kultuuriline lähedus (1), osatähtsus Eesti ekspordis (0,5), R&D kulutuste % SKPst (2), otseste välisinvesteeringute maht väljapoole (1), otseinvesteeringud Läänemere regiooni (Põhjala, Baltikum, Poola) (2), osatähtsus välisinvesteeringutes Eestisse (1), osatähtsus välituristide ööbimistes (0,5)

<sup>4</sup> IKT, telekommunikatsioon, elektroonikatööstus, äri- ja finantsteenused, transport ja logistika, bio- ja meditsiinitehnoloogia, keskkonnatehnoloogia, taastuvenergia, toidukaubad, kemikaalid, plastmassid, puit ja puidutööstus, masina- ja metallitööstus, ehitusmaterjalitööstus

kriteeriumite alusel (konkurentsivõime, võimalused, mõju, nõudlus maailmaturul, trendid) toob välja olulisemad võtmesektorid välisinvesteeringute kaasamiseks:

- 1) IKT
- 2) Äri- ja finantsteenused
- 3) Transport ja logistika
- 4) Masina- ja metallitööstus
- 5) Elektroonika- ja elektriseadmete tööstus
- 6) Puit ja puidutööstus

Lisaks identifitseeritud võtmesektoritele, kus Eestil on juba täna eeliseid välisinvesteeringute kaasamiseks, tuleb arvestada ka teiste riiklike teadus- ja arendusprogrammide prioriteetsete valdkondadega (energiatehnoloogiad, biotehnoloogia, materjaliteadus). Tegu on riiklikult eelisarendatavate valdkondadega, mis tulevikus omavad suurt potentsiaali kujunemaks esmalt välisinvesteeringute ja seejärel ekspordivaldkonna võtmesektoriteks.

### 3. Senistest tegevustest enam ei piisa!

Välisinvesteeringute kaasamisega on Eestis riiklikult tegeletud alates 1994. aastast. Täna on välisinvesteeringute kaasamine EASI rahvusvahelistumise divisjoni peamiseks ülesandeks.

Põhitegevused välisinvesteeringute kaasamiseks on olnud:

- kontaktürituste korraldamine (visiidid, seminarid)
- mainekujundustegevused (teavitustöö meedias, ajakirjanike visiitide korraldamine)
- infoteenuse osutamine (iga aasta vastatakse enam kui tuhandele ekspordi- ja investeeringuteteemalisele päringule, [www.investinestonia.com](http://www.investinestonia.com) kodulehe haldamine)
- investorteenindus Eestis
- välisesindajate võrgustiku väljaarendamine<sup>5</sup>

Läbiv põhimõtte teenindamiseks valitud projektide juures on olnud nende kõrgem lisandväärtus. Nimetatud põhitegevustest ka üldjuhul piisas ning välisinvesteeringute juurdevool püsis kõrge. Suur osa Eestisse tulnud välisinvesteeringutest isegi ei vajanud teenindamist, sest siinse investeerimiskliima eelised (odav tööjõud, soodne maksukeskkond, kasvav sisenõudlus) olid mõjusad ja töötasid ka ilma liigse vahendamiseta.

Suurenev konkurents riikide vahel välisinvesteeringute saamisel on kaasa toonud erinevate välisinvesteeringute tee seatud piirangute ja kitsenduste vähenemise. Üha enam riike on läinud avatud majanduse ja liberaalse majanduspoliitika soosimise teed ning välisinvestoritele pakutakse üha soodsamaid tingimusi. Eesti peamiste eeliste – tööjõu odavuse ning kasvava sisenõudluse - kadumine ja konkurentsi suurenemine on kaasa toonud selle, et meie liberaalne ja avatud majanduspoliitika, mis on küll kindlasti vajalik eeltingimus välisinvesteeringute saamisel, ei ole enam piisav. Selliste investeeringute saamine nagu Eestile täna tarvis ning trendide alusel võimalik, nõuab uute eeliste arendamist ja uut moodi lähenemist riikliku välisinvesteeringute kaasamise tegevustele.

---

<sup>5</sup> EAS-I on täna välisesindajad Ameerika Ühendriikides, Suurbritannias, Hiinas, Saksamaal, Soomes, Rootsis, Venemaal, Ukrainas ja Jaapanis

## 4. Kuidas kasutada oma võimalusi paremini?

Välisinvesteeringute Eestisse tulekut on soodustanud erinevad tegurid – kultuuriline lähedus Põhjamaadega, soodne maksusüsteem ja poliitiline stabiilsus, kuid peamisteks põhjusteks on olnud meie odavamad tööjõukulud ning kasvav sisenõudlus. Viimaste aastate kiire palgakasv on aga vähendanud Eesti konkurentsivõimet odava tootmismaana ning sisenõudluse langus atraktiivsust Eesti turule suunatud investeeringute jaoks.

Trendid maailmas näitavad, et enne üleilmset majanduskriisi, tegi 2007. aastal otseinvesteeringute vool maailmas kõigi aegade tipu olles isegi suurem 2000. aasta tasemest, tõustes aastaga 30%, kuni 1,8 triljoni dollarini. Maailma majanduste halb olukord võib küll ajutiselt seda kasvutrendi pidurdada, kuid eeldades pikemas perspektiivis seniste trendide jätkumist, võiks Eesti olla konkurentsivõimeline järgmist liiki investeeringute sihtmaana:

### 1) Mõistliku hinnaga tootmise või teenuste baas turgude lähedal

Hoolimata tööjõukulude kasvust on konkurentsieeliseks Euroopa turgude lähedus ja siiski ka madalamad tööjõukulud võrreldes enamarenenud naaberriikidega. Oluline on pakkuda kõrgete oskustega, kuid odavamat tööjõudu, tehnoloogilist võimekust ning eelise loob ka paindlikkus ja kiirus tellimuste täitmisel.

Põhiline konkurentsivõime selliste investeeringute saamiseks on Eestil täiesti olemas, kuid peamiseks küsimuseks on see, et miks peaks välisomanduses ettevõtte just oma investeeringu Eestisse tooma või juba siin asuvat tootmist laiendama – olukorras, kus regioonis on ka palju teisi võrreldavas olukorras konkurentriike.

Tegevuskava täitmise aastatel (2009-2011) on seda tüüpi investeeringute kaasamine lähiriikidest (Soome, Rootsi) Eesti majandusse kõige tõenäolisem ja seega suur osa perioodi tegevustest peab toetama taoliste investeeringute kaasamist. Võimaluste ärakasutamiseks peab suurem osa planeeritud tegevustest toetama Eesti atraktiivsuse tõstmist lähiriikide väike- ja keskmise suurusega ettevõtete hulgas, suunitletud promotsioonitegevusi ning riiklike asutuste poolt tõhusamat investorteenindust.

### 2) Vahendaja Ida-Euroopasse ja Kesk-Aasiasse

Kasutades ära oma kultuurilist lähedust Põhjamaadega ning majanduste integreeritust on Eesti võimaluseks olla vahendajaks Skandinaaviast ja muudest Lääne-Euroopa riikidest pärit investeeringutele, mis sihivad tärkavaid turgusid. Eesti eeliseks on endiste SRÜ ja Ida-Euroopa riikide ning majanduste olukorra ja kultuuri parem mõistmine.

Oluline on tekitada kuvand Eestist, kui riigist, kus on hea ning lihtne äri teha, ning mille kaudu pääseb turvaliselt ning ilma kultuurišokki saamata ligi tärkavatele turgudele Ida-Euroopas ja Kesk-Aasias. Põhikompetents keeleoskuse ja kultuuritausta poolest on Eestis samuti täna olemas, ning peamiseks väljakutseks on eristumine konkurentriikidest.

Tegevuskava täitmise aastatel (2009-2011) on seda tüüpi investeeringute kaasamine tõenäoline, kuid arvestades maailmamajanduse olukorda ja pessimismi tärkavate majanduste (Ida-Euroopa, Kesk-Aasia) tulevikuväljavaadete osas võib arvata, et nende maht jääb piiratuks. Perioodi peamiseks eesmärgiks on eelduste loomine peale perioodi lõppu tekkivate võimaluste ärakasutamiseks.

### 3) Värav Euroopa Liidu turule

Arengumaadest pärit investeringute osakaal maailmas kasvab ning uute investorite peamiseks mureks on juurdepääs jõukamatele turgudele. Eesti võimaluseks on nimetatud trendi arvestades pakkuda sillapeaks olemist ettevõtetele arenevate majandusega riikidest (näiteks Hiina ja India) Euroopa Liitu investeerimisel.

Peamine konkurentsieelis tuleneb geograafiliselt soodsast asukohast, mis asetab Eesti ühele suuremale kaubateele Põhja-Euroopas. Samuti on lennudistants Aasia riikidesse oluliselt lühem kui paljude teiste konkurentriikide puhul. Miinuseks on eestlaste vähene Aasia riikide keele ja kultuuri tundmine ning vähesed kogemused ärisuhtlusel oma regioonist väljapoole.

Tegevuskava täitmise aastatel (2009-2011) on seda tüüpi investeringute kaasamine väikese tõenäosusega. Perioodi tegevuste eesmärgiks on vajalike teadmiste ja oskuste arendamine (keeleõpe, välisstudengite kaasamine, ettevõtete Aasia-külastuste toetamine) ning pikaajaliste eesmärkide paikaseadmine läbi regionaalsete välismajanduspoliitiliste strateegiatega koostamise.

### 4) Toetav keskkond kindlatele teadusmahukatele investeringutele

Eesti panustab erinevate teadus- ja arendustööde ja innovatsiooni soodustavate meetmete abil kindlate valdkondade arendamisse (energia-, bio-, nano- ja keskkonnatehnoloogiad, IKT ning *wellness industry*). Tegu on riikliku innovatsioonipoliitika poolt defineeritud T&A võtmevaldkondadega ning välisinvesteringute jaoks on atraktiivsed need sektorid, kus on juba tekkinud arvestatav kohalik kompetents (ettevõtetes, teadusasutustes). Samal ajal aitavad välisinvesteringud kaasa ka kohaliku kompetentsi kasvule.

Välisinvesteringute saamine sõltub eelkõige sellest, kuidas on õnnestunud kodumaiseid kompetentse arendada ning nendega sobivat välismaist partnerit leida. IKT juba kuulub välisinvesteringute võtmevaldkondade hulka, ning teised T&A võtmevaldkonnad omavad kõrget potentsiaali, et kujuneda välisinvesteringute sihtsektoriks tulevikus.

Tegevuskava täitmise aastatel (2009-2011) võib teadusmahukate investeringute kaasamine mõningates valdkondades õnnestuda, kuid tõenäoliselt jäävad mahud väikeseks. Lisaks kohalike kompetentside arendamisel mängib keskmisest suuremat rolli ka elukeskkonna kvaliteet. Perioodi eesmärgiks on eelduste loomine kompetentsitaseme tõusuga kaasneva atraktiivsuse ärakasutamiseks, oluline on koostöö riiklike teadus- ja arenguprogrammide ning EAS-i investorteenindamisüksuse vahel.

Tabel 1: Eesti võimalused investeeringute sihtmaana ja vajalikud tegevussuunad võimaluste realiseerimiseks:

	1) Baas turu lähedal	2) Vahendaja	3) Värav	4) Toetav keskkond teadmistele
Töö investoritega				
Promotsioon				
Investeeringute toetusmeetmed				
Rahvusvahelised transpordiühendused				
Konkurentsivõimeline ärikeskkond				

## KUIDAS AITAME VÄLISINVESTEERINGUTEL EESTIT LEIDA?

### VÄLISINVESTEERINGUTE KAASAMISE TÕHUSTAMINE NING NENDE MÕJU SUURENDAMINE

Eesmärk: Investeerimiskeskonna konkurentsivõime on tõusnud ja välisinvesteeringud on rohkem kaasatud

#### Tegevussuunad:

#### Tegevused:

- |   |   |
|---|---|
| A. Töö investoriga ja investeeringute loomine                       | 1) Sihtsektoripõhised pakkumised<br>2) Tihe koostöö teadus- ja arenguprogrammide juhtidega<br>3) Kohaliku tarneahela tekitamine   |
| B. Investeerimiskliima promotsioon ning sektorikeskne mainekujundus | 1) Detailse investeerimisvaldkonna info pakkumine<br>2) Investeerimisvõimaluste promotsioon sektorite lõikes<br>3) Eesti ärikeskkonna turundus<br>4) Üldiste hoiakute mõjutamine Eestis suhtes  |
| C. Investeeringute toetusmeetmete väljatöötamine                    | 1) Riigimaa võõrandamise lihtsustamine<br>2) Tööstusparkide väljaarendamise soodustamine<br>3) Infrastruktuuriinvesteeringute toetamine<br>4) Tööjõu ümberõppe korraldamine vastavalt investori vajadustele<br>5) Kontaktisikute võrgustiku loomine                           |
| D. Rahvusvaheliste transpordiühenduste arendamine                   | 1) Otselennuühenduste arvu kasvatamine<br>2) Eriliigiliste transpordiühenduste parandamine<br>3) Konteinertransiidi arendamine  |
| E. Konkurentsivõimeline ärikeskkond                                 | 1) Tööjõu maksustamise põhimõtete analüüs<br>2) Maksu- ja regulatiivkeskkonna kohandamine või muutmine finantsettevõtete regionaalsete peakorterite, sh investeerimisfondide Eestisse toomiseks<br>3) Innovaatilisi ettevõtteid toetavate maksumeetmete kehtestamise vajaduse |

## A. Töö investoritega ja investeeringute loomine

Investeeringute loomine on õigeks lähenemiseks piiratud vahendite korral, sest eriti just väikeriigi puhul on ka üksikute, kuid valitud välisinvestorite positiivne mõju (haakumine olemasolevate ettevõtetega, teadmuskeskuste ja klastritega) riigi majandusele olulise tähtsusega. Heaks näiteks edukast investeeringute loojast on olnud Singapur, kus sisuliselt nullist ehitati välisinvesteeringute toel üles biotehnoloogia, farmaatsia ja kemikaalitööstus.<sup>6</sup>

Eesti puhul on lisaks käesolevas tegevuskavas määratletud välisinvesteeringute sihtsektoritele olemas ka riiklikud T&A võtmevaldkonnad, mis on määratud strateegiaga „Teadmistepõhine Eesti 2007-2013“, kus on fookused seatud läbi riiklike teadus- ja arendusprogrammide. Oluline on välja töötada välisinvesteeringute võtmesektoreid ja sealseid fookuseid tutvustavad turundusmaterjalid. Lisaks sellele omab kriitilist tähtsust kodumaise analüüsivõime tõstmine, et kirjeldada vajalike välisinvestorite profiile ning hea sihtturgude tundmine sobilike välisinvestorite aktiivseks Eestisse kutsumiseks.

Lisaks investeeringute loomisele on võrreldava tähtsusega tegelemine juba Eestis tegutsevate välisinvestoritega. Investorite järelteeninduse käigus on võimalik koguda sisendit nende seisukohtade osas majandus- ja ärikeskkonna kohta. Samuti on oluline kontaktide loomine ja koostöö edendamine välisinvestorite loodud ettevõtete ning nende läheduses asuvate teiste kodumaiste ettevõtete vahel. Kui välisomanduses olev ja peamiselt ekspordiks tootev ettevõtte omab Eestis mitmeid tarnijaid, siis avaldab see positiivset mõju kogu ettevõtlusaktiivsusele ning seob välisinvestori ka tugevamini Eesti majanduskeskkonnaga.

### PEAMISED TEGEVUSED:

#### 1) Sihtsektoripõhised pakkumised

On tuvastatud konkreetsed investeerimisvõimalused Eesti jaoks olulises välisinvesteeringute võtmevaldkonnas - ülevaade sihtsektori arengust Eestis, plaanitavatest arendustegevustest, toetusmeetmetest ning sektoris olemasolevast oskusteabest ning spetsialiseerumisest. Lisaks välisinvesteeringute võtmevaldkondadele koostatakse sarnased väärtuspakkumised ka Arengufondi seiretegevuse põhjal selgunud fookusvaldkondade (tervishoiu ja heaolutooted, säästev energeetika ja keskkonnatooted) lõikes. Infomaterjalid müügiargumentidega on suunatud investeeringut kaaluvale välisettevõttele, kelle huvides võiks olla teatud osa oma tegevuste toomisest Eestisse. Võrdväärset pakkumise ettevalmistamisega, on oluline ka sobiva, uut investeeringut plaaniva, välisinvestori leidmine.

#### 2) Tihe koostöö teadus- ja arenguprogrammide juhtidega

Eesti jaoks oluliste võimekuste arendamiseks läbi sobilike välisinvesteeringute kaasamise on oluline EAS välisesindajate ning investorteenindajate tihe töösuhe ja pidev informatsiooni vahetamine riiklike

---

<sup>6</sup> Joseph C P Lau, Tragedy, Transformation, Thrust (Seminar for Estonian Development Fund. Connecting Singapore Experience for Strategic Advantage, 8. veebruar 2008)

tehnoloogiaprogrammide juhtidega. Koostöö realiseerub läbi perioodiliste konsultatsioonide, investeerimisvajaduste ja võimaluste äratundmisel riiklikult eelisarendatavates T&A võtmevaldkondades ning läbi välisurgudel huvitatud partnerite vahendamise.

### 3) Kohaliku tarneahela tekitamine

Kohaliku tarneahela tekitamine tähendab Eestis juba tegutsevate või investeringut planeerivate välisinvestorite kokkuviiimist võimalike kohalike teenusepakkujate ja tarnijatega. Tulemuseks on välisomanduses oleva ettevõtte tekkinud ärisuhted kohalike tarnijatega ja seega välisinvesteeringu suurem mõju Eesti majandusele. Välja töötatakse selge protseduur kuidas stimuleerida koostöö teket. Meetme mõju suurendab ka see, kui tuvastatakse kompetentsid, mida kohalik tarnija peab veel enne ärisuhtesse asumist arendama, mille järel erinevate EASi divisjonide koostöös pakutakse kohalikele ettevõtetele välja võimalused, kuidas neid vajalikule tasemele viia.

## B. Investeerimiskliima promotsioon ning sektorikeskne mainekujundus

Riigi promotsioonil välisinvesteeringute sihtriigina on oluline riigi nime rahvusvaheline tuntus ning selle seotus välisinvestori jaoks kergesti äratuntavate teguritega. Riikliku mainekujunduskontseptsiooni eesmärgiks on mõjutada rahvusvaheliste investorite eelhoiakuid, sest riigi negatiivne (või ka silmatorkamatu) kuvand takistab pääsu isegi nende riikide nimekirja, kuhu investeeringu tegemist kaalutakse.

Promotsioon ei tohi lõppeda välisinvestorile Eesti nime teadvustamisega, vaid peab sealt alles algama. Potentsiaalsele investorile tuleb luua ligipääs võimalikult detailsele ja ajakohasele informatsioonile konkreetsete investeerimisvõimaluste kohta ning tekitada võimalused isiklike kontaktide tekkeks.

EAS uuendas varasema riikliku mainekujunduskontseptsiooni „Welcome to Estonia“ sõnumeid 2008. aasta lõpus, olemas on üldised tunnuslaused ning ühtne visuaalne lähenemine. Jätkuvat arendamist vajab Eesti ärikeskkonna üldine mainekujundus ning turundusstrateegia, mis paneks paika ühtsed sektorikesksed sõnumid ja faktid, mida välisinvestoritele teavitada. Kriitilise tähtsusega on koordineeritud ja ühtsete sõnumitega kommunikatsioon riigi majanduskeskkonda tutvustavate asutuste vahel - väliskommunikatsiooniga seotud (valitsus)asutuste (ministeeriumid, Eesti Vabariigi välisesindused, EAS-i esindused välismaal) ning teised huvipooled. Väliskommunikatsiooni sõlmpunktidenä tegutsevad osapooled peavad aitama leida ühtselt paika pandud sõnumile suuremat kõlapinda ning peavad olema informeeritud (suutes vajadusel vastata kohalikele päringutele Eesti majanduskliima kohta).

Riigi ärikeskkonna promotsioon peab lähtuma riigi arengusuundadest ning valdkondlikest fookustest. Oluline on läbivalt võtta aluseks käesoleva tegevuskava alusel koostatavad piirkondlikud välis-majanduspoliitilised strateegiad ning eri tüüpi mainekujundustegevused viia ellu nendes püstitatud eesmärkidest lähtuvalt. Tegevustest, mis ei tulene otseselt määratletud eesmärkidest, tuleb hoiduda.

#### PEAMISED TEGEVUSED:

##### 1) Detailse investeerimisvaldkonna info pakkumine

Detailise investeerimisvaldkonna info pakkumine toimub läbi spetsiifilisemate trükiste pakkumise ning investoritele suunatud portaali [www.investinestonia.ee](http://www.investinestonia.ee). Oluline on siduda kõik keskkonnad, kus on välisinvestorile potentsiaalselt huvipakkuvat informatsiooni investorportaaliga ning võimaldada päringusüsteemi, mille kaudu investeerimisalased päringud jõuavad keskselt investorteenindajateni EAS'is.

## 2) Investeerimisvõimaluste promotsioon sektorite lõikes

Investeerimisvõimaluste promotsioon sektorite lõikes tähendab juba kindlale ja selgelt määratletud sihtrühmale konkreetsete investeerimisvõimaluste tutvustamist Eestis. Tõhusaks vahendiks on mõnele atraktiivsele valdkonnale keskendunud investorseminarid sihtriikides (näiteks Eesti IKT sektori võimaluste tutvustamine), nagu ka investordelegatsioonide korraldamine ja vastuvõtmine. Oluline on pakkuda võimalikele investoritele põhjalikku ülevaadet sektori arengust Eestis ning tuua selgelt välja põhjused, miks investeringu tegemine Eestisse on tema jaoks hea valik.

## 3) Eesti ärikeskkonna turundus

Eesti ärikeskkonna turundus toimib eelkõige läbi ühtsete sõnumite selle kohta, millised on Eesti eelised majandusetegevuse arendamiseks. Eesmärgiks on võimalike investorite jaoks eristuda ning pääseda nende riikide hulka, mida atraktiivsete investeeringute tegijad sihtkohamaana kaaluvad. Vajalikud on Eesti majandust üldiselt või mingi teema võtmes tutvustavad materjalid, nagu ka atraktiivseid investeerimisvaldkondi ja teisi olulisi ärikeskkondi puudutavad materjalid. Efektiivseks ning juba paremini suunatud vahendiks on ka Eesti investeerimiskliimat tutvustavad seminarid sihtriikides. Artiklite kirjutamine (või vahendamine näiteks läbi majandusajakirjanike visiitide korraldamise) sihtriigi majandusalastes ajakirjadesse, ajalehtedes oluliste sündmuste puhul erilehekülje täitmine (näiteks eraldi arvamuskirjad ja info vabariigi aastapäeval) on samuti tõhusad ärikeskkonna tutvustamise viisid.

## 4) Üldiste hoiakute mõjutamine Eesti suhtes

Üldiste hoiakute mõjutamine Eesti suhtes toimub läbi suurtel Eesti investeerimiskliimat kõige laiemalt tutvustavatel üritustel (EXPO, Eesti 90, Eesti Päevad jne.) osalemise ja nende läbiviimise. Sama eesmärgi teenib reklaami avaldamine meedias. Sõnum ja sihtgrupp on laiad ning peamiseks eesmärgiks on Eestist positiivse taustakuvandi ning huvi tekitamine juba detailsemateks päringuteks.

## C. Investeeringute toetusmeetmete väljatöötamine

Lisaks võtmevaldkondade tugevdamisele suunatud välisinvesteeringutele, on Eesti majanduse arendamisel olulised ka suure mõjuga välisinvesteeringud. Soovitud mõju võib avalduda loodud töökohtades, uute tootmistehnoloogiate kasutuselevõttel, juurdepääsu parandamises välisturgudele, ka teistele ettevõtetele võrgustumise läbi soodsaid võimalusi loovas tegevuses.

Tänased Eesti riigi poolt pakutavad toetusmeetmed ei ole suurinvestoritele kuigi motiveerivad, sest VKE'dele keskendunud toetusprogrammide pakutav maht on enamasti liiga madal ega vasta suurettevõtete vajadustele. Puuduste korvamiseks on tarvis ülevaadet teenustest, kuidas riik saaks suuremat mõju avaldavate investeeringute tegijatele rohkem vastu tulla.

Oluline on pakkuda suure mõjuga investoritele parimat võimalikku investorteenindust ning vajadusel abistada neid ka riigipoolsete toetusmeetmetega. Kasutusele tuleb võtta riigiabi lepingute sõlmimise süsteem, kus lepingus sätestatakse ühelt poolt investori kohustused ja tehtava investeeringu detailid ning

teiselt poolt riigi poolt pakutav (ja vajadusel Euroopa Komisjoniga kooskõlastatav) riigiabi pakett. Mitterahalised toetused, nagu maa soodustingimustel omandamise võimalus, ühendused gaasi, elektri ja kanalisatsioonisüsteemidega, on investoritele pakutavate pakettide osadeks. Tähtis on ka tööjõu ümberõppe võimaldamine vastavalt investeeringu eripärale. Toetuste pakkumine toimub projektipõhiselt ning ainult kindlaksmääratud kriteeriumitele vastavate suure mõjuga investeeringu tegijatele. Investeeringu toimumine ning riigipoolne toetus fikseeritakse läbi investoriga sõlmitud lepingu.

#### PEAMISED TEGEVUSED:

##### 1) Riigimaa võõrandamise lihtsustamine

Riigil on maad, kuid kehtiv riigivaraseadus ei võimalda potentsiaalsel investoril seda lihtsustatud korras omandada. Täna puudub võimalikul investoril kindlus, kas tal lõpuks õnnestub vajalik maatükk avalikul enampakkumisel omandada. Oluline on viia riigivara seadusesse sisse muudatused, et suure mõjuga investeeringute tegijatel oleks võimalik maa omandamine kiirendatud korras ning vajadusel ka soodustingimustel.

##### 2) Tööstusparkide väljaarendamise soodustamine

Tööstusparkide väljaarendamise soodustamine on oluline, sest vajalike kommunikatsioonidega varustatud ja sobivas asukohas asetsevad tööstuspargid on investorile atraktiivsed kui kohad, kus on võimalik oma tegevusega alustada kiiremini kui mujal. Riik peab soodustama kohalike omavalitsuste ning erasektori initsiatiivi tööstusparkide väljaarendamisel. Ettevõtluskeskkonna arendamine lisatakse kohaliku omavalitsuse korralduse seaduse muudatuse läbi kohalike omavalitsuste ülesannete hulka ning töötatakse välja ettevõtlusmaa munitsipaalomandisse andmise põhimõtted. Jätkatakse abi andmist tööstusparkide väljaarendamiseks vajalike investeeringute tegemisel läbi piirkondade konkurentsivõime tõstmise programmi. Ettevõtete poolt teostatud infrastruktuuriinvesteeringute toetamiseks leitakse läbi EL struktuurifondide vahendite (edaspidi: SF vahendite) ümbervaatomise lisavahendeid. Oluline on ka vanade „brownfieldide“ taaskasutusele võtmine ja nende pakkumine investoritele. Tähtis on olemasolevate tööstusparkide (ja müügis oleva tööstusliku maa) kohta detailise info jagamine välisinvestoritele mõeldud infokanalites.

##### 3) Infrastruktuuriinvesteeringute toetamine

Infrastruktuuriinvesteeringute toetamine tähendab ühelt poolt riigipoolset abi, aga teisalt eelkõige koordineeritud tegevust ühenduste väljaehitamisel kanalisatsiooni-, gaasi ja elektrisüsteemidega ning ühenduste ehitusel. Investorteenindajal peab olema võimalus suure mõjuga investeeringu tegijale anda projektipõhiselt kindlus riigi või kohaliku omavalitsuse poolse toe osas vajalike infrastruktuuriinvesteeringute tegemisel. Piirkondade konkurentsivõime tugevdamise toetusprogrammis reserveeritakse (kasutamiseks kuni 2011 aasta lõpuni) suure mõjuga investeeringutega kaasneva infrastruktuuri väljaarendamise toetamiseks 100 miljonit krooni, mille osas rakendub lihtsustatud menetlusprotsess. EASi juurde moodustatakse infrastruktuuri ettevõtete ja ametite ning kohalike omavalitsuste esindajatest moodustatud sisuline koostöövõrgustik.

##### 4) Tööjõu ümberõppe korraldamine vastavalt investori vajadustele

Tööjõu ümberõppe korraldamine vastavalt investori vajadustele on toetusmeede, kus ettevõttele pakutakse teenusena selliste oskustöölise koolitust, keda tööturult leida ei ole. Ettevõtte teab enamasti oma tööjõuvajadust juba alates investeeringu algusjärgust ning riigi poolt on oluline paindlikult kokku

panna vaba tööjõu leidmine ja selle ümberõpe, vastavalt konkreetse ettevõtte vajadustele kohandatud õppeprogrammidele.

#### 5) Kontaktisikute võrgustike loomine

Erinevates ministeeriumides, ametites ja teistes asjakohastes asutustes tuleb määrata välisinvestorite kontaktisikud. Lisaks kontaktisikutele tuleb igas asutuses nimetada ka kõrgetasemeline (juhtkonda kuuluv) investorteeninduse eest vastutaja. Kontaktisikutevõrgustiku toimimisele aitab kaasa EAS'i rahvusvahelistumise divisjon, viies kontaktisikutele läbi koolitusi ja jagades informatsiooni. Võrgustiku eesmärgiks on investori jaoks vajalike küsimuste kiire menetlemine, informatsiooni operatiivne edastamine ning kvaliteetsem investorteenindus ka asutustes, mille tavaülesannete hulka investorteenindus ei kuulu. Regionaalse võimekuse tõstmiseks investeeringute kaasamiseks viiakse läbi „investorsõbralike piirkondade“ sertifitseerimine, mis hõlmab koolitusi, konsultatsioone, ressursside kaardistamist ning abi turundusstrateegiate koostamisel. Tegevus on oluline just Eestisse investeerivate väike- ja keskmise suurusega ettevõtete teenindamisel, mis enamasti puutuvad riigiasutustega kokku just kohalikul tasandil.

### D. Rahvusvaheliste transpordiühenduste arendamine

Eesti jääb alla mitmetele naaberriikidele oma transpordiühenduste kvaliteedi poolest. Suur probleem on otseleenuühenduste väike arv Tallinnast, mis takistab rohket reisimist nõudvate majandusharude arengut – konverentsiturism, finantsteenused, regionaalsete peakorterite paigutamine Tallinna. Suur mõju avaldub ka turismile ning teadusvõimekusele, sest mugavad ja vähe aega nõudvad ühendused lubavad inimeste kiiremat ja efektiivsemat liikumist, samuti on otseühendused ka odavamad ja keskkonnasõbralikumad. Täna oleme olukorras, kus Tallinn jääb otseleenuühenduste arvult selgelt alla nii Riiale kui Helsingile.

Olulist rolli mängivad ka muud transpordiühendused nagu raudtee, laevaühendused ning teede kvaliteet. Ülemaailmse tootmisahela teenindamiseks ja eelkõige enda sinna lülitamiseks on vältimatu kvaliteetsete transpordiühenduste väljaarendamine maailma tööstuskeskustega ning samuti regionaalse jaotusvõrgustiku olemasolu ja ulatus. Konteinertransiidi arendamisel on Eestil lähikonkurentide ees hetkel väike edumaa, kuid selleks, et võiksime tulevikus asuda olulisel kaubateel, tuleb jätkata suhete arendamist eelkõige Aasia riikidega ning teostada investeeringuid nii sadamate infrastruktuuri kui ka piiriületuste kvaliteedi tõstmisesse.

#### PEAMISED TEGEVUSED:

##### 1) Otseleenuühenduste arvu kasvatamine

Riik saab soodustada otseleenuühenduste arvu kasvatamist läbi riikliku äriühingu AS Tallinna Lennujaam ning riigi osalusega ettevõtte AS Estonian Air töö parema suunamise. Lennujaama konkurentsivõimet otseühenduste loomiseks tuleb tõsta läbi lennujaamatasude allatoomise. Konkreetsed meetmed peavad olema EL raamistiku ja piirangutega kooskõlas ning olulise lühiajalise tegevusena tuleb alustada lennujaamas osutatava turvateenuse riigipoolset doteerimist. Analüüsimist vajab võimalus Aasia lennufirmade kutsumine Tallinna, et kasu lõigata lühikesest distantsist Aasia sihtkohtade ja Tallinna vahel<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Tallinn (ja Helsingi) on Aasia lendude teenindamiseks väga heas geograafilises asukohas, võimaldades teenindada mandritevahelisi lende alla 12 tunni, seega igapäevast lennuliini saaks töös hoida ka ühe lennukiga. Finnairi uus ja edukas strateegia ongi üles ehitatud Aasia sihtkohtade teenindamisele.

kus läbi transiitreisijate lisandumise tekib lisanõudlus ühenduste loomisel Euroopa linnadega. Oluline on teema käsitlemine riiklikel kohtumistel ning aktiivne tegevus partnersuhete loomisel.

## 2) Eriliigiliste transpordiühenduste parandamine

Kvaliteetsed transpordiühendused – laevühendus, raudteeühendus ja korras teed – omavad olulist rolli riigi üldises konkurentsivõimes arvestades majanduse suunitlust logistikateenuse osutamisele ja konteinertransiidi teenindamisele. Eestis läbivad neli üle Euroopalise tähtsusega maanteed. Kolm nendest saavad alguse Tallinnast ja Tallinna külje all olevast Muuga sadamast, ning suunduvad vastavalt Peterburi, Moskva ja Riia poole. Neljas trass läbib Eestit tulles Riist ja suundudes Peterburi poole. Kõigil nimetatud maanteedel tuleb ellu viia planeeritud olulised investeeringud. Eesti jaoks on lähiaastatel võtmetähtsusega reisirongühenduse säilitamine Moskvaga ning selle taasavamine Peterburi ja Riiga. Euroopa Komisjoni prioriteetprojektide hulka kuuluv RailBaltica projekt on oluline pikemas perspektiivis ning on täna analüüside teostamise faasis.

## 3) Konteinertransiidi arendamine

Paremaks lülitumiseks ülemaailmsesse tootmisahelasse on vajalik jätkata Eestit läbiva konteinertransiidi mahu suurendamist. Konstrukttiivne partnerlus „maailma vabriku“ Hiinaga ja kujunemine Põhja-Läänemere regiooni logistikavajadusi teenindavaks keskuseks aitab kaasa Põhja-Euroopa turge teenindavate investeeringute tulekuks Eestisse. Riigi poolt on vajalik toetada investeeringuid sadamate infrastruktuuri väljaehitamisesse ning samuti otsida lahendusi piiriületuse kiirendamiseks Eesti-Vene piiril. Tähtsad tegevused on piiriületuste arendamine – Narva uue silla projekt, Luhamaa ja Koidula piiripunktid, elektroonilise järjekorra ja eeldeklareerimissüsteemi kasutuselevõtt ning piirilähedaste parkimisvõimaluste parandamine. Teemade käsitlemine on oluline riiklikel kohtumistel transiidikoostöö sihtriikidega, Hiina, Venemaa, Kasahstani, Valgevene ja Ukrainaga. Tähtis on ka toetus Eesti logistikasektori tegevustele läbi EASi toetuskeemide ning Shanghai EXPO 2010 projekti.

## E. Konkurentsivõimeline ärikeskkond

Efektiveim viis välisinvesteeringute kaasamiseks riigi majandusse on läbi konkurentsivõimelise ärikeskkonna. Eesti konkurentsivõime uuringu<sup>8</sup> järgi on Eesti ärikeskkond 2008. aastal analüüsitud maksundus ja tööõiguslike kriteeriumite osas keskpärane ning arvestades teiste riikide rakendatud erisusi, jääb Eesti teatud parameetrite osas viimaste hulka. Eesti tugevuseks on maksusüsteemi ja maksude administreerimise lihtsus, mis annab eelise efektiivsuse osas ning võimaldab madalat halduskoormust, kuid ei tõsta konkurentsivõimet kõrge lisandväärtusega välisinvesteeringute kaasamisel. Eesti nõrkusteks on kõrged tööjõumaksud. Seega kuigi Eesti maksukeskkond on mõne lähiriigiga võrreldes soodsam (Soome, Rootsi), siis erisused teistes konkurentriikides vähendavad Eesti atraktiivsust välisinvesteeringute sihtmaana ning suunavad ka kodumaiste investorite kõrgepalgalisi töökohti loovad investeeringud välisriikidesse. Maailma Majandusfoorumi riikide konkurentsivõime edetabeli andmetel paigutub Eesti ettevõtetele langeva kogu maksukoormuse (*total tax rate*) osas 128 riigi hulgas tagasihoidlikule 85. positsioonile.<sup>9</sup> Eesti ei ole ka eelistatud ettevõtete peakorterite registreerimise sihtriigina, mitmed Eesti enda kõrgemat lisandväärtust loovad ettevõtted on registreeritud välisriikides.

<sup>8</sup> Eesti konkurentsivõime uuring: tööjõu maksud ja töösuhete paindlikkus, (Ernst & Young, 7. november 2008))

<sup>9</sup> World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2008-2009

Eesti investeerimiskeskonna konkurentsivõime tõstmine annab parimat tulemust kui maksu- ja regulatiivraamistik on kujundatud vastavalt kõrget lisandväärtust loovate ja teadmismahukate sektorite (sihtsektorite) vajadustele ning eripäradele. Teha ei tule mitte üksikutele ettevõtetele suunatud maksuerisusi, vaid pigem kujundada terve maksukeskkond nii, et see soodustaks kõrgema lisandväärtusega ning teadmismahukate investeeringute tegemist Eesti majandusse. Võimalike maksu-meetmete ümberkujundamise osas on oluline teha analüüsile tuginevad ning informeeritud otsused, sest väga oluline on ka maksusüsteemi stabiilsuse ja ettearvatavuse säilitamine.

## PEAMISED TEGEVUSED:

### 1) Tööjõu maksustamise põhimõtete analüüs

Analüüsitakse võimalusi, kuidas läbi tööjõu maksustamise põhimõtete ülevaatamise on võimalik vähendada kõrget lisandväärtust ja kõrgepalgalisi töökohti loovate ettevõtete maksukoormust. Näiteks uuritakse, kas sotsiaalmaksule ülempiiri seadmine või kolmandatest riikidest pärit välis töötajate vabastamine sotsiaalmaksu pensionikomponendist ning Eesti töötuskindlustuse süsteemis osalemisest, on nimetatud eesmärgi saavutamiseks sobivad meetmed. Tegevuse rakendamisel tekib arusaam võimalustest Eestisse kõrgepalgaliste töökohtade loomisel.

### 2) Maksu- ja regulatiivkeskkonna kohandamine või muutmine finantsettevõtete regionaalsete peakorterite, sh investeerimisfondide Eestisse toomiseks

Tuginedes läbiviidud analüüsile<sup>10</sup> on Eestil olemas eeldused arendamiseks ekspordile suunatud finantsteenustest regionaalse fookusega varahaldust, privaatpangandust ning *back office* teenuseid. Läbi nimetatud fookuste arendamise tõuseb Eesti kui asukohariigi atraktiivsus finantsettevõtete, sh investeerimisfondide registreerimisel. Vajalik on nende fookuste konkurentsivõime tõstmise vajadustest lähtuvalt kaardistada olulised sammud võimaluste loomiseks ja soodsa pinnase tekitamiseks finantsettevõtjate asutamisel Eestis ning meie finantssektori konkurentsivõime suurendamiseks. Seega tuleks analüüsida, kas nimetatud eesmärgi täitmiseks sobivad meetmed nagu näiteks maksuvabastus tütarühingu osaluse võõrandamisest saadud tulule, mis võib olla seotud osaluse omamise perioodi, suuruse ja tütarühingule kohalduva maksumäära ja tegevusega.

### 3) Innovaatilisi ettevõtteid toetavate maksumeetmete kehtestamise vajaduse analüüs

Analüüsitakse maksumeetmeid ja nende mõju TA investeeringutele ning tuvastatakse kas Eesti peaks kasutusele võtma maksumeetmeid, mis suurendaksid ettevõtete teadus- ja arendustegevust, aidates tekitada uusi lisandväärtusmahukaid töökohti ning teadusmahukaid ettevõtteid. Analüüsile tuginedes tuvastatakse, kas nimetatud meetmete kasutuselevõtt on vajalik ning millised on sobivad maksumeetmed, et aitavad kaasata investeeringuid Eesti jaoks olulistesse valdkondadesse ning tagada investeeringute suurem mõju. Kui analüüsist selgub, et innovaatilisi ettevõtteid toetavate maksumeetmete kasutuselevõtt on vajalik, valmistatakse ette teekaart sobivate maksumeetmete kasutuselevõtuks, mille elluviimise ajastusel tuleb silmas pidada kohanduste mõju riigieelarve tasakaalule.

### 4) Eesti residentsuse motiveerimise analüüs

Analüüsitakse võimalusi, kuidas läbi maksumeetmete kujundamise motiveerida Eestisse asuma välismaiseid väikeettevõtjaid ning jõukaid üksikisikuid. Analüüsis lähtutakse kriteeriumist, et Eesti residentsust motiveeriva meetme eesmärgiks on, et koos jõukate väikeettevõtjate ja üksikisikutega tuleks Eestisse ka palju kvaliteetseid majandusalaseid kontakte, oskusteavet ning kapitali. Eesti residentisuse säilitaksid ka jõukamad Eesti kodanikud.

---

<sup>10</sup> Oxera, August 2009, Financial services sector in Estonia: Growth opportunities and policy implications. Report prepared for the Ministry of Economic Affairs of Estonia and the Development Fund of Estonia.

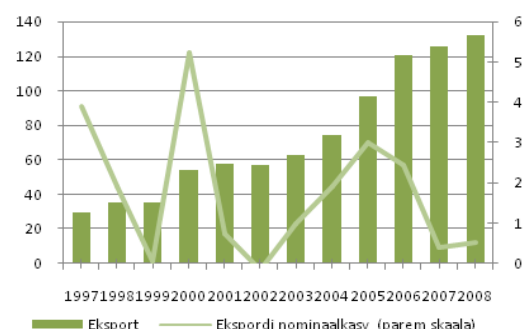
# EESTI ETTEVÖTETE EKSPORDIVÕIMEKUS

## 1. Eksport – oluline majanduskasvu mootor!

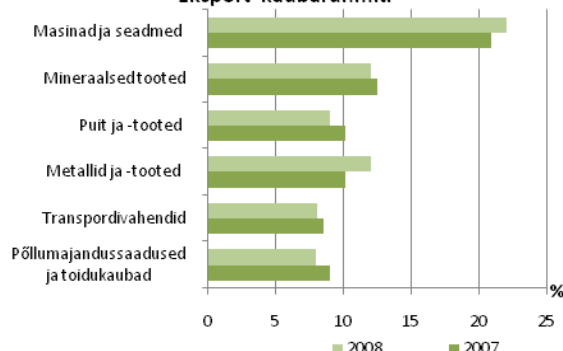
**EKSPORT – PROBLEEMIKS MADAL LISANDVÄÄRTUS.** Eesti siseturg on väike ja piiratud kasvupotentsiaaliga, mistõttu sõltub Eesti majanduskasv otseselt sellest, kui palju suudetakse erinevaid tooteid ja teenuseid eksportida välisriikidele. Eksporti kasv aitab tasakaalustada riigi maksebilansi jooksevkontot, suurendada riigi eelarvetulusid ning luua tööhõivet.

Eksporti osakaal Eesti SKP's oli 2008. aastal 76%, olles viimasel 8. aastal püsinud 70%-80% vahemikus, mis on erinevate riikide hulgas võrdlemisi kõrge näitaja. Vaadates aga ekspordi struktuuri, on rahuloluks põhjust vähem. Suure osa Eesti ekspordikäibest on andnud madala lisandväärtusega allhange, mis viimastel aastatel seoses tööjõu kallinemisega on konkurentsivõimes kaotanud. Märkimisväärne roll on ka Venemaalt pärit mineraalsete kütuste ekspordil<sup>11</sup>, mis on ekspordimäära varasemalt tõstnud, kuid mille lisandväärtus on väike ja mille väljaveo mahud langesid oluliselt 2007-2008. aastal. Kolmandaks on Eesti ekspordi konkurentsivõimet kahjustanud muutlikud toormehinnad maailmaturul.

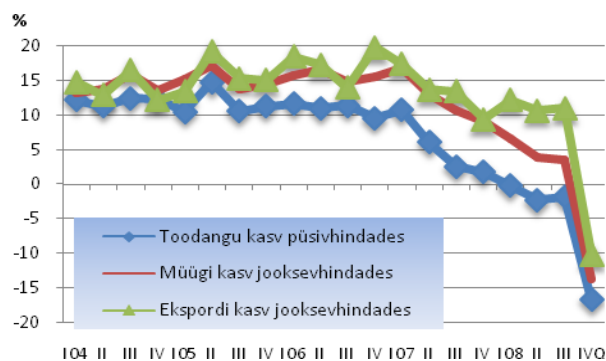
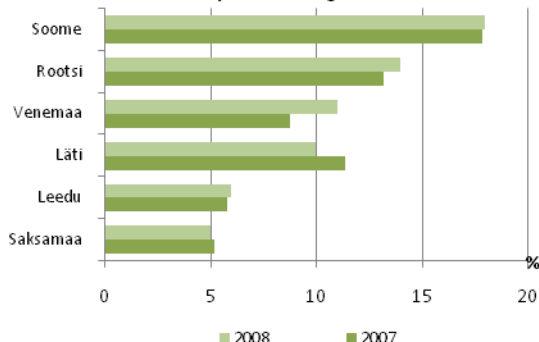
mld krooni **Eksporti dünaamika**



**Eksport kaubarühmiti**



**Eksporti sihtriigid**



Allikas: Statistikaamet

<sup>11</sup> Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium: 2007. aasta majandusülevaade

Peale Euroopa Liiduga ühinemist, aastatel 2004-2007 oli Eesti majanduskasv keskmiselt 8,3% aastas, millest oluline osa tuli pigem kiirest nõudluse kasvust siseturul. Positiivse majandustsükli lõpp Eestis langes aga kokku maailmamajanduse olukorra järsu halvenemisega. Nõrga sisenõudlusega kimpu jäänud ettevõtted suutsid kasvatada ekspordi veel 2008. aasta esimese kümne kuu jooksul, kuid majanduskriisi mõjude jõudmisel Eesti peamistele eksporditurgudele pöördus ekspordikasv aasta viimastel kuudel miinusesse; terve aasta lõikes suurenes eksport siiski 5,2%.

**EKSPORDIVAD VÄHESED ETTEVÕTTED.** 2008. aastal tegeles Eestis ekspordiga u. 13,9% ettevõtetest<sup>12</sup>. Põhilisteks eksportöörideks olid suurettevõtted ja keskmise suurusega ettevõtted. Üle poole Eesti ekspordist on loodud vaid 3,5% ettevõtete poolt; mida väiksem on ettevõtte, seda juhuslikum on eksport.

**KESKENDUMINE REGIOONILE.** Viimased kolm aastat on Eesti eksporditurgude esireas olnud naaberriigid Soome, Rootsi, Läti ja Venemaa. Balti turg peakski kõigi eelduste kohaselt olema Eesti ettevõtete koduturg ning oma kaubamärgi all on täna lihtsam siseneda ka teistele Ida-Euroopa ja SRÜ turgudele. Kuigi pikas perspektiivis ilmselt suurima kasvupotentsiaaliga, on need turud ebastabiilsemad ning riigi tugi näiteks eksporditagatiste näol turgudele sisenemisel väga oluline. Skandinaavia ja Lääne-Euroopa turud püsivad jätkuvalt olulisena teatud väärtusahelates ning tehnoloogiatööstuse allhanke tellijatena, kuid oma kaubamärgiga turule siseneda on küpsetel turgudel mõnevõrra keerulisem ning võimalik, kas vaid uute ja konkurentsivõimeliste toodetega või ainult teatud kitsastes niššides. Suured ja kaugemad turud (BRIC va Venemaa) on Eesti ettevõtjatele jätkuvalt väljakutseteks, kuigi neis võib peituda huvitavaid tulevikuvõimalusi.

Riigipoolne tugi otse sihtturgudel on oluline eelkõige seal, kus Eesti ettevõtja ise veel hakkama ei saa ning huvitatud ettevõtete on samuti piisavalt suur. Ekspordi sihtriikide määratlemine on abiks ühiste turundus- ning mainekujundustegevuste kavandamisel ning samuti otsuste langetamisel, kas ekspordinõunike lisamisel EASi esindustesse välismaal või Eesti Vabariigi välisesindustes majandusküsimustega tegelevate diplomaatide lähetamisel. MKMi poolt koostatud statistilise analüüsimudeli<sup>13</sup> järgi võiksid Eesti ettevõtja jaoks perspektiivsete eksporditurgude esikümme olla järgmine:

1) Rootsi	6) Hiina
2) Soome	7) Suurbritannia
3) Saksamaa	8) Leedu
4) Venemaa	9) Holland
5) Norra	10) Tsehhi

Arvestada tuleb ka TA<sup>14</sup> koostöö väljavaateid ning välisinvesteeringute kaasamise võimalust sihtriigist. Lisaks statistilisel meetodil tuvastatud sihtriikidele on EASis teostatud sektorite kvalitatiivne analüüs ning ettevõtjate tagasiside toonud oluliste sihtturgudena esile ka Läti, Taani ja Belgia. Kui enamus ekspordi toetusmeetmeid on sihtriigi osas neutraalsed, siis uute ja seni Eesti eksportööride jaoks seni suhteliselt tundmatute turgude puhul on tarvis viia ellu aktiivseid turgude avamise/tutvustamise tegevusi. Kõrget potentsiaali omavate uute turgudena võib välja tuua näiteks Araabiamaad ja Hiina.

<sup>12</sup> Maksu- ja Tolliameti andmed, tegutsevate ettevõtete arv 2008. aastal oli 56961 (käive nullist suurem), eksportivaid ettevõtteid oli neist 7913 (millest 6908 omas ühenduse sisest ja 2624 ühenduse välist ekspordikäivet)

<sup>13</sup> Gravitatsioonimudelise ekspordi sihtriikide leidmisel võeti arvesse järgmiseid faktoreid koos järgmiste kaaludega: SKP inimese kohta (0,5), SKP kokku (1), kaugus (2), kultuuriline lähedus (1), majanduskasvu prognoos 2008-2013 (2), osatähtsus Eesti ekspordis (1), impordi kogumaht (1), poliitiline risk (1) ja TA kulud (0,5)

<sup>14</sup> Teadus- arendustegevus

## 2. Senine ekspordi toetamine

PEAMISED ETTEVÕTLUSE TUGISTRUKTUURID, mis ekspordi toetavad on EAS ja SA KredEx. EAS tegeleb ettevõtete eksporditegevuse toetuspõhise hoogustamisega ja SA KredEx eksporditehingute garanteerimisega.

EKSPORDITURUNDUST, ekspordiplaani koostamist ja selle elluviimist toetatakse alates 2001. aastast, Toetuskeem on üldiselt toiminud hästi, ettevõtted hakkasid eksporditurgudel tegutsemise plaane regulaarselt ja süsteemselt uuendama. Programmi käivitamisperiood langes osaliselt kokku ka suure sisemaise nõudluse tõusuga – tihti oli ettevõtte positiivse toetuse otsuse saamisel juba keskendunud siseturu nõudluse rahuldamisele ega viinud oma ekspordiplaani lubatud mahus ellu.

EKSPORDI RIIKLIK GARANTEERIMINE algas 2001. aastal, mil ekspordikäivet garanteeriti 31 miljoni krooni ulatuses, 2008. aasta lõpuks oli kokku garanteeritud ekspordikäivet enam kui 3 miljardi krooni eest. Riikliku eksporditagatise toodet hindasid ettevõtjad kõrgelt, kuna SA KredExi eksporditagatis on selgelt kaasa aidanud uutele turgudele sisenemisel. Mitmed tagatist kasutanud ettevõtted sisenesid konkreetsetele turgudele esmakordselt ning suur osa jätkas neil turgudel tegutsemist ka pärast esmaseid garanteeritud tehinguid. Toote lisanduvus on olnud kõrge, kuna enamikku garanteeritud tehingutest ei oleks SA KredExi tagatise puudumisel olnud võimalik mujal kindlustada.

VÄLISTURGUEL on pakkunud riigipoolset tuge EASI esindused välismaal ja Eesti Vabariigi välisesindustes majandusküsimustega tegelevad diplomaadid. Nendepoolne abi sihtturgudel on aidanud ettevõtjail hakkama saada võimalike bürokraatlike asjaajamisega sihtkohariigis, tutvuda sihtkoha võimaluste ja ärikultuuriga ning samuti on vahendatud ettevõtja jaoks oluliste kontakte.

## 3. Millist abi eksportival ettevõttel tarvis on?

Välisurgudele laienemisel näevad Eesti eksportijad<sup>15</sup> peamise väljakutsena sealset tugevamat konkurentsi kui ainult siseturul tegutsedes. Ekspordibarjääre koondades saab välja tuua neli peamist võimalust kuidas ekspordivõimekust tõsta:

1. Ekspordialase info ja teadmiste ning eksporditoetuste pakkumine (väljakutseteks napid eksporditoetused, makse- ja riigiriskid, rahapuudus turundustegevuseks, vähene informeeritus ekspordimisest, välisurgudest, klientidest).
2. Välisriikide sisenemisbarjääride ületamine (väljakutseteks kaitsetollid, kaubandustõkked, tolliprotseduurid, sertifikaadid, standardid, välismaiste klientide erinevad eelistused).
3. Konkurentsivõime tõstmine (väljakutseteks madal tootlikkus ja tehnoloogiline tase, kõrged tööjõukulud, tugev konkurents välisurgudel).
4. Ettevõtete finantseerimisvõimaluste parandamine ja oskustööjõu pakkumine (väljakutseteks transpordi kallidus, kvalifitseeritud tööjõu puudus, vähene võimekus tootearenduseks, probleemid logistikaga, käibekapitali vähesus).

---

<sup>15</sup> VKE uuring 2008

EKSPORTIMISEGA ALUSTAMINE on keskmise Eesti ettevõtja jaoks kõige suurem barjäär. Karm hinnakonkurents rahvusvahelistel turgudel tundub hirmutav, eksportimine nõuab alguses lisaressurssi ning ei usuta ka oma toote konkurentsivõimesse.

VÄHEST KOKKUPUUDET VÄLISTURGUDEGA näitab levinud juhueksporti osakaal ning ettevõtetes valdav ekspordistrateegia puudumine. Paljud eksportivad ettevõtted ei tegele ka aktiivselt müügivõimaluste otsimisega. Seoses sisenõudluse olulise kokkutõmbumisega 2008. aastal kasvas ettevõtjate huvi ekspordile ümberorienteerumise vastu küll hüppeliselt, kuid vähese varasema välisturgudel tegutsemise kogemuse tõttu on probleemiks ekspordialaste oskuste ning teadmiste puudus. Et ka Eesti peamistel eksporditurgudel on tarbimine vähenenud, on ekspordi kasvatamisel läbimõeldud ekspordistrateegia olemasolu ning ekspordialase kompetentsi tõstmise tähtsus veelgi kasvanud.

KÕRGEMA LISANDVÄÄRTUSEGA EKSPORDI saavutamiseks on oluline mõista, et täna ei ole konkurents mitte enam niivõrd tööstusharude vaheline, kui toimiv äriefunktsioonide tasandil. Odavale tootmissisendile tuginev eksport ei ole pikemas perspektiivis jätkusuutlik, ettevõtjate jaoks on oluline mõista, millisel positsioonil nad oma toote globaalses väärtusahelas asuvad ning kuidas on võimalik liikuda suuremat lisandväärtust andvate tegevuste poole. Lisaks ise tootmisprotsessi või tarneahelat kontrollides oma toodetega välisturgudele sisenemisele võib ekspordi kasvupotentsiaal arendamine peituda ka oskuslikumas haakumises globaalsetesse väärtusahelatesse. Eesti Arengufondi poolt 2008. aastal läbi viidud arenguseireprojekti „Tööstusvedurid 2018“ järgi on ettevõtetel selleks kolm võimalust<sup>16</sup>:

1. Brändihoidmine. Eeldab disaini ja tootearendust ning oma toodetega kliendile „lähemale“ liikumist ning sobivate tootenäidiste leidmist ning turustuskanalite kujundamist.

BRÄNDIHOIDMISE suunas liikuvate ettevõtete jaoks on kõige olulisemad traditsioonilised lõpptarbija jõudmisega seotud tegevused – a) välisturule sisenemine, b) müügikanalite loomine ning c) turundus. Tööjõumahukate tööstusharude puhul (näiteks tekstiili- ja rõivatööstus) võib üheks osalahenduseks olla ka tootmise suunamine madalama tööjõukuluga riikidesse, tarneahela loomine ning keskendumine toodete disainile ja turustamisele. Seda tüüpi ettevõtete jaoks on välisturule sisenemine väga kulukas, sest on vaja käia messidel, luua oma müügivõrgustik või leida sihtturgudel edasimüüjad ning panustada ka reklaami. Bürokratlikest sisenemisbarjääridest ülesaamine on samuti oma tootega välisturule minekul üks suuremaid väljakutseid.

2. Tootearendus. Lisaks oma toodete arendamisele ja disainile peitub arenguvõimalus ka keskendumises rahvusvahelistes võrgustikes spetsiaalsetele valdkondadele<sup>17</sup>.

TOOTEARENDEUSELE suunatud ettevõtete jaoks on tähtsamad otsesuhetel võimalike partnervõrgustikega ning „targema“ allhanke tegemises. Allhange ei pea tingimata olema tehtud välispartnerile, vaid samm ekspordivõimekuse poole on ka allhanke tegemine juba Eestis tegutsevale ekspordivale ettevõttele. Ekspordi tõhustamisel on kriitilise tähtsusega kontaktide leidmine – osalemine äridelegatsioonides, kontaktibörsidel- ja messidel ning suhetevõrgustiku arendamine sihtriikides.

3. Liikumine kõrgemasse väärtusahelasse. Seniste kompetentsidega seotud uute toodete ja teenuste arendamine ning sidustoodete ja terviklahenduste pakkumine.

---

<sup>16</sup> Tööstusfoorum 2008. aasta esitlusmaterjalid (Eesti Arengufond, 2. detsember 2008)

<sup>17</sup> Prototüübid, süsteemilahendused, keerukad väikeseriad, arendustööd, testimine

KÕRGEMASSE VÄÄRTUSAHELASSE liikumise puhul võivad oluliseks osutada ekspordi tõhustamise tegevused mõlemast suunast, sõltuvalt konkreetse toote või teenuse spetsiifikast. Kõikidel juhtudel on aga lisaks hinnale ja kvaliteedile Eesti ekspordi konkurentsivõime jaoks oluline ka Eesti kui ekspordi päritolumaa maine sihtturgudel.

2008. aastal alguse saanud ülemaailmne majanduskriis on lisaks eksporditurgudel nõudmise vähenemisele ning valuutariskide suurenemisele kaasa toonud ka probleemid ettevõtete rahastamisel. Ebakindel olukord panganduses tähendab seda, et ettevõtete juurdepääs uutele laenudele ning krediidile on väike ning isegi konkurentsivõimelised ettevõtted ei pruugi leida vahendeid oma tegevuse eksporditurgudele ümberkohandamiseks. Arvestades tähtsust, mida ettevõtete ekspordivõimekuse kasv Eesti jaoks omab, on vajalik parandada ekspordivate ettevõtete juurdepääsu finantsvahenditele.

## KUIDAS AITAME VÄLISTURGE VALLUTADA?

### ETTEVÕTETE EKSPORDIVÕIMEKUSE KASV

Eesmärk: Tõsta Eesti ettevõtete ekspordivõimekust rahvusvahelistel turgudel

#### Alaesmärgid:

#### Peamised tegevused:

- |  |  |
|--|--|
| A. Ekspordivaldkonna teabe kättesaadavuse ja oskuste parandamine | <ol style="list-style-type: none"><li>1) Ekspordialaste infoteenuste pakkumine</li><li>2) Kontaktide vahendamine</li><li>3) Eksporditeadlikkuse arendamine</li><li>4) Alternatiivsete ekspordivõimaluste edendamine</li><li>5) Ekspordialaste oskuste arendamine</li><li>6) Võõrkeelte oskuse arendamine</li></ol> |
| B. Välisturgudele sisenemise lihtsustamine                       | <ol style="list-style-type: none"><li>1) Eksporditurunduse, messi- ja ühisturunduse toetus</li><li>2) Arendusjuhi kaasamise toetusprogramm</li><li>3) Riiklike turundusürituste programm</li><li>4) Eksporditagatised</li><li>5) Finantsmeetmete pakett eksportivale ettevõttele</li></ol>                         |
| C. Sihtturgudel ettevõtjatele abistavate teenuste tagamine       | <ol style="list-style-type: none"><li>1) Ekspordisektorite promotsioon</li><li>2) Ekspordinõunike ametikoha loomine EAS'is</li><li>3) Ekspordiinkubaatori loomine olulisematel turgudel</li><li>4) Ekspordivõimaluste aktiivne loomine</li></ol>   |
| D. Välispoliitika ja ekspordivõimekuse seotuse                   | <ol style="list-style-type: none"><li>1) Välis-majanduspoliitiliste strateegiate väljatöötamine</li></ol>  |

suurendamine

- 2) Kõrgetasemeliste äridelegatsioonide visiidid sihtriikidesse
- 3) Efektivsem ärilise komponendi lisamine VIP visiitide raames
- 4) Majanduse ühiskomisjonide töö tõhustamine
- 5) Kahepoolsete topeltmaksustamist välistavate lepingute ja investeringute kaitselepingute võrgustiku laiendamine

## A. Ekspordivaldkonna teabe kättesaadavuse ja oskuste arendamine

Eesti ettevõtted on rahvusvahelistele turgudele laienemise osas ebakindlad, sest iseseisvaks välisurgude hõlmamiseks puuduvad tihti oskused ja teadmised. Seega on oluline koguda ja ettevõtjatele efektiivselt pakkuda nii turu- kui valdkonnaspetsiifilist kvaliteetset infot ning rahvusvahelises äris vajalikke teadmisi ja oskusi. Rahvusvahelistel turgudel edu saavutamiseks on tähtis baastadmiste parandamine ettevõtete erinevatel juhtimistasanditel kui ka turu ja sektori spetsiifikast tulenevate erialaste teadmiste parandamine turunduse, müügi ja tootearenduse meeskondades.

Samuti on oluline tagada ka kindlale sihtriigile, sektorile või suuremale projektile suunatud teavitustegevusi, mille läbi soodustatakse ettevõtete eksporditegevuste alustamist. Riigipõhised infoallikad sisaldavad infot konkreetse riigi majanduskeskkonna, õigusruumi, turule sisenemise ja oluliste kontaktide kohta. Sektoripõhine info sisaldab aga turu-uuringuid konkreetsetes valdkonnas, nõ sektori turunduspakette.

### PEAMISED TEGEVUSED:

#### 1. Ekspordialaste infoteenuste pakkumine

Ekspordialaste infoteenuste pakkumise raames jätkatakse info vahendamist välisurgude ja –partnerite osas Eesti eksportööridele ning välisriikides tegutsevatele võimalikele Eesti toodete või teenuste ostjatele Eesti eksportööride kohta; tagatakse ekspordivaldkonda käsitleva info kättesaadavus veebilehtedel ([www.aktiva.ee](http://www.aktiva.ee), EAS-i ja ministeeriumite koduleheküljed). Samuti alustatakse eksporditeemaliste infotrükiste välja töötamist nii algaja eksportija teadmiste laiendamiseks kui tegutseva eksportööri jaoks vajaliku info osas. Jätkatakse turu- ja valdkonnapõhiste infomaterjalide pakkumist (s.h. turu-uuringute ostmine ja nende ettevõtjatele kättesaadavaks tegemine).

#### 2. Kontaktide vahendamine

Käivitatakse koostööpakkumiste vahendamine veebikeskkonnas [www.tradewithestonia.com](http://www.tradewithestonia.com) ning toetatakse portaali laialdast kasutuselevõttu läbi pakutavate võimaluste aktiivse promotsiooni. Toetatakse kontaktürituste korraldamist, ning osutatakse abi äridelegatsioonide visiitide organiseerimisel. Oluline on turundusvormina potentsiaalsete suurte importijate või importööride gruppide (võimalikud Eesti kaupade

ja teenuste ostjad) kutsumine Eestisse ning kohtumiste korraldamine neile olulises majandussektoris, luues nii võimaluse otsekontaktideks ning tagasiside allika konkurentsivõime osas mingil kindlal sihtturul.

### 3. Eksporditeadlikkuse arendamine

Eksporditeadlikkuse programmi raames jätkatakse ekspordipotentsiaaliga ettevõtetele suunatud teavitustegevusi eesmärgiga kasvatada olemasolevate eksportööride arvu ja suurendada tegutsetavate eksportööride müügi mahte. Tutvustatakse erinevate sihtturgude võimalusi, parimaid praktikaid ja edulugusid. Julgustatakse ekspordi edendamise ja tagatakse põhjalik info riigi poolt pakutavatest toetusmeetmetest selle juures. Samuti jätkatakse edukamate eksportööride tunnustamist.

Tõhustatakse EAS välisesindajate ja Eesti Vabariigi välisesindustes majandusküsimustega tegelevate diplomaatide teenuste tutvustamist. Teadlikkus EAS välismaal olevate esinduste ja Eesti Vabariigi välisesindustest pakutavatest teenustest (konsultatsioonid, info jagamine, kontaktide vahendamine, „uste avamine“) vajab ettevõtjate hulgas arendamist. Oluline on ristturundus ehk läbiv kontaktandmete lisamine ekspordivaldkonna trükistesse, internetimaterjalidesse koos lühikese nimekirjaga pakutavatest teenustest.

Jätkatakse enim ekspordile orienteeritud sektorite kaardistamist, mille raames viiakse läbi edukate keskmise suurusega eksportijate kvalitatiivintervjuudel põhinev analüüs. Uuringu eesmärgiks on kaardistada sektorite kaupa eksportööride tüüpmodelid, peamised sihtriigid, ekspordipotentsiaaliga tooted, teenused ja tehnoloogiad. Uuringu tulemusi kasutatakse sektori ekspordipotentsiaali realiseerimiseks koostöös ettevõtete, erialaliitude ja sektoris tegutsevate klastritega pakkudes ettevõtetele sobivaid lahendusi toetusmeetmete, abimaterjale ning koolituse ja nõustamise osas.

### 4. Alternatiivsete ekspordivõimaluste edendamine

Alternatiivsete ekspordivõimaluste edendamine on võimalik läbi välismaiste riigihangete jälgimise ja alternatiivsetest ekspordivõimalustest (nt Euroopa Kosmoseagentuuri, NATO konkursside ja vastuostu raames) eksportööride teavitamise.

Riigihangete osas on vajalik pidevalt jälgida Eesti sihtriikides toimuvaid suuri projekte ja institutsioonide hankeid sektorites, kus Eesti ettevõtetal on olemas võimekus. Vajalik on selles osas ettevõtteid informeerida ning suuremate hankekomplektide korral ka olemasolevaid võimalusi tutvustavais seminaris korraldada.

Militaarhangete korral kasutatavad vastuostu võimalused tuleb suuremale hulgale eksportööridele kättesaadavaks teha. Oluline on edasi minna Eesti Euroopa Kosmoseagentuuriga liitumise protsessiga.

Riikliku arenguabi andmisel (näiteks avaliku sektori toimimise ja reformimise kogemuse edasiandmisel) teavitatakse projektikonkurssidel osalemise võimalustest seotud teenuseid ja IT lahendusi pakkuvaid Eesti ettevõtteid.

### 5. Ekspordialaste oskuste arendamine

Ekspordialaste oskuste arendamistegevustena rakendatakse koolitusi nii alustavatele eksportööridele (ekspordiplaani koostamine, messidel osalemine jms) kui ka tegutsevatele eksportööridele. Alustavad eksportöörid vajavad eelkõige üldise teadlikkuse suurendamist, arusaamist probleemidest ja vajadustest. Seega tuleb neile pakkuda emakeeles nii diagnostikat kui ka personaalset nõustamist.

Tegutsevatele eksportijatele viiakse läbi konkreetseid sihtturge ja neile sisenemist käsitlevad seminare, samuti jätkatakse Ekspordi Akadeemia koolitusi. Jätkatakse „Teadmiste ja Oskuste“ toetuskeemi võimaluste kasutamist nii ettevõtete toetuste kui koolitusosakute kasutamise näol. Kaalutakse võimalust koolitusosakute kasutamiseks professionaalse konsultatsiooniteenuse sisseostmiseks. Seda eelkõige suure potentsiaaliga arenenud turgudel, kus sisenemisbarjäärid on kõrged.

Rahvusvahelise tarneahela juhtimise oskuse osas antakse ettevõtjatele teadmisi, kuidas leida tootmisvõimalusi odavamalt töajõuga riikides ja kuidas luua tarneahelat (või liituda eksisteeriva tarneahelaga).

Tähtis on ka rahvusvahelise ekspordijuhtimise õpetamine kõrgkoolides ning selle kättesaadavuse tagamine ka mitte-majanduse erialade tudengitele läbi ekspordijuhtimise mooduli avamise. Tuleb luua võimalus ja motivatsioon ettevõtjatele kaasata kõrgkooli lõpetanud hea keeleoskusega noori välisriikide turgudel tegutsevate ekspordijuhtidena, pakkudes samal ajal noortele spetsialistidele täiendavat ekspordialast koolitust ja praktilist nõustamist.

„Talendid koju“ projekti eesmärk on rahvusvaheliselt konkurentsivõimelistes ülikoolides hariduse saanud ja/või välisriikide ettevõtetes olulise töökogemuse omandanud Eestist pärit elanikeandmebaasi ja interaktiivse võrgustikukoostamine. Tegevuse keskseks eesmärgiks on tutvustada tegutsemisvõimalusi, näiteks töopakumisi Eestis ja välisriigis Eesti ettevõtjate heaks.

## 6. Võõrkeelte oskuse arendamine

Võõrkeelte oskuste arendamine. Põhikooli lõpuks peaks iga Eesti õpilane olema võimeline suhtlema inglise keeles. Keskkoolis tuleb pakkuda võimalust õppida kolmas keel – kas mõni skandinaavia, saksa, prantsuse, hispaania või hiina keel. Täna on meie võimekus kõige madalam just Aasia keelte õpetamises, kuid arvestades eelkõige Hiina olulisuse tõusu maailmamajanduses 21. sajandil, on vajalik tekitada aastaks 2011 hiina keele õppe võimalus kolmanda võõrkeelena vähemalt viies Eesti gümnaasiumis. Edasi tuleb minna Eestisse hiina keele õppe võimalusi propageeriva Confuciuse Instituudi loomise plaaniga.

Oluline on pakkuda Eestis asuvates üldhariduskoolides rahvusvaheliselt tunnustatud ingliskeelseid õppevõimalusi. Eestis töötavate välismaalastest ettevõtjate, õppejõudude ja –teadurite lastele luuakse võimalused rahvusvaheliselt tunnustatud programmide kaudu üldhariduse omandamiseks (sh. IBO õppekava juurutamine suuremate linnade valitud üldhariduskoolides).

## B. Välisriikidele sisenemise lihtsustamine

Välisriikidele sisenemisel on Eesti ettevõtjate üheks suurimaks takistuseks ressursside ja võimekuse puudumine, mistõttu on vajalik pöörata tähelepanu tegevustele, mis parandaksid nende võimalusi välisriikidele suundumiseks ning sealsetes turutingimustes konkureerimiseks. Seega on vajalik jätkata väljatöötatud toetustegevuste (messidel osalemise, lisakvalifikatsiooni tõstmiseks ekspordijuhi kaasamise, ühisturundus- ja eksporditurunduse toetuse) elluviimist ning samuti rakendada uusi probleeme lahendavaid tegevusi. Samuti on riigipoolne abi vajalik ebastabiilsetele turgudele sisenemiseks ja seda eelkõige läbi eksporditurgude väljastamise.

PEAMISED TEGEVUSED:

### 1. Eksporditurunduse, messi- ja ühisturunduse toetus

Eksporditurunduse toetusega innustatakse ettevõtete suundumist välisurgudele uute toodetega. Toetatakse toodete kohandamist välisuru nõuetele vastavaks, näidistoodete valmistamist, välisurgude külastusi, turundusürituste korraldamist, messidel osalemist, reklaammaterjalide valmistamist ja muud.

Messitoetuse ja ühisturunduse toetuse raames toetatakse ettevõtjate osalemist välismessidel individuaalse väljapanekuga või ühisstendiga, samuti välismessi ühiskülastusi ning ühisturundust, mille raames aidatakse Eesti ettevõtjate koostöös tehtavaid turundustegevusi välisriikides. Toetusprogrammide puhul on oluline pidevalt jätkata programmide täiendamist ja kohandamist muutuvate oludega.

## 2. Arendusjuhi kaasamise toetusprogramm

Arendustöötajate ettevõttesse kaasamise programmi raames võimaldatakse rahvusvahelise turunduse tippspetsialistide palgakulude katmist kuni 50% ulatuses ekspordialaste projektide elluviimisel. Eesmärgiks on ettevõtte ekspordivõimekuse uuele tasemele viimine – seda läbi lisanduva kompetentsi eksporditurunduse vallas ning ekspertiisi sihturgude sügaval tundmisel.

## 3. Riiklike turundusürituste programm

Antud programmi raames korraldatakse ekspordi edendamise seisukohast olulisemate sihturgude ja sektorite lõikes riiklike ühisstendidega välismessidel osalemisi ja Eesti ettevõtete toodete ning teenuste tutvustamiseks mõeldud turundusüritusi. Samuti on riiklike turundusürituste programmist võimalik abi saada riiklike Eesti ärikeskkonda ja investeerimisvõimalusi tutvustavate välisinvestorite kaasamise ürituste läbiviimiseks.

## 4. Eksporditagatised

Riiklike eksporditagatiste väljastamisega võimaldatakse ettevõtetel siseneda ka ebastabiilsetele turgudele ning eksportida oma teenuseid ja tooteid. Vajalik on ka teenuste laiendamine OECD ja EU riikidesse, samuti siseriiklik kindlustus tarnijatelt maksetähtaegade saamiseks. Oluline on luua uus riiklik kindlustusühing, et oleks võimalik alustada kesk- ja pikaajaliste eksporditagatiste väljastamist piisavas mahus ning pakkuda vajadusel paindlikku võimalust garanteerida riske ka neisse riikidesse, kus piisav pakkumine puudub.

## 5. Finantsmeetmete pakett eksportivale ettevõttele

Seoses ülemaailmse finantskriisiga on paljude Eesti ettevõtjate jaoks juurdepääsuvõimalused finantsvahenditele dramaatiliselt vähenenud. Valitsuse poolt on oluline läbi erakorraliste meetmete toetada eksportivate ettevõtete rahastamisvõimalusi – läbi suuremas mahus laenukaenduste osutamise ja ettevõtete finantseerimise. Eesmärgiks on tagada välisurgudel konkurentsivõime säilitamiseks ja töstmiseks vajalike investeeringute tegemine ka aegadel mil pangad on oma laenupoliitika konservatiivsemaks muutnud.

## C. Sihturgudel ettevõtjatele abistavate teenuste tagamine

Eesti ettevõtjate abistamiseks olulisematel sihturgudel on loodud EASi välisesindajate ja Eesti Vabariigi välisesindustes majandusküsimustega tegelevate diplomaatide võrgustik. Kui sihturgudel osutatavad teenused kipuvad traditsiooniliselt olema reageeriva iseloomuga ja peamiselt konsultatsiooni vormis, siis olukorra parandamiseks on vajalik muuta EASi välisesindajate roll aktiivsemaks ning turgudel, kus vajadus suurem, lisada EAS'i esindustesse välismaal ekspordinõunikud. Vajalik on tõhustada sihturu analüüsile tuginevate ekspordivõimaluste leidmise süsteemi ning sobivale Eesti ettevõtjale info ja oluliste kontaktide

edastamist. Samuti on vajalik luua ekspordiinkubaatorid olulisematel turgudel, et vähendada ettevõtjate uuele turule sisenemise barjääre.

#### PEAMISED TEGEVUSED:

##### 1. Ekspordisektorite promotsioon

Oluline on suurem fokuseeritus tugevamatele Eesti ettevõtete ekspordisektoritele, sest täna võib ekspordi pärssida ka Eesti kui ekspordimaa vähene tuntus ja keskpärane maine. Erialaliite toetatakse sektorisiseste turundusstrateegiate väljatöötamisel ning elluviimisel. Selle tarvis viiakse läbi sektori ekspordipotentsiaali kaardistamise uuringud. Jätkatakse ka EAS'i koordineeritava riiklike stendide programmiga, võimaldades olulisematel ekspordisektoritel end messidel tutvustada.

##### 2. Ekspordinõunike ametikoha loomine EAS'is

Tagamaks Eesti ettevõtete paremat teenindamist ka sihtturgudel, on vajalik tugevdada Eesti eksporditöörde jaoks olulisematel turgudel tegutsevaid EAS'i esindusi välismaal ning luua neis ekspordinõuniku ametikoht. Ekspordinõuniku ülesanne on asjaajamisel praktilise abi osutamine, erinevate konsultatsioonide pakkumine ning kontaktide vahendamine. Sihtturgudel, kus ekspordinõuniku ametikoha loomine ei ole otstarbekas, tuleb luua võimalused kohalike konsultantide kasutamiseks.

##### 3. Ekspordiinkubaatori loomine olulisematel turgudel

Lisaks konsultatsioonide saamisele on ettevõtjal uuele turule sisenemise algperioodil vajalik kasutada ka kontori- ja koosolekuruume. Perioodil 2010-2011 tuleb hinnata pilootprojekti, kus regionaalse koostöö raames luuakse koostöös partnerriikide ettevõtjate edendamise organisatsioonidega olulisemaid Läänemere-äärseid turge kattev ekspordiinkubaatorite võrgustik.

##### 4. Ekspordivõimaluste aktiivne loomine

Ekspordivõimaluste aktiivse loomise tegevus hõlmab lisaks sihtriigi majanduse aktiivsele jälgimisele ka analüüsi selle kohta, millistes sihtriigi turuniššides võiksid Eestis olemasolevad spetsiifilist ekspordivõimet omavad ettevõtted potentsiaali omada. Peale võimaliku niši tuvastamist näeb tegevus ette rea „turu avamise“ samme: 1) turuga tutvumise ja võimaluste hindamise eesmärgil eksporditöörde visiitide korraldamine; 2) koostöös huvitatud ettevõtjatega turu avamisele suunatud paariaastase tegevuskava koostamine; 3) juba „avatud“ turul ekspordi ja eksporditöörde kasvatamise nimel turundustegevuste ja turukasvu plaani koostamine. Tegevuste elluviimiseks saab kasutada hulka olemasolevaid ekspordi toetusmeetmeid ning lisandväärtuse annab parem koordinatsioon ja eesmärgile sihtus.

## D. Välispoliitika ja ekspordivõimekuse tihedam seostamine

Eesti ekspordi edendamiseks on vajalik enam panustada riigi aktiivsesse välissuhtlusesse, mis loob võimalusi Eesti ekspordivõimekuse arendamiseks. Lisaks aktiivsele osalemisele erinevates rahvusvaheliste organisatsioonides on oluline teadvustada Eesti majandushuvide põhifookused erinevate riikide ja regioonide tasandil. Läbi igapäevase suhtlemise välispartneritega on võimalik mõjusalt kujundada Eesti kui eksporditava riigi mainet ning tutvustada siinse ettevõtluskeskkonna eeliseid.

##### 1. Välis-majanduspoliitiliste strateegiate väljatöötamine

Eesti jaoks oluliste piirkondade suhtes välis-majanduspoliitiliste strateegiate väljatöötamise tulemusel kinnitab Vabariigi Valitsus 10 aastase ajaperspektiiviga strateegiad Eesti majanduse jaoks olulisemate piirkondade välispoliitiliste arenguperspektiivide osas. Näiteks Aasiat, Põhja-Ameerikat ja endisi SRÜ riike hõlmavad strateegiad. Arenguplaanid oleksid aluseks Eesti pikaajaliste huvide määratlemisel ning igaaastaste EASI välismaal olevate esinduste ja Eesti Vabariigi välisesinduste ühiste tegevuskavade koostamisel.

## 2. Kõrgetasemeliste äridelegatsioonide visiidid sihtriikidesse

Korraldatakse kõrgetasemeliste äridelegatsioonide saatmist välisriikidesse eesmärgiga toetada ettevõtjaid kontaktide sõlmimisel, avaldada toetust Eesti ettevõtete koostööle välisriigi ettevõtetega (visiitide ajastamine ettevõttevaheliste koostöölepingute sõlmimise ja muude ühiste ettevõtmistega), samuti teadlikkuse tõstmine Eesti kui ekspordimaa kohta. Visiidid toimuvad, kas kõrgete ametnike, EASI või Kaubandus- Tööstuskoja esindajate juhtimisel ning võimaluse ja huvi korral kaasatakse ettevõtjaid ka VIP (president, peaminister, ministrid) visiitidele. Visiitide korraldamine pakub toetust kättevõidetud turgudel ning on abiks kontaktide loomisel uutele turgudele sisenemiseks.

## 3. Efektivsem ärilise komponendi lisamine VIP kohtumiste raames

Eesti majanduse ja ettevõtjate huvide eest seismine ei pea toimuma ainult juhtudel, kui kõrgetasemelist riigiametnikku saadab visiidil äridelegatsioon. Oluline on ärilise komponendi igakordne läbimõtlemine, detailse taustainfo ja jutupunktide lisamine nii Eesti VIPide väliskohtumiste puhul kui ka välisriikide VIPide Eestis vastuvõtmisel. Välja tuleb töötada 1) planeeritavatest VIP kohtumistest teavitamise süsteem ning 2) majandusteemas olulisemate riigiasutuste ja ministeeriumite (Riigikantselei, Presidendi Kantselei, VM, MKM) sisekorraeeskirjades sätestada vajalike tegevuste ja kontaktide loetelu, et tagada kohtumiste jutupunktide detailsus ja kvaliteet.

Detailse taustainfo ettevalmistamiseks edastavad ministeeriumid ja teised asjakohased asutused oma valitsemisala kohta kohtumist ettevalmistavale ministeeriumile õigeaegselt täpset ja üksikasjalikku informatsiooni. Kohtumise järgselt edastavad kohtumisel osalejad operatiivselt aruande teistele asjast huvitatud ametiasutustele.

## 4. Majanduse ühiskomisjonide töö tõhustamine

Majanduse ühiskomisjonid on efektiivseks mooduseks kolmandate riikidega kahepoolsete majanduskoostööd puudutavate teemade arutamiseks. Eestil on formaalne majanduse ühiskomisjon regulaarselt toimumas näiteks Hiina RVga. Oluline on muuta olemasolevate majanduse ühiskomisjonide töö efektiivsemaks ning püüda sarnane koostöövorm sisse seada ka teiste oluliste sihtriikidega, kellega hetkel teine sobiv alternatiivfoorum puudub.

## 5. Kahepoolsete topeltmaksustamist välistavate lepingute ja investeringute kaitselepingute võrgustiku laiendamine

Kahepoolsete topeltmaksustamist välistavate lepingute sõlmimise võimekus on Eestis hetkel madal, kuid võrgustiku laiendamine võimaldaks laiendada võimalike välisinvesteringute päritolumaade ringi ning see aitaks kaasa ka finantsteenuste ekspordile. Tänapäevaks on lepingute sõlmimiseks moodustunud aastatepikkune järjekord, siis seega on vastava võimekuse kiire tõstmine ning Eesti jaoks olulisematel sihtturgudel tarvilike lepingute olemasolu tagamine oluline. Tähtis on ka tõsta prioriteediks investeringute soodustamise ja kaitselepingute aktiivne sõlmimine, kus praegu on erinevatel põhjustel viimase 10 aasta jooksul sõlmitud vaid mõned lepingud.

## KOOSTÖÖ JA TÖÖJAOTUS ERINEVATE OSAPOOLTE VAHEL

Peamised riiklikud institutsioonid, kes tegelevad ettevõtete rahvusvahelistumise ja ekspordi võimekuse kasvu tagamisega on: MKM koos rakendusametite EAS ja SA KredEx ning VM koos Eesti Vabariigi välisesindustega erinevates sihtriikides. Lisaks nimetatud kahele ministeeriumile ja nende rakendusametitele näeb *Made in Estonia* tegevuskava teatud tegevusi ette ka teistele ministeeriumidele: Rahandus-, Sotsiaal-, Haridus- ja Teadus-, Keskkonna- ning Siseministeeriumile ja Riigikantseleile.

*Majandus ja Kommunikatsiooniministeerium* töötab välja Eesti ettevõtluspoliitikat ning kujundab erinevaid ettevõtlust ja innovatsiooni- ning ekspordivõimekust toetavate riiklike tugiprogramme. MKMi valitsemisala hõlmab riigi majanduspoliitika ja majanduse arengukavade väljatöötamise ning elluviimise muuhulgas tööstuse, energeetika, elamumajanduse, transpordi (sealhulgas transpordi infrastruktuur, veondus, transiit, logistika ja ühistransport), infoühiskonna, ekspordiarengu ja kaubanduse kaitsemeetmete osas.

MKM on välisinvesteeringute kaasamise ja ekspordivõimekuse suurendamise tegevuste osas juhtministeeriumiks ning töötab välja ka vastavad tegevuskavad. Planeeritud poliitikad viiakse ellu läbi koostöö teiste ministeeriumitega ning rakendusametite EAS ja SA-ga KredEx. MKM jälgib *Made in Estonia* tegevuskava täitmist, kutsub kokku tegevuskava seire juhtgrupi ning korraldab selle tööd.

*Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse* peamiste ülesannete hulka kuulub erinevate ettevõtlust ja innovatsiooni- ning ekspordivõimekust toetavate riiklike tugiprogrammide rakendamine. Samuti teostab EAS Eesti turismpoliitikat ning haldab ka EASi välismaal asuvate esinduste võrgustikku. EASi ülesannete hulka kuulub seega: osalemine ekspordi arengu ja välisinvesteeringute kaasamise tegevusprogrammide koostamisel ja nende elluviimisel; Eesti ekspordivõimaluste propageerimine ja Eesti majanduse igakülgne tutvustamine välisriikides; teabe jagamine Eestisse investeerimise võimalustest ja investeerimiskliimast välismaistele ettevõtjatele ning potentsiaalsete välisinvesteeringute leidmine ja nende tegevuse toetamine Eestis; konkursside korraldamine ja ekspordi arengu projektide toetamine sihtasutuse vahendite abil.

EAS'i esindused välismaal tegutsevad 2009. aastal kümnes linnas – Helsingi, Stockholm, Hamburg, London, Kiiev, Moskva, Peterburg, Shanghai, Tokio ja Silicon Valley. EAS'i välismaal asuvate esinduste töötajad jagunevad välisesindajateks ning turismiesindajateks. Välisesindaja peamine ülesanne on ehitada ja üleval pidada tõhusat sihtriigi äriühingud toimivat suhete võrgustikku, tuvastades Eesti ettevõtete jaoks uusi ekspordivõimalusi, aidates leida kontakte ning otsides võimalikke Eesti majandusse otseinvesteeringute tegijaid. EAS'i Tallinna kontor tegeleb välisesindajate võrgustiku abi kasutades Eesti eksportööride abistamisega ning korraldab nende välisinvestorite teenindust, kes juba Eestisse investeeringu tegemist kaaluvad. EAS'i turismiesindajad tegelevad peamiselt Eesti kui reisisihi promotsiooni tegevustega, suhtlevad sihtriigi turismifirmade ning meediaga.

Krediidi ja Ekspordi Garanteerimise Sihtasutuse KredEx ekspordi edendamisele suunatud teenus on eelkõige eksporditehingute riiklik garanteerimine. Ettevõtjatele korvatakse eksportimisel poliitilistest ja teatud ulatuses kommertsriskidest tulenenud kahju ekspordi riikliku garanteerimise seaduse alusel. Lisaks on SA-e KredEx riigi poolt pakutavate muude finantsmeetmete peamiseks elluviijaks. Muu hulgas võimaldatakse SA-e KredEx poolt ettevõtete finantsvõimaluste parandamiseks vajalikke riiklikke

laenu tagasi ning pakutakse täiendavat rahalist ressursi kas pankade kaudu või laenu otse ettevõtetele. SA KredEx teeb sealjuures koostööd finantsasutuste ja kindlustusfirmadega. Sihtasutus toimib isemajandavana ning tegevuskuludeks riigieelarvelisi vahendeid ei eraldata.

*Välisministeerium* koordineerib Eesti majandussuhteid välisriikide ja rahvusvaheliste organisatsioonidega ning kavandab ja teostab väliskaubanduspoliitikat. Samuti kavandab ja teostab strateegilise kauba poliitikat ning koordineerib strateegilise kauba vahetuse ja lõppkasutuse järevalvet.

Eesti Vabariigi välisesinduste ülesandeks on: osutada abi probleemide lahendamisel, kontakteerumisel asukohariigi võimudega; hõlbustada kontaktide loomist; anda asukohariigi ärikeskkonnast üldist ülevaadet; korraldada ise kontaktüritusi või aidata kaasa ürituste korraldamisele; teha ettevõtteid tutvustavad materjalid kättesaadavaks kõigile huvitatutele ning võimaluste piires võimaldada saatkonna ruumide kasutamist ettevõtte/toote esitlusürituse korraldamiseks. Samuti on oluline Eesti eksportööride andmete edastamine partneritele sihtturul ja Eesti ärikeskkonnast üldise info andmine.

*Ettevõtlusorganisatsioonid* nagu Eesti Väliskaubanduse Liit, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Eesti Põllumajandus-Kaubanduskoda, Eesti Väikeettevõtete Assotsiatsioon jt on rahvusvahelistumise strateegia tegevuste teostamisel koostööpartneriteks järgmistes valdkondades:

- Eesti ettevõtjate osalemine rahvusvahelistel näitustel, sealhulgas Eesti riigistendi korraldamine;
- kaubandusmissioonide jm rahvusvaheliste ürituste korraldamine ja nendel osalemine;
- kaubandusmissioonide vastuvõtmine Eestis;
- Eestit ja selle majandust tutvustavate üldisema levikuga väljaannete ettevalmistamine ja levitamine;
- ekspordialaste õppeprogrammide ja seminaride korraldamine Eesti firmadele;
- ettevõtlus- ja äriinfo kogumine ja analüüsimine, vastavate andmebaaside ja registrite pidamine kontaktide vahendamise ning infoteenuse osutamiseks;
- väliskaubandusalaste info- ja nõustamisteenuste osutamine.

*Erialaliidud* on kanal, mille kaudu saavad ettevõtjad infot välisurgude seisundi, sealsete pakkumiste jms kohta. Nad esindavad ettevõtjate huve, kogudes ja vahendades ettevõtjate ettepanekuid ja aidates lahendada nende ekspordiprobleeme. Arvestades asjaolu, et ettevõtjal on tihti raske üksi välisurule minna, siis on soovitatav kujundada edaspidi erialaliitude baasil sarnaste huvidega ettevõtjatele ühised turustus- ja esinduskanalid. Erialaliitude kaudu on võimalik soodustada ettevõtjate koostööd näiteks suurtellimuste ühiseks täitmiseks. Sel viisil on võimalik ületada väikesest tootmismahust tulenevaid probleeme. Erialaliidud täidavad järgmisi ülesandeid:

- euro- ja muude nõuete kataloogide koostamine ettevõtjatele;
- spetsialiseeritud näitustel osalemise korraldamine;
- turu-uuringute korraldamine;
- tootjate varustamine välisurufoga, nagu nõudluse muutumine, hinnad, maksud, standardid, turustuskanalid, peamised konkurendid, nende majandusnäitajad jne;
- tootjate koostöö ergutamise ühiste turustuskanalite moodustamiseks ja ühistellimuste täitmiseks.

## KUIDAS LUBATU ELLU VIIA?

Käesoleva Tegevuskava eesmärgid viiakse ellu Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi, Välisministeeriumi ja teiste ministeeriumite tegevuse kaudu ning koostöös SA KredExi ja EASga. Erinevates tegevussuundades on kaasatud on ka teised partnerid nagu Arengufond, kohalike omavalitsused, valdkonna mittetulundusühendused ja teised. Tegevuskava täiendatakse vähemalt üks kord kolme aasta jooksul. Tegevuskava elluviimine toimub igal aastal uuendatava rakendusplaani alusel, mis määratleb lähimal aastal elluviidavate tegevuste spetsiifika, mahu ja organisatoorse korralduse.

Rakendamise järelevalve ning tegevuste sisuline koordineerimine põhineb tegevuskavas sisalduvate meetmete ja alltegevuste tulemuslikkuse regulaarsel hindamisel. Hindamise läbiviimiseks ja parema koostöö ja koordineerimise tagamiseks moodustatakse strateegia seire juhtgrupp, kes saab kokku kvartaalselt ning annab aastas vähemalt korra Vabariigi Valitsusele aru tegevuskavas püstitatud eesmärkide saavutamisest. Juhtgrupp teeb vajadusel ka ettepanekuid poliitika kujundamiseks või strateegiadokumendi täiendamiseks ja lõpetamiseks.

### Ekspordi- ja Välisinvesteeringute Nõukogu

Ekspordi- ja Välisinvesteeringute Nõukogu (EVN) nõustab MKMi ekspordi tõhustamise ja investeerimiskeskonna atraktiivsuse küsimustes, aidates kaasa Eesti ekspordi mahtude ning lisandväärtuse kasvule ja teadmismahukate investeeringute kaasamisele Eesti majandusse.

Nõukogu töö tugineb kahele alanõukogule, mis keskenduvad ekspordi konkurentsivõime kasvu küsimustele ning investeerimiskeskonna atraktiivsusele. Mõlemad alanõukogu tööd koordineerib EASI vastav divisjon koostöös MKMi majandusarengu asekanstleriga ning komisjonide liikmeskond koosneb vastavate (kuid ei ole toodud loeteluga piiratud) ettevõtlusorganisatsioonide, ekspordivate ettevõtete ja akadeemia esindajatest ning välisinvestoreid koondavate organisatsioonide, Eestis tegutsevate rahvusvaheliste ettevõtete ning välisekspertide esindajatest.

Ekspordi- ja Välisinvesteeringute Nõukogu esimeheks on majandus- ja kommunikatsiooniminister ning nõukogu töö tehnilise korralduse tagab MKM. Nõukogu koguneb vähemalt üks kord aastas.

### Ekspordi- ja Välisinvesteeringute Nõukogu

- nõustab MKMi välisinvesteeringute ja ekspordi tegevuskava küsimustes;
- esitab MKMile oma seisukoha ministeeriumide esitatud riiklike ekspordi- ja investeerimiskeskonda puudutavate programmide kohta;
- täidab muid tema loomisel seatud või MKMi poolt antud ülesandeid.