



EESTI VÄIKESE JA KESKMISE SUURUSEGA ETTEVÕTETE ARENGUSUUNDUMUSED

2000 väikese ja keskmise suurusega ettevõtet
Uuringu aruanne, Saar Poll OÜ, august 2005



Sisukord

Sissejuhatus.....	3
1. Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete iseloomustus	5
1.1 Profiil ja paiknemine.....	5
1.1.1 Üldiseloomustus	5
1.1.2 VKE-de jagunemine tegevusalade põhjal	7
1.1.2 Erinevad ettevõtetüübid	11
1.1.3 Kuuluvus erialaliitusesse ja ettevõtlust toetavatesse organisatsioonidesse.	14
1.2 Ettevõtete majandustulemused - hetkeolukord ja tulevikuootused	17
2. Ettevõtluskeskkond ja ettevõtete käitumine.....	21
2.1 Üldised arengut soodustavad ja pidurdavad tegurid	21
2.1.1 Ettevõtete hinnangud oma konkurentsieelistele	21
2.1.2 Arengut piiravad tegurid	23
2.2 Seaduste ja administratiivsete regulatsioonide mõju	26
2.3 Personal ja koolitus	30
2.3.1 Olemasolev personal ja selle arvuline muutus	30
2.3.2 Hinnangud tööjõu kättesaadavusele	33
2.3.3 Personali koolitus ja täiendõpe	36
2.3.4 Personali koolitus-ja täiendõppevajadus	43
2.4 Finantseerimine ja finantseerimisvahendite kättesaadavus	46
2.4.1 Uusettevõtete algkapital	46
2.4.2 Investeeringud põhivarasse.....	47
2.4.3 Senised ettevõttevälised finantseerimisvahendid	50
2.4.4 Ettevõttevälise finantseerimise vajadus	56
2.5 Ettevõtlusalane teave ja koostöö äripartneritega	60
2.5.1 Teabe leidmise kogemused ja vajadused	60
2.5.2 Nõustamis- ning konsultatsioonikogemused	63
2.5.3 Nõustamis- ning konsultatsiooniteenuse vajadus	69
2.5.4 Koostöö äripartneritega.....	71
2.6 Ettevõtluse riiklikud tugimeetmed - teadlikkus ja kasutamine.....	78
2.6.1 Teadlikkus riiklikest tugimeetmetest ja –organisatsioonidest.....	78
2.6.2. Riiklike tugistruktuuride kasutamine.....	84
2.6.3 Infoportaal Aktiva	87
Kokkuvõte, järeldused ja soovitused.....	90
A. Metoodika kirjeldus.....	100
Ankeet.....	104

Sissejuhatus

Ajavahemikul 27. juunist kuni 26. juulini 2005.a. viis OÜ Saar Poll koostöös Baltcom AS-ga läbi uuringu 2000 Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtte seas. Uuringu tellija on Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium.

Uuringu teoreetiline taust ja meetodilised lähtekohad töötati välja Phare projekti “Technical assistance for the preparation of the SME survey” raames professor David Smallbone’i poolt. Meetodika väljatöötamisel arvestati Eestis olemasolevaid andmebaase väikese või keskmise suurusega ettevõtete (edaspidi VKE) sektori kohta ning Eestis ja Euroopa Liidus läbi viidud analoogseid küsitlusi. Sarnase uuringu viis 2002. aastal läbi AS Emor.

Uuringu eesmärk oli analüüsida Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete olukorda ning selgitada välja arengut soodustavad ja pidurdavad tegurid erineva suurusega, tegevusalaga ning asukohaga ettevõtete jaoks.

Uuringu ülesanneteks on:

- ✓ kaardistada väikese ja keskmise suurusega ettevõtete tüübid ja paiknemine;
- ✓ analüüsida nende praegust majanduslikku olukorda ja arengusuundumusi;
- ✓ kaardistada arengut enim mõjutavad tegurid;
- ✓ hinnata nende tegurite praegust olukorda, olulisemaid mõjureid ja võimalikke edasisi arenguid;
- ✓ hinnata ettevõtjate teadlikkust riiklikest ettevõtlust toetavatest meetmetest ja nende kasutamisest.

Uuringust lähtuvalt kujundatakse välja uusi ning parendatakse olemasolevaid struktuurifondidest rahastatavaid programme, vastamaks paremini ettevõtjate reaalsele vajadustele ning kasutamaks toetust efektiivsemalt ja tulemuslikumalt.

Uuringus käsitletakse väikese ja keskmise suurusega ettevõtte nii füüsilisest isikust ettevõtjaid, äriühinguid kui ka välismaiste äriühingute filiaale:

- ✓ kus töötas küsitlusperioodil kuni 250 inimest;
- ✓ mille põhitegevusalaks oli kas mäetööstus, energeetika, töötlev tööstus, ehitus, kaubandus, transport, side või teenused.

Küsitlus ei hõlmanud põllumajanduse, kalanduse ja metsandusega tegelevaid ettevõtteid.

Uuringu käigus intervjueriti 2000 väikese ja keskmise suurusega ettevõtte arengu ja investeringute eest vastutavat isikut, kes üldjuhul oli kas ettevõtte omanik või tegevjuht.

Vastajate valim jaotati vastavalt ettevõtte suurusele töötajate arvu järgi ning tegevusalale kvootideks. Uuringu üldtulemuste esinduslikkuse tagamiseks kaaluti valim üldkogumi näitajatele vastavaks (suurusklassid ja tegevusalad lõikes). Seega on uuringu tulemused esinduslikud kogu sihtrühma suhtes.

Vastajate valimi koostamisel kasutati Äriregistri andmebaasi, milles oli Maksu- ja Tolliameti andmetega võrreldes vähem füüsilisest isikust ettevõtjaid. Kuna Eestis puudub korralik andmebaas FIE-de kohta ja uuringu lähteülesanne oli järgida kvooti ettevõtte töötajate arvu ning tegevusala lõikes, on FIE-de osakaal (võrreldes äriühingutega) küsitletute seas nii suur, kui see oli Äriregistri andmebaasis. Täpsem valimi moodustamise ja kaalumise kirjeldus on esitatud osas "Metoodika".

Käesolevas aruandes on esitatud peamised tulemused nii kommenteeritult kui graafiliselt. Lisas on esitatud uuringu metoodika, valimi kirjeldus ja kasutatud ankeedid.

1. Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete iseloomustus

Selles peatükis antakse ülevaade väikse ja keskmise suurusega ettevõtete üldisest jaotusest ning paiknemisest, samuti analüüsitakse VKE-de praegust majanduslikku olukorda ja arengusuundumusi.

1.1. Profiil ja paiknemine

1.1.1. Üldiseloomustus

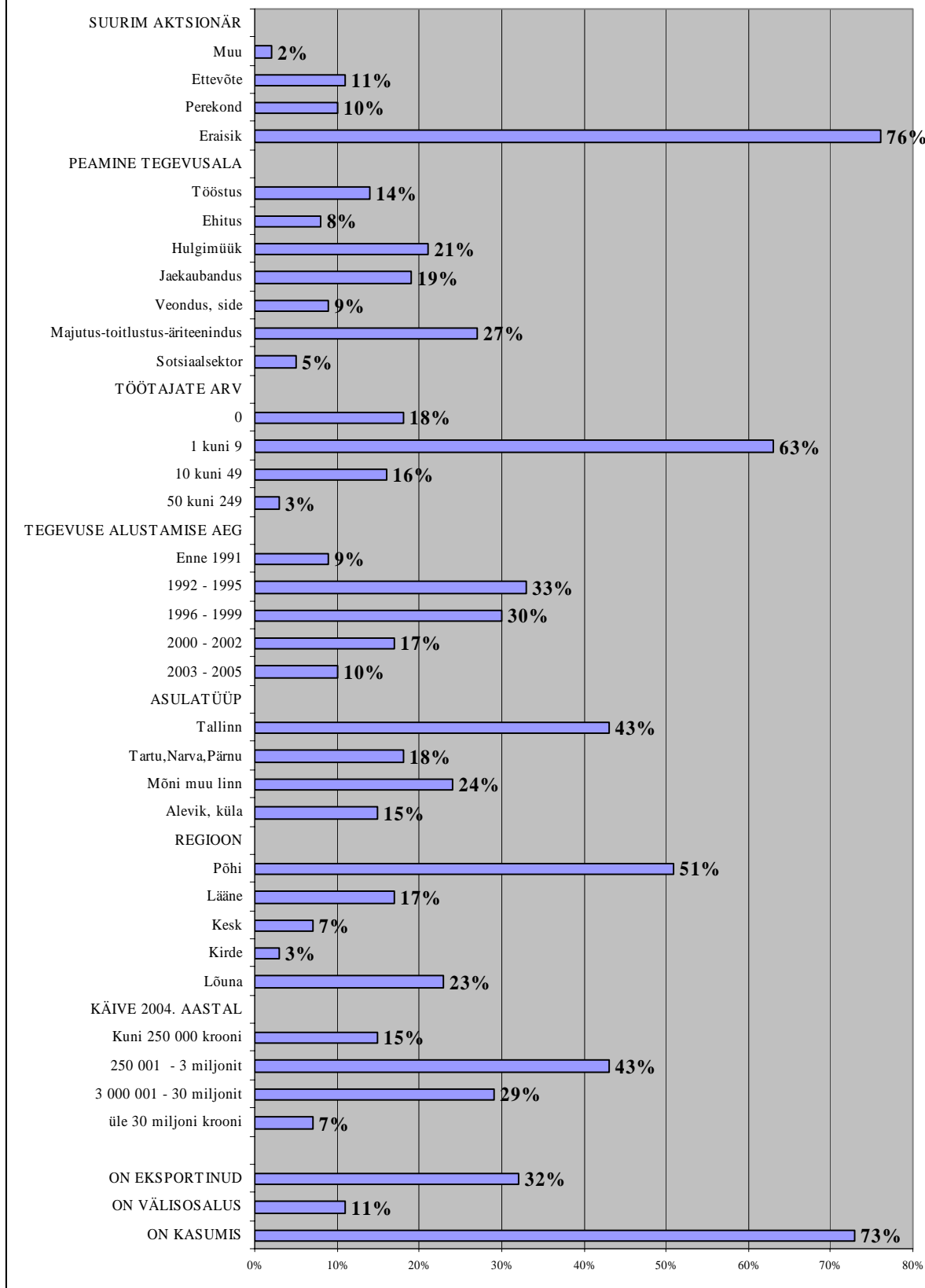
Maksu- ja Tolliameti andmebaaside järgi on Eestis kokku 57409 äriühingut, kes deklareerisid 2003. a. kohta käivet. Nendest 56348 kuulub väikese ja keskmise suurusega ettevõtete hulka. Lisaks sellele on Maksu- ja Tolliameti andmebaasis 34958 füüsilisest isikust ettevõtjat, kes deklareerisid 2003.a. ettevõtlustulu (edaspidi FIE).

Uuringusse hõlmati sekundaar- ja tertsiaarsektori ettevõtteid. Uuringuga ei hõlmatud ettevõtteid, kes tegutsesid primaarsektoris (põllu- ja metsamajandus, kalandus) ning ettevõtteid, kelle kohta oli tegevusala teadmata.

Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete üldprofiil on toodud joonistel 1.1.1.

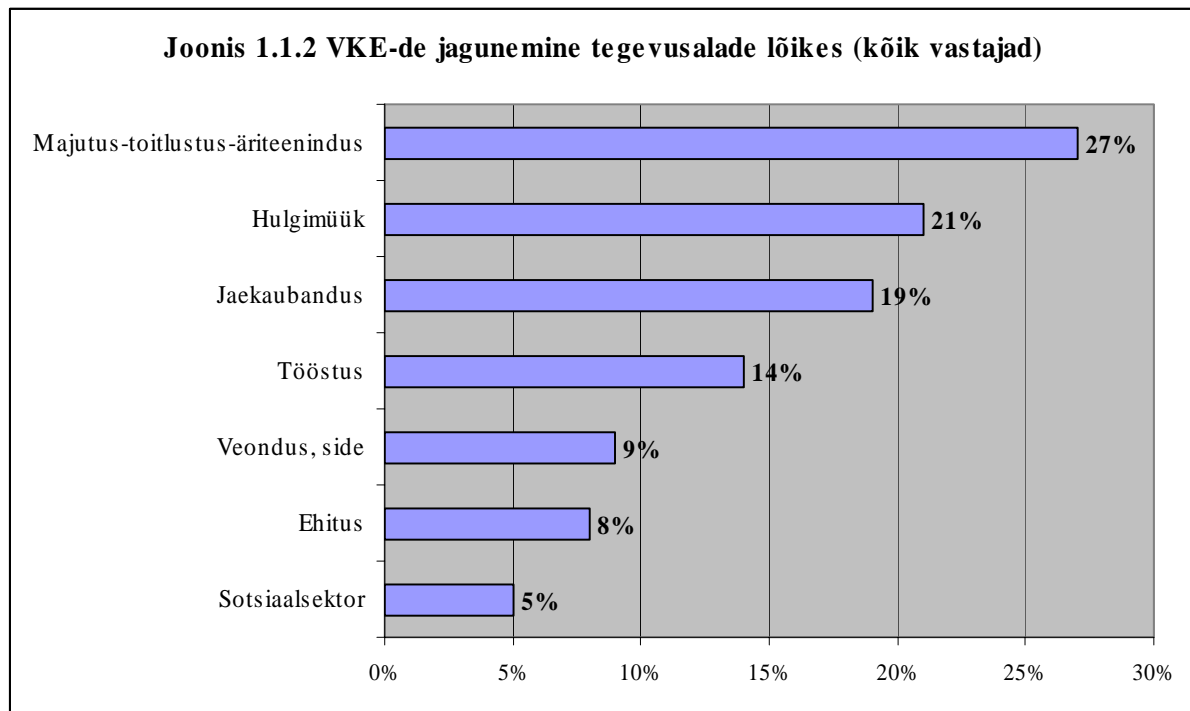
Tavapärane Eesti ettevõtte on kuni 9 töötajaga (81%) aastakäibega kuni 30 miljoni krooni (87%) ning kasumit teeniv (73%). Omanikuks on tavapäraselt eraisik (76%) ja ettevõtte ei kuulu enamjaolt grupi või kontserni koosseisu (88%). Suur osa VKE-sid alustas realselt tegevust aastatel 1992-2002 ja kuulub kodumaisele kapitalile (89%).

1.1.1 Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete profiil (% kõikidest vastajatest)



VKE-de jagunemine tegevusalade põhjal

Ettevõtete jagunemine tegevusalade järgi on esitatud joonisel 1.1.2.



Kõige rohkem tegutseb VKE-sid äriteeninduses-majutuses-toitlustuses (kinnisvara, hotellid, restoranid, finantsvahendus, äriteenindus jms), kõige vähem on väike- ja keskmise suurusega ettevõtteid sotsiaalsfääris.

Välja saab tuua järgmised eri majandussektorites tegutsevate ettevõtete iseloomulikud jooned:

- ✓ Töötlev tööstus - keskmisest rohkem on suuremaid (50-249 töötajaga) ettevõtteid. Sarnane fakt kehtib enamuses arenenud riikides - väikeettevõtetenä suudavad klassikaliselt edukalt tegutseda kõrgelt haritud ja oskustöõjõuga nn *high-end* firmad, töötleva tööstuse ettevõtted peavad olema suuremad, et oma turul olekut õigustada. Keskmisest enam leiab antud sektorist ettevõtteid, mis alustasid tegevust enne 1991. aastat.
- ✓ Ehitus – keskmisest enam on suuremaid (10 ja enam töötajaga) ettevõtteid, mis asutati enne 1991. aastat; teiste valdkondadega võrreldes võib rohkem ehitusettevõtteid leida Tartust, Narvast ja Pärnust; suhteliselt rohkem on ehitusettevõtete omanikeks eraisikud, suhteliselt vähem kohtab välisosanikuga firmasid; suhteliselt vähem leidub antud valdkonnas ka väikese (alla 250000 kr) käibega ettevõtteid, samuti on siin rohkem kasumise ettevõtteid. Viimane on iseenesest mõistetav – ehituslikud projektid on kallid ja jätkuv ehitusbuum tingib nõudluse teatava ülekaalu, mis omakorda võimaldab küsida kõrgemat hinda ja teenida suuremat kasumit.
- ✓ Hulgimüük ja vahenduskaubandus – keskmisest rohkem leiab siin mõnda kontserni kuuluvaid, välisosalusega ettevõtteid, asukohaga põhiliselt Tallinnas (keskmisest vähem Lääne- ja Kesk-Eestist) ja käibega üle 3 miljoni krooni; hulgimüügi ettevõtteid

on keskmisest enam asutatud viimase kolme aasta jooksul, enamuse neist on ka reaalselt tegutsema hakanud; loomulikult leiab hulgikaubanduses teistest sektoritest märksa enam ettevõtteid, kes tegelevad ekspordiga;

- ✓ Jaekaubandus – vastupidiselt hulgikaubandusele leiab jaekaubandusest keskmisest vähem kontserni kuuluvaid ja välisosalusega ettevõtteid ning suhteliselt vähem on jaekaubandusettevõtteid Tallinnas ning suhteliselt rohkem Kirde-Eestis; keskmisest enam on jaekaubandusettevõtteid asutatud aastatel 1992-1995, mil nad ka reaalselt tegevust alustasid; jaekaubandusettevõtted näevad oma tulevikku tumedana – keskmisest rohkem on antud sektoris firmasid, kes eeldavad kasumi langust;
- ✓ Veondus, laondus ja side – antud sektori ettevõtted jagunevad peegeldavad enamuse näitajate poolest VKE-de üldjaotust; eripärana saab välja tuua fakti, et antud sektoris on uusi ettevõtteid (viimasel kolmel aastal) keskmisest vähem loodud; loogiliselt tegelevad antud ala firmad keskmisest rohkem ekspordiga;
- ✓ Äriteenindus, finantsvahendus, majutus ja toitlustus – keskmisest rohkem leiab antud sektoris 0-töötajaga ning kuni 3 miljoni kroonise käibega ettevõtteid, samuti firmasid, mis alustasid tegevust aastatel 1996-1999 ja mis asuvad Lääne- ning Lõuna Eestis, samas on siin vähem 1-9 töötajaga firmasid; keskmisest rohkem leiab siin ettevõtteid, mille omanikuks on mõni teine ettevõtte, samas on välisosalusega ettevõtete arv keskmisest väiksem;
- ✓ Sotsiaalsektor (haridus, tervishoid, sotsiaalhooldus jms) – keskmisest vähem on siin suuremaid (üle 10 töötajaga), välisosalusega ja ekspordivaid ettevõtteid; keskmisest rohkem leiab siin firmasid, mis on asutatud aastatel 2000-2002, mis tegutsevad maapiirkondades, mis kuuluvad erialaliitusesse ning mille käive on kuni 250 000 krooni. Keskmisest vähem on siin ettevõtteid, kes on kasumis ja kes on tuleviku suhtes positiivselt meelestatud.

VKE-de jagunemine töötajate arvu põhjal

Valdav enamik Eesti ettevõtteid on kuni üheksa töötajaga. Jaotades ettevõtted töötajate arvu põhjal gruppidesse, saab välja tuua järgmised eripärad:

- ✓ 0-töötajaga ettevõtteid on keskmisest rohkem maapiirkondades, Lääne-Eestis ja perefirmade hulgas, vähem väikelinna või välisosalusega firmade hulgas, aga ka Kirde-Eestis. Loogiliselt leidub kõige rohkem töötajateta ettevõtteid äsja tegevust alustanud (2003-2005) ning kahjumis olevate firmade hulgas. Ligi poolte 0-töötajaga firmade käive on kuni 250 000 krooni ja pea teise poole moodustavad veerand kuni kolme miljoni kroonise käibega ettevõtted. Pooled antud firmadest prognoosivad käibe samaks jäämist võrreldes eelmise aastaga – tõenäoliselt puudub paljudel üldse prognoos. $\frac{3}{4}$ taolistest ettevõtetest ei ekspordi.
- ✓ 1-9 töötajaga ettevõtte on Eestis valdav ja antud grupi näitajad ja arvamused on samuti sarnased Eesti keskmisele. Taoliste ettevõtete käive on veerand kuni kolm miljonit krooni ja keskmisest enam leiab taolisi ettevõtteid Kesk-Eestis.
- ✓ 10-49 ja 50-249 töötajaga ettevõtted on oma olemuselt sarnaste näitajatega - kuuluvad keskmisest sagedamini mõnda kontserni, on sagedamini välisosalusega, alustanud tegevust enne 1995. aastat, on käibega üle 3 miljoni krooni, kasumis, ekspordivad ning

positiivselt meelestatud tuleviku suhtes. Keskmisest enam leiab suuremaid ettevõtteid Kirde-Eestist.

VKE-de jagunemine regionaalselt

Regioniti saab välja tuua ettevõtete järgmised eripärad:

- ✓ Põhja-Eestis, sh Tallinnas on keskmisest enam hulгимүүgi valdkonnas tegutsevaid ettevõtteid (27%), suuremaid (rohkem kui 50 töötajaga ning üle 3 miljoni kroonise käibega) ettevõtteid, firmasid mille omanikuks on teine ettevõte ja millel on välisosanikke, samuti on keskmisest rohkem ettevõtteid. Tervelt 40% siinsetest firmadest ekspordivad. Põhja-Eestis suhtuvad ettevõtted tulevikku positiivsemalt kui ülejäänud Eestis;
- ✓ Lääne-Eestis on keskmisest rohkem majutuse-toitlustuse sfääris tegutsevaid ettevõtteid (36%), samuti firmasid, mis asutati perioodil 1996-1999 ja mille käive jääb veerand ja kolme miljoni krooni vahele. Ilmselt tänu turismile mainib keskmisest rohkem ettevõtteid eksporti. Vastupidiselt Põhja regionile on siin keskmisest vähem hulgikaubandusega tegelevaid ettevõtteid (13%).
- ✓ Kesk-Eestis on keskmisest vähem 0-töötajaga ettevõtteid ja rohkem 1-9 töötajaga firmasid, sh perefirmasid (omanik perekond). Samas on siin rohkem ettevõtteid, mille käive jääb alla veerand miljoni ning üle 30 miljonilise käibega firmasid on keskmisest märksa vähem. Ettevõtete asutamise buumiks võib pidada perioodi 1992-1995, mil alustas tööd veidi üle poole siinsetest firmadest. Sarnaselt Lääne-Eestile, on siin keskmisest vähem hulgikaubandusettevõtteid (13%). Ligi veerand Kesk-Eesti firmadest oli 2004. aastal kahjumis ja 2005. aastaks oodatakse käibe langust. Samuti on siin keskmisest märksa vähem ettevõtteid, kes tegelevad ekspordiga.
- ✓ Kirde-Eestis on keskmisest rohkem tööstusettevõtteid (20%) ja vähem ehitusettevõtteid (4%). Samuti on Kirde-Eestis keskmisest märksa vähem 0-töötajaga ja rohkem 10-49 töötajaga ettevõtteid. Sarnaselt Kesk-Eestile on siin keskmisest rohkem perefirmasid, mille käive on veerand kuni kolm miljonit ja märksa vähem on siin välisosanikega ettevõtteid. Kirde-Eesti firmad on valdavalt alustanud tegevust enne 2000. aastat. Suhtumine tulevikku on keskmisest pessimistlikum.
- ✓ Lõuna-Eesti firmad järgivad mitmete näitajate poolest Eesti keskmist. Samas leiab siit rohkem eraisikule kuuluvaid ettevõtteid, samuti firmasid, mis on asutatud hiljuti (aastatel 2003-2005) ja mis tegutsevad majutuse-toitlustuse sfääris (32%). Tõenäoliselt hakkab ettevõtetus tasapisi jalgu alla saama ka Eesti lõunaosas. Siiski on siin hetkel suhteliselt vähem suurema käibega ja ekspordivaid ettevõtteid.

Uuringus kasutatakse Eesti regionideks jagamise alusena Euroopa Liidu piirkondlike üksuste statistilist klassifikaatorit NUTS. NUTS on välja töötatud Euroopa Liidu Statistikaameti (Eurostati) poolt selleks, et saada Euroopa Liidu piires omavahel võrreldavad piirkonnad regionaalstatistika tootmiseks. NUTS põhineb riikide haldusjaotustel.

Tabel 1.1.3. Eesti jagunemine regioonideks NUTS-klassifikaatori alusel

<i>Regioon</i>	<i>Regiooni alla kuuluvad maakonnad (sh linnad)</i>
Põhja	Harjumaa
Lääne	Hiiumaa, Läänemaa, Pärnumaa, Saaremaa
Kesk	Järvamaa, Lääne-Virumaa, Raplamaa
Kirde	Ida-Virumaa
Lõuna	Põlvamaa, Jõgevamaa, Valgamaa, Viljandimaa, Võrumaa

1.1.2 Erinevad ettevõtetüübid

Sarnaselt 2002. aastal läbi viidud uuringu aruandele, eeldame, et lisaks ettevõtete suurusele, tegevusalale ja asukohale, sõltub nende olukord ka omanike taustast, asutamisajast ja turgude asukohast. Vaatleme allolevalt eraldi eksportööride, uusettevõtete, välisosalusega ettevõtete ja riiklikku toetust saanud ettevõtete profiile (joonis 1.1.4). Profiile vaadates, tuleks arvestada, et nendes on kattuvusi, st ettevõtte võib olla samaaegselt nii eksportöör, välisosalusega ettevõtte kui ka uusettevõtte.

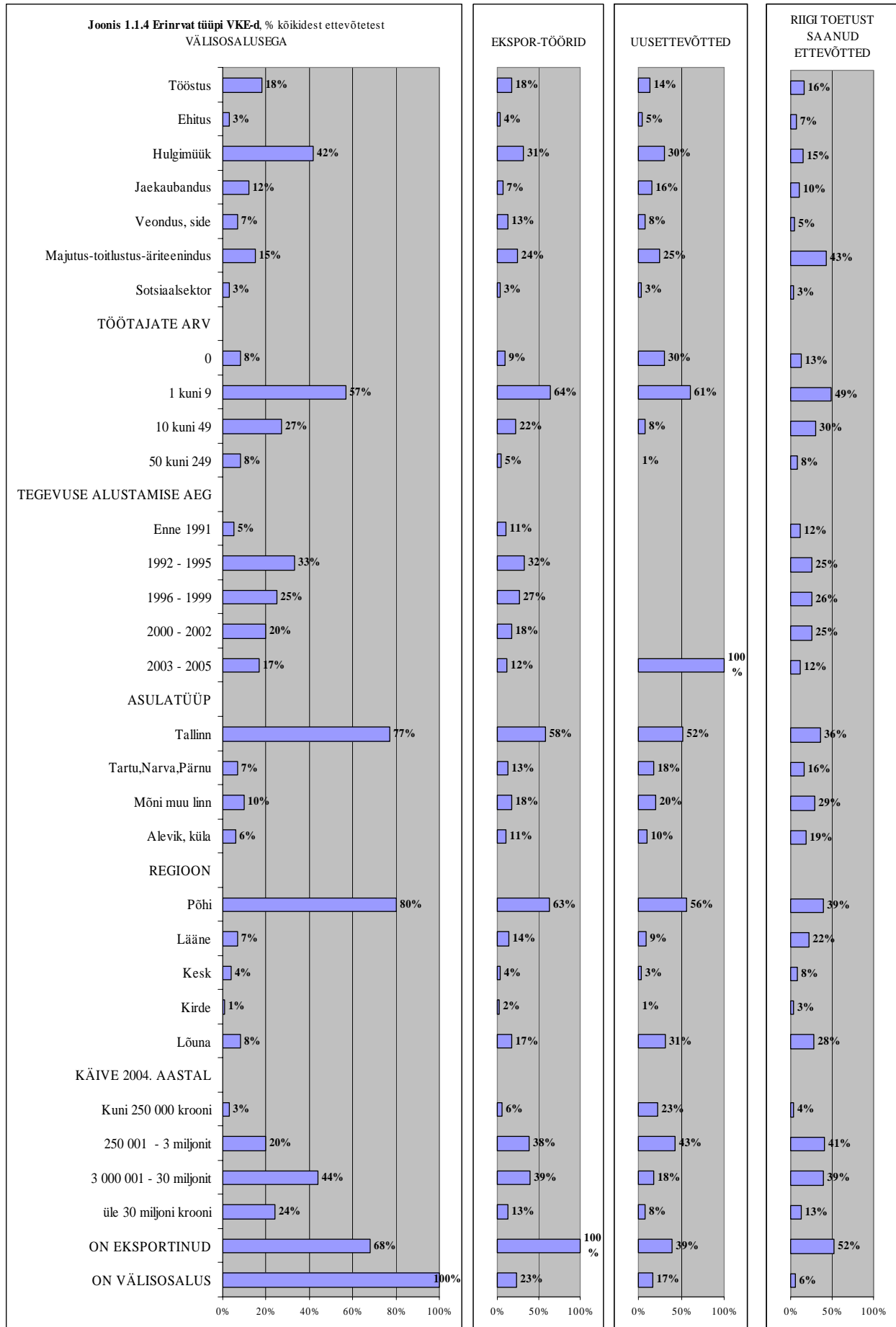
Välisosalusega ettevõtted

Välisosalusega VKE-sid moodustavad 11% üldkogumist, 2002. aastal oli vastav näitaja 8%. Välisosaluse kasvu põhjuseks võib olla Eesti astumine EL-u ja NATO-sse – Eesti on kindlam ja stabiilsem maa äri tegemiseks.

63%-l antud ettevõtetest kuulub enamusosalus välismaalastele, (54% on täielikult välisosanike omad), ja vaid 18% puhul on enamusosalus kodumaise kapitali käes.

Välisosanikud on oma kohalolekut viimase kolme aasta jooksul kasvatanud (2002. aastal oli 56% ettevõtetest välismaise enamusosalusega). Välisosalusega ettevõtete võrdlusel üldkogumiga, selgub, et siin on enam ettevõtteid:

- ✓ mis kuuluvad mõnda kontserni (52% kõigist välisosalusega ettevõtetest)
- ✓ mille töötajate arv on suur (75% on nendest 10-249 töötajaga ja keskmiselt töötab välisosalusega ettevõtetes 17 inimest)
- ✓ mille käive on suur (ligi veerandi käive on üle 30 miljoni krooni)
- ✓ asukohaga Tallinnas (77%)
- ✓ tegevad tööstuse (19%) ja hulgimüügi (42%) valdkonnas;
- ✓ eksportijaid (kusjuures eksportinud ettevõtete osakaal on kasvanud 69%-le, võrreldes 2002 aasta 53%-ga ja 7% ettevõtete müük toimub 100% välismaale).
- ✓ on optimistlikult häälestatud tuleviku suhtes.



Eksportöörid

Eksportivad ettevõtted moodustavad üldkogumist 32%, aastal 2002 oli eksportivaid ettevõtteid 21%. Tõenäoliselt võib eksportivate ettevõtete osakaalu tõusu põhjendada nii naaberturgude ja partnerite parema tundmaõppimise ehk siis ärisidemete laienemise, EL-u astumise kui ka välisosalusega ettevõtete kasvu kaudu.

Eksportööride võrdlusel üldkogumiga, selgub, et siin on enam ettevõtteid:

- ✓ mis tegutsevad tööstuse, hulгимүүgi ja transpordi valdkonnas;
- ✓ kus on enam kui 10 töötajat (samas töötab 64% eksportööridest 1-9 töötajat);
- ✓ asukohaga Põhja-Eestis ja Tallinnas (58%);
- ✓ millel on suhteliselt sagedasem välisosalus (23% vs 11% üldkogumiga võrreldes);
- ✓ käibega üle 3 miljoni krooni (52%);
- ✓ kes vaatavad optimistlikumalt tulevikku.

Kokkuvõtvalt: kui ettevõttel on välisosalus ja mida suurem see on, seda tõenäolisemalt ta ekspordib.

Uusettevõtted

Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete seas on 10% uusettevõtteid, st firmasid, mis alustasid tegevust aastatel 2003-2005. 2002. aasta uuringu andmetel oli sama näitaja (aastatel 2000-2002 loodud ettevõtted) 19%. Seega on viimase kolme aasta jooksul loodud märksa vähem uusi ettevõtteid kui sellele eelnenud kolmel aastal. Siinjuures tuleb arvestada, et 2005. aastal viidi uuring läbi juulis ning tõenäoliselt kasvatab teine poolaasta uusettevõtete hulka paari protsendi võrra (samas kui 2002.a. uuring viidi läbi detsembris).

Uusettevõtetele on keskmisest iseloomulikum:

- ✓ kahjumlikkus (kuigi 63% uutest ettevõtetest oli kasumis);
- ✓ 0-töötaja ettevõtete suur osakaal
- ✓ omanikuks rohkem ettevõtteid (16%)
- ✓ rohkem välisosalusega firmasid (17%)
- ✓ väike (kuni 250 000 kroonine) käive.

Viimasel kolmel aastal on keskmisega võrreldes loodud rohkem ettevõtteid Lõuna-Eestis ja kõige vähem Kirde- ja Kesk-Eestis. Valdkonniti on kõige rohkem ettevõtteid loodud hulgi-kaubanduse sektoris (30% kõikidest 2003-2005 loodud ettevõtetest).

Riigi toetust saanud ettevõtted

Mõnda ettevõtluse toetusprogrammi on kasutanud 10% firmadest. Toetusprogrammi alla loeti: ettevõtluslaenu tagatis, ekspordigarantii, alustava ettevõtte starditoetus, koolitustoetus, nõustamistoetus, turismiettevõtjate tootearenduse ja turunduse programm.

Kõige rohkem on toetusprogrammidest kasutanud ettevõtted koolitustoetust (6% kõikidest ettevõtetest) ning nõustamistoetust (3%). Samas ollakse kuulnud kõige rohkem alustava ettevõtte starditoetusest (76%). Koolitustoetusest on kuulnud 56% ja ettevõtluslaenu tagatisest 53% firmadest.

Keskmisest rohkem on toetust saanud Lääne-Eesti ettevõtted (13%), aga ka maapiirkondades või väikelinnades tegutsevad ettevõtted, vähem on saanud Põhja-Eesti ettevõtted (7%).

Ettevõtte alustamise aja järgi on teistest rohkem toetust saanud enne 1991. aastat (13%) ja aastatel 2000-2002 loodud ettevõtted (14%). Kõige vähem on toetust saanud 1992-1995 alustanud ettevõtted (7%).

Eelnevalt oli juttu sellest, et välisosalusega ettevõtetel läheb keskmisest paremini. Ilmselt on see ka üks põhjus, miks vaid 6% antud ettevõtetest on saanud riigipoolset toetust. Samas on tervelt 16% ekspordivatest ettevõtetest toetust kasutanud. Viimane tuleneb osaliselt ka toetusprogrammide spetsiifikast, mille hulka kuulub ekspordigarantii ja turismiettevõtjate toetus. 16% majutuse-toitlustuse-äriteeninduse ettevõtetest on toetust saanud – antud valdkonna alla kuuluvad ka hotellid, turismitalu jms.

Selgelt tuleb välja toetuste suund, kui vaadata ettevõtteid suuruse põhjal – mida suurem on ettevõtte, seda tõenäolisemalt on ta toetust saanud. Nii on 0-töötajaga ettevõtetest saanud toetust 7%, samas kui 50 ja enam töötajaga ettevõtetest on toetust saanud 27% ja üle 30 miljoni kroonise käibega ettevõtetest 19%. Üks tõenäoline põhjus seisneb selles, et väikesed ettevõtted siplevad oma raskustes ja neil pole aega ega tööjõudu, et hakata toetust taotlema.

Et ettevõtlust toetavaid meetmeid kasutanud ettevõtete hulk oli väike, tuleb tulemuste tõlgendamisel arvestada suhteliselt suure võimaliku valimi veaga.

1.1.3. Kuuluvus erialaliitusesse ja ettevõtlust toetavatesse organisatsioonidesse

Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete kuulumist ettevõtlust toetavatesse organisatsioonidesse, erialaliitusesse või muudesse sarnastesse ühendustesse kirjeldab joonis 1.1.5.

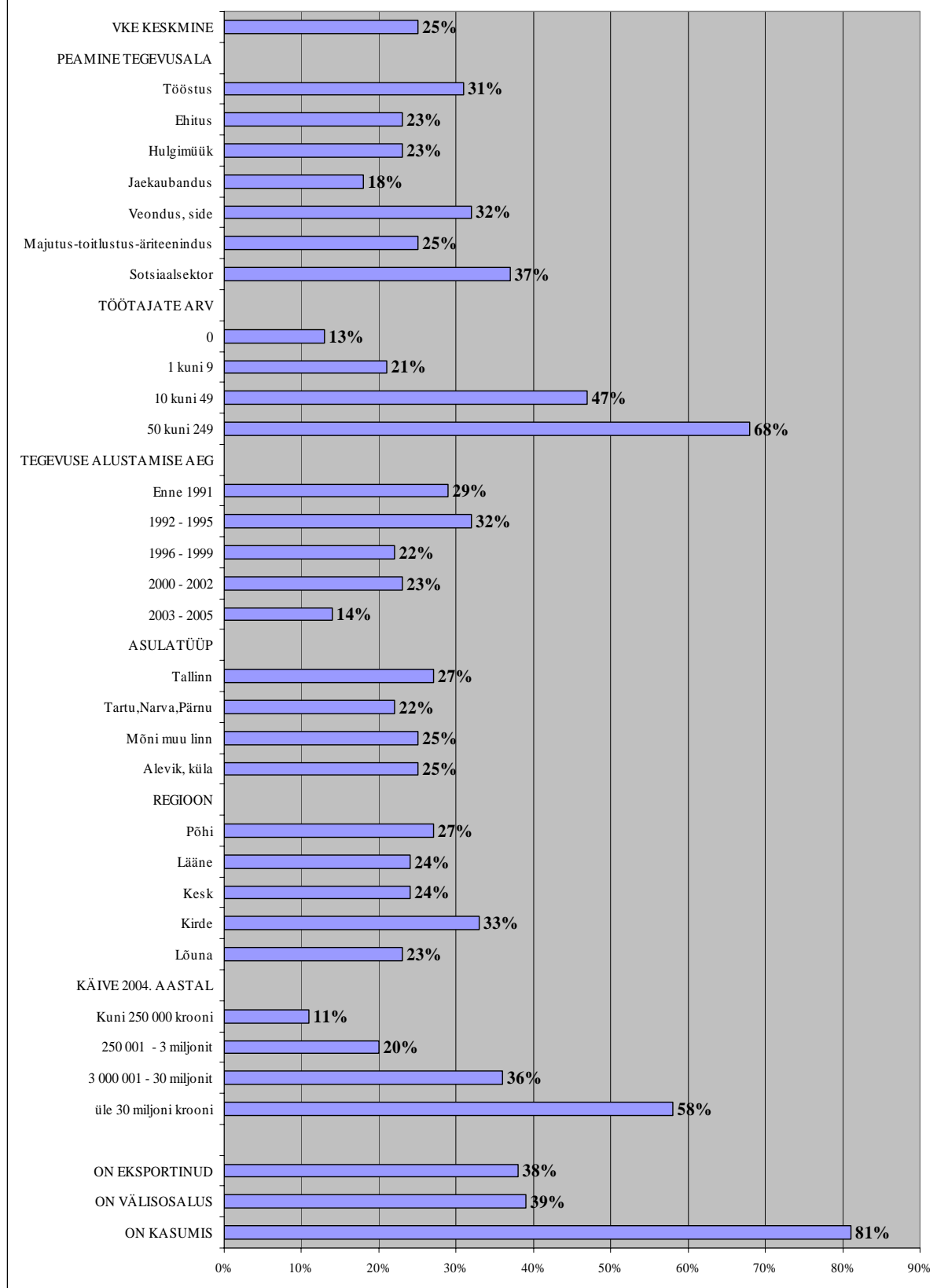
Erialaorganisatsioonidesse kuulub kokku 25% kõikidest ettevõtetest, mis on rohkem kui 2002. aasta 19%.

Erinevatesse ühendustesse ja organisatsioonidesse on keskmisest enam liitunud kauem tegutsenud (31% firmadest, mis on asutatud enne 1995. aastat), suuremad (nii käibe kui ka töötajate arvu poolest) ja sotsiaalsfääris (37%), transpordis-sides (32%) või töötlevas tööstuses (31%) tegutsevad ettevõtted.

Samuti on keskmisest enam erinevatesse organisatsioonidega liitunud eksportöörid (38%) ja välisosalusega ettevõtted (39%).

Seega – mida suurem on ettevõtte ja mida rohkem on tal võimalusi, seda tõenäolisemalt kuulub ta ka mõnda liitu. Väikesed ettevõtted pole enda jaoks kas tähtsustanud liitu kuulumist või pole neil selleks ressursse (sh tööjõudu).

Joonis 1.1.5 Ettevõtted, mis kuuluvad organisatsioonidesse või erialaliitudesse



1.2 Ettevõtete majandustulemused - hetkeolukord ja tulevikuootused

Käive aastal 2004

Võrreldes 2002. aasta uuringu andmetega on ettevõtete käive keskmiselt suurenenud. Kui 2001. aastal jäi 69%-l käive alla 3 miljoni krooni, 23%-l vahemikku 3 kuni 30 miljonit krooni ja üle 30 miljoni kroonise käibega ettevõtteid oli 4%, siis 2004 aastal oli kuni 3 miljoni kroonise käibega ettevõtteid 58%, 3-30 miljoni kroonise käibega ettevõtteid 29% ja üle 30 miljoni kroonise käibega ettevõtteid 7% (joonis 1.2.1).

Väikseima ja suurima aastakäibega ettevõtteid iseloomustavad järgmised jooned:

- ✓ Suhteliselt rohkem on väikese käibega ettevõtteid uute ettevõtete (23% aastatel 2003-2005 loodud ettevõtetest oli käive alla 250 000 krooni) ja majutuse-toitlustuse-ärитеeninduse ja sotsiaalsääri ettevõtete seas.
- ✓ Keskmisest rohkem leiab väikese käibega ettevõtteid maapiirkondadest ning Lääne- ja Kesk-Eestist. Kehtib seos – mida väiksem on asula tüüp, seda väiksem on sealse ettevõtte käive. Kui alevikes-külades on suhteliselt rohkem kuni 250 000 kroonise käibega ettevõtteid, siis väikelinnades on suhtelises ülekaalus veerand kuni 3 miljoni kroonise käibega firmad ja Tallinnas on suhteliselt rohkem üle 3 miljonilise käibega ettevõtteid (44% Tallinna ettevõtetest on enam kui 3 miljonilise käibega).
- ✓ Suurema ehk enam kui 3 miljoni krooni aastakäibega ettevõtteid on keskmisest rohkem välisosalusega (44% välisosalusega firmadest oli käive 2004. aastal 3-30 miljonit ja 24%-l üle 30 miljoni krooni), samuti ekspordivate firmade ja Põhja-Eesti firmade seas.

Kasum aastal 2004

Kasumit teenis 2004. aastal 73% firmadest (2001.a. 67%) ja kahjumiga töötas 16% (joonis 1.2.1). 9% ettevõtetest katsid tulud täpselt kulusid.

Tulenevalt kasumlikkusest eristuvad keskmisest järgmised ettevõtetüübid:

- ✓ 2001. aastal kasumit teeninud ettevõtete hulgas on keskmisest enam suuremaid (nii töötajate arvu kui ka käibe poolest) ja Tallinnas asuvaid ettevõtteid (77% Tallinna ettevõtetest). Kasumiga ettevõtteid iseloomustab toodete või teenuste ekspordimine (79% ekspordijatest on kasumis) ja pikem tegutsemisaeg (loodud 1995 või varem). Võib eeldada, et varem tegutsema hakanud ettevõtted on praeguseks leidnud turul oma koha ning on seega edukamad. Kasumiga ettevõtteid oli keskmisest rohkem ka ehitussektoris (79%), mis on seletatav juba pikemat aega kestva ehitusbuumiga –

nõudlus ületab tinglikult pakkumise. Viimane võimaldab omakorda teenida kõrgemat kasumimarginaali.

- ✓ 0-kasumiga (ei kasumis ega kahjumis) ettevõtete seas on keskmisest enam väiksemaid ettevõtteid (0-töötajaga ettevõtetel pole harilikult võetud laenusid, palgakulud on seotud töö mahuga ja seetõttu tulevad antud ettevõtted ots-otsaga kokku), samuti sotsiaalsääris (13%) ja maapiirkondades tegutsevaid ettevõtteid.
- ✓ Keskmisest sagedamini töötavad kahjumiga uusettevõtted (nn sissetöötamisaeg) ja 1-9 töötajaga, samuti Kesk-Eestis asuvad firmad (21%).

Oluline on mainida, et välisosaluse ja kasumlikkuse vahel ei ole uuringu andmetel seost.

Samuti on oluline mainida, et võrreldes 2002. aasta uuringu tulemustega, pole enam märgatavat seost kasumlikkuse ja regionaalsuse vahel.

Ootused 2005. aastaks

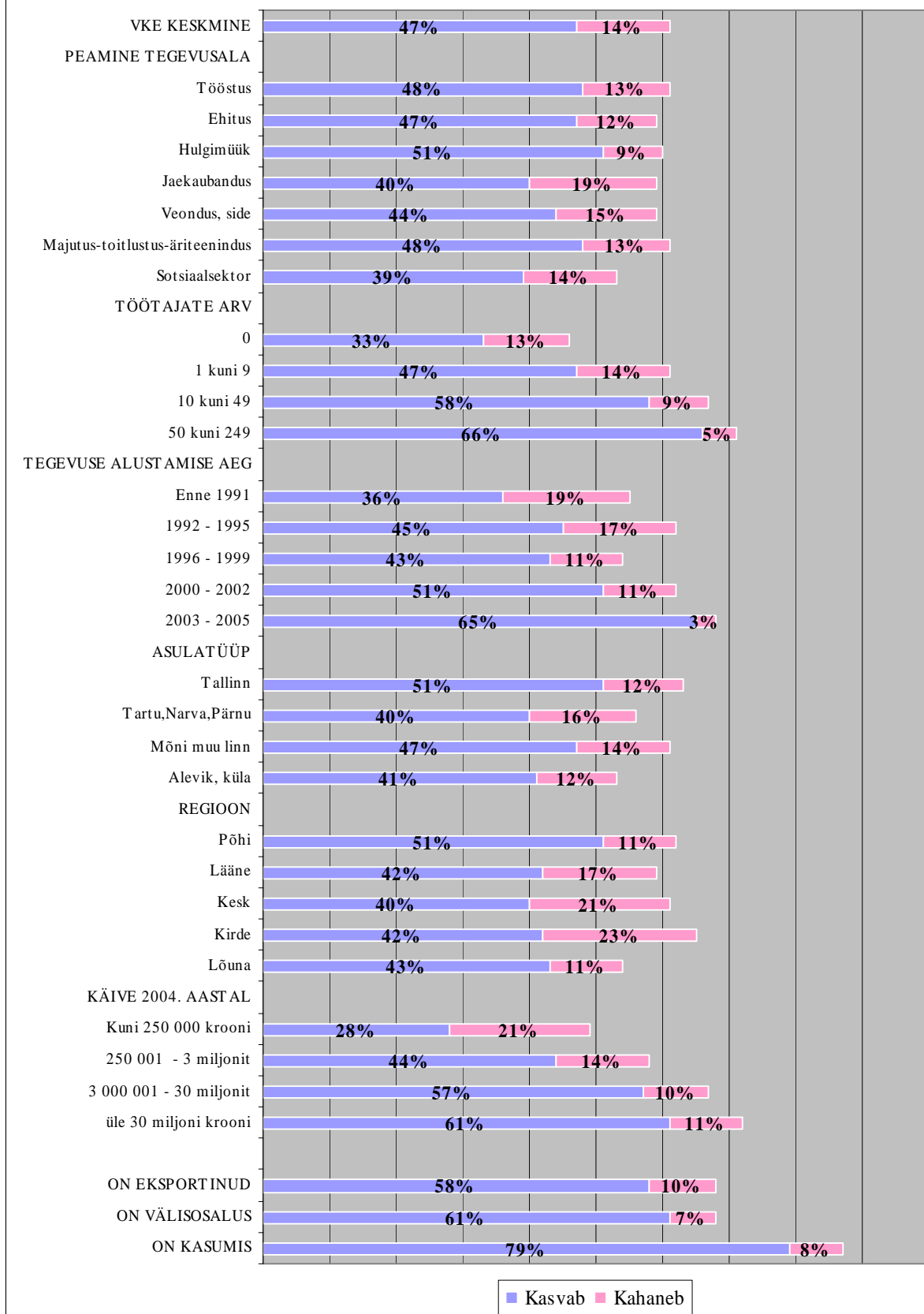
Üldiselt suhtuvad ettevõtted 2005. aasta oodatavatesse tulemustesse positiivselt. Käibe kasvu ootavad ligi pooled ettevõtted (47%), 38% arvab, et käive jääb 2004. aastaga samale tasemele ja vaid 14% arvas, et käive langeb.

Teistest positiivsemalt olid meelestatud suured (61% üle 30 miljoni kroonide käibega ja 66% enam kui 50 töötajaga firmadest arvas, et käive kasvab), välisosalusega ja eksportivad ettevõtted, samuti hulgikaubanduses ja Tallinnas tegutsevad ettevõtted.

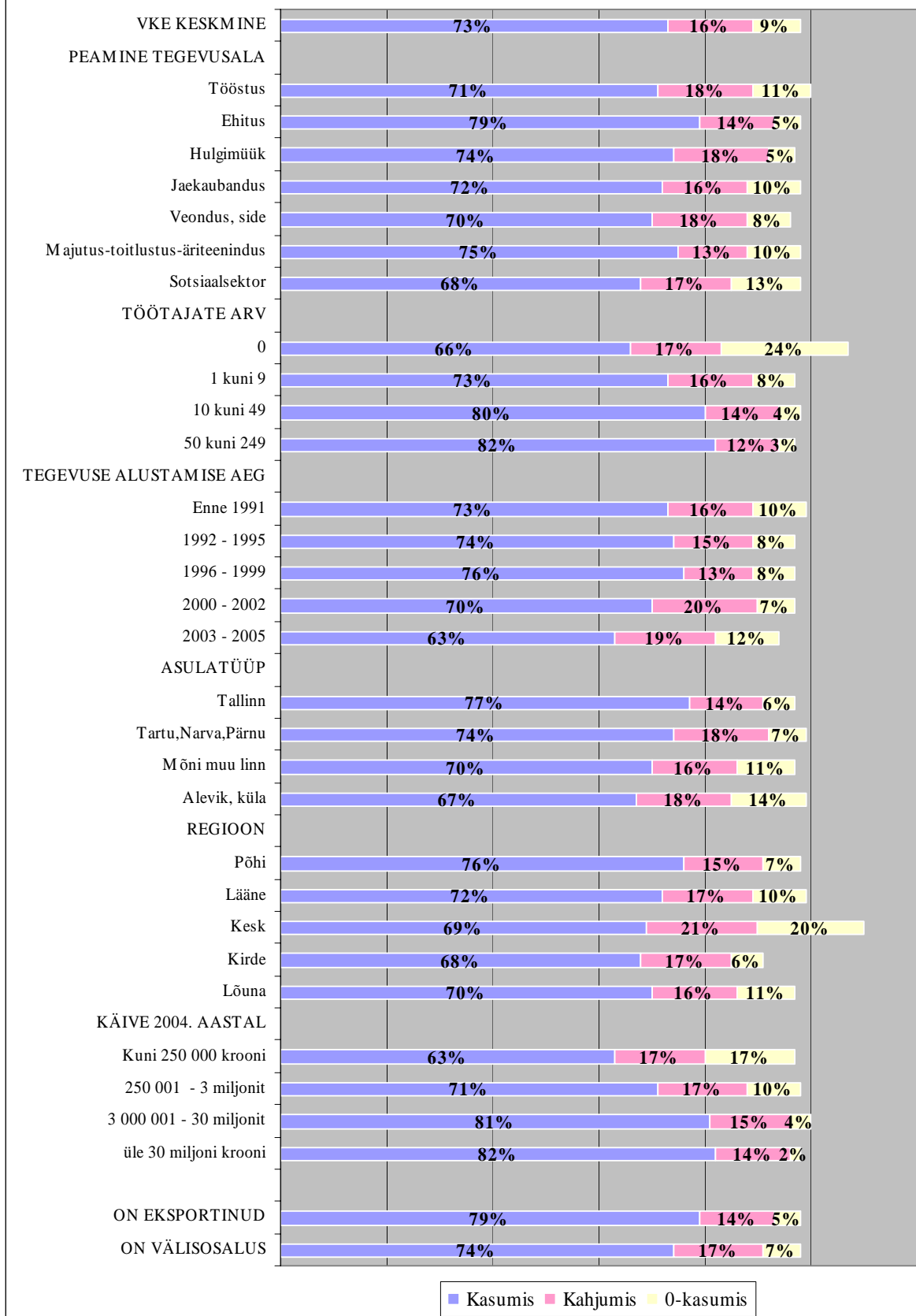
Negatiivsemalt olid meelestatud kuni 250 000 kroonise käibega firmad, kellest viiendik arvas, et käive langeb võrreldes 2004. aastaga, samuti sotsiaalsääris ja Kirde-Eestis tegutsevad ettevõtted.

Selgelt joonistus välja seos ettevõtte vanuse ja ootuste alusel – vanadest, enne 1991. aastat loodud ettevõtetest ootas käibe kasvu vaid 35% (ning käibe kahanemist 20%), samas kui uued, aastatel 2003-2005 loodud ettevõtted olid palju positiivsemalt meelestatud. Tervelt 65% arvas, et käive kasvab ja vaid 3% arvas, et see kahaneb.

1.2.1 Ettevõtte käibe muutus 2005 võrreldes 2004 aastaga? (% vastava sihtrühma esindajatest, kes olid registreeritud enne 2005.a.)



1.2.2 Kas Teie ettevõtte oli 2004. Aastal kasumis või kahjumis? (% vastava sihtrühma esindajatest, kes olid registreeritud enne 2005.a.)



2. Ettevõtluskeskkond ja ettevõtete käitumine

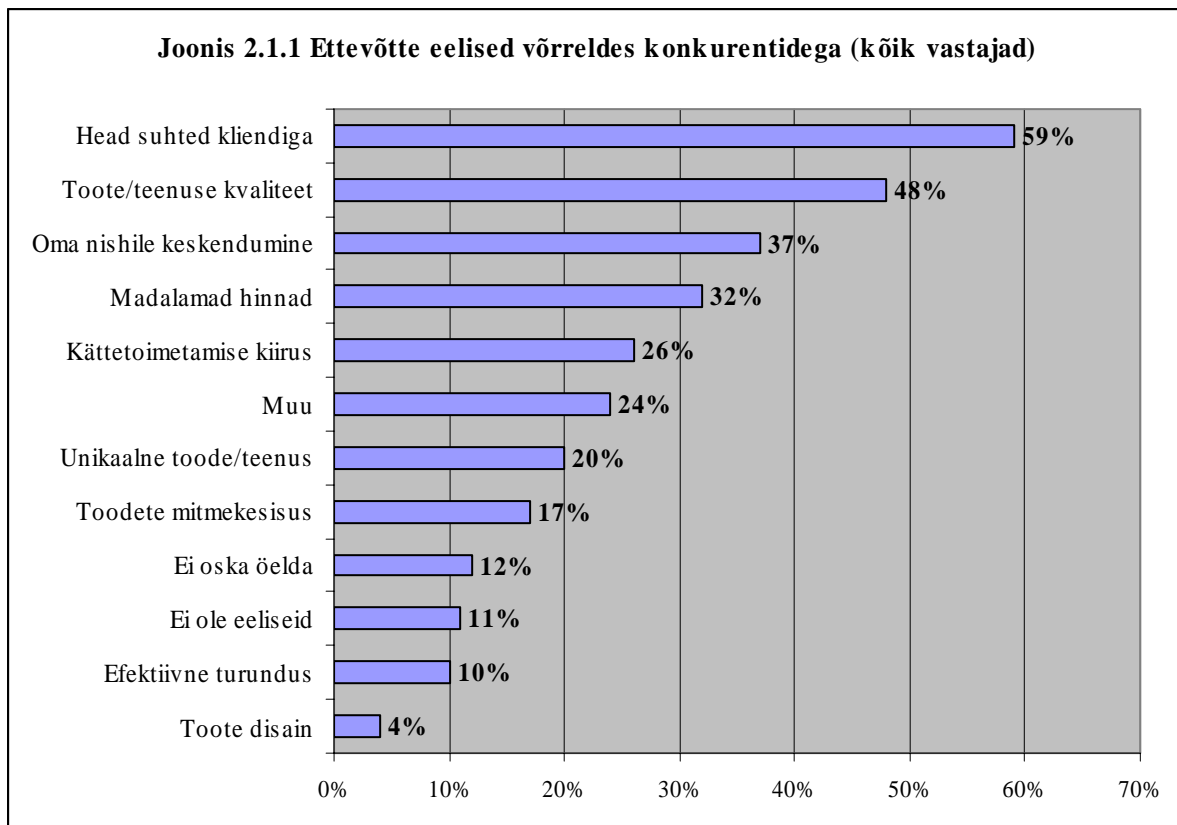
Aruande teise osa eesmärk on anda ülevaade Eesti väikese ja keskmise suurusega ettevõtete:

- ✓ tegevust ja arengut soodustavatest ning piiravatest teguritest;
- ✓ personali koolitusvajadusest ja -võimalustest ning üldisest situatsioonist tööturul;
- ✓ finantseerimisvahendite kättesaadavusest, erinevate finantseerimisallikate kasutamisest ja vajadustest nende kasutamise järele;
- ✓ ärialase info ja konsultatsioonide kättesaadavusest ja kasutamisest;
- ✓ ettevõtjate teadlikkusest riiklikest toetusmeetmetest ja nende kasutamisest.

2.1 Üldised arengut soodustavad ja pidurdavad tegurid

2.1.1 Ettevõtete hinnangud oma konkurentsieelistele

Kui 2002. aastal pidasid ettevõtted olulisemateks konkurentsieelisteks toote / teenuse kvaliteeti (30%) ja oma nišile keskendumist (21%), siis 2004. aastal peeti kõige olulisemateks häid suhteid kliendiga (59%). Vt joonis 2.1.1.



Arusaadavalt on erineva taustaga ettevõtete jaoks on ka konkurentsieelised erinevad.

Tegevusalade lõikes annab välja tuua järgmised erinevused:

- ✓ Tööstusettevõtted nimetavad konkurentsieeliseks keskmisest rohkem unikaalsed tooted (26%), samuti toote disaini (9%) ja keskmisest vähem suhteid kliendiga (46%). Tööstuses ja masstoodangu puhul mängib suuremat rolli toote erinevus, vähem suheldakse klientidega, sh lõppklientidega.
- ✓ Ehitusettevõtted rõhutasid keskmisest rohkem kvaliteeti (55%) ja oma nišile keskendumist (43%). Nišile keskendumine annab võimaluse töid paremini ja kvaliteetsemalt teha, vaatamata sellele, et ehitusboom annab võimaluse kvaliteedis teatud juhtudel tingida.
- ✓ Hulgikaubanduse ettevõtted töid keskmisest rohkem esile loogiliselt kättetoimetamise kiiruse (36%), aga ka efektiivse turunduse (15%). Keskmisest vähem hindasid nad kvaliteeti (43%) ja madalat hinnataset (26%). Seega rõhuvad nad oma teenuse – logistika – tuumale ja samas laiendatud tootele turunduse kaudu.
- ✓ Vastupidiselt hulgikaupmehele mainisid konkurentsieeliseks jaekaupmees keskmisest rohkem madalat hinnataset (41%) ja laia tootevalikut (29%). Mõlemad faktorid annavad seega eelise suurematele jaemüüjatele, kes saavad oma müügisaalis hoida laia nomenklatuuri ning saavad tooted hulgi ostes odavamalt hinnaga kätte. Keskmisest vähem mainisid jaefirmad kvaliteeti (44%), nišile keskendumist (31%) ja unikaalsed tooted (14%).
- ✓ Veonduses-sides mainisid ettevõtted keskmisest rohkem suhteid kliendiga (66%) ja loomulikult kättetoimetamise kiirust (37%). Keskmisest vähem mainiti madalamat hinnataset (22%) ja toodete mitmekesisust (9%).
- ✓ Äriteeninduses-toitlustuses-majutuses töid ettevõtted keskmisest enam esile suhted kliendiga (65%), keskmisest vähem mainiti kättetoimetamise kiirust (19%).
- ✓ Sotsiaalsfääri ettevõtted mainisid keskmisest vähem kättetoimetamise kiirust (16%) ja efektiivset turundust (4%). Tõepoolest – meie ravi- ja sotsiaalsektor toimib liiga aeglaselt. Ehk oleks mõttekas antud sektoris pakkuda turunduse ja klienditeenindusega seotud väljaõpet?

Oma eeliseid ei osanud keskmisest rohkem välja tuua tööstus- (19%) ja sotsiaalsfääri ettevõtted (22%). Kõige vähem oli firmasid, kellel puudus ainuomane müügilubadus või konkurentsieelis, äriteeninduses (4%).

Veel annab välja tuua järgmised erinevused:

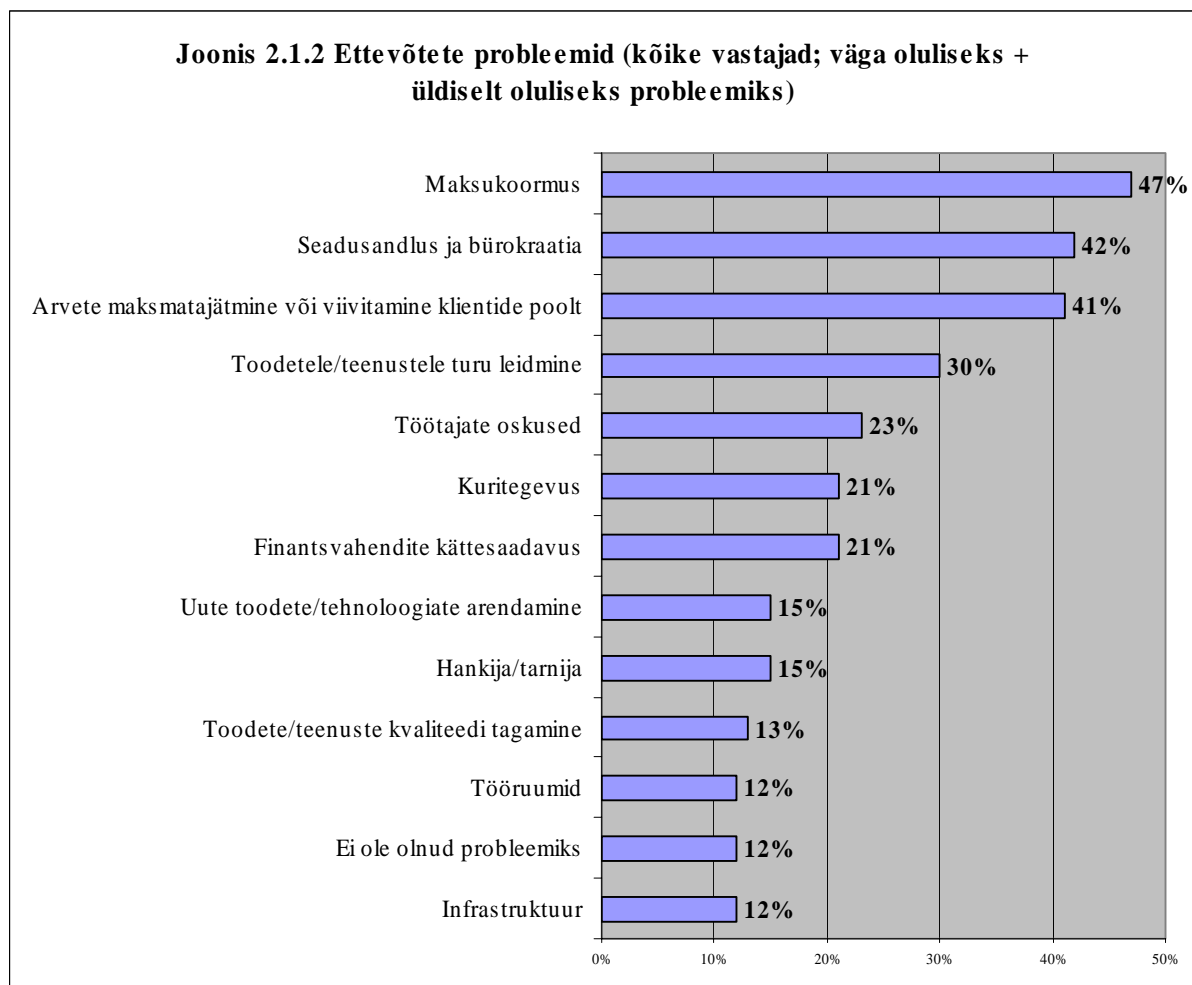
- ✓ Ettevõtte suuruse põhjal – väiksemad ettevõtted tähtsustavad keskmisest vähem kvaliteeti ja rohkem madalat hinnataset. Samuti väidab ligi veerand kuni 250 000 kroonise käibega firmadest, et neil pole eeliseid. Suuremad ettevõtted toovad keskmisest vähem esile madalat hinnataset, keskmisest rohkem aga efektiivset turundust.
- ✓ Tegevuse alustamise aja põhjal – vanad, enne 1991. a. Alustanud ettevõtted mainivad keskmisest vähem unikaalsed tooted (13%) ja tervelt veerand neist ei oska välja tuua ühtegi konkurentsieelist, samas kui uusettevõtetest mainib unikaalsed tooted 28%. Viimane on ka loogiline – uued ettevõtted peavad turule pääsemiseks pakkuma välja

uusi lahendusi. Aastatel 2000-2002 tegutsema hakanud ettevõtted mainivad keskmisest rohkem toote disaini (8%) – pärast toote juurutamist ja äritegevuse alustamist püütakse seda parendada.

- ✓ Regiooniti annab välja tuua Põhja-Eesti, sh Tallinna ettevõtted vs muu Eesti – Põhja-Eesti turul on turuosalisi suhteliselt palju ja suhteid kliendiga väärtustatakse keskmisest vähem (53%), samas kui muudes regioonides mängivad olulist rolli isiklikud suhted ja suust-suhu kulgev info. Kirde-Eesti firmad mainivad keskmisest rohkem kättetoimetamise kiirust (38%), samas kui Lääne-Eesti firmadest mainib seda vaid 17%.
- ✓ Välisosalusega ja eksportivad firmad mainivad konkurentsieelisenä keskmisest märksa rohkem kvaliteeti ning unikaalset toodet, samas on nende seas vähem firmasid, kes nimetavad madalamaid hindasid.

2.1.2 Arengut piiravad tegurid

Ettevõtetele esitati loetelu peamistest probleemkohtadest, millega nad võivad kokku puutuda ning paluti hinnata, kuiõrd üks või teine piirav tegur on olnud probleemiks konkreetse ettevõtte arengu ja tegevuse seisukohast viimase 12 kuu jooksul (joonis 2.1.2).



2002.a. uuringu põhjal olid ettevõtetele kolmeks kõige enam arengut ja tegevust piiranud teguriks toodetele-teenustele turgude leidmine (42%), maksutemaatika (36%) ning finantseerimisvahendite kättesaadavus (34%). 2005. aastal järjestusid probleemid aga hoopis uut moodi – 47% mainis maksukoormust, 42% seadusandlust ja bürokraatiat ning 41% arvete sissenõudmisega seotud probleeme. Turu leidmine oli alles 4. kohal 30%-ga ja finantseerimisvahendite kättesaadavus 6. kohal 21%-ga. Viimane tuleneb tõenäoliselt turu väljakujunemisest, majanduskasvust ning pankade laenutingimuste kergemaks muutumisest.

Välja annab tuua järgmised erinevused eri taustaga ettevõtete puhul:

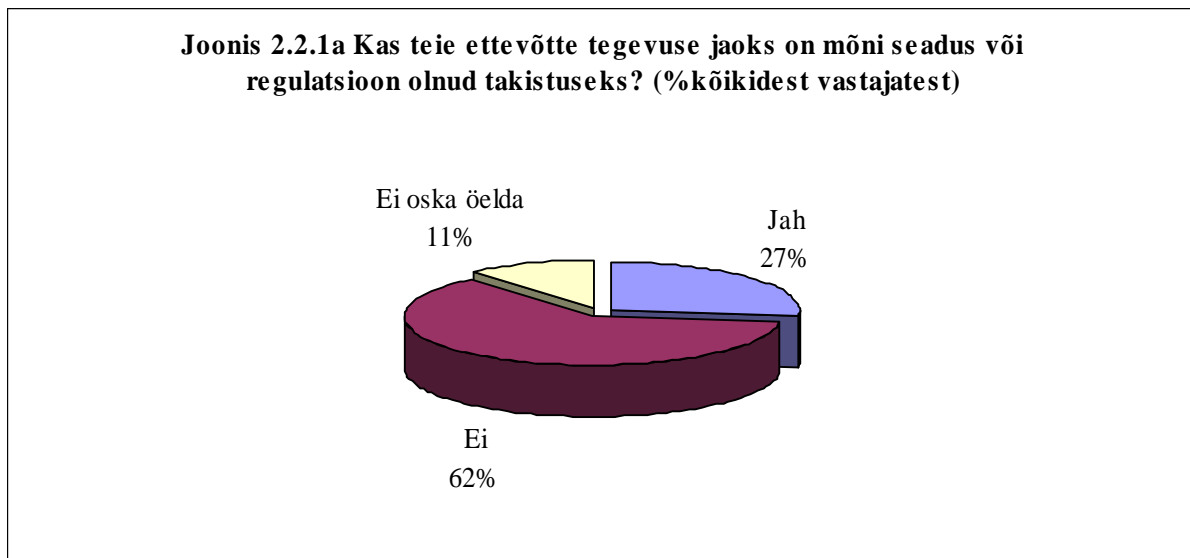
- ✓ Väikestele (kuni 250 000 kroonise käibega ja 0-töötajaga) ettevõtetele on keskmisest suuremaks probleemiks finantsvahendite kättesaadavus, samas tunnetavad-teadvustavad nad keskmiselt üleüldse vähem kõikvõimalikke probleeme, näiteks on nende hulgas märksa vähem ettevõtteid, kes nimetavad probleemina maksukoormust, arvete sissenõudmisega seonduvat ja töötajate oskusi. Samas on maksukoormus keskmisest suuremaks probleemiks veerand kuni 3 miljoni kroonise käibega ettevõtetele (52%). Suured ettevõtted nimetavad probleemidena rohkem arvete sissenõudmise, töötajate oskuste, kuritegevuse ja kvaliteedi hoidmisega seonduvat.
- ✓ Majandussektorite lõikes:
 - Tööstus – keskmisest rohkem probleeme turu leidmise, töötajate oskuste ja tootearendusega;
 - Ehitus – maksukoormuse, arvete sissenõudmise, töötajate oskuste ja kuritegevusega;
 - Hulgikaubandus – arvete tasumisega, samas kui töötajate oskused pole neile eriliseks probleemiks;
 - Jaekaubandus – keskmisest suuremaks probleemiks on maksud;
 - Veondus-side – turu leidmine ja probleemid hankijatega;
 - Majutus-toitlustus-äriteenindus – keskmisest rohkem probleeme bürokraatiaga (n normatiivid toitlustusasutustele), vähem probleeme arvete sissenõudmisega;
 - Sotsiaalsääri ettevõtted näevad kõiki probleeme vähem kui ettevõtted keskmiselt – neil pole suurt probleeme ei arvete sissenõudmise, turu leidmise, ega töötajate oskustega.
- ✓ Ettevõtte vanuse põhjal – uued ettevõtted mainivad enamus probleeme keskmiselt vähem, v.a. finantsvahendite kättesaadavus (30%); keskmisest erinevad ka enne 1991.a. loodud ettevõtete arvamused – nad peavad keskmisega võrreldes enam probleemideks bürokraatiat (51%), turgude leidmist ja kuritegevust.
- ✓ Regionaalselt – Lääne-Eesti ettevõtetele on keskmisest väiksemateks probleemideks arvete sissenõudmine (33%) ja turu leidmine; Kesk-Eestis ettevõtetele teeb keskmisest suuremat muret maksukoormus (63%), bürokraatia ja finantsvahendite kättesaadavus; Kirde-Eesti ettevõtted kurdavad keskmiselt rohkem maksukoormuse ja töötajate oskuste üle (probleem seotud ettevõtte suurusega); Lõuna-Eesti ettevõtted mainivad enam finantsvahendite kättesaadavuse ja hankijatega seotud probleeme.

- ✓ Välisosalusega firmadele teevad maksukoormus (37%) ja bürokraatia väiksemat muret kui kodumaisel kapitalil põhinevatele ettevõtetele; samas on välisosalusega firmad enam kimpus arvete sissenõudmisega (49%); tõenäoliselt on viimane seotud faktiga, et Eestis on maksekultuur parem kui Euroopas keskmiselt, st klienduid tasuvad arveid kiiremini kui Euroopas keskmiselt. Sama seos kehtib eksportivate-mitteeksportivate firmade puhul;
- ✓ Kahjumis ettevõtetele on keskmisest suuremaks probleemiks maksukoormus (58%), turgude leidmine (38%), finantsvahendite kättesaadavus (37%), aga hankijate ja tootearendusega seonduv.

2.2 Seaduste ja administratiivsete regulatsioonide mõju

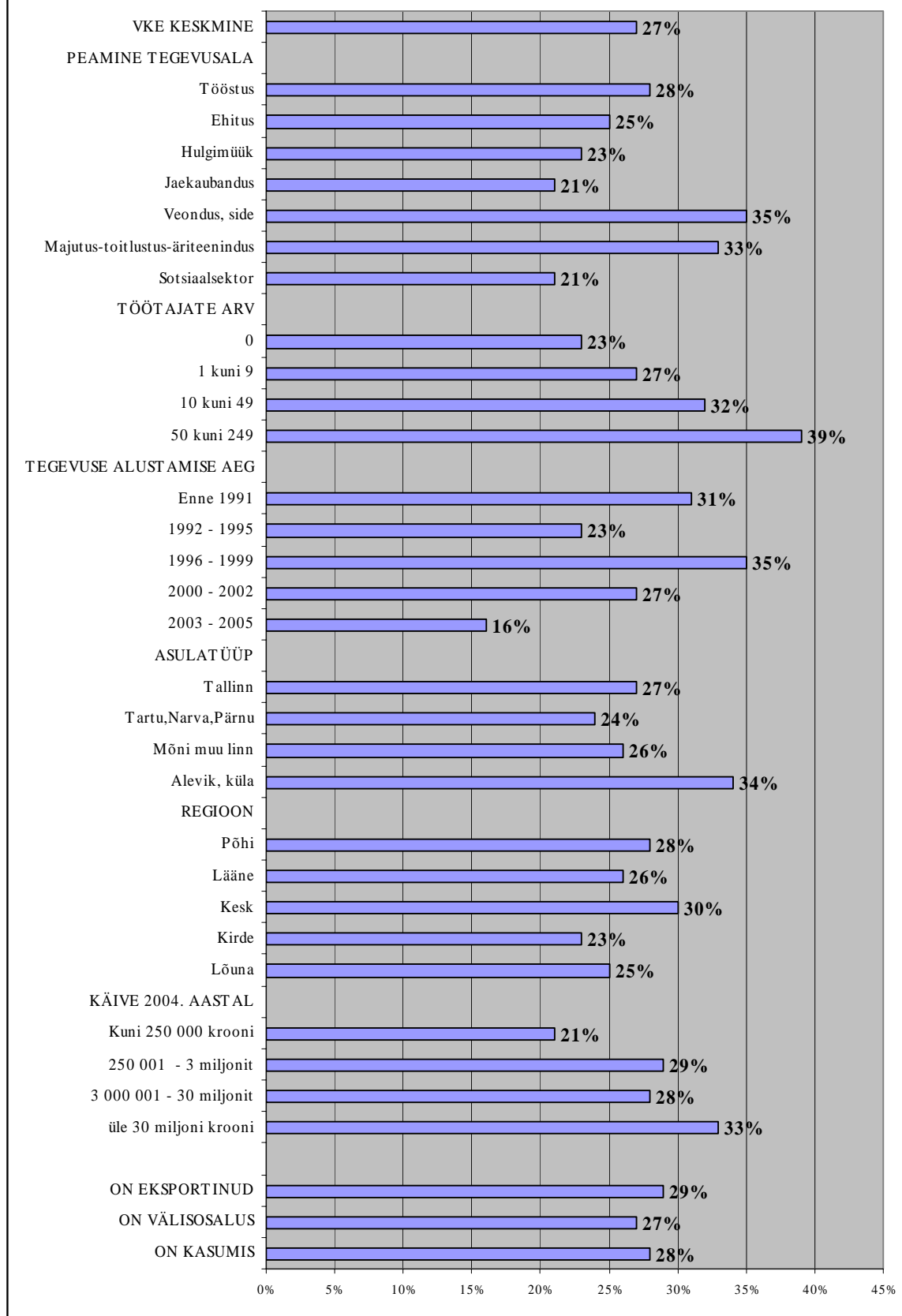
Vastavalt p. 2.1.2-le on viimase 12 kuu jooksul kaheks põhiliseks probleemiks ettevõtete jaoks maksud (47% nendest ettevõtetest, kellele oli mõni seadus või regulatsioon probleemiks) ja seadusandlus ning bürokraatia (42%). Viimase kolme aasta jooksul on antud probleemid saanud ettevõtete jaoks järjest suuremaks.

Otseselt tunnetab mõne seaduse või regulatsiooni pärssivat mõju oma tegevusele neljandik (27%) VKE-dest (joonis 2.2.1a).



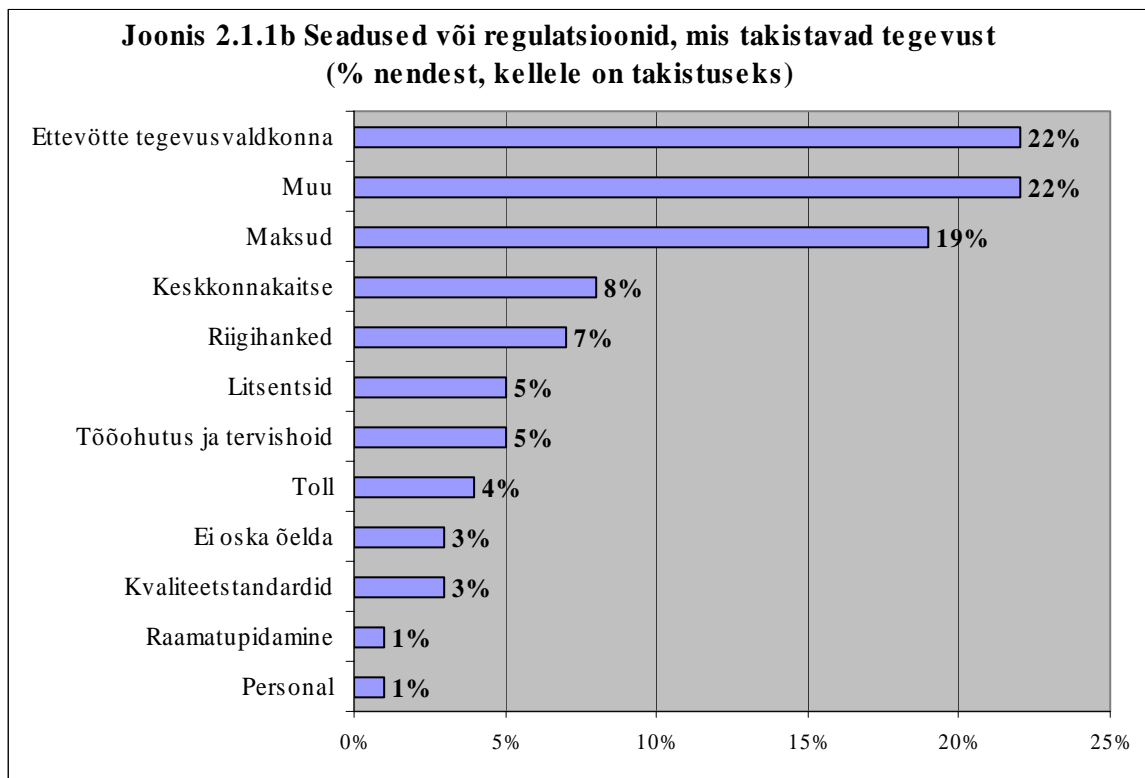
Keskmisest enam näevad mõne seaduse või regulatsiooni takistavat mõju oma ettevõtte tegevustele suuremad, veonduses-sides ja äriteeninduses-majutuses-toitlustuses tegutsevad VKE-d (joonis 2.2.2). Regionaalselt siin suuri erinevusi pole. Samuti pole seadused enam (2002.a. uuringu põhjal olid) keskmisest suuremaks probleemiks välisosalusega ning eksportivatele ettevõtetele. Tõenäoliselt tuleb viimane EL-ga liitumisest.

Joonis 2.2.2 Seaduste või regulatsioonide mõju erinevatele ettevõtetüüpidele (% vastavasse sihtrühma kuuluvatest ettevõtetest)



Kõige enam tunnetatakse ettevõtte jaoks tegevust takistavate seadustena oma tegevusvaldkonna seadusi (22%), samuti muid spetsiifilisi seadusi (22%) ning maksuseadusi (19%). Järgnevad keskkonnakaitse ja riigihangete seadustega seotud probleemid. (joonis 2.2.1b).

Võrreldes 2002.a. uuringu tulemustega on vähenenud maksudega seotud seaduste probleemistiku tähtsus – siis nimetas antud probleeme ligi kolmandik nendest, kes tunnetab mõne seaduse või regulatsiooni pärssivat mõju.

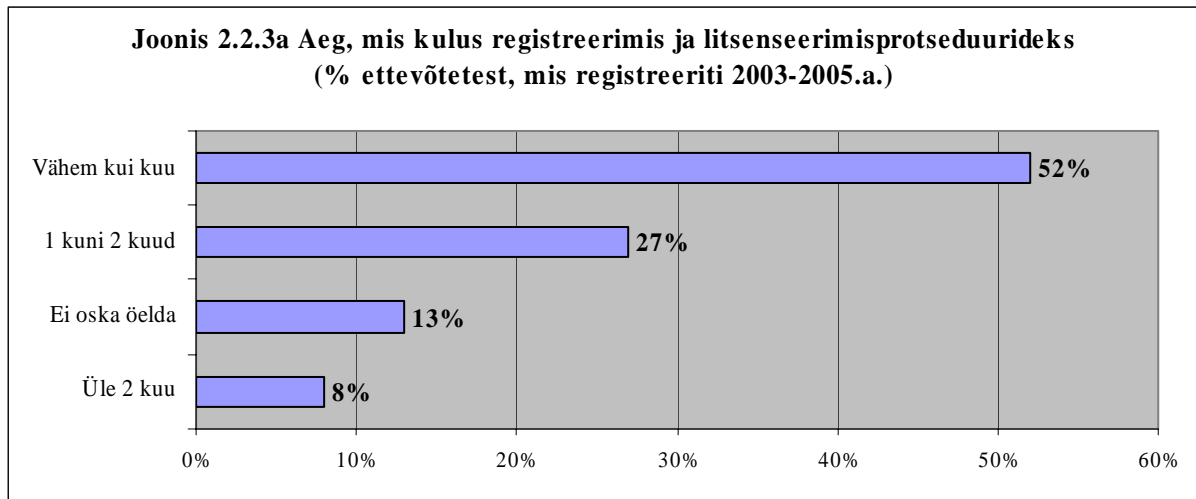


Konkreetselt maksuseadusi näevad keskmisest enam pärssivana suuremad, veonduses-sides tegutsevad firmad. Võrreldes 2002.a. uuringuga on märksa vähenenud ehitusettevõtete ning eksportööride osakaal, kes näevad maksuseadustes probleemi.

Olulisemate seadustena mainitakse käibemaksu, sotsiaalmaksu ja tulumaksu seadusi.

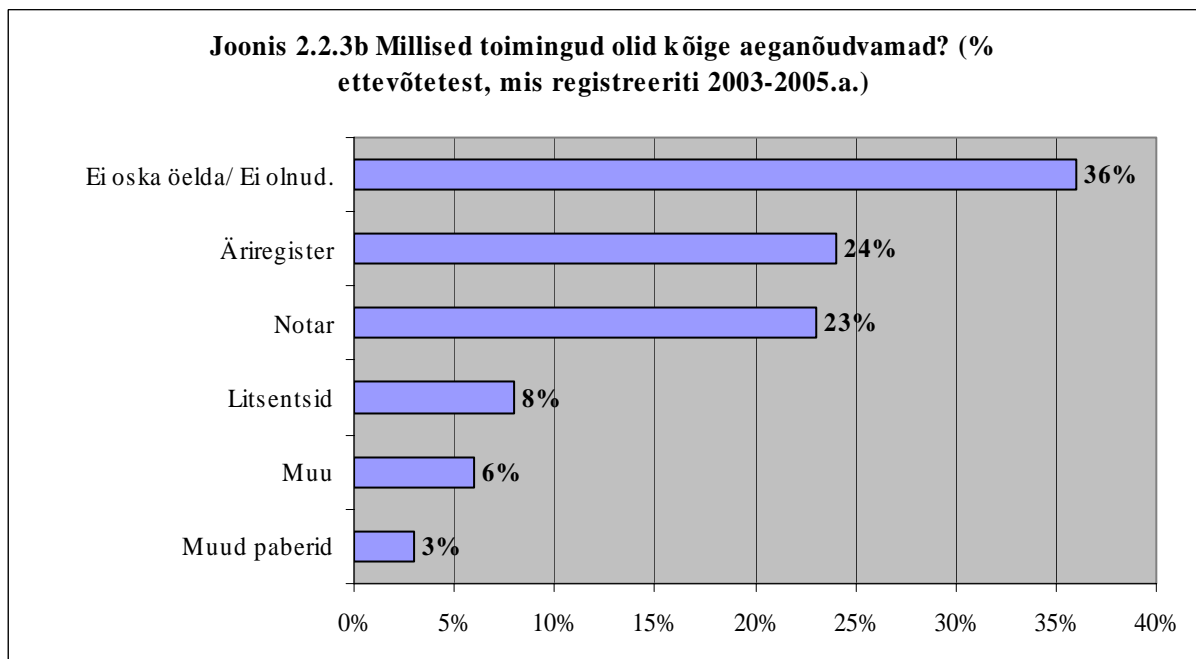
Registreerimis- ja litsentseerimisprotseduuridega seonduv

Pooltel ettevõtetest on viimastel aastatel ettevõtete registreerimiseks/ litsentseerimiseks kulunud kuni kuu (joonis 2.2.3a) ja veerandil 1-2 kuud. Üle kahe kuu kulus 8% ettevõtetest (2002.a. uuringus vastav näitaja 9%). Seega võib öelda, et viimase viie aasta jooksul on riigipoolne protseduuride käsitlemise kiirus jäänud samaks.



Keskmisest kiiremini on saanud oma ettevõtte registreeritud väiksemad ja jaekaubanduses tegutsevad ettevõtted. Keskmisest kauem võtab registreerimine aega tööstuses ja ehituses tegutsevatel ning eksportivatel firmadel. Viimane on seotud tõenäoliselt suurema hulga vajalike dokumentide ja eri instantside kinnituste saamisega (n ehitusettevõtte jaoks on vajalik ehitusala kõrgharidusega inseneri töölevõtmine, et väljastataks vastav luba).

Kui 2002.a. uuringu põhjal oli konkurentsivõimeline kõige aeganõudvamaks Äriregistri kanne, siis 2005.a. nimetab 24% ettevõtetest Äriregistrit ja pea sama palju (23%) notarit (vastavad näitajad 2002.a. 23% ja 10%). Seega võiks riik kaaluda notaritega seonduva süsteemi muutmist.



2.3 Personal ja koolitus

Järgnev peatükk annab ülevaate töøjõust, nende koolitusvõimalustest ja -vajadusest ning üldisest tööjõuolukorrast lähtuvalt VKE-de vajadustest.

2.3.1 Olemasolev personal ja selle arvuline muutus

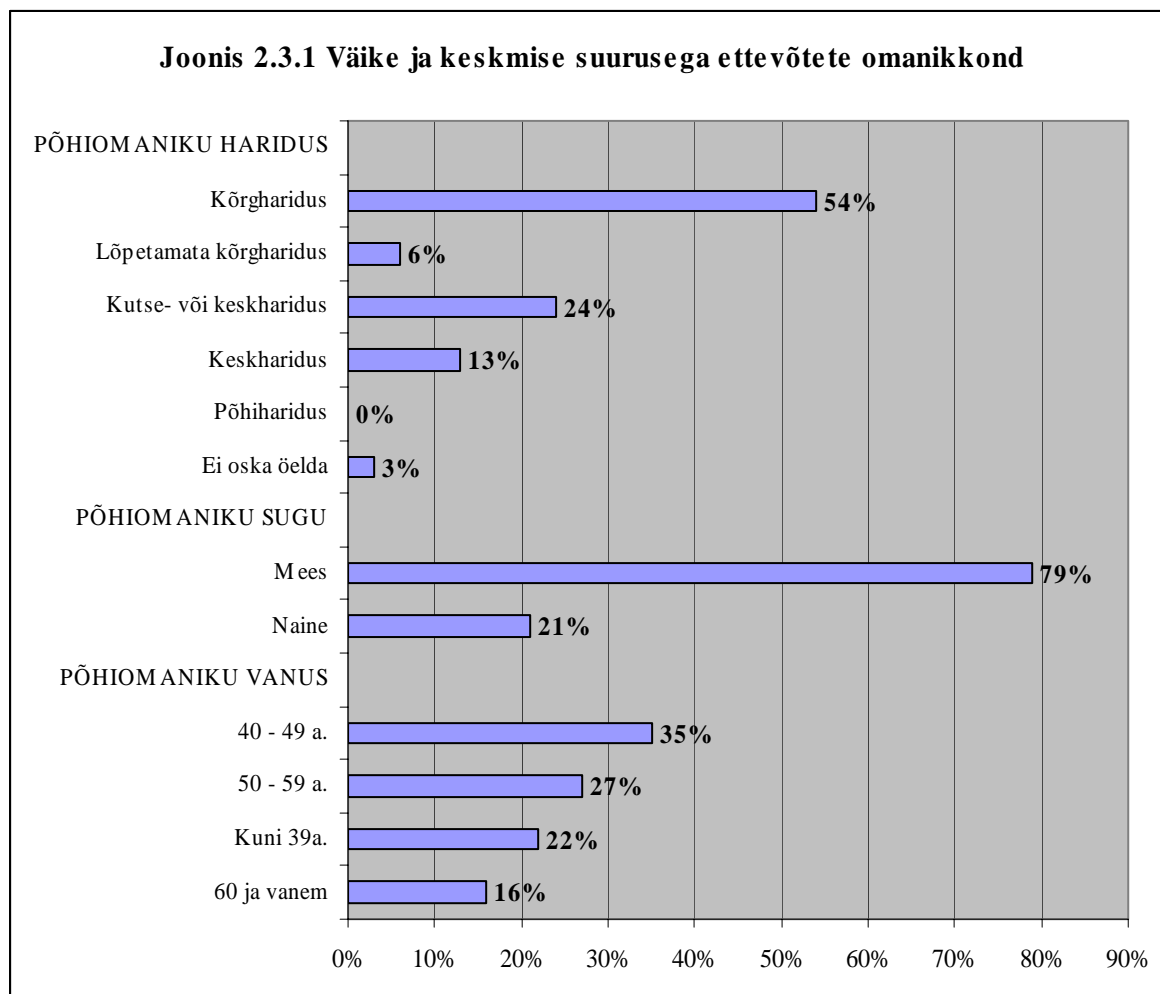
Omanikud

VKE-sid iseloomustab väike töötajate arv ja omanike igapäevane seotus oma ettevõttega. Suurem osa äriühingutest kuulub ühele omanikule, kes ka ise samas ettevõttes töötab.

Tugev kolmandik ettevõtete omanikest on keskealised, vanuses 40-49 aastat. Üle 50 aastaseid omanikke on kokku 42% ja kuni 40 aastaseid 22%. Omanike seas on võrreldes Eesti keskmisega kõrgem meeste (74%) ja kõrgharidusega (54%) inimeste osakaal (joonis 2.3.1).

Vanuse baasil annab põhiomanike kohta välja tuua järgmised erinevused:

- ✓ Käibe põhjal - väikeste (alla 250 000 kroonise käibega) ettevõtete omanike seas on keskmisest rohkem vanemaid, üle 60 a inimesi ning suhteliselt vähem noori omanikke; keskealistele inimestele kuulub rohkem suuri, üle 3 miljoni kroonise käibega firmasid;
- ✓ Töötajate arvu põhjal – Suhteliselt vähem on 0-töötajaga ettevõtetes nooremaid omanikke (16%); 40-49 aastaseid omanikke on keskmisest rohkem 10-49 töötajaga ettevõtete seas (40%) ja 50-59 aastaseid on suhteliselt rohkem kõige suuremate, 50+ töötaja ettevõtete seas (34%);
- ✓ Ettevõtte tegutsemise aja põhjal saab väita, et mida noorem ettevõtte, seda tõenäolisemalt on sellel ka noorem omanik; näiteks vaid 4%-l enne 1991. aastat loodud ettevõtetel on kuni 39 a. ja 32%-l üle 60 aastane omanik, samas kui 2003-2005 alustanud ettevõtetest on vastavad näitajad 43% ja 9%;
- ✓ Tegevusalade lõikes on keskmisest rohkem nooremaid omanikke hulgimüügi (29%) ja veonduse-side valdkonnas; sotsiaalsfääris (36%) ja ehituses (37%) on keskmisest rohkem 50-59 aastaseid ning majutuses-toitlustuses-äriteeninduses keskmisest rohkem 60+ aastaseid juhte (22%);
- ✓ Välisosaluselise ettevõtetel on keskmisest vanemad omanikud, samas on neid keskmisest vähem eksportivate ettevõtete seas.



Soo põhjal annab välja tuua järgmised erinevused:

- ✓ Mida suurem on ettevõtte, seda vähem on selle omanik tõenäoliselt naine, näiteks kuni 250 000 kroonise käibega ettevõtetel on 28% naisomanikke, üle 30 miljoni kroonise käibega firmadel aga vaid 5%;
- ✓ Mehine tegevusala on ehitus, kus 96% ettevõtete omanik on mees ja kõige naiselikum ala on sotsiaalsäär, kus naisomanikke on 46%;
- ✓ Keskmisest rohkem naisomanikke leiab Kesk-Eestist, vähem eksportivate ettevõtete seas ja kahjumis ettevõtete seas (25%), viimane on seotud tõenäoliselt ka tegevusvaldkonnaga – kahjumis ettevõtteid oli suhteliselt rohkem sotsiaalsfääris;

Hariduse põhjal annab välja tuua järgmised erinevused:

- ✓ Keskmisest rohkem naisomanikke leiab keskmisest rohkem 0-töötajaga firmade seas (21%); kehtib ka seos – mida suurem on ettevõtte, seda suurema tõenäosusega on selle omanik kõrgharidusega, v.a. 0-töötajaga ettevõtte, kus on samuti keskmisest rohkem kõrgharidusega omanikke; samas käibe põhjal erinevusi välja tuua ei saa;

- ✓ Keskmisest veidi rohkem kõrgharidusega juhte leiab kasumis ettevõtete juures, kahjumis olevaid ettevõtteid iseloomustab keskmisest suurem keskeriharidusega omanikkond;
- ✓ Kõrgharidusega omanikke leiab rohkem vanade, enne 1991.a aastat loodud ettevõtete juures (62%), keskharidusega omanikke, aastatel 2003-2005 loodud firmade juures;
- ✓ Tegevusalati on keskmisest rohkem kesk- ja kesk-eriharidusega omanikke veonduse-side sfääris, kõrgharidusega omanikke rohkem sotsiaalsfääris, äriteeninduse-majutuse-toitlustuse ja ehituse valdkonnas;
- ✓ Regiooniti eristuvad Põhja-Eesti ja Tallinn, kus on keskmisest rohkem kõrgharidusega juhte (60%) ja Kesk-Eesti (39%) ning maapiirkonnad üldiselt, kus on rohkem keskeriharidusega juhte.

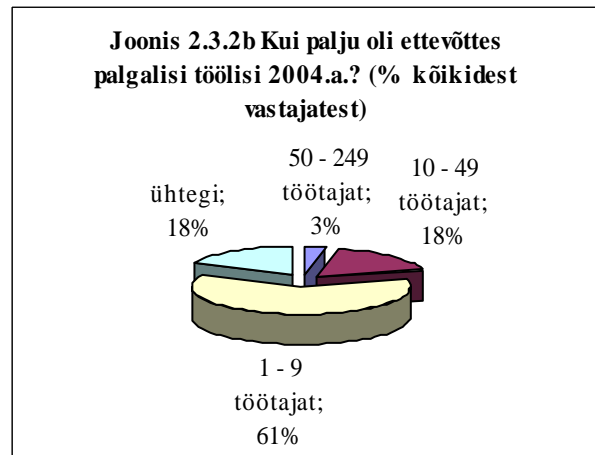
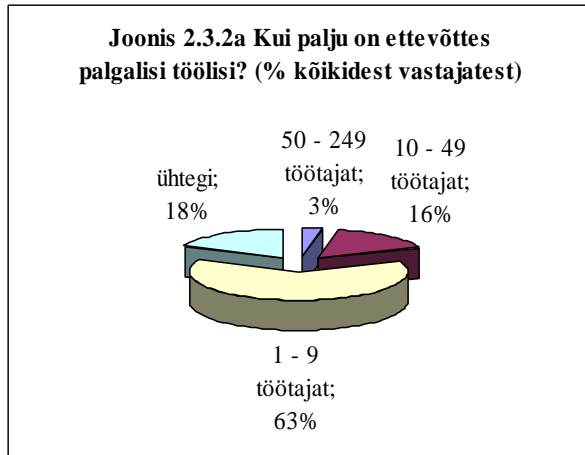
Juhid

Sarnaselt omanikele, juhivad Eesti ettevõtteid ülekaalukalt mehed (74%). Eriti suur meeste ülekaal suuremate, enam kui 50 töötajaga (87%) ja üle 30 miljoni kroonise käibega (88%) ettevõtete hulgas. Keskmisest rohkem on meesjuhte ehitussektoris (tervenisti 94%), tööstusettevõtetes (84%) ja veonduse-side valdkonnas, samuti välisosalusega ettevõtetes (83%). Naisjuhte on keskmisest rohkem sotsiaalvaldkonnas (51%), jaekaubanduses (36%) ja äriteeninduses-majutuses-toitlustuses (35%), samuti Kesk- ja Kirde-Eestis (vastavalt 37% ja 35%) ning maapiirkondades ja väikelinnades.

Ettevõtte tegevuse alustamise aja põhjal juhtide soolisi eripärasid välja ei tule. Veidi on suurem meeste osakaal enne 1991.a. loodud ettevõtetes, aga viimane on seotud faktiga, et antud rühmas on rohkem suuri ettevõtteid. Suurte ettevõtete juhid olid teatavasti valdavalt mehed.

Töötajad

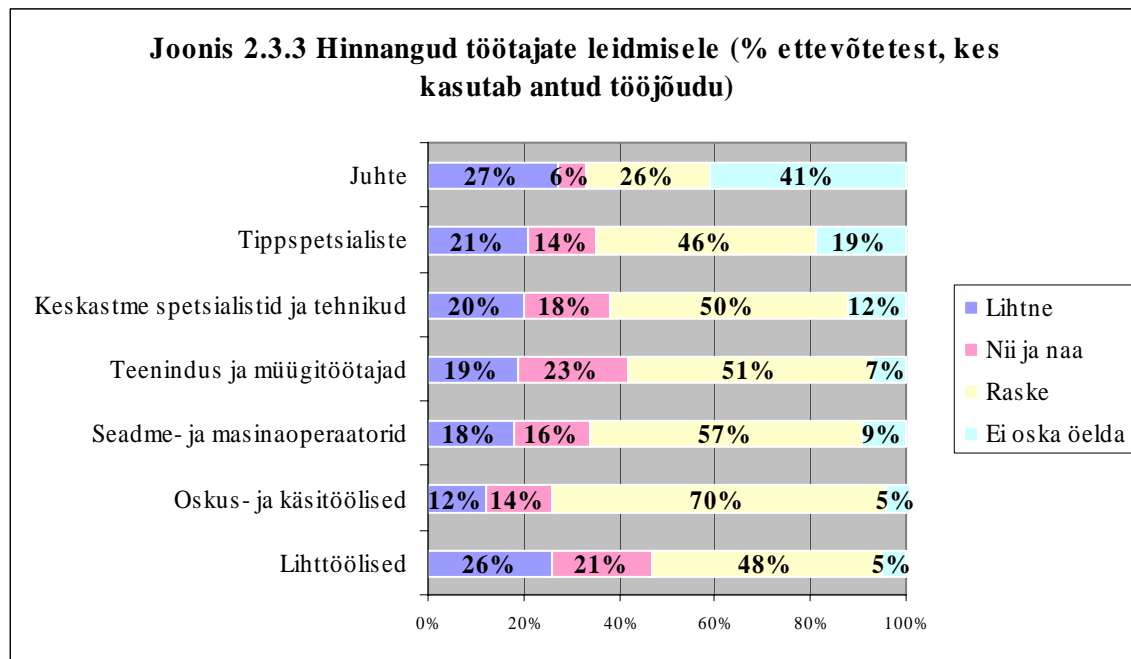
Töötajate arv on viimase kolme aasta jooksul jäänud VKE-des sisuliselt samaks. Lõviosa (63%) moodustavad 1-9 töötajaga firmad, 18% firmades pole ühtegi palgalist töötajat, 16% firmades on 10-49 töötajat ja vaid 3% firmades töötab 50-249 töötajat. 2003. ja 2004. aasta andmed on sisuliselt samad – kõikumised on kuni 2% piirides (joonis 2.3.2).



2.3.2 Hinnangud tööjõu kättesaadavusele

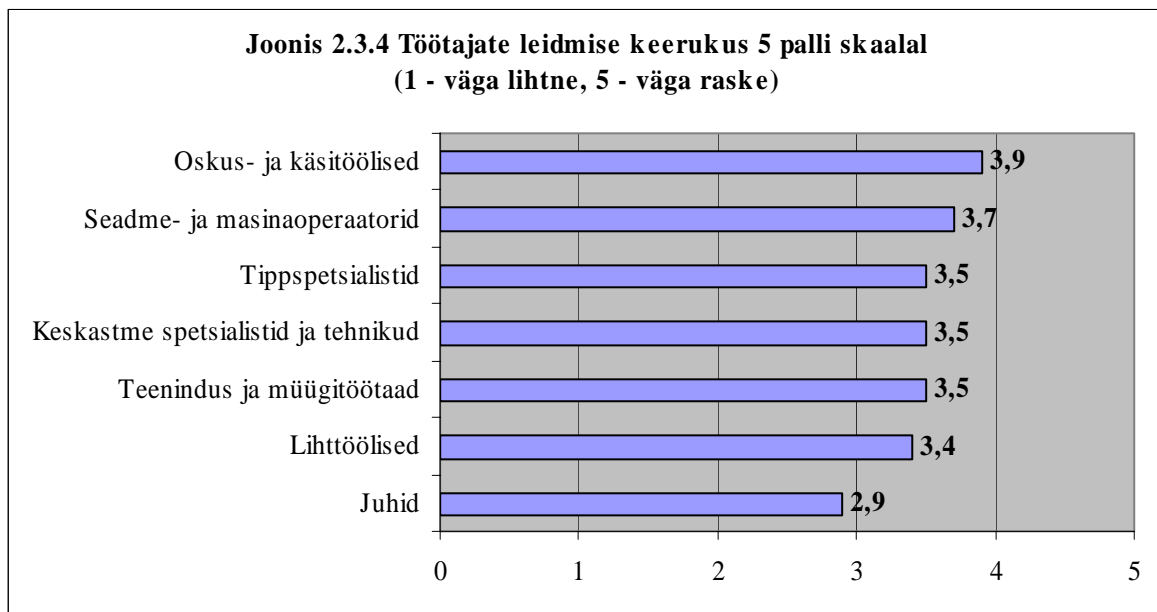
Järgnevad hinnangud vaba tööjõu olemasolule andsid ettevõtted, kes kasutavad vastava tasemega töötajaid. Vastajatel paluti 5-pallilisel skaalal (väga lihtne kuni väga raske) hinnata, kui problemaatiline on leida teatud tööjõudu.

Kõige keerulisem on ettevõtjate hinnangul leida ettevõttesse sobivaid oskus- ja käsitöölisi 70% (joonis 2.3.3). Võrreldes 2002.a. uuringuga on oskustöölise leidmise probleem seega süvenenud – siis oli antud töötajate leidmine keerukas 57%-le ettevõtetest.



57%-le ettevõtetest, kes antud töötajaid vajavad, on probleemiks leida seadmeoperaatoreid ja pooltele on võrdselt probleemne leida teenindus- ja müügitöötajaid, keskastme spetsialiste, lihttöölisi ja tippspetsialiste (arvestatud vastusevariante 'väga raske' + 'raske leida'). Vaid 26% vastajatest on hädas juhtide leidmisega. Viimane on tõenäoliselt seotud põhjusega, et ühemehefirmades on sama isik ka juhiks ja ta pole juhi otsimisega tegelenud (samas võis ühemehefirma end lugeda ka nende hulka, kes kasutab juhti).

Joonisel 2.3.4 on toodud töötajate leidmise keerukus numbrilises väärtuses.



Eri taustaga ettevõtete puhul annab välja tuua järgmised eripärad:

- ✓ Töötajate arvu põhjal:
 - Väikestele, 0-töötajaga firmadele on keskmisest raskem leida lihttöölisi (54%) ja keskmisest kergem leida tippspetsialiste ja juhte.
 - Suurtele, enam kui 50 töötajaga ettevõtetele, on vastupidiselt probleemiks tippspetsialistide (62%) ja juhtide (41%) leidmine ning väiksemaks probleemiks lihttööliste leidmine. Valitseb selge seos – mida suurem on ettevõtte, seda kergemini leiab ta lihttöölisi ja seda raskem on tal leida tippspetsialiste ja juhte. Tõenäoliselt on siin ka seos: mida kõrgem on organisatsiooni hierarhiline struktuur, seda rohkem ta tunnetab probleeme tipus olevate inimeste leidmisel.
 - Keskmisest eristuvad veel 10-49 töötajaga ettevõtted, kellel on enam probleeme masinaoperaatorite (63%) ja keskastme spetsialistide (54%) leidmisega.
- ✓ Käibe põhjal:
 - Alla 250 000 kroonise käibega ettevõtted näevad töötajate leidmisel keskmisest vähem probleeme üldiselt. Tõenäoliselt ei tunnetata osa neist uute töötajate leidmisega seotud problemaatikast;

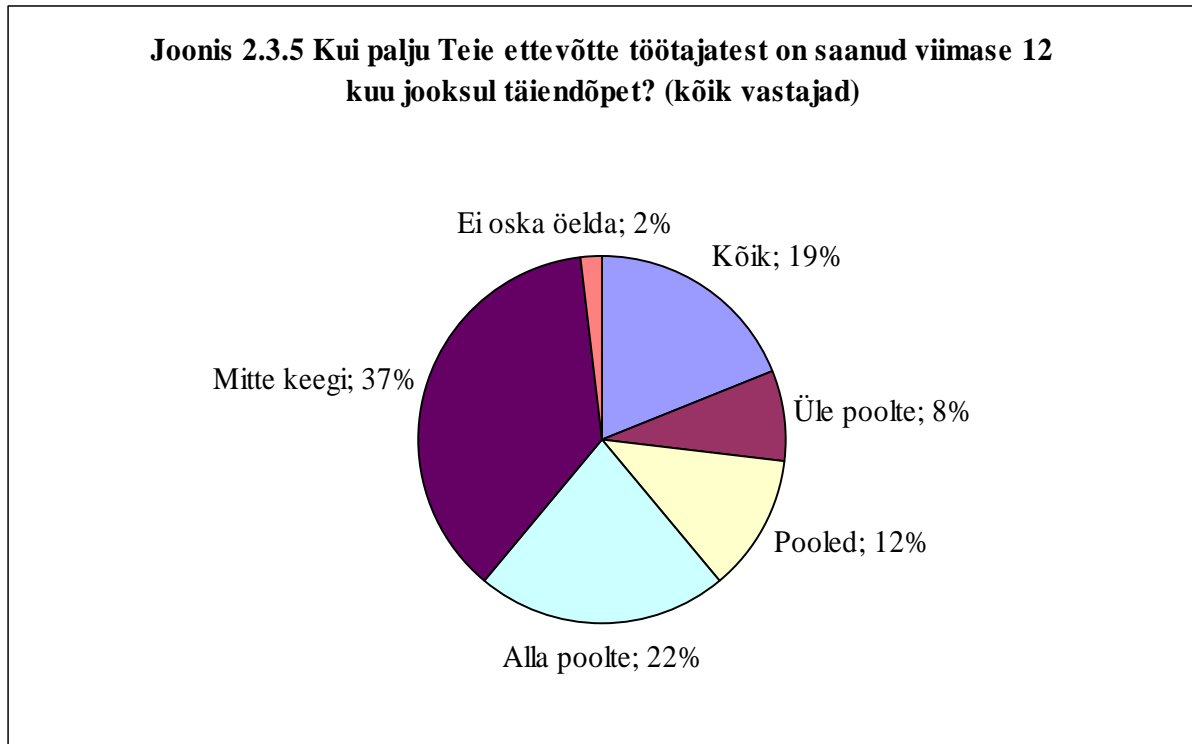
- Veerand kuni kolme miljoni kroonise käibega firmadel on keskmisest keerukam leida teenindustöötajaid (58%) ja lihttöölisi (54%);
- 3-30 miljoni kroonise käibega firmadel on raskem leida masinaoperaatoreid (63%) – tõenäoliselt on nende hulgas märgatav osa 10-49 töötajaga tootmisettevõteteid ja kellel pole oma personaliosakonda;
- Suurtele, üle 30 miljoni kroonise käibega ettevõtetele, on keskmisest enam probleemiks tippspetsialistide (60%) ja juhtide (41%) leidmine. Taaskord valitseb seos – mida suurem on ettevõtte, seda enam on tal probleeme nn tippude leidmisega.
- ✓ Tegevusala põhjal:
 - Tööstusettevõtetele on keskmisest keerukam leida masinaoperaatoreid (tervelt 69%-le ettevõtetest), tippspetsialiste (53%) ja juhte (35%). Viimane on seletatav sellega, et tööstusettevõtete hulgas on keskmisest rohkem suuri ettevõtteid, seega nad tunnetavad suuremat vajadust antud töötajate järele;
 - Ehitusfirmadel on keskmisest suuremad probleemid oskustööliste (79%!), seadmeoperaatorite (66%) ja tippspetsialistide (52%) leidmisega. Üks võimalus oleks luua koostöös ehitusfirmadega vajalike töötajate leidmise ja koolitamise süsteem;
- ✓ Uued ettevõtted on keskmisest rohkem kimpus müügitöötajate (60%), keskastme spetsialistide (57%) ja lihttööliste (55%) leidmisega. Uued firmad vajavad turule tulemiseks müügi personali. Vanematel, enne 1995. a. loodud firmadel on enam probleeme masinaoperaatorite leidmisega (62%). Tõenäoliselt on viimane seotud sellega, et vahemate firmade seas on suurem osa tööstusettevõteteid.
- ✓ Regionaalselt eristuvad Kirde-Eesti ettevõtted, kellel on keskmisest suuremad probleemid müügitöötajate (61%) ja juhtide leidmisega ning suhteliselt vähem probleeme lihttööliste leidmisega. Kesk-Eesti firmadel on rohkem probleeme lihttööliste leidmisega (58%) ning Lääne-Eesti firmadel müügitöötajate leidmisega (60%);
- ✓ Tallinna firmadel on Eesti keskmisega võrreldes vähem probleeme lihttööliste leidmisega (42%), teistes suuremates linnades on probleemiks masinaoperaatorite leidmine (68%) ja maapiirkondades oskustööliste leidmine (77%);
- ✓ Välisosalusel ja eksportivatel firmadel on keskmisest rohkem probleeme tippspetsialistide ja juhtide leidmisega;

Kokkuvõttes:

- ✓ mida suurem on ettevõtte, seda kvalifitseeritumat tööjõudu ta vajab;
- ✓ vaid 25% ettevõtetest vajab masinaoperaatoreid, kuid samas on antud ettevõtetele nende puudumine suureks probleemiks;
- ✓ kõige lihtsam on ettevõtetal leida oma sobilikke juhte.

2.3.3 Personali koolitus ja täiendõpe

Oma töötajaid koolitas 2004. aasta jooksul rohkem kui pool (61%) väikese ja keskmise suurusega ettevõtetest. Ligi viiendik (19%) VKE-st on koolitanud aasta jooksul ühel või teisel moel kõiki oma töötajaid (joonis 2.3.5).



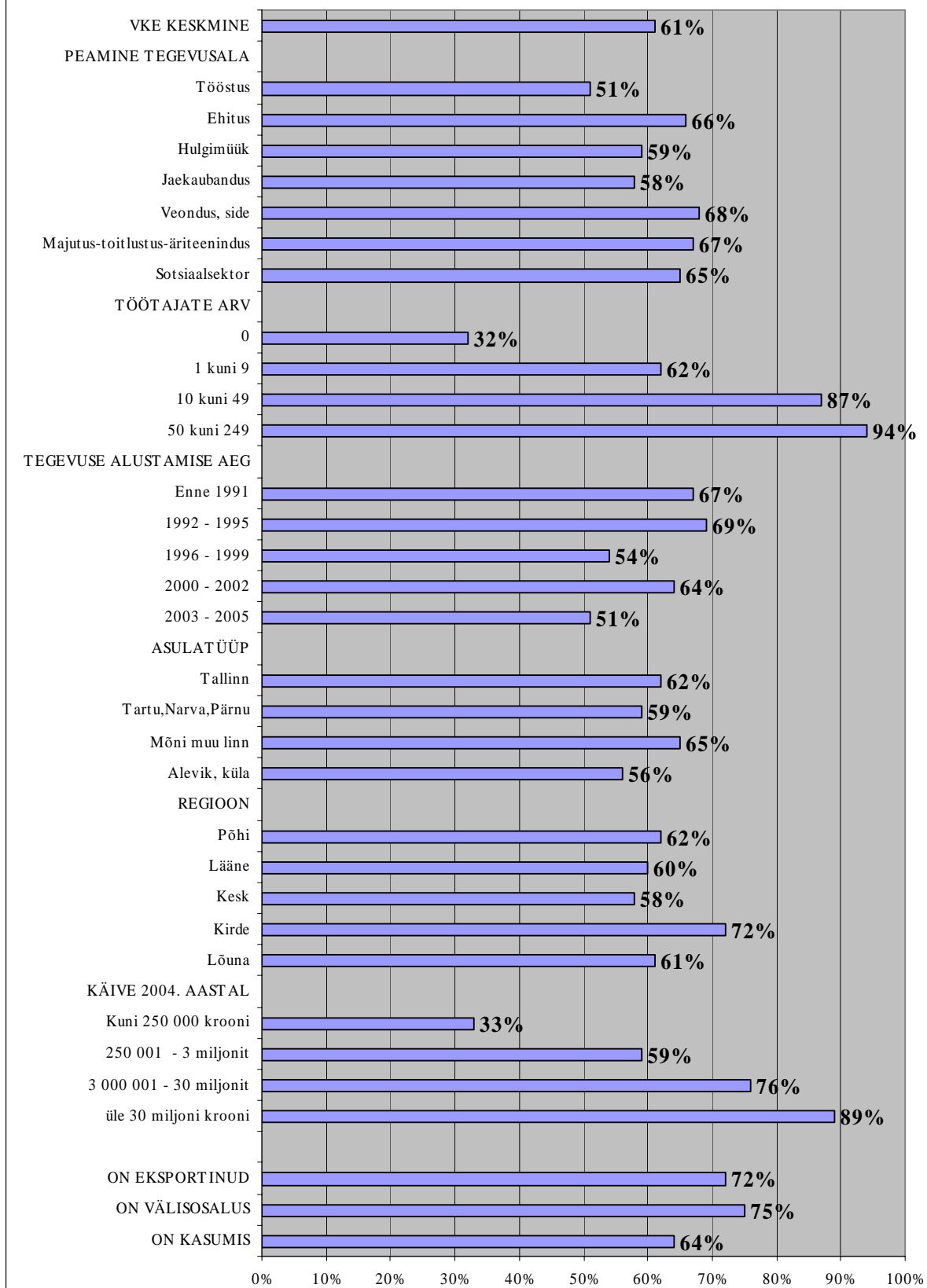
Seega on töötajate koolitamisega tegelenud ettevõtete arv võrreldes 2001. aastaga (58%) veidi paranenud, samas on vähenenud firmade arv, kes koolitasid viimase aasta jooksul kõiki oma töötajaid (2001. aastal oli neid 25%).

Suhteliselt vähem on keskmisest oma töötajaid koolitanud uued ettevõtted (51%), samuti maapiirkondades (56%) asuvad ettevõtted (joonis 2.3.6).

Keskmisest rohkem on töötajaid koolitanud eksportivad (73%), välisosalusega (75%) ja Kirde-Eestis asuvad firmad (72%). Viimane tuleb tõenäoliselt sellest, et antud piirkonnas on suhteliselt palju suuri ettevõtteid ja mida suurem on ettevõtte, seda tõenäolisemalt on ta mõnda töötajatest viimase 12 kuu jooksul koolitanud.

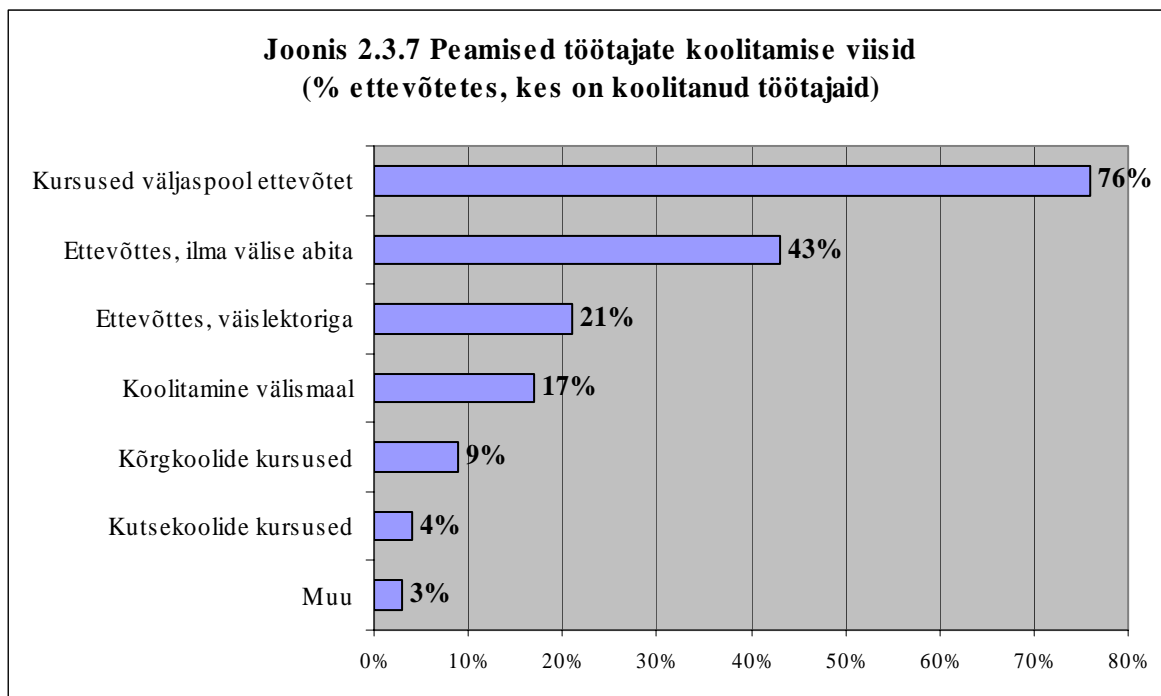
Majandussektorite lõikes on keskmisest rohkem töötajaid koolitanud veonduse-side (68%) ja äriteeninduse-majutuse-toitlustuse (67%) ettevõtted, samas kui vähem on koolitanud töötajaid tööstusettevõtted (51%).

**Joonis 2.3.6 Ettevõtted, kes on koolitanud töötajaid viimase 12 kuu jooksul
(% vastavasse sihtrühma kuuluvatest vastajatest)**



Personali koolitamise moodused

Töötajate koolitamiseks kasutatakse kõige sagedamini kahte moodust: kolmveerand ettevõtetest saatis töötaja mõnele koolitusfirma poolt läbiviidavale kursusele väljaspool ettevõtet (76% ettevõtetest kasutas seda vähemalt ühel juhul 2004.a.) ning 64% kasutas ettevõttesisest koolitust, kusjuures enameelistatud viis on töötajate koolitamine oma firma jõududega: seda kasutas 43% VKE-dest, 21% kasutas ettevõttesisest koolitust välise lektori abiga. Järgnevad koolitamine välismaal, kursused kõrgkoolides ja kutsekoolides. (joonis 2.3.7)

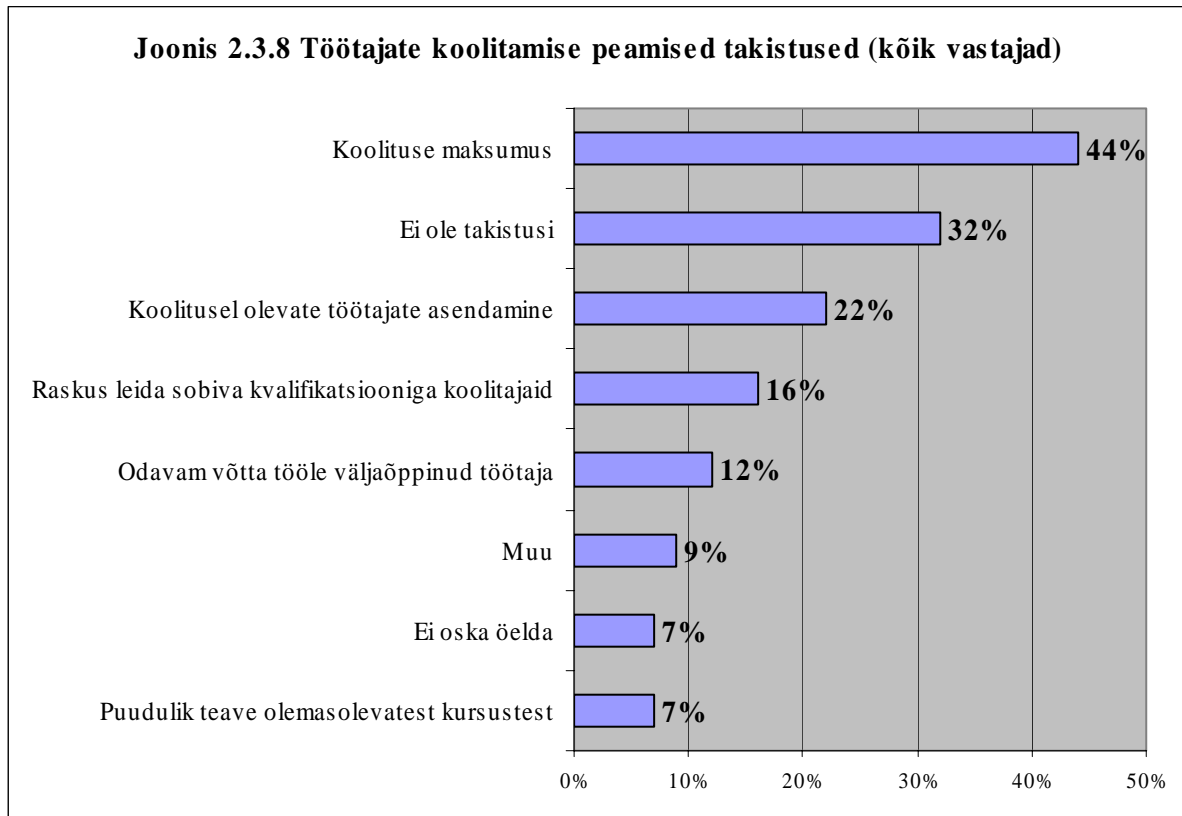


Vastavalt ettevõtte taustale annab välja tuua järgmise:

- ✓ Suuremad ettevõtted kasutasid keskmisest rohkem ettevõttesisest koolitust;
- ✓ Tööstusettevõtted (47%) ja hulgimüügifirmad (51%) koolitasid oma töötajaid keskmisest rohkem ettevõttes sees, ilma välise abita; samuti kasutas 30% hulgimüüjatest koolitust välismaal; veonduse-side (13%) ning sotsiaalsääri (18%) ettevõtted kasutasid keskmisest rohkem kõrgkoolide kursuseid, äriteeninduse-majutuse-toitlustuse firmad ettevõttesisest koolitust välise lektoriga (25%);
- ✓ Kirde-Eesti (87%) ja Lääne-Eesti (82%) firmad tavatsevad kasutada keskmisest enam koolitusfirma teenuseid;
- ✓ Suhteliselt selgelt eristuvad välisosaluselga firmad, kes kasutavad keskmisest vähem koolitusfirma kursuseid ja rohkem ettevõtte siseseid (õpetajateks nii oma töötajad kui ka lektorid väljast), välismaal toimuvaid (42%), aga ka kõrgkoolide kursuseid; sama skeemi järgivad ka eksportivad firmad.

Takistused koolitamisel

Kõige olulisemaks takistuseks oma töötajate koolitamisel ja täiendamisel peavad ettevõtjad koolituste maksumust (44%), järgnesid töötajate asendamise probleem, raskus leida sobivaid koolitajaid ja põhjus, et odavam on võtta tööle juba väljaõppinud töötajaid. Viimane on seotud kõige olulisema põhjuse ehk koolituse kõrge hinnaga. Kolmandik firmadest väitis, et takistused puuduvad (joonis 2.3.8).



Suuremad ettevõtted peavad keskmisest enam peamiseks takistusteks töötajate asendamise ja sobivate koolitajate puudumisega seonduvat. Väiksemad firmad näevad üldse vähem takistusi koolitamisel. Samas oleks ehk just neil vaja endid koolitada, et turul seeläbi konkurentsieelist juurde saada.

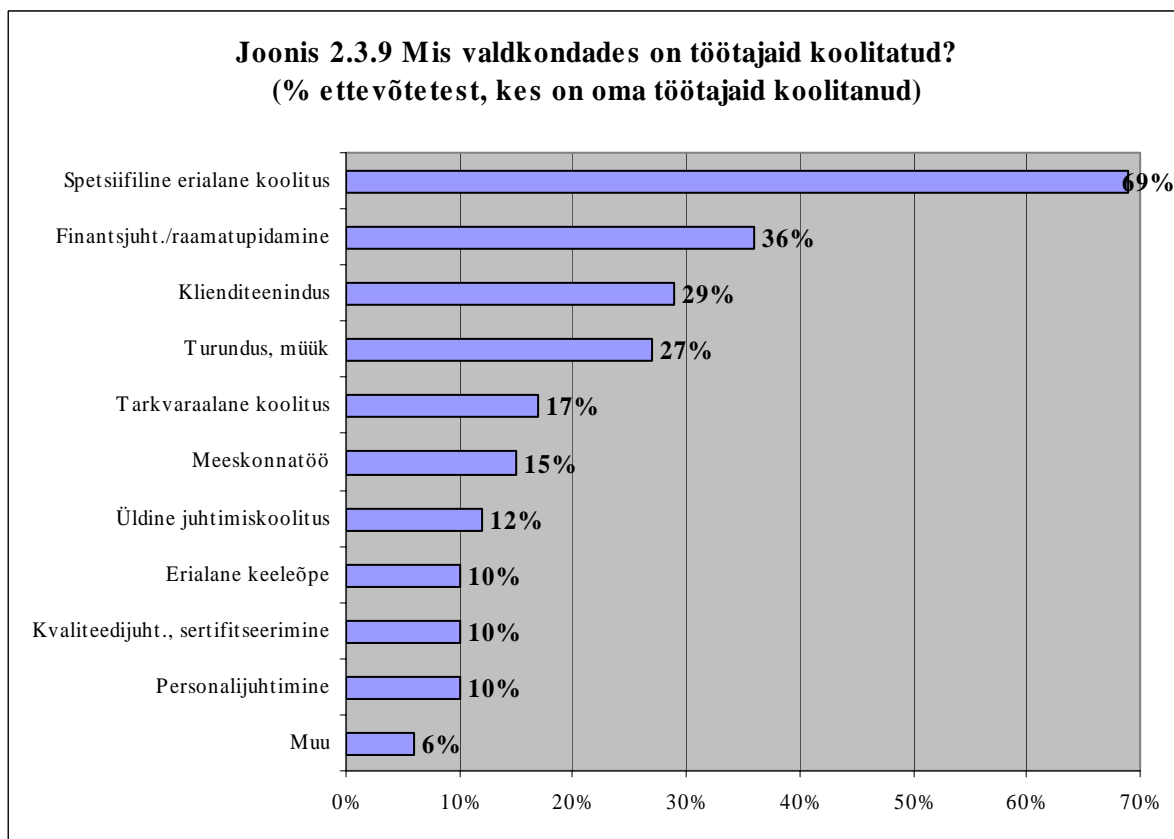
Tegevusvaldkondade kaupa pidasid koolituse maksumust keskmisest rohkem probleemiks äriteeninduse-majutuse-toitlustuse firmad (50%). Veonduse-side ja jaekaubandusettevõtted mainisid rohkem töötajate asendamise probleemi. Tervelt 37% ehitusettevõtetest väitis, et koolitamisel takistused puuduvad. Samas on eelnevast teada, et antud valdkonna ettevõtetel napib oskustöölisi ja spetsiliste.

Regiooniti vaadeldes pidasid koolituse maksumust keskmisest olulisemaks probleemiks Kesk-Eesti firmad. Kirde-Eestis peeti enam oluliseks takistuseks töötajate asendamist ning veerand ettevõtetest ütles, et odavam on tööle võtta juba väljaõppinud töötajad.

Välisosalusega firmad tähtsustasid teistest enam sobilike koolitajate puudumist ning vähem koolituse maksumust.

Koolituse valdkonnad

Ligi kolmveerand (69%) ettevõtetest on andnud oma töötajatele spetsiifilist erialast koolitust, järgnevad raamatupidamis- (36%), klienditeenindus- (29%) ja turunduse ning müügi- (27%) koolitus (joonis 2.3.9).



Kehtib seos – mida suurem on ettevõtte, seda tõenäolisemalt on ta igas valdkonnas oma töötajaid koolitanud. Nii on näiteks kolmandik üle 50 töötajaga ettevõtetest koolitanud oma töötajaid kvaliteedijuhtimise valdkonnas, samas kui väikefirmadest on taolist väljaõpet saanud mõni üksik.

Majandussektorite lõikes saab välja tuua järgmised eripärad:

- ✓ Tööstus-, ehitus- ja sotsiaalsääri ettevõtted on oma töötajaid keskmisest vähem koolitanud klienditeeninduse ja turunduse valdkonnas; ehitus- ja sotsiaalsääri ettevõtted on keskmisest rohkem töötajatele spetsiifilist erialast koolitust andnud;
- ✓ Loogilisena näib, et klienditeenindus- ja turunduskoolitusele on keskmisest rohkem panustanud jae- ja hulgimüügifirmad.

Regionaalselt on keskmisest rohkem spetsiifilist erialast koolitust andnud oma töötajatele Kesk- ja Kirde-Eesti firmad (81%), Lõuna-Eesti firmad see-eest rohkem koolitanud töötajaid raamatupidamise ja meeskonnatöö vallas. Lääne-Eesti firmadest on vaid 5% koolitanud töötajaid tarkvaraga seonduvalt.

Arvestades, et Kirde-Eestis on keeleprobleemid, siis tundub kummaline, et vaid alla veerandi regiooni firmadest on mõnele oma töötajale andnud erialast keelelist õpet.

Märgatavalt eristuvad keskmisest välisosaluselise ettevõtte, kes üldse kokku koolitavad oma töötajaid keskmisest rohkem; märkimist väärib, et antud firmadest on ligi pooled koolitanud raamatupidamise ja turunduse vallas ning ligi kolmandik tarkvaraga ja meeskonnatöoga seonduvalt. Veel eristuvad keskmisest eksportivad ettevõtted, kes on keskmisest rohkem koolitanud töötajaid turunduse (35%) ja meeskonnatöö (22%) vallas.

Juhtide haridus ja täiendõpe

20%-l VKE-dest on kõik juhid lõpetanud äri- või juhtimisega seotud eriala mõnes kõrgkoolis (joonis 2.3.10).

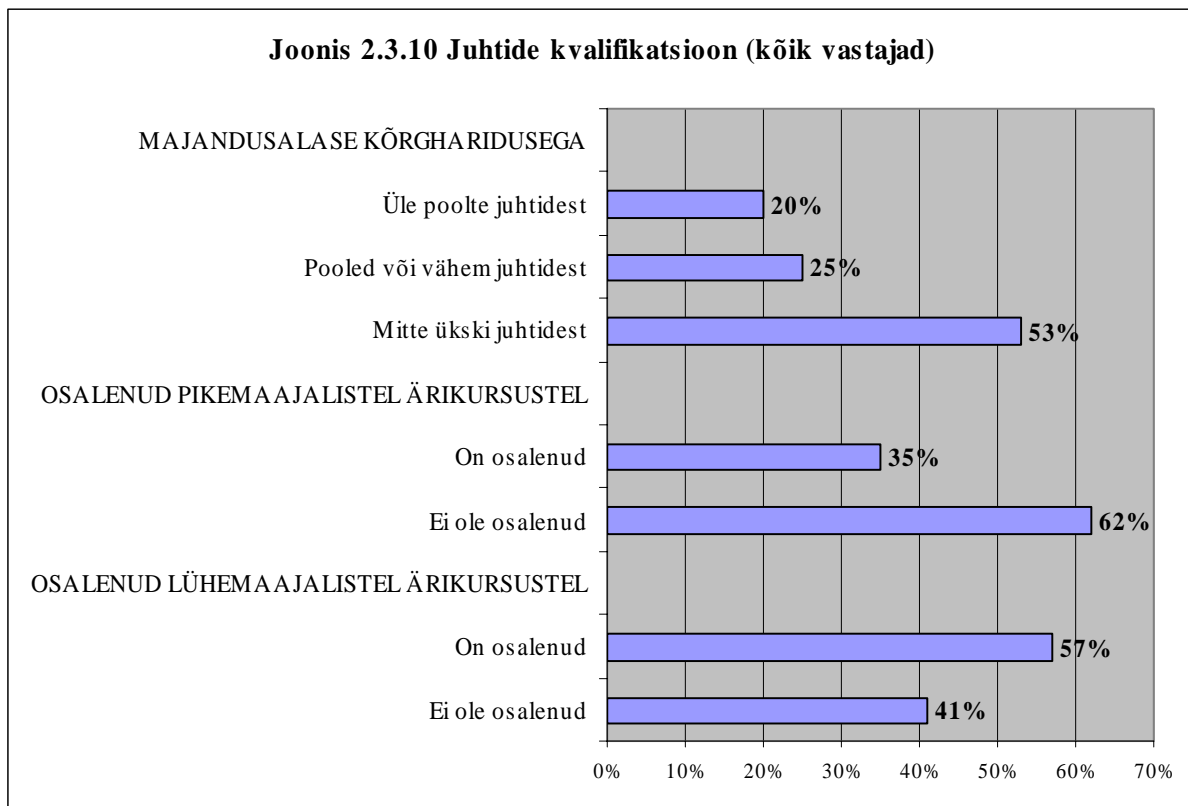
Siinjuures tuleb arvestada, et kui firmal on üks juht (ühemehefirmadel ja enamusel kuni mõne töötajaga firmadel on üks juht) ja temal on majanduslik kõrgharidus, siis kuulub antud firma antud 20% hulka. 25% s VKE-des omavad majandusharidust kas pooled juhid või veelgi väiksem osa, 53% ettevõtetes aga pole ühtegi majandusliku kõrgharidusega juhti.

Seega on majandusliku haridusega juhtide hulk suhteliselt madal. Isegi suurematest, 10-49 töötajaga firmadest, on 37% selliseid, millel pole ühtegi vastava haridusega juhti.

Kui vaadata juhtide hariduse näitajat läbi erinevate tunnuste prisma, siis saab välja tuua järgmised eripärad:

- ✓ Kõige rohkem on majandushariduse omandanud juhtidega firmasid suuremates linnades (Tartus, Narvas, Pärnus on 25% ettevõtteid, kelle juhtidest üle poole omavad vastavat haridust, kuid samas Tallinnas on taolisi ettevõtteid vähem – 23%). Kõige vähem on majandusharidusega juhte ettevõtetes maapiirkondades.

- ✓ Majandusharidusega juhte on rohkem firmades, mille omanikuks on teine ettevõtte, mis ekspordivad ja mis tegutsevad veonduse-side või äriteeninduse-majutuse-toitlustuse valdkonnas;



Tuleb mainida, et majandusharidusega juhtide osakaalul pole märgatavat seost ettevõtte majandustulemustega. Siiski, kahjumis ettevõtetel on mõnevõrra keskmisest vähem vastavaid juhte (14%).

Osalus pikemaajalistel (kestusega üle nädala) äri- või juhtimiskursustel on iseloomustab ettevõtteid järgmiselt. 12%-l firmades on kõik juhid käinud neil kursustel, 62%-l firmadest pole ükski juht taolisel koolitusel käinud.

Keskmisest rohkem on pikemaajalistele juhtimiskursustele saatnud oma juhte vanemad, enne 1991.a. tegutsema hakanud (41%), suuremates linnades tegutsevad (40%), teisele ettevõttele kuuluvad (46%), ekspordivad (46%), välisosalusel (50%) ja äriteeninduses-majutuses-toitlustuses tegutsevad (41%) firmad. Samas on vaid 25% jaekaubandusfirmasid ja 28% ehitusfirmasid oma juhte ärivaldkonnas pikemaajaliselt koolitanud.

Lühemaajalistel juhtimiskursustel on käinud 57% ettevõtete juhid, kusjuures veerand firmadest on koolitanud äriallaselt kõiki oma juhte. Kehtib sama tendents, mis pikemaajalise koolituse korral – keskmisest rohkem on oma juhte koolitanud vanemad, suuremates linnades,

eksportivad ja välisosalusega ettevõtted. Majandussektorite lõikes ettevõtted üksteisest antud juhul suurt ei erine.

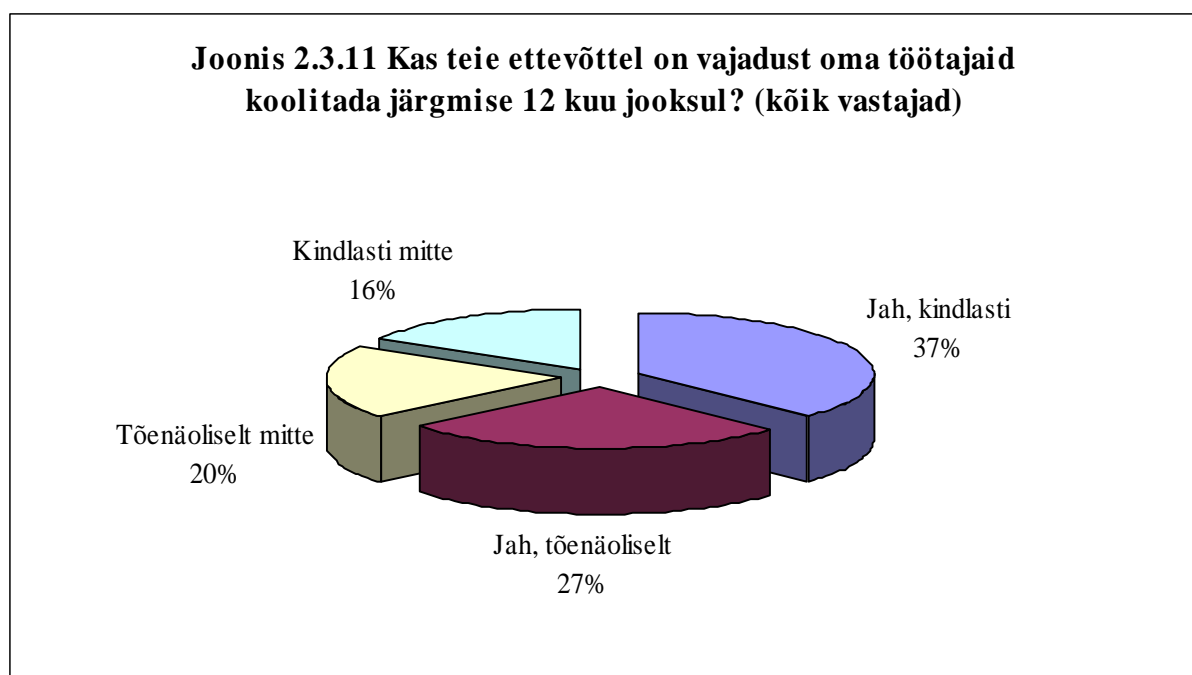
Kokkuvõtvalt võib öelda, et siiski üle poolte VKE-dest on koolitanud oma töötajaid viimase aasta jooksul. Personali koolitamist tähtsustavad rohkem ja tegelevad sellega aktiivsemalt suuremad ettevõtted. Samas võiks end koolitamise läbi paremasse positsiooni viia ka väikesed ja alustavad ettevõtted.

Enim kasutatud koolitusmeetodid on töötaja saatmine koolitusfirma poolt korraldatavale kursustele ja ettevõtte-sisene koolitus. Viimast kasutavad siiski rohkem suuremad ettevõtted, väikefirmad eelistavad täiendõpet väljastpoolt firmat.

Suurimaks probleemiks peavad ettevõtjad töötajate koolitamisel nende kõrget maksumust. Siinjuures tasub mainimist, et koolitustoetust on kasutanud vaid 6% firmadest.

2.3.4 Personali koolitus-ja täiendõppevajadus

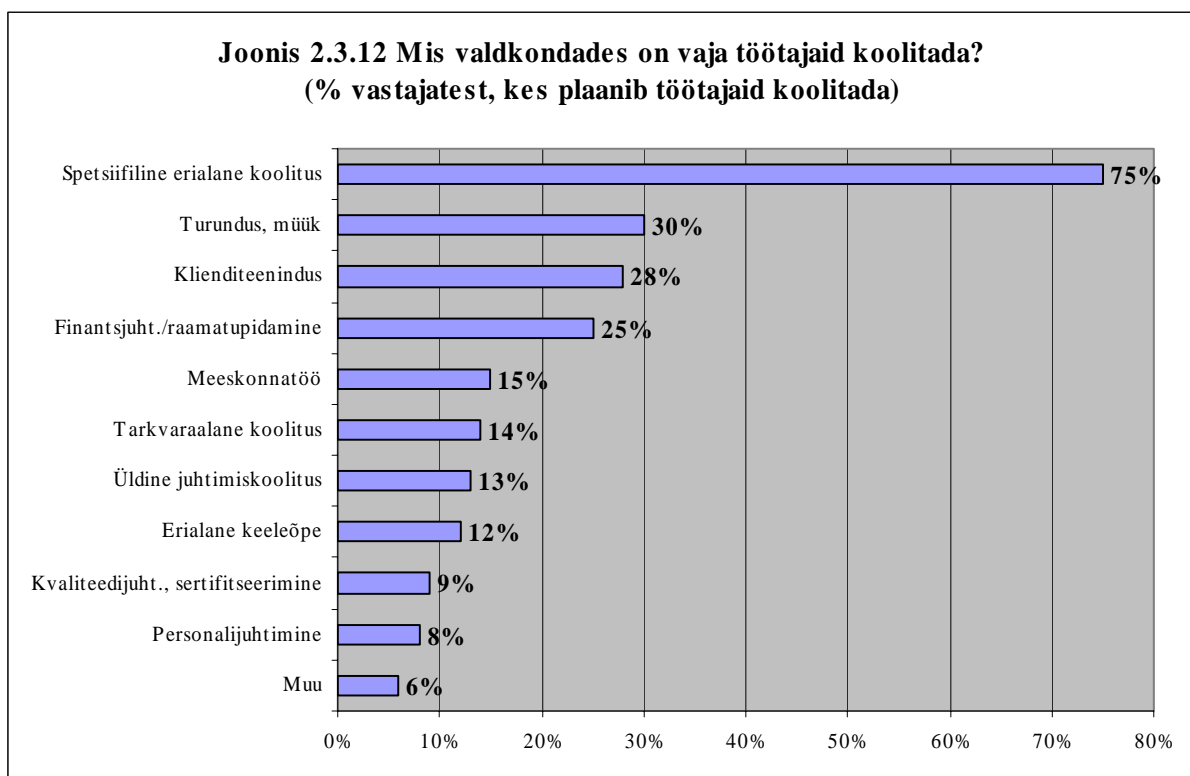
Järgmise aasta jooksul töötajate koolitamist plaanivate ettevõtete osakaal on jäänud 2002.a. uuringuga võrreldes enam-vähem samale tasemele (62%). Kindlasti soovib töötajaid koolitada 36% ja kindlasti mitte 16% firmadest (joonis 2.3.11).



Töötajate edasist koolitamist peavad keskmisest rohkem vajalikuks suuremad ettevõtted (91% 50+ töötajaga ettevõtetest – mida suurem on ettevõtte, seda tõenäosem on, et mõni töötajatest koolitust vajab). Keskmisest rohkem tunnetavad vajadust töötajate koolitamise järele ka, eksportöörid (73%), välisosalusega (72%) ja vanemad ettevõtted.

Kui arvestada, et tööstusettevõtete seas on märgatav osa suuremaid firmasid, siis on huvitav fakt, et antud vallas on vähem (56%) ettevõtteid, kes tunnetavad vajadust koolitada töötajaid (suure personaliga ettevõttes peaks olema tõenäoliselt rohkem töötajaid, kes vajavad koolitust).

Konkurentsituult rohkem vajavad ettevõtted oma töötajate erialaspetsiifilist koolitamist (75%). Sellele järgnevad turundus (30%), klienditeenindus (28%) ja raamatupidamine (25%), vt joonis 2.3.12.



Finantsalase koolituse tähtsus on tõenäoliselt vähenenud seoses maksuseadustiku järkjärgulise väljakujunemisega. Samuti on ettevõtted hakanud ilmselt rohkem tähtsustama toodete-teenuste väljatöötamise ja turustamisega (turundusega) seonduvat.

Spetsiifilist erialast koolitust vajavad keskmisest rohkem ehitusettevõtted (89%), samuti veonduse-side ja sotsiaalsfääri ettevõtted.

45% hulgimüügifirmadest vajab turunduse-müügi- ja 42% klienditeenindusalast koolitust.

Huvitav on fakt, et ehitusfirmad tunnevad keskmisest väiksemat vajadust turundus- ja klienditeenindusalase koolituse järgi. Ehk on siin seos ehitusbuumiga – kogu energia kulub ehitustööde teostamisele ja nõudluse ülekaalu tingimustes pole vaja kliente otsida.

Uued ettevõtted soovivad keskmisest rohkem oma töötajaid koolitada turunduse vallas (39%). 1992-1995 a. alustanud ettevõtted aga rohkem raamatupidamise vallas (31%).

Regiooniti soovivad Lääne-Eesti firmad keskmisest rohkem erialaspetsiifilist, Kirde-Eesti firmad turunduse ja klienditeeninduse alast ja Lõuna-Eesti firmad raamatupidamise alast koolitust.

Eksportivad ja välisosaluselised ettevõtted soovivad keskmisest rohkem turundusalast ja välisosaluselised ettevõtted lisaks veel meeskonnatöö ja üldise juhtimisega seotud koolitust.

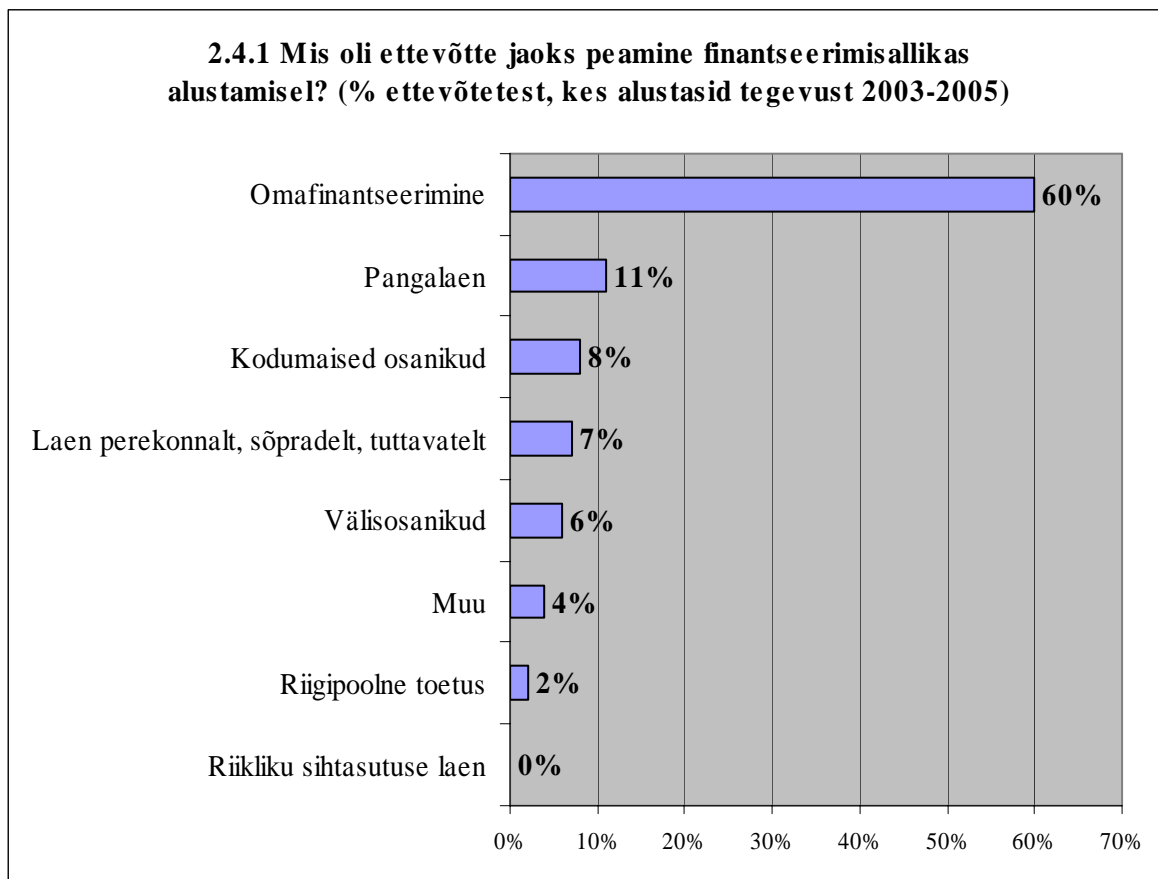
Kokkuvõttes võib tõdeda, et ettevõtete senised kogemused oma töötajate täiendamisel ning plaanid edaspidiseks on omavahel seotud. Need ettevõtted, kes on siia pööranud tähelepanu oma töötajate koolitamisele, plaanivad seda teha ka edaspidi.

2.4 Finantseerimine ja finantseerimisvahendite kättesaadavus

Finantseerimisvahendite kättesaadavus on keskmisest olulisem probleem uutele, väiksematele ja kahjumis ettevõtetele. Järgnevas peatükis analüüsitakse ettevõtete seniseid kogemusi erinevate finantseerimisallikatega ning nende leidmisega kaasnevaid probleeme.

2.4.1 Uusettevõtete algkapital

Võrreldes 2002.a. uuringuga on vähenenud omafinantseerimise osakaal ettevõtte loomisel. 60% aastatel 2003-2005 loodud firmadest nimetas omafinantseerimist peamiseks allikaks (joonis 2.4.1).



Omafinantseerimine oli keskmisest enam peamiseks allikaks 1-9 töötajaga, hulgikaubanduses ja ehituses tegutsevatele, samuti maapiirkondades asuvatele ettevõtetele. Keskmisest märksa vähem oluliseks oli omafinantseerimine 0-töötajaga (43%) ja teiselt poolt suurtele, äriteeninduses-majutuses-toitlustuses tegutsevatele ja välisosalusega ettevõtetele.

Võrreldes 2002.a. uuringu andmetega on teisele positsioonile uusettevõtete stardikapitalis tõusnud pangalaen (11%), vähenenud on vähenenud laenu võtmine firma loomiseks perekonnalt, tuttavatelt (7%).

Pangalaenu on teistest enam kasutanud kas päris väikesed või hoopis suuremad, tööstuses või jaekaubanduses tegutsevad ettevõtted. Siinjuures tuleb mainida, et uuringuga hõlmatud ja pangalaenuga alustanud firmade arv oli kokku 23, mis on liiga väike, et teha statistiliselt usaldusväärseid järeldusi.

2.4.2 Investeeringud põhivarasse

Põhivarasse investeerinud VKE-de osakaal on jäänud võrreldes 2002.a. uuringu andmetega enam-vähem samale tasemele (67%). Vt. joonis 2.4.2.

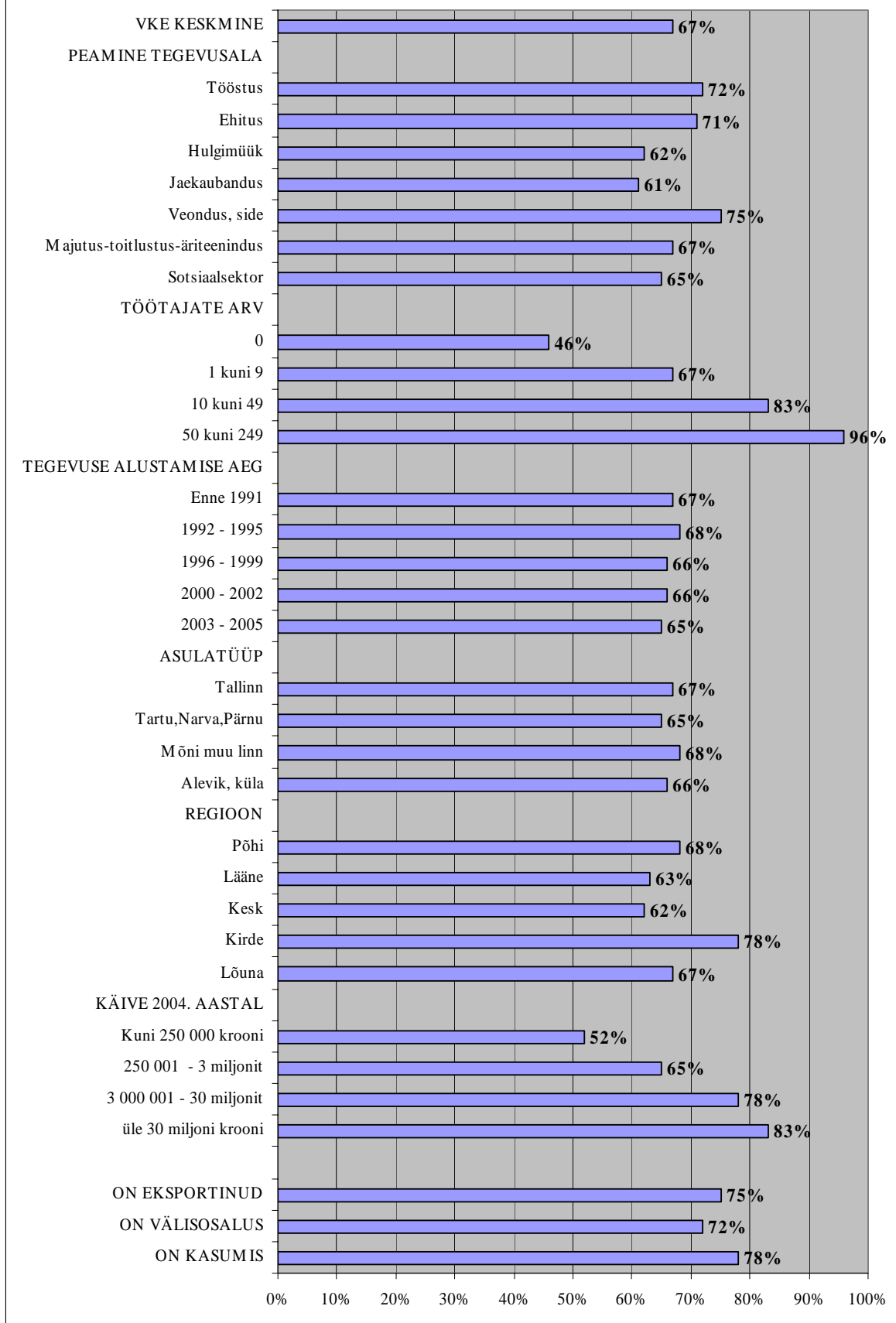
Samas on võrreldes varasemaga suurenenud investeeringute maht: pooled ettevõtted investeerisid kuni 100 000 krooni ja 22% üle poole miljoni krooni (2001.a. vastavalt 54% ja 17%).

Keskmisest rohkem oli enam kui poole miljoni krooni investeerijaid tööstus- (29%) ja veonduse-side (34%) valdkonnas, keskmisest vähem jaekaubanduse (13%) ja sotsiaalsfääri (9%) ning teiselt poolt välisosalusega ettevõtete seas (33%). Loomulikult valitseb seos – mida suurem on ettevõtte, seda suuremad on tõenäoliselt tema investeeringud.

Kui võrrelda omavahel ettevõtte omanikke, siis perefirmade seas oli suhteliselt rohkem kuni 100 000 krooni investeerijaid ja üksikisiku omanduses olevate firmade seas rohkem üle 100 000 krooni investeerijaid. Samas kui üle poole miljoni krooni investeerijaid oli kõige rohkem ettevõtete seas, mille omanikuks on teine firma.

Kuni 100 000 krooni investeerijate seas oli võrdselt nii kasumis kui kahjumis olevaid firmasid (47%). Suhteliselt rohkem oli 2004.a. kahjumiga lõpetanud firmasid 100 001-500 000 kroonise investeeringu teinud ettevõtete seas (31%), samas kui kasumis ettevõtteid oli rohkem üle 500 000 krooni investeerinute seas (24%).

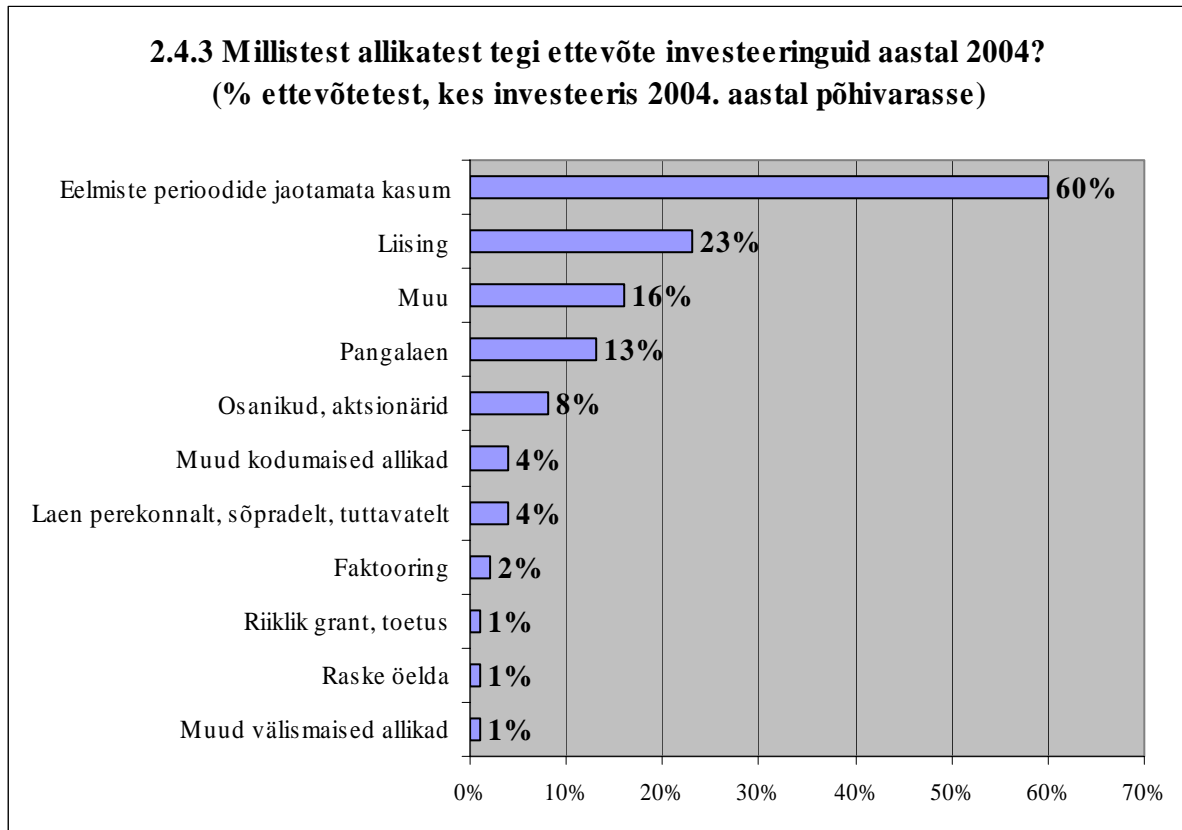
Joonis 2.4.2 Kas teie ettevõtte investeeris põhivarasse 2004.a.?
 (% vastavasse sihtrühma kuuluvatest ettevõtetest)



Põhivarasse investeerimise allikad

Peamiseks põhivarasse investeerimise allikaks oli 2004. aastal eelmiste perioodide jaotamata kasum. Samas on viimase osakaal vähenenud 2002.a. uuringuga võrreldes 78%-lt 60%-le.

Kasvanud on liisingu (23%), muude vahendite (16%) ja pangalaenu (13%) osa (joonis 2.4.3).



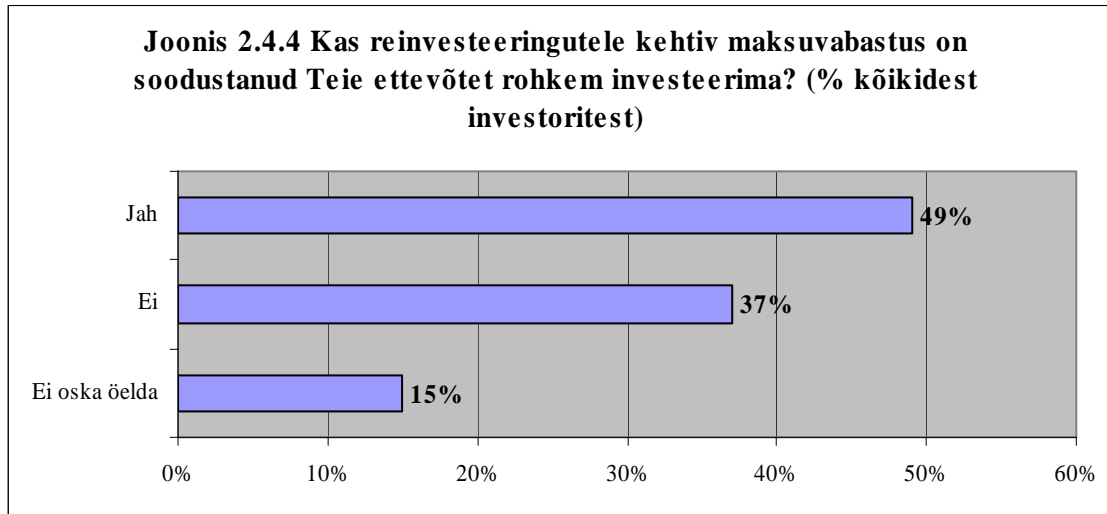
Eelmiste perioodide jaotamata kasumit on keskmisest enam kasutanud ehituses (71%) ja hulgikaubanduses (68%) tegutsevad ettevõtted.

Pangalaenu ja liisingut on keskmisest rohkem kasutanud investeerimiseks suuremad (nii käibelt kui töötajate arvult) ning ehituses ja veonduses-sides tegutsevad firmad.

Välismaisel kapitalil põhinevad firmad kasutasid investeerimisallikana keskmisest rohkem jaotamata kasumit (67%) ning keskmisest vähem pangalaenu ja liisingut.

Uusettevõtted kasutasid keskmiselt vähem investeerimiseks eelmiste aastate kasumit – nende seas oli vähem firmasid, kellel oli eelmistest aastatest kasum, mida investeerida. Samas ei kasutanud nad keskmisest rohkem muid allikaid – tõenäoliselt seetõttu, et kreditoride silmis pole antud ettevõtted veel nii usaldusväärsed. Siin võiks olla koht, kus riik senisest suuremat rolli mängib.

Re-investeeringutele mõeldud maksuvabastus on pannud rohkem investeerima pooli ettevõtteid (joonis 2.4.4).

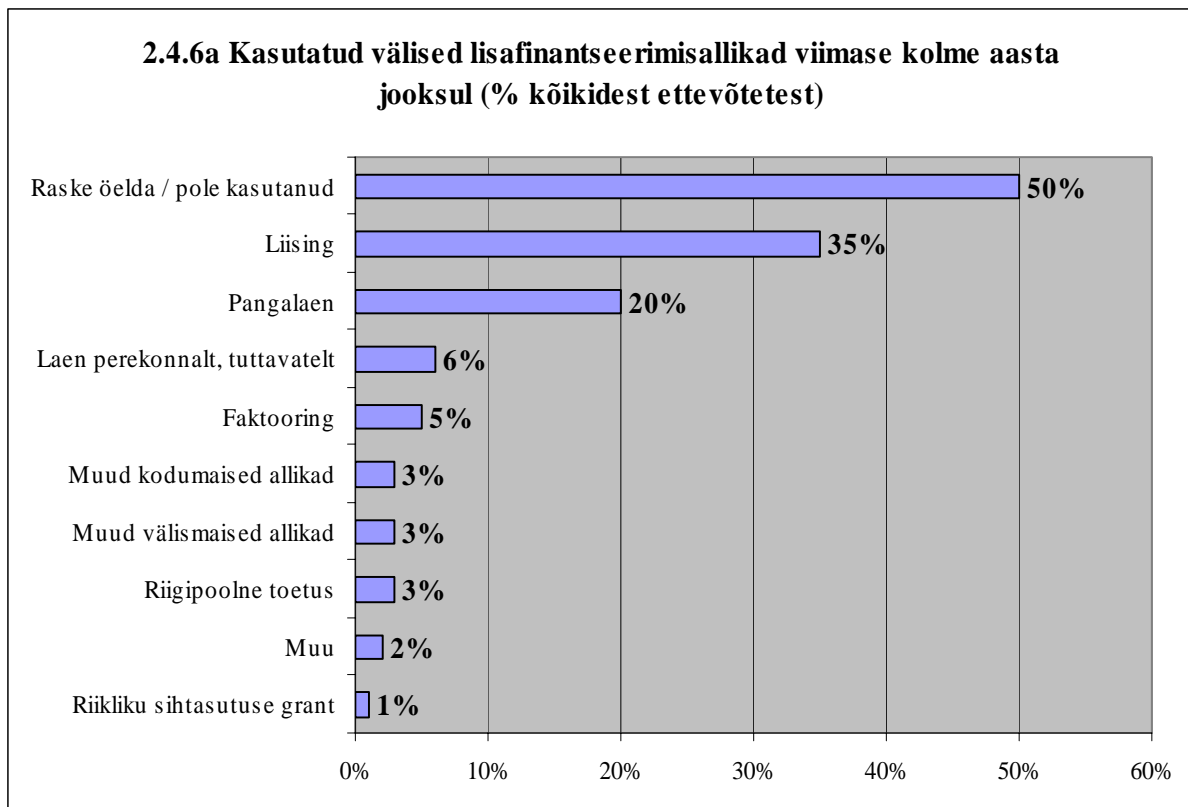


Maksuvabastus on pannud keskmisest enam investeerima käibe poolest suuremaid, tööstuses tegutsevaid, varem asutatud, maapiirkondades tegutsevaid ja eksportivaid ettevõtteid. Samas on oluline märkida, et antud soodustus on keskmisest vähem mõjunud välisosalusega ettevõtetele (42%). Tekib küsimus: kas välisinvestorid eelistavad kasumi piiri taha viia, selle asemel, et Eestisse investeerida?

2.4.3 Senised ettevõttevälised finantseerimisvahendid

Kõige rohkem ettevõtteid mainib viimase kolme aasta jooksul kasutatud välise lisafinantseerimisallikana liisingut 35% ning pangalaenu 20% (joonis 2.4.6a).

Sagedasemate finantseerimisallikatena on ettevõtted kasutanud veel laenamist pere või tuttavate käest ning faktooringut. Pooled ettevõtted pole kasutanud lisafinantseerimist.



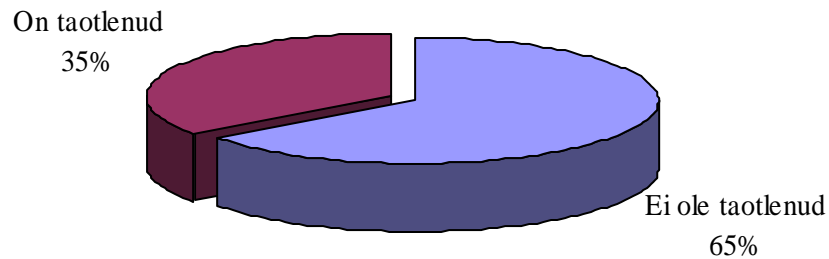
Pangalaen

Kui pangalaenu oli kasutanud viimase kolme aasta jooksul 20% VKE-dest, siis taotlenud on seda 35% ettevõtetest (joonis 2.4.5). Viimane on rohkem kui 2002.a. uuringu 25%. Põhjus võib seisneda selles, et pankade laenuitingimused on läinud kergemaks ja samas on muutunud turu arenedes ka ettevõtted tugevamaks ning täidavad sealtkaudu rohkem laenuitingimusi.

Keskmisest enam taotlesid pangalaenu viimase kolme aasta jooksul suuremad, veonduse-side valdkonnas (45%) ja Kirde-Eestis tegutsevad ettevõtted; keskmisest vähem väikesed (vaid 10% kuni 250 000 kroonise käibega firmadest!) ning ehitus- või sotsiaalsektori ettevõtted (24%); samuti kasumis ettevõtted. Arusaadavalt saavad kasumis ettevõtted kasutada rohkem omavahendeid (joonis 2.4.6b).

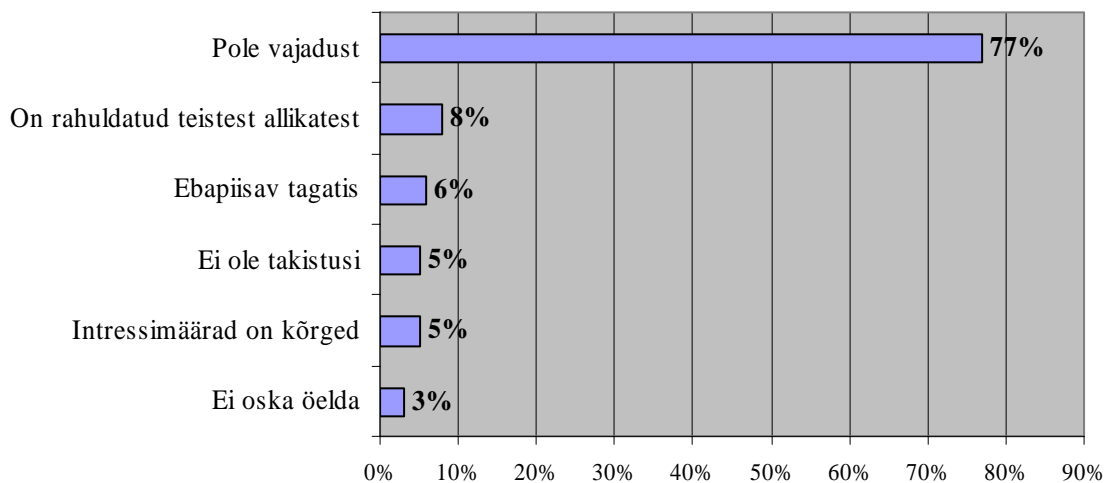
15% firmadest on taotlenud laenu ühe korra, 11% kaks korda ja 9% kolm või enam korda.

2.4.5a Kas teie ettevõte on taotlenud pangalaenu viimase 3 aasta jooksul? (% kõikidest vastajatest)



Tugev kolmveerand ettevõtetest pole laenu taotlenud, sest neil puudub vajadus selle järele. Samas on viiendik neid ettevõtteid, kes tunnetavad küll laenuvajadust, kuid kes ei ole siiski seda taotlenud.

Joonis 2.4.5b Millised on peamised põhjused, miks ettevõtte ei ole taotlenud laenu? (% vastajatest, kes pole taotlenud pangalaenu)



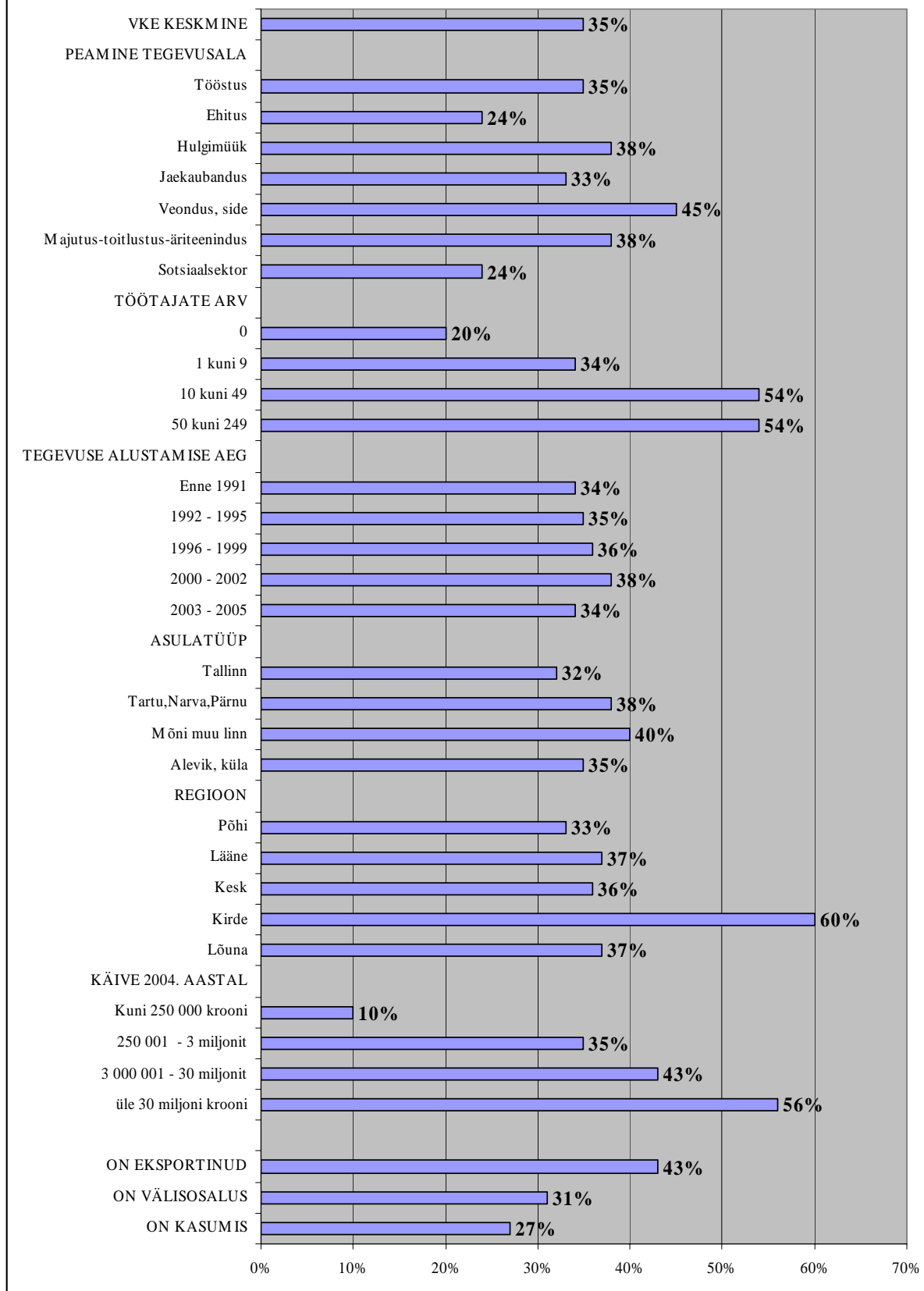
Olulisemad põhjused, miks laenu ei ole vajaduse korral siiski taotletud, on kas piisava tagatise puudumine või kõrged intressid (joonis 2.4.5b). 8% ettevõtetest on leidnud mõne muu allika panga asemel.

Kuigi laenutagatise probleemi lahendamiseks on riik välja pakkunud laenugarantii, on seda kasutanud viimase kolme aasta jooksul ainult 1% ettevõtetest.

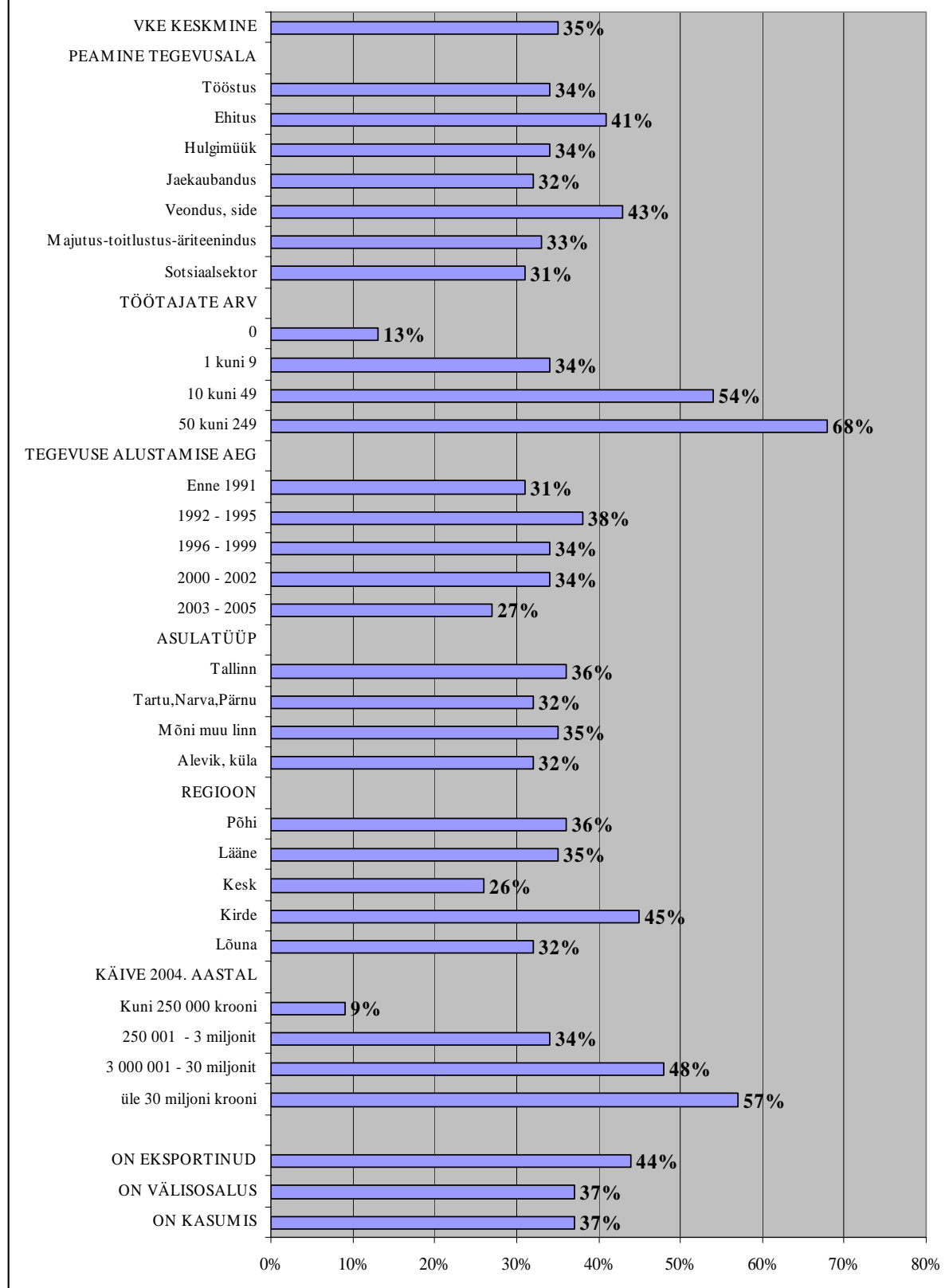
Liising

Pangalaenust rohkem on välise lisafinantseerimisallikana VKE-d kasutanud liisingut (35%). Sarnaselt pangalaenule on ka liisingu kasutajate hulgas keskmisest rohkem suuremaid, veonduse-side vallas tegutsevaid ja eksportivaid firmasid (joonis 2.4.7).

2.4.6b Viimase 3 aasta jooksul pangalaenu taotlenud ettevõtted (% vastavasse sihtrühma kuuluvatest ettevõtetest)

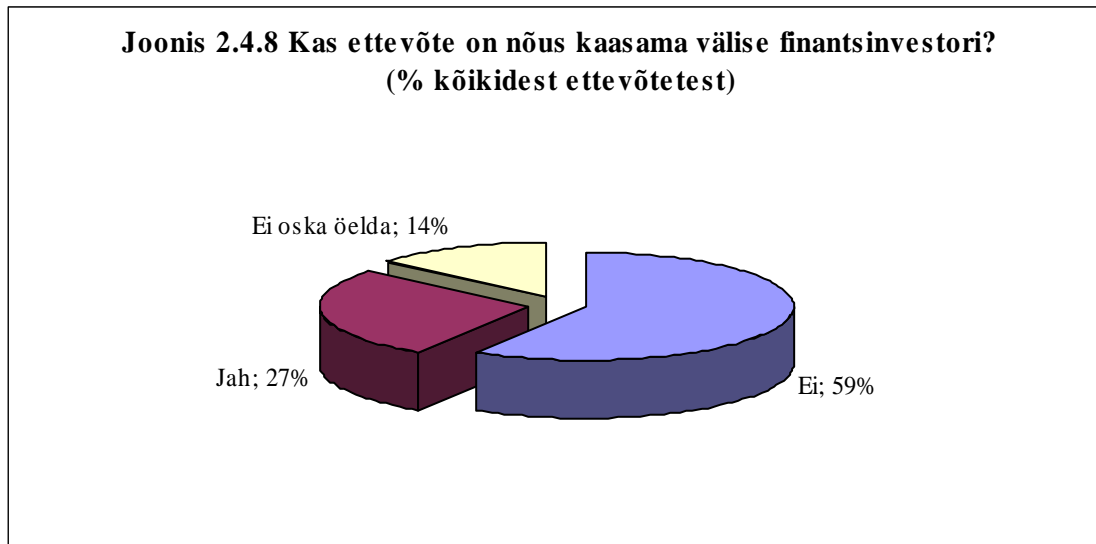


2.4.7 Viimasel 3 aastal liisingut kasutanud ettevõtted (% vastavasse sihtrühma kuuluvatest ettevõtetest)



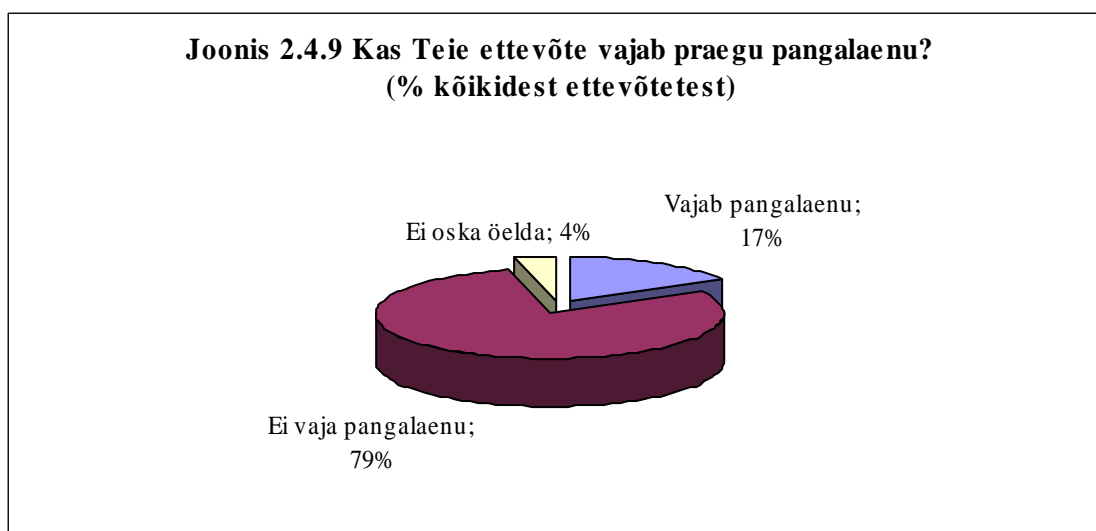
2.4.4 Ettevõttevälise finantseerimise vajadus

Enam kui veerand ettevõtetest on valmis kapitali saamiseks kaasama ettevõttevälise finantsinvestori (joonis 2.4.8).

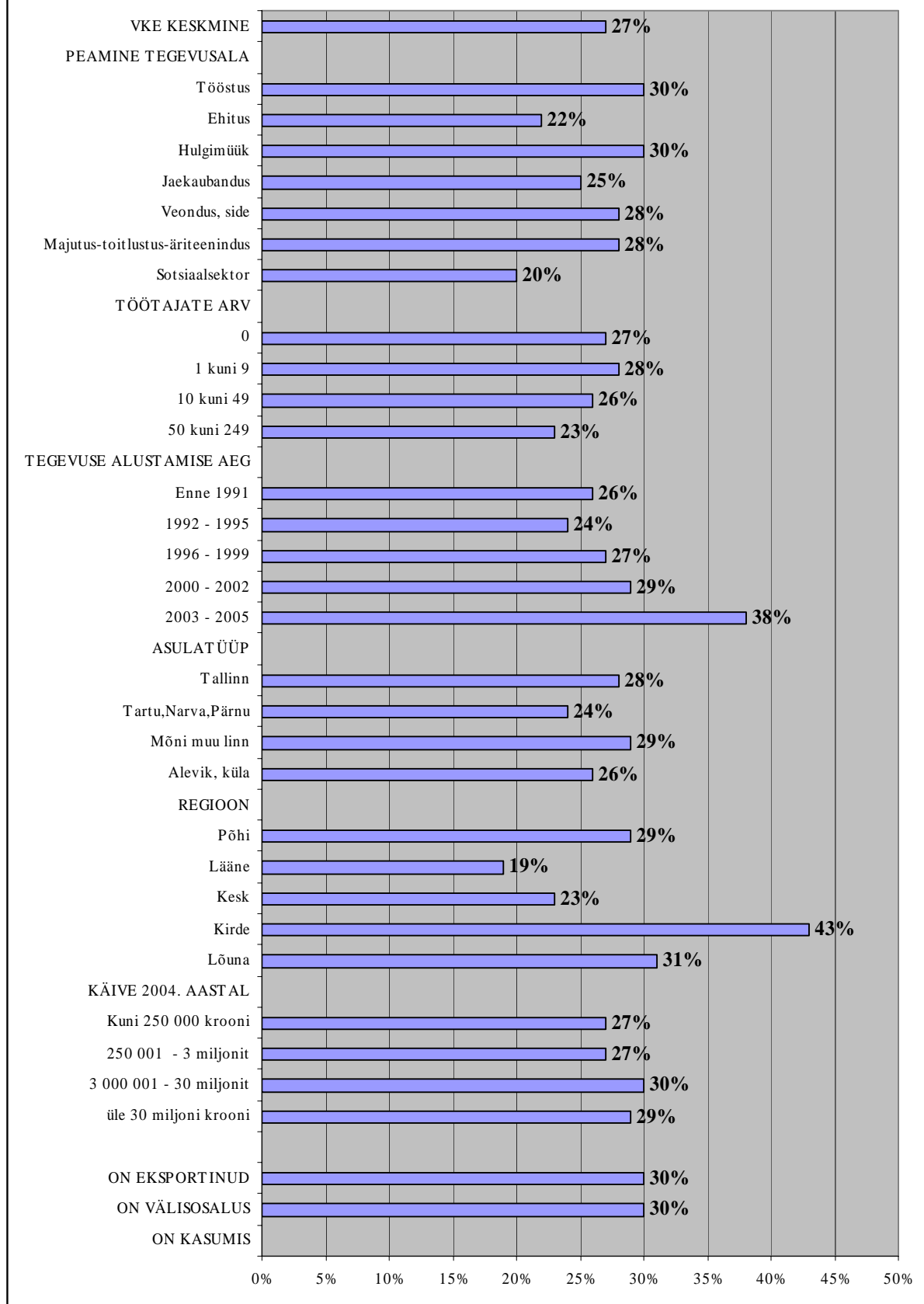


Keskmisest rohkem on välisinvestori kaasamisega päri suuremad ettevõtted ning uusettevõtted (38%), samuti Kirde-Eestis tegutsevad (43%) firmad. Keskmisest vähem on ettevõttevälise investori kaasamine meelt mööda sotsiaal- (20%) ning ehitussääris (22%) tegutsevatele, samuti Lääne- (19%) ja Kesk-Eestis tegutsevatele firmadele (joonis 2.4.8b).

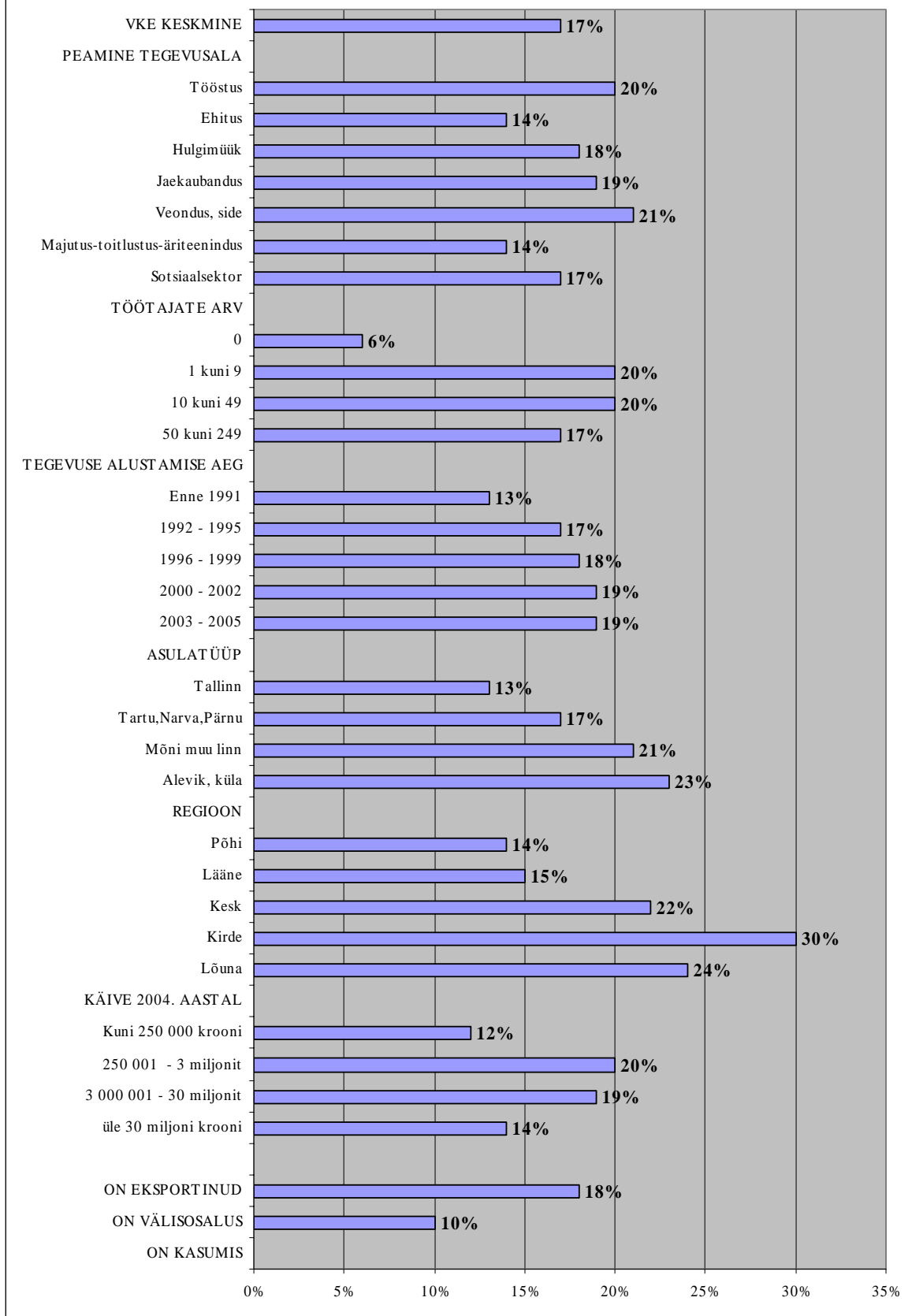
Samas väidab 17% ettevõtetest, et vajaks hetkel pangalaenu (joonis 2.4.9). Keskmisest rohkem on ettevõtteid, mis vajaksid antud momendil laenu, veonduse-side sfääri, Kirde-, Lõuna- ja Kesk-Eestis ning maapiirkondades tegutsevate firmade seas. Keskmisest vähem on laenuvajajaid väikeste, enne 1991.a. tegutsema hakanud ja Tallinna ettevõtete hulgas.



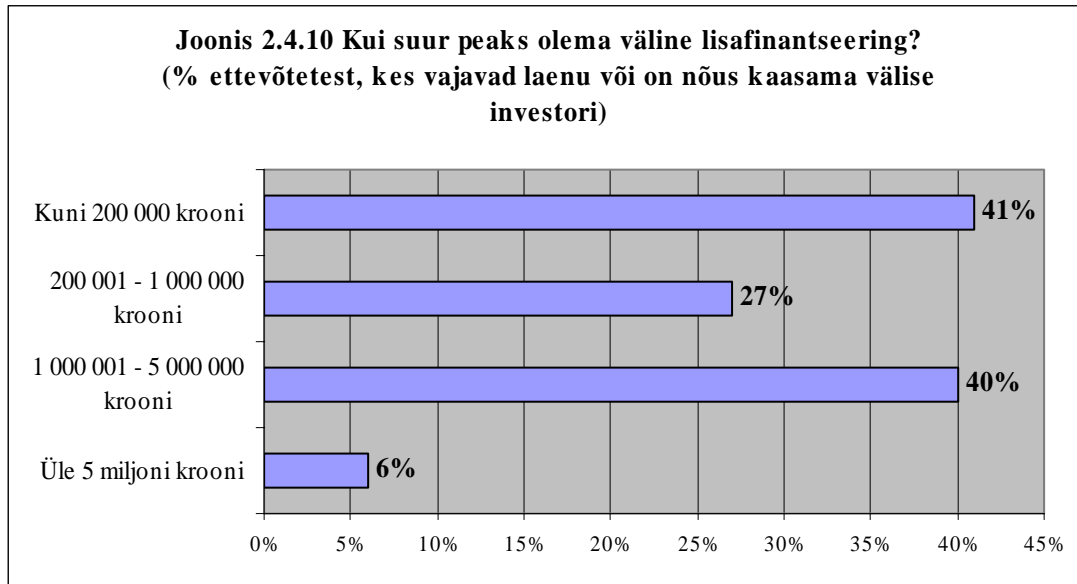
Joonis 2.4.8b Valmisolek kapitali saamiseks kaasama ettevõttevälisist finantsinvestorit? (% vastavasse sihtrühma kuuluvatest ettevõtetest)



Joonis 2.4.9 Kas ettevõtte vajab praegu laenu?
 (% vastavasse sihtrühma kuuluvatest ettevõtetest)



Vaadates ettevõtteid selle järgi, kui palju nad vajaksid välist lisafinantseeringut, siis keskmisest rohkem on ettevõtteid, kes vajaksid kuni 200 000 krooni ning samuti neid, kes vajaksid miljoni ja viie miljoni vahele jäävat investseeringut. (joonis 2.4.10).



Kokkuvõtvalt võib tõdeda, et sarnaselt 2002.a. uuringule, kasutavad nii ettevõttesiseseid kui -väliseid finantseerimisvahendeid aktiivsemalt suuremad ja edukamad ettevõtted. Reeglina on neil ka positiivseid kogemusi nii pangalaenude kui ka liisingu taotlemisel. Väikeste VKE-de jaoks on praegu peamiseks finantseerimisallikateks omafinantseering või laenud sõpradelt-tuttavalt, mis aga ei võimalda kõiki soovitud/vajalikke investseeringud arengu jaoks. Ühelt poolt on väiksemad VKE-d ka vähemaktiivsemad pangalaenude taotlemisel, teisalt aga on aga ka tõenäosus selle saamiseks väiksem.

2.5 Ettevõtlusalane teave ja koostöö äripartneritega

Aasta-aastalt muutub ümbritseva teabe hulk üha suuremaks. On selge, et kogu teavet ei jõua vastu võtta ja koguda ning teiselt poolt ei ole teinekord vajalik teave kättesaadav. Samas on edukaks toimetulekuks kohane teave vajalik. Järgnev peatükk annabki ülevaate ettevõtjate infovajadustest ja –allikatest ning koostööst võimalike äripartneritega.

2.5.1 Teabe leidmise kogemused ja vajadused

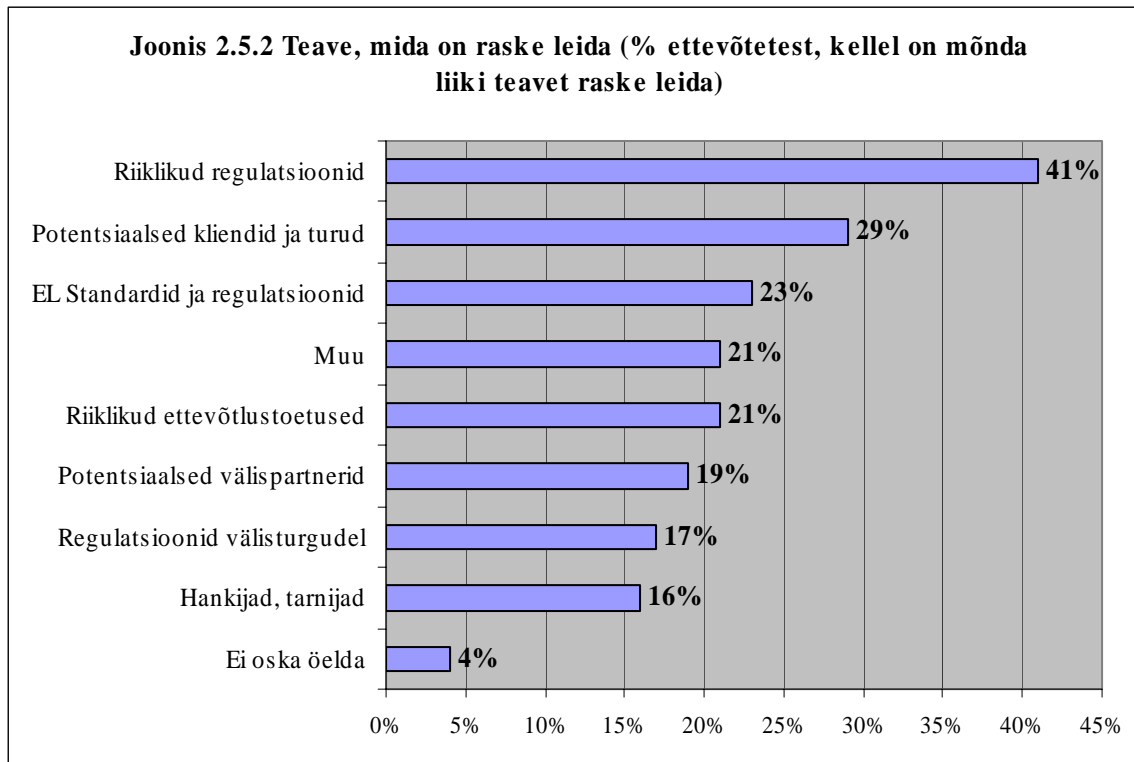
Kolmveerand ettevõtetest on seisukohal, et ettevõtlusalast infot pole keeruline leida (76%), vaid 14% hinnangul on see keeruline (joonis 2.5.1).



Nagu ka kolm aastat varem tehtud uuringust selgus, on eri taustaga ettevõtted info leidmise lihtsuse suhtes ühte meelt. Keskmisest veidi raskemaks peavad ettevõtlust puudutava teabe leidmist suuremad ettevõtted. Tõenäoliselt tähtsustavad viimased enda jaoks rohkem info vajadust. Laiemas mõistes on ju ettevõtlusalane info ka teave selle kohta, mis kell, kus kohas ja millise hinnaga oleks võimalik potentsiaalsele kliendile toode või teenus müüa ning teiselt poolt teave selle kohta, kust leida antud toote või teenuse pakkumiseks kõige sobivamad hankijad, töötajad jne. St kui käsitleda ettevõtlusteavet laiemalt, siis ei ole ühelgi ettevõttel seda 100% vajaminevast.

Kõige rohkem mainisid ettevõtted riiklikul tasemel levitatava info hankimise keerukust – sh regulatsioonid (41%), EL-u standardid (23%) ja riiklikud ettevõtlustoetused (21%), vt (joonis 2.5.2).

Võrreldes kolme aasta taguse seisuga on rohkem hakatud tähtsustama ka teavet klientide ja turu kohta (29%).



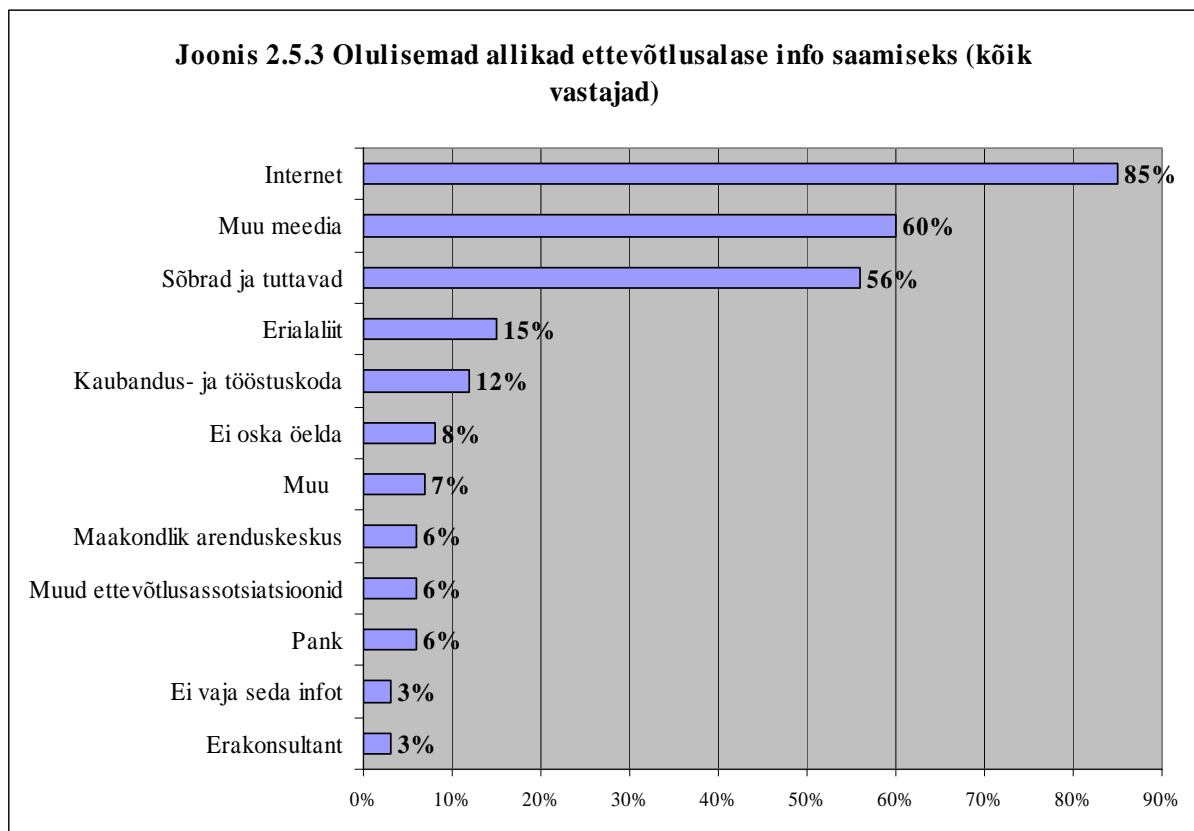
Ettevõtlusalase info saamisel on kolm kõige olulisemat kanalit internet (85%), muu meedia (60%) ja sõbrad / tuttavad (56%). Ülejäänud võimalikud kanalid on juba suhteliselt väiksema tähtsusega (joonis 2.5.3). VKE-deni jõudmiseks saab riik kasutada ka rohkem massimeediat, miks mitte aga teatud juhtudel ka info levitamiseks kasutada erialaliitusid (15%), vt joonis 2.5.3.

Eri taustaga ettevõtete eripärad teatud infoallika kasutamisel (võib kaasa aidata info levitamise planeerimisel):

- ✓ Internet – keskmisest vähem kasutavad seda suured ettevõtted (nii käibelt kui töötajate arvult), keskmisest rohkem hulgimüügifirmad (90%),
- ✓ Muu massimeedia – keskmisest rohkem kasutavad seda suured, ehituses ja jaekaubanduses tegutsevad, välisosalusega, aga ka maapiirkondades asuvad ettevõtted

ning keskmisest vähem kasutavad seda hulгимüügi ettevõtteid, aga ka Tallinnas asuvad firmad.

- ✓ Sõbrad ja tuttavad – keskmisest vähem kasutavad seda suured, sotsiaalsfääris tegutsevad, välisosalusega ja eksportivad firmad, rohkem aga ehituses ja veenduse-side firmad.
- ✓ Erialaliit – mida suurem või vanem (kuigi tegutsemisaja järgi ei ilmne nii drastilised erinevused) on ettevõtte, seda tõenäolisemalt ta liitu kasutab, näiteks 50+ töötaja ettevõtetest 33%; samuti kasutavad seda keskmisest rohkem veenduse-side ja sotsiaalsfääri firmad.
- ✓ Tööstus- ja Kaubanduskoda (EKTK) – taaskord, mida suurem või vanem ettevõtte, seda tõenäolisemalt see Koda kasutab, näiteks 50+ töötaja ettevõtetest 29%; keskmisest vähem kasutavad veenduse-side ettevõtteid ja rohkem loomulikult välisosalusega (25%) ning eksportivad ettevõtteid. Samas võiks rohkem eksportijaid saada infot EKTK-st.
- ✓ Pank – mida suurem on ettevõtte, seda rohkem ta pank infokanalina kasutab, näiteks 50+ töötaja ettevõtetest 29%.
- ✓ Maakondlik arenduskeskus – keskmisest rohkem kasutavad seda uusettevõtteid (9%), samuti tööstuses ja äriteeninduses-majutuses-toitlustuses tegutsevad, Lääne-Eestis ning väikelinnades või maapiirkondades tegutsevad ettevõtteid.



Nagu eelpool näha, kasutavad suured ettevõtteid oluliste teabekanalitena liite ja kodasid. Siit võiks järeldada, et vaja on mehhanismi, mis annaks ka väikestele firmadele võimaluse saada

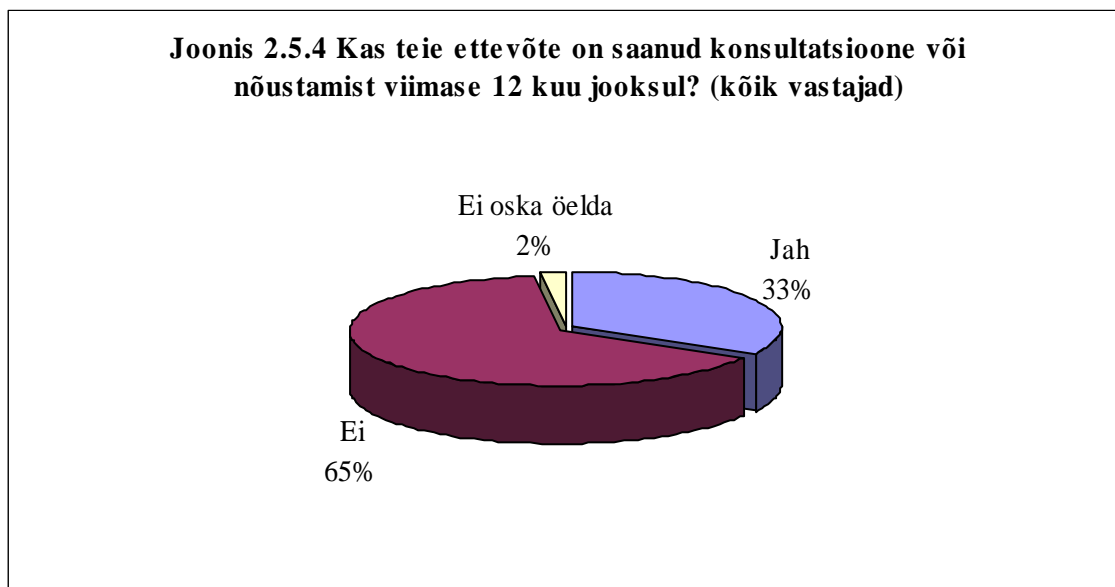
sealt teavet. Kui vaadata erialaliite, siis on selle liikmeteks tavaliselt suuremad firmad. Selle põhjuseks on tõenäoliselt see, et väikeseid ei võeta liidu liikmeteks või neil puuduvad ressursid osalemiseks (aastamaks, peab olema antud majandussektoris tugev tegija, et liikmeks vastu võetaks). Samas ei pruugi väikesel ettevõttel olla ka tahtmist ja vajalikku personali, et liidu tegevusest osa võtta ja infot saada.

Niisamuti on suurtel ettevõtetel rohkem sidemeid pankadega, mille kaudu hankijate-klientide kohta teavet saada.

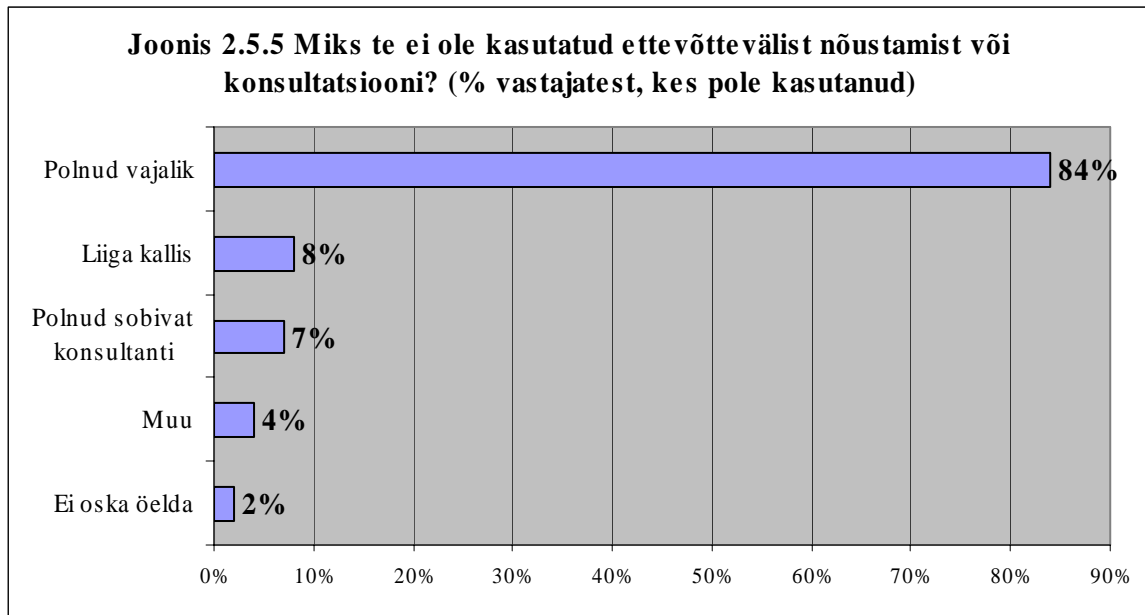
Internetile kui kõige olulisemale infoallikale on ligipääs pea kõigil VKE-del (97%) ning koguni 100% uusettevõtetest. Seega võiks kaaluda võimalust suurendada senisest veelgi enam interneti teel levitatava info osakaalu, olgu siis tegu e-kirjaga või Aktiva taolise portaaliga.

2.5.2 Nõustamis- ning konsultatsioonikogemused

EVK-test on nõustamisteenust kasutanud viimase aasta jooksul kolmandik. Võrreldes 2002.a. uuringuga on seega ettevõtete poolt tellitud ärikonsultatsioonide tase jäänud umbes samale tasemele, pisut isegi langenud. Vt joonis 2.5.4.



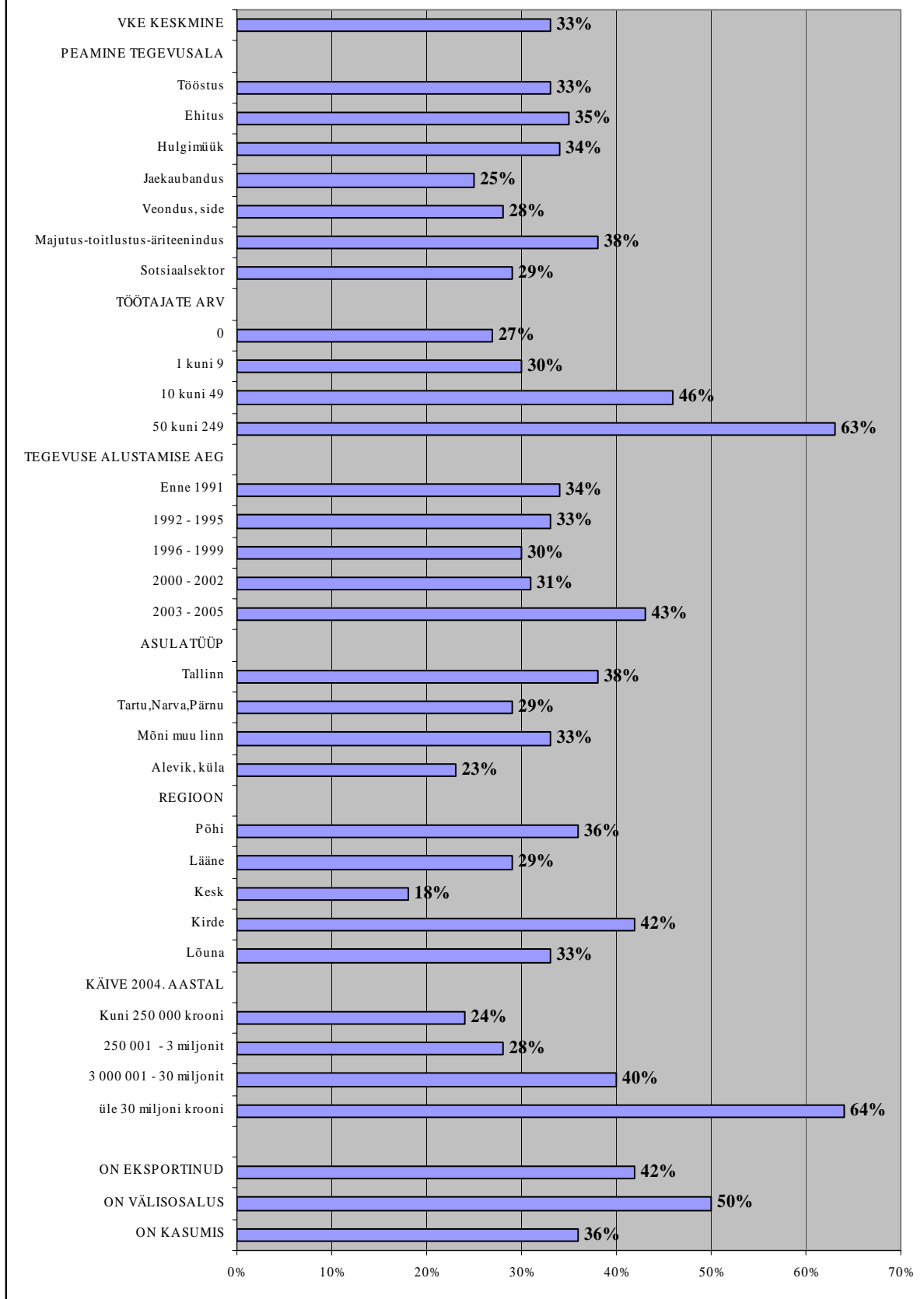
Enamus ettevõtetest pole nõustamist kasutanud, sest nad ei tunnetanud vajadust selle järele (84%). Suhteliselt vähe ettevõtteid on loobunud teenusest sisulisematel põhjustel – kas nõustamisteenuse kalliduse või sobiva konsultandi puudumise tõttu (joonis 2.5.5).



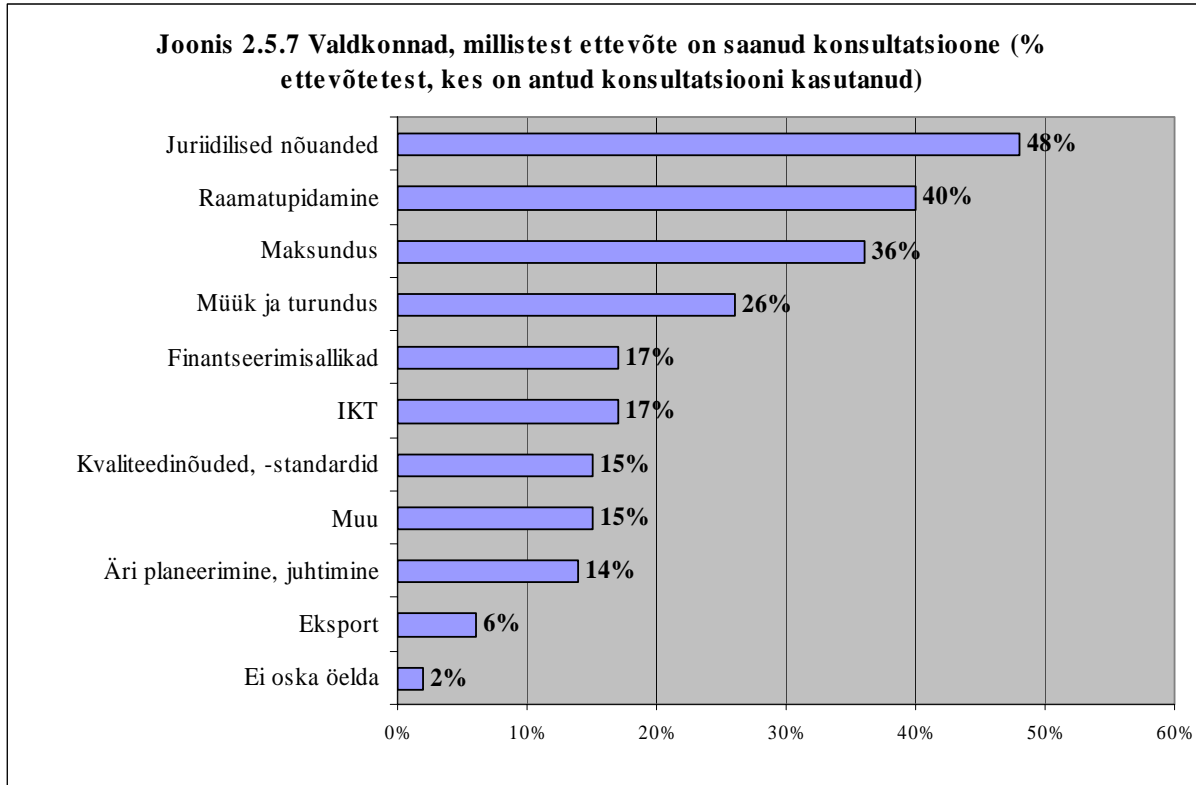
Konsultatsiooni- ja nõustamisteenuseid kasutanud ettevõtete seas on keskmisest enam majutus-toitlustus-äriteeninduse valdkonnas tegutsevad (38%), suurema käibe ja töötajate arvuga (ligi kolmveerand üle 50 töötajaga ja üle 30 miljoni kroonise käibega), eksportinud ning välisosaluselise ettevõtete. Oluline on mainida, et tervelt 43% 2003-2005 alustanud firmadest on kasutanud ärikonsultatsiooni. Viimane viitab tõenäoliselt sellele, et alustaval ettevõttel on edukaks toimimiseks vaja spetsialistide abi ja mitmed alustavad ettevõtted ka mõistavad konsultatsioonide vajalikkust (joonis 2.5.6).

Keskmisest vähem on ärinõustamist kasutanud väiksemad, jaekaubanduses, maapiirkondades ning Kesk-Eestis tegutsevad ettevõtted.

Joonis 2.5.6 Konsultatsioone või/nõustamist saanud ettevõtted (% vastavasse sihtrühma kuuluvatest ettevõtetest)



Enamkasutatud nõuandeteenused on jäänud samadeks kolme aasta taguse seisuga, kasvanud on aga ettevõtete hulk, kes antud teenuseid aasta jooksul kasutas. Kõige olulisemaks ja enamlevinumaks konsultatsioonivaldkonnaks on olnud juriidilised nõuanded, järgnevad raamatupidamisega seotud ja maksuteemaliste nõuandeteenuste kasutamine (joonis 2.5.7).



Nagu mainitud, on konsultatsioone keskmisest rohkem kasutanud suuremad ettevõtted, seetõttu on selge seos pea kõikides konsultatsioonivaldkondades – mida suurem on ettevõtte, seda tõenäolisemalt on ta konsultatsiooni viimase aasta jooksul konkreetses valdkonnas saanud.

Keskmisest rohkem on pea kõigis valdkondades nõustamist saanud (järelkult ka seda tellinud ja seetõttu enam väärtustanud) ka välisosalusega ettevõtted. Seevastu ekspordivad ettevõtted on oma näitajatelt antud vallas suhteliselt Eesti keskmisel tasemel (v.a. äri planeerimise (20%) ja ekspordiga (12%) seotud konsultatsioonid).

Ettevõtte tausta alusel annab välja tuua veel järgmised eripärad:

- ✓ Juriidilistes küsimustes on keskmisest rohkem nõustamist saanud ehituses (58%) ja veonduses-sides (61%) tegutsevad ettevõtted ja keskmisest vähem uusettevõtted
- ✓ Raamatupidamise valdkonnas on keskmisest rohkem nõustamist saanud jaemüügi alal tegutsevad (49%) ja keskmisest vähem ehituses tegutsevad firmad;
- ✓ Maksundusküsimustes on keskmisest rohkem nõustamist saanud jaemüügi alal ning maapiirkondades tegutsevad ja keskmisest vähem ehituses tegutsevad, uusettevõtted

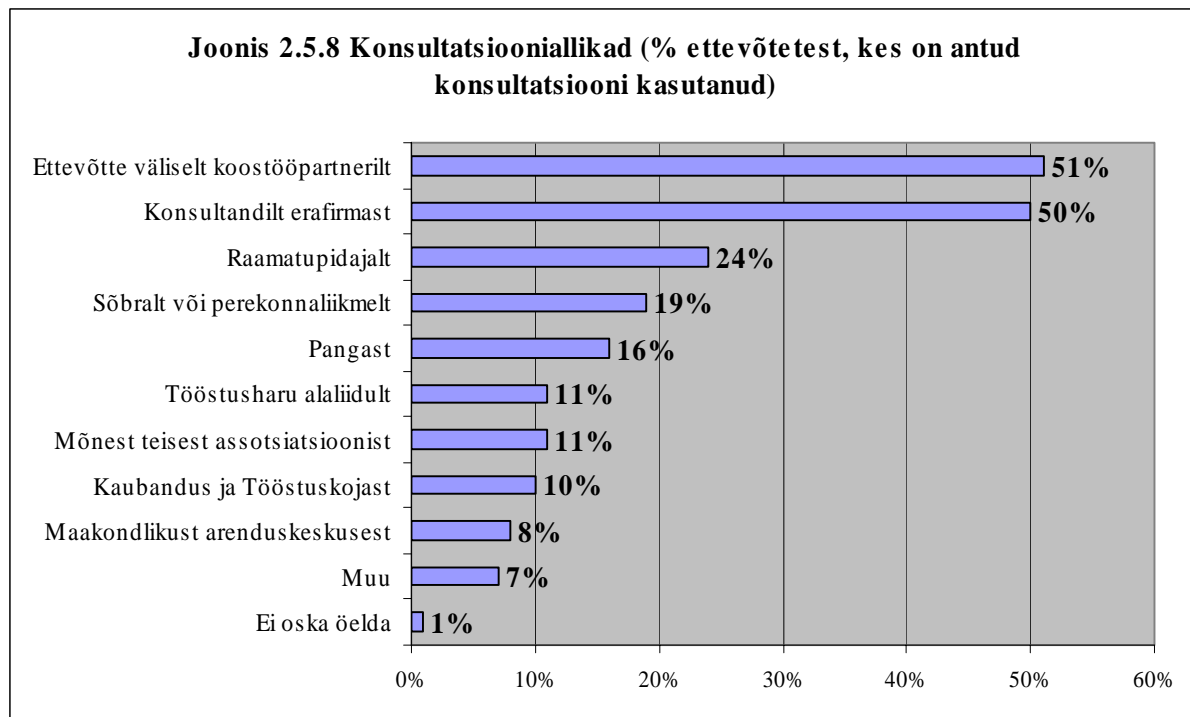
- ✓ Müügi ja turunduse küsimustes on keskmisest rohkem konsultatsiooni saanud suuremates linnades (sh Tallinnas) asuvad, hulгимүүгига tegelevad (39%) ja uuettevõtted (36%) ning keskmisest vähem enne 1991.a. loodud ja ehituses tegutsevad firmad (16%)
- ✓ Info- ja kommunikatsioonitehnoloogia (joonisel IKT) alal on keskmisest rohkem nõustamist saanud 1992-1995 loodud ettevõtted ja keskmisest vähem enne 1991.a. tegutsema hakanud firmad, samuti ehitusettevõtted.
- ✓ Kvaliteedinõuete alal on keskmisest rohkem konsultatsiooni saanud tööstusettevõtted (30%).
- ✓ Äri planeerimises ja juhtimises on keskmisest rohkem saanud konsultatsiooni suhteliselt nooremad (pärast aastat 2000. tegutsema hakanud) firmad.

Tähelepanu vääriavad ehitusettevõtted, kes on suhteliselt vähem konsultatsiooni saanud, v.a. juriidilised küsimused. Tõenäoliselt läheb antud valdkonna ettevõtetel tänu ehitusbuumile hästi ja nad ei tunneta välise konsultandi abi järele vajadust (vähemalt nii kaua kuniks kestab ehitusbuum). Samas on ehitus selline valdkond, mis vajab pidevalt erinevate juriidiliste küsimuste lahendamist. Viimasest järeldub, et riik võiks siinjuures ühelt poolt olla abiks ehitusettevõtetele juriidilistes küsimustes (näiteks tülid peatöövõtja ja alltöövõtjate vahel). Samas võiks riik „sekkumise” kaudu olla ka ehitusobjektide tellijatele juriidilistes küsimustes toeks (nn arbitraažikohus ehitusvaldkonnas).

Eelistatumateks väliskonsultantideks on endiselt (võrreldes 2002.a.-ga) kas erafirmade konsultandid või koostööpartnerid (joonis 2.5.8). Ligi pooled konsultatsiooni saanud ettevõtetest on kasutanud konsultandina kas koostööpartnerit või vastavat erafirmat.

Võrreldes kolme aasta taguse ajaga on suhteliselt oluliseks tõusnud konsultatsioonid raamatupidajalt ning langenud on sõpradelt saadavate nõuannete osakaal, mis räägib sellest, et majandus professionaliseerub.

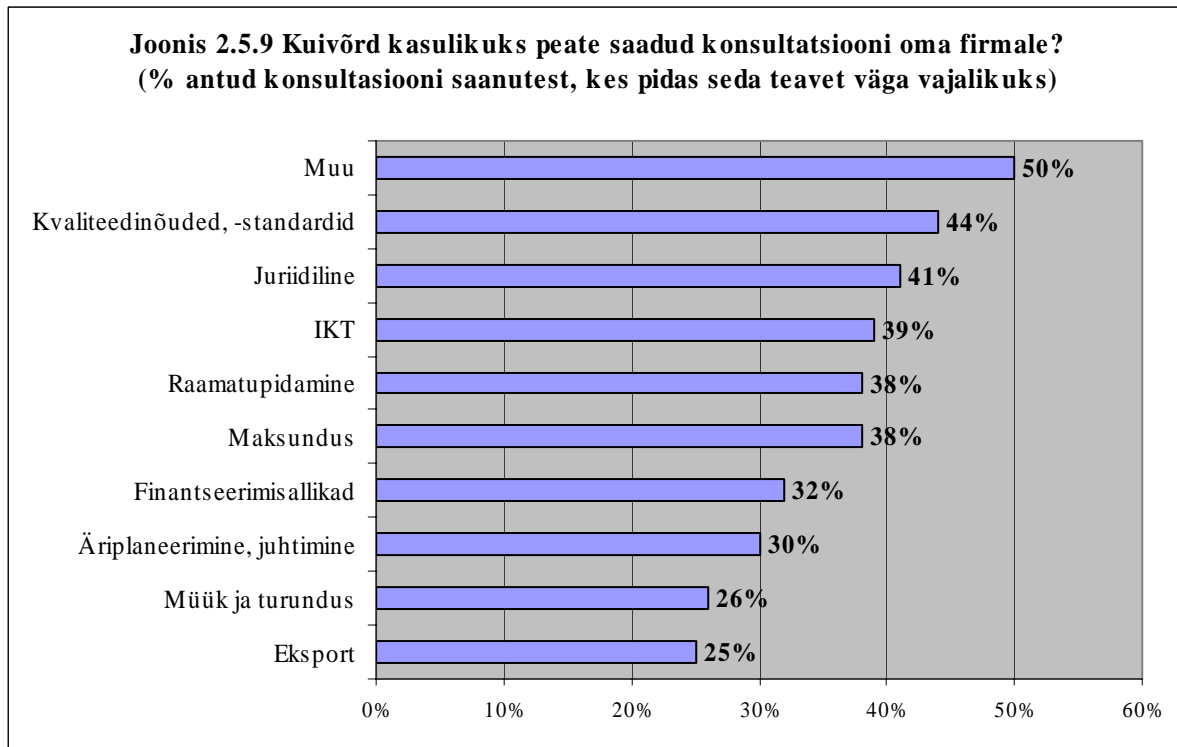
Valitseb seos ettevõtte suuruse ja enamkasutatud konsultatsiooniallika vahel - suuremad ettevõtted kasutavad väliskonsultantidena enam teisi firmasid, partnereid ja/või assotsiatsioone; väiksemad eelistavad nõustajatena keskmisest enam sõpru, aga ka maakondlikke arenduskeskusi.



Materjali analüüsist selguvad veel järgmised seosed:

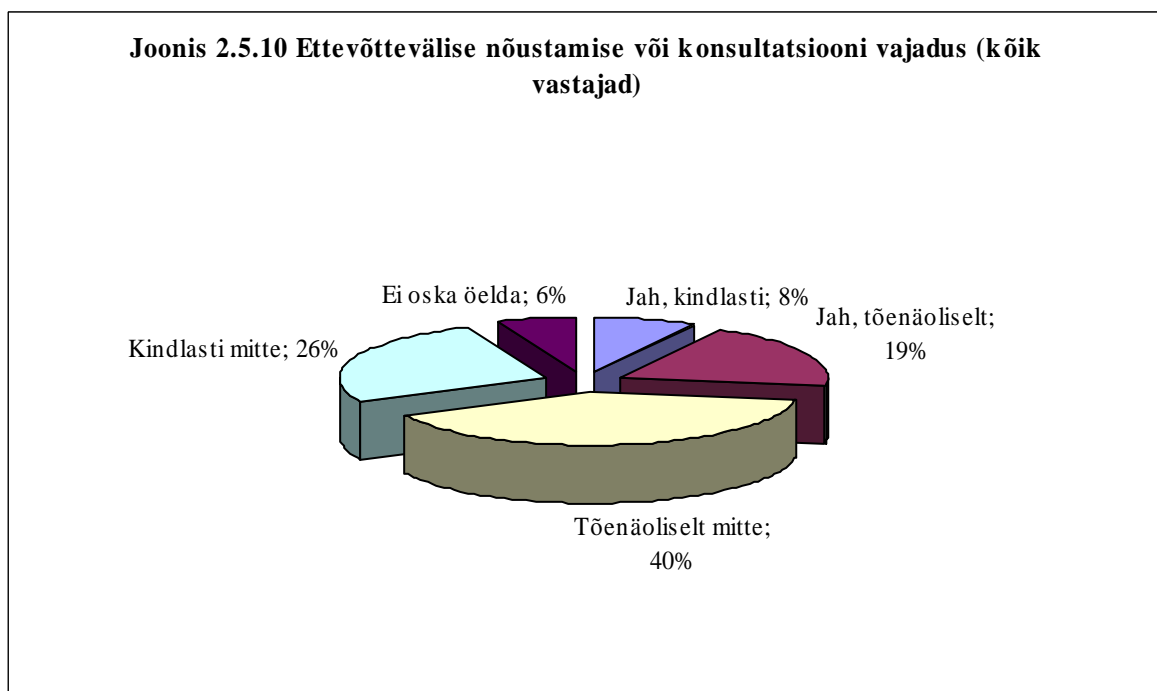
- ✓ Tegevusvaldkonna järgi: ehitusettevõtted kasutavad konsultandina keskmisest vähem koostööpartnereid ja raamatupidajat, rohkem aga konsultante erafirmadest; hulgimüügifirmad kasutavad keskmisest vähem sõbra nõuannet; veonduse-side firmad rohkem koostööpartnereid ja pankasid; sotsiaalsfääri ettevõtted keskmisest rohkem sõbra nõuannet ja assotsiatsioone;
- ✓ Tallinna firmad kasutavad keskmisest rohkem konsultanti erafirmast ja koostööpartnereid; maapiirkondades kasutatakse keskmisest rohkem nõuandeid pangalt, tööstusharu liidult ning maakondlikelt arenduskeskustelt;
- ✓ Välisosalusega firmad kasutavad keskmisest rohkem erakonsultantide ja koostööpartnerite abi ning vähem kuuluvad sõbra nõuandeid;

Saadud konsultatsioone hindavad ettevõtted enda jaoks enamjaolt vajalikuna. Eriti positiivselt hinnati kvaliteedinõuete, juura-, IKT, raamatupidamise, maksunduse vallas saadud konsultatsioone (joonis 2.5.9).



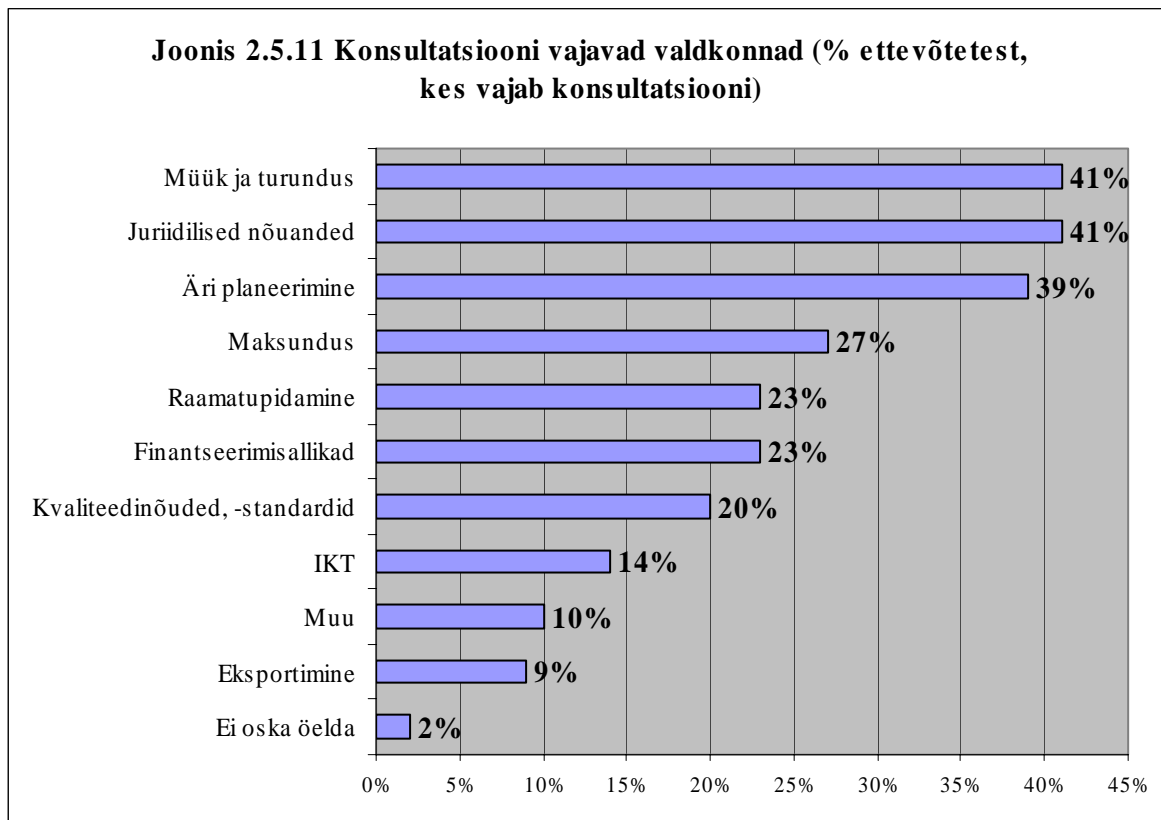
2.5.3 Nõustamis- ning konsultatsiooniteenuse vajadus

Sarnaselt senisele reaalsele ettevõttevälisele nõustamis- ja konsultatsiooniteenuse kasutamisele mainis vaid 27% (aastal 2002 vastavalt 33%) väikese ja keskmise suurusega ettevõtetest konsultatsiooniteenuse vajalikkust ka praegu (joonis 2.5.10).

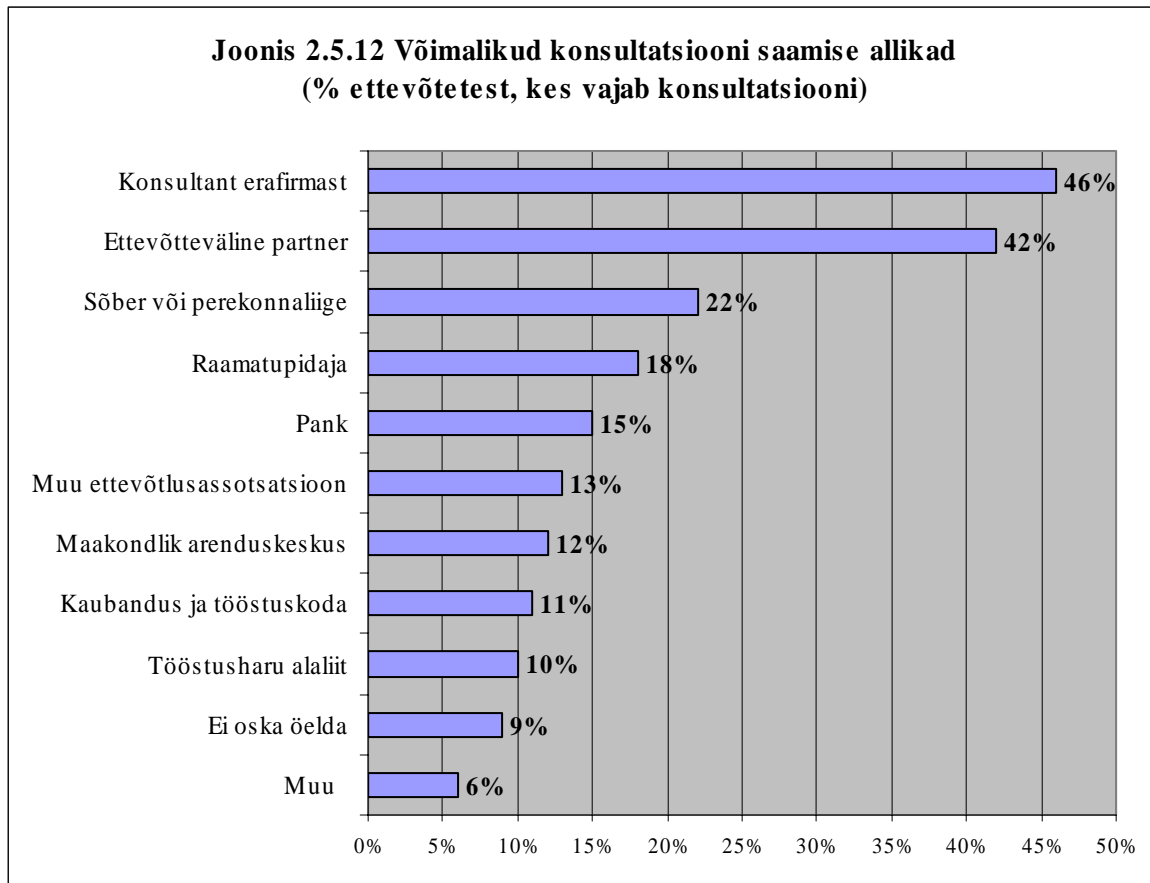


Keskmisest rohkem tunnetavad nõustamise vajalikkust suuremad, tööstuses tegutsevad ja välisosalusega ettevõtted. Konsultatsiooni kasutanute ning ka kasutada soovivate VKE-de taust kattub suures osas - võib eeldada, et kasutamiskogemused on olnud positiivsed ning seetõttu plaanitakse neid edaspidi kasutada.

Varasema küsitlusega võrreldes on konsultatsioonivaldkondade eelistustes toimunud mõnedki muutused (juriidiline abi oli nii minevikus tähtis ning jääb vastajate arvates ka tulevikus oluliseks konsultatsioonisfääriks). 40% ettevõtetest vajab müügi- ja turundusalast, samuti äri planeerimise alast konsultatsiooni (joonis 2.5.11).



Suhteliselt sarnase jaotusega on juba kasutatud ja olemasolevad konsultatsiooniallikad – kaks kõige olulisemat on erafirma konsultandid ning ettevõtteväline partner.



Kokkuvõtvalt võib öelda, et VKE-de endi arvates on neil piisavalt teavet ettevõtlust puudutavate temade kohta ning vajalik teave on vajadusel suhteliselt hästi kättesaadav.

Siiani on VKE-d saanud konsultatsiooni peamiselt juura ja raamatupidamise vallas, vaja oleks neil saada nõuannet lisaks juurale ka turunduse ja äri planeerimise vallas.

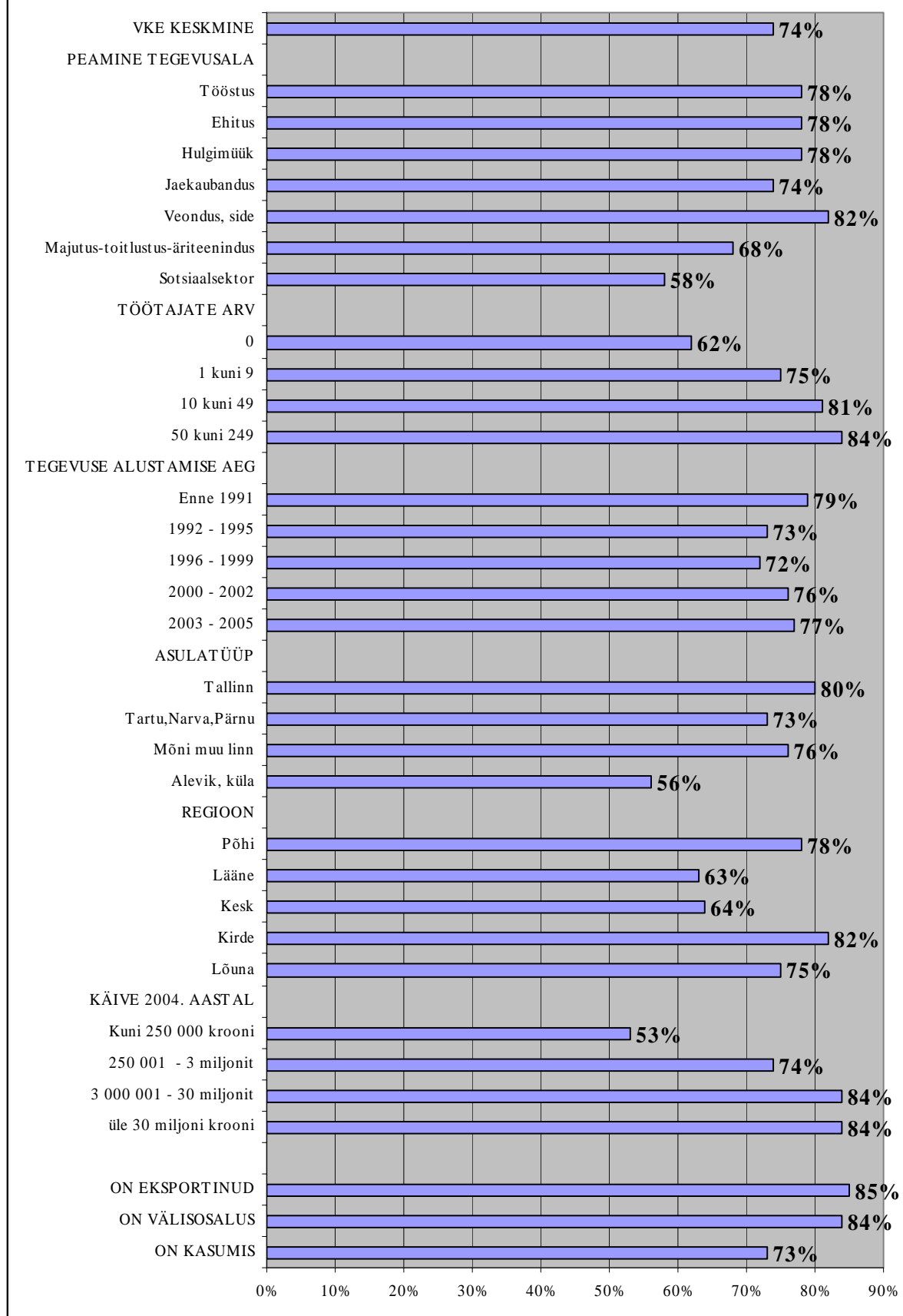
2.5.4. Koostöö äripartneritega

Edukaks äritegevuseks vajab ettevõtte koostööpartnereid. Seda on mõistnud ka VKE-d, kes mainisid kõige sagedamini nõustamisallikana ettevõttevälisest koostööpartnerit (vt p 2.5.2).

Alljärgnevalt on toodud ülevaade VKE-de hinnangutest ettevõtete vahelise koostöö osas.

Kolmveerand ettevõtetest teeb koostööd mõne teise ettevõttega (joonis 2.5.13). Mida suurem on ettevõtte, seda tõenäolisemalt see koostööd teeb.

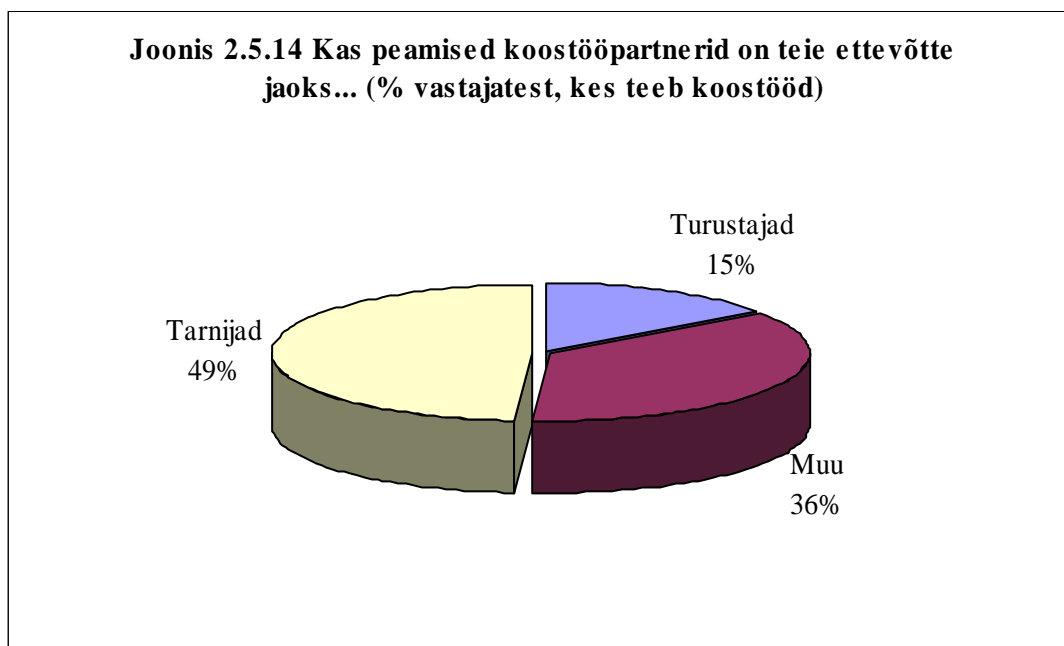
Joonis 2.5.13 Kas teete mõne ettevõttega koostööd? (kõik vastajad)



Materjali üldjaostus võimaldab välja tuua järgmised seosed:

- ✓ Keskmisest rohkem teevad koostööd teiste ettevõtetega veonduse-side sfääris tegutsevad, Tallinnas asuvad, eksportivad ning välisosalusega ettevõtted.
- ✓ Keskmisest vähem teevad koostööd sotsiaalsektoris tegutsevad ja maapiirkondades asuvad firmad.

Peamiseks koostööpartneriks peab pool ettevõtetest hankijaid ja vaid 15% turustajaid (vt joonis 2.5.14). Kuigi osa firmasid on suunatud jaeturule ja ei kasuta seetõttu edasimüüjaid, võib arvata, et osa Eesti VKE-sid ei väärtusta piisavalt oma turustuskanaleid või ei oska turustajates näha partnerit.



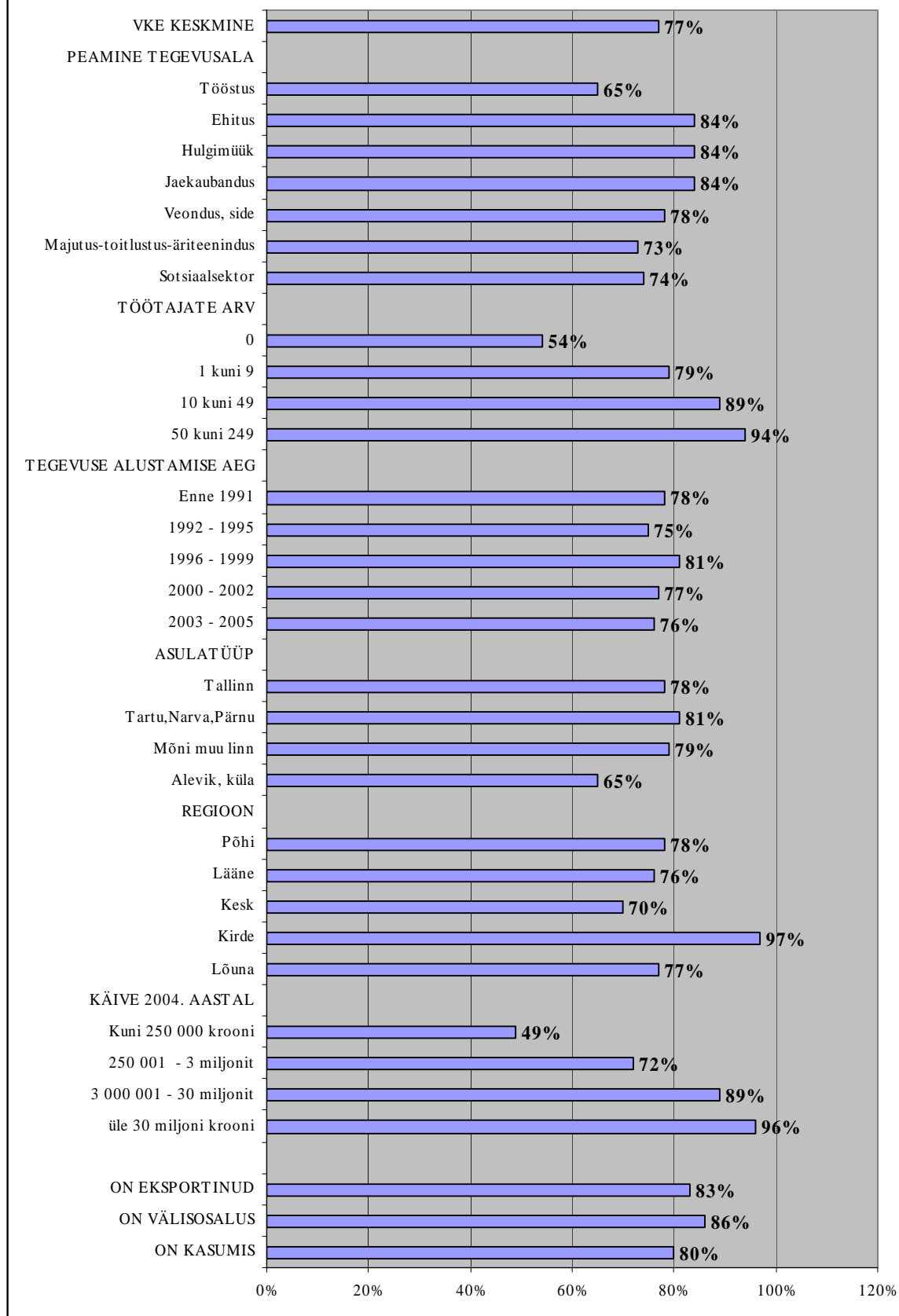
Keskmisest rohkem mainivad tarnijaid jaekaubanduses (62%) ja maapiirkondades (58%) tegutsevad ning vähem äriteeninduses-majutuses-toitlustuses tegutsevad ettevõtted (39%).

Turustajaid mainivad keskmisest sagedamini suuremad ja vanemad (22% enne 1991.a. alustanud ettevõtetest) ettevõtted.

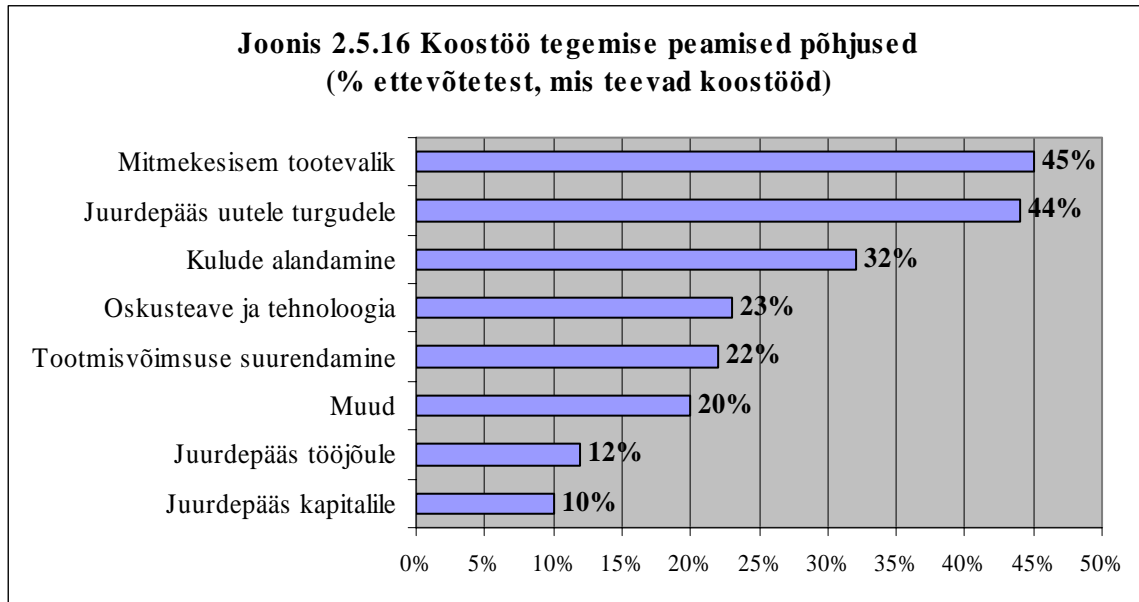
Kolmveerandil ettevõtetest, kes teevad koostööd mõne äripartneriga, on kas sõlmitud vastav leping (joonis 2.5.15). Mida suurem on ettevõtte, seda tõenäolisemalt on tal äripartneriga leping. Näiteks üle 30 miljonilise käibega ettevõtetest on leping 96%-l.

Keskmisest rohkem on lepingulises vahekorras äripartneritega ehituse, hulgimüügi ja jaekaubanduse alal tegutsevaid, välisosalusega ja eksportivaid ettevõtteid. Keskmisest vähem on lepinguid sõlmitud tööstussfääri ja Kesk-Eesti ettevõtete poolt.

Joonis 2.5.15 Kas koostöö partneritega on reguleeritud lepingute või kirjalike kokkulepetega? (% ettevõtetest, kes teevad koostööd)



Koostöö tegemise põhjustena nimetatakse kahte põhilist: mitmekesisem tootevalik ning juurdepääs uutele turgudele. Oluliste põhjustena tuuakse välja ka kulude alandamise, oskusteabe saamise ja töövõimsuse suurendamise võimalust.

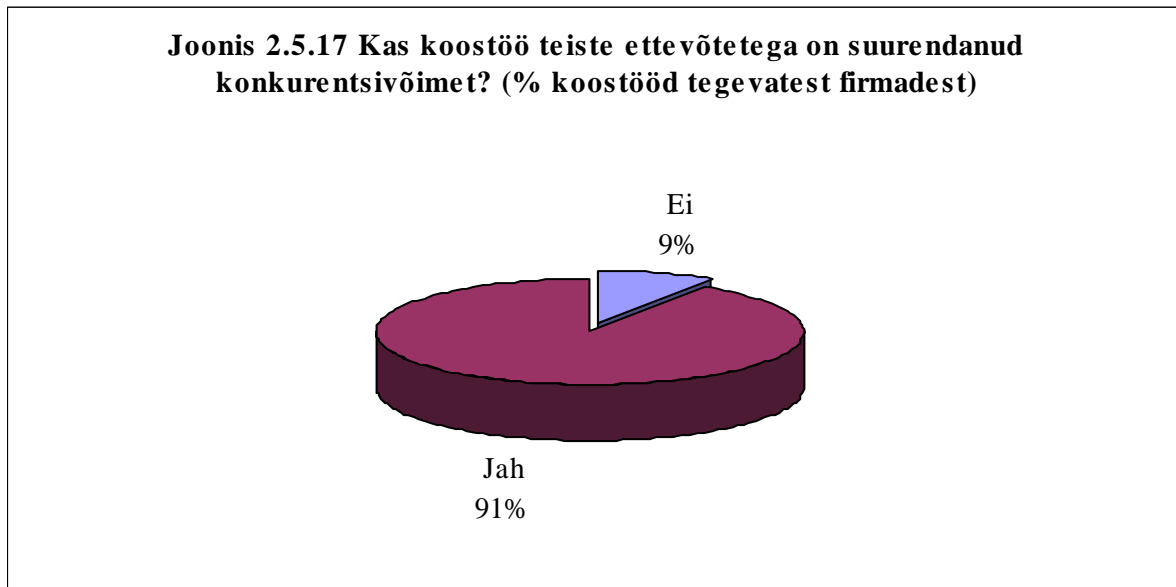


Vastavalt ettevõtte taustale annab välja tuua järgmised koostöö põhjused:

- ✓ Suuremad ettevõtted nimetavad keskmisest rohkem enamust koostöö põhjuseid;
- ✓ Uusettevõtted toovad keskmisest sagedamini esile juurdepääsu uutele turgudele (54%), kulude alandamise (49%) ning tootmisvõimsuse suurendamise (30%) võimaluse – need kolm on kõik teatavasti omavahel seotud;
- ✓ Tegevusvaldkondade lõikes:
 - Tööstusettevõtted peavad keskmisest sagedamini silmas tootmisvõimsuse suurendamist (29%)
 - Ehitusettevõtted juurdepääsu tööjõuturule (22%)
 - Hulgikaubandusettevõtted mitmekesisemat tootevalikut (60%)
 - Jaekaubandusettevõtted keskmisest rohkem mitmekesisemat tootevalikut ja keskmisest vähem juurdepääsu uutele turgudele
 - Veonduse-side ettevõtted vastupidi jaekaubandusettevõtetele keskmisest rohkem juurdepääsu turgudele (54%) ja vähem tootevalikuga seonduvat (26%)
 - Äriteeninduse-majutuse-toitlustuse ettevõtted keskmisest märksa vähem laiemat tootevalikut (28%)
 - Sotsiaalsfääri ettevõtted keskmisest rohkem oskusteabe ja tehnoloogiaga (33%) ja vähem uute turgudega (32%) seonduvat;
- ✓ Maapiirkondades asuvad ettevõtted tähtsustavad keskmisest rohkem võimalust suurendada koostöö läbi tootmisvõimsust (33%), mis sisuliselt tähendab, et neil pole muidu piisavalt väljundit turule;
- ✓ Eksportivad ettevõtted tähtsustavad rohkem võimalust minna uutele turgudele

Seega on suuremad ettevõtted paremini aru saanud koostööpartneritest saadavast kasust ja oskavad seda paremini ära kasutada. Ehk oleks mõistlik ka väiksemate ja sotsiaalsektoris tegutsevate ettevõtete seas vastavat selgitustööd teha. Samuti tuleks mõelda, millised on võimalused suurendada maakondlike arenduskeskuste rolli.

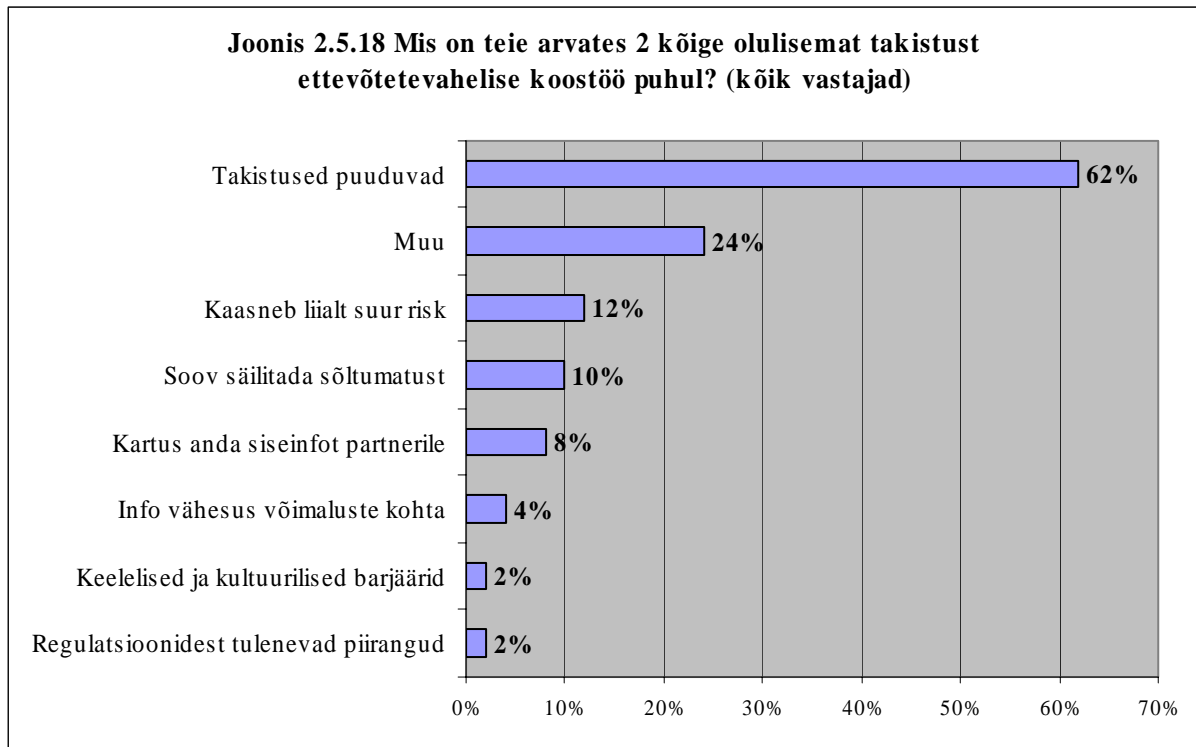
Tervelt 91% ettevõtetest on rahul koostööst saadava kasuga (joonis 2.5.17).



Enamus vastajatest ei näe ettevõtetevahelise koostöö tekkimisel takistusi. Umbes kümnendik vastajatest mainib, et koostööga kaasneb suur risk ning samapalju on neid ettevõtteid, kes toovad põhjusena välja konkreetsemad hädaohud: liialt suure sõltuvuse tekkimine ning kartus anda partnerile siseinfot.

Väiksemate ettevõtete hulgas on rohkem neid, kellel puuduvad koostööpartnerid ning samuti neid, kes ei osanud välja tuua koostööpõhjuseid. Niisamuti ei oska väikesed ettevõtted välja tuua ka võimalikke takistusi, mida võiks endast kujutada koostöö.

Keskmisest rohkem nimetavad erinevaid takistusi aastatel 2000-2002 loodud ettevõtted (näiteks soov säilitada sõltumatust 16%), samuti välisosalusega firmad. Alustavad ettevõtete esimeseks reaktsiooniks on sõltumatuse kinnistus, mitte koostöö. Keskmisest vähem näevad takistusi välisosalusega jaekaubandusettevõtted (70%).



2.6 Ettevõtluse riiklikud tugimeetmed - teadlikkus ja kasutamine

Riigi poolt on loodud rida meetmeid ettevõtluse toetamiseks ning väikese ja keskmise suurusega ettevõtete konkurentsi tõstmiseks. Järgnev peatükk kaardistab ettevõtjate teadlikkuse, infovajaduse ja -allikad olemasolevate riiklike ettevõtluse toetusprogrammide kohta ning nende senise kasutamise.

2.6.1 Teadlikkus riiklikest tugimeetmetest ja -organisatsioonidest

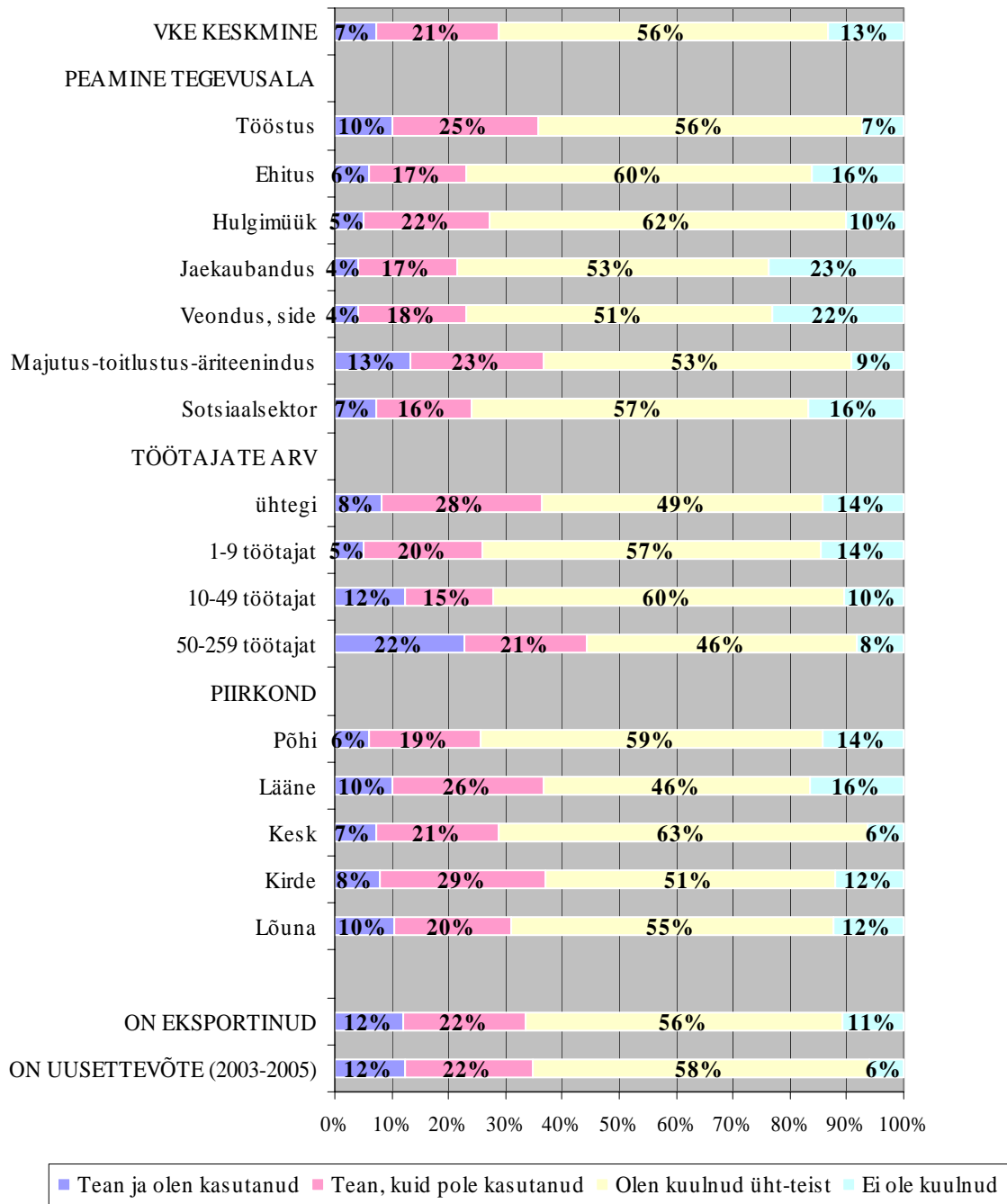
Valdav enamus (87%) VKE-dest on kuulnud riiklike ettevõtluse toetusmeetmete kohta. Samas on üle poole ettevõtetest kuulnud neist vaid üht-teist. Meetmetest on hästi informeeritud viiendik ettevõtetest ja on neid kasutanud 7% (joonis 2.6.1). Võrreldes 2002. aastaga on ettevõtete teadlikkus riiklike tugimeetmete kohta kasvanud – tollal oli neid kasutanud 2% ning vastavalt 10% oli hästi teadlikke, kes polnud kasutanud, 65% oli kuulnud üht-teist ja 22% ei olnud kuulnud midagi.

Keskmisest rohkem teavad tugimeetmetest tööstuse, hulgimüügi ja äriteenindus-majutus-toitlustussektoris tegutsevad ettevõtted, samuti päris väikesed ja suured ettevõtted. Suured ettevõtted on ka keskmiselt rohkem toetusmeetmeid kasutanud.

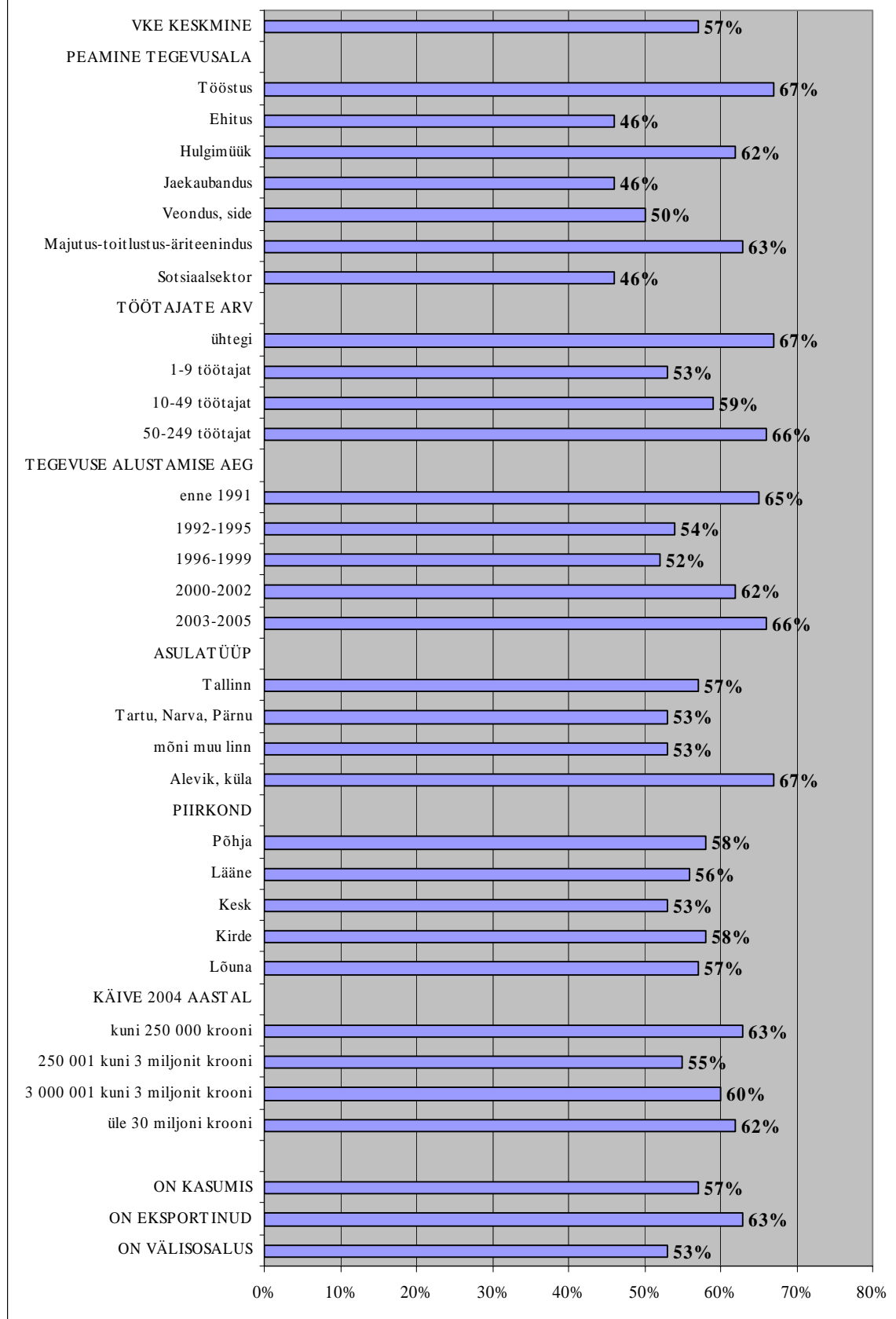
Keskmisest rohkem on riigipoolset toetust kasutanud eksportivad firmad (12%), aga ka uusettevõtted. Mainimist väärrib, et vaid 6% uusettevõtetest pole riigi poolt pakutavast toest midagi kuulnud.

Kui tugimeetmetest on kuulnud 87% VKE-dest, siis neid pakkuvaid institutsioone teavad veidi üle pooled ettevõtted (57%), vt joonis 2.6.2. Sarnaselt eeltoodule on institutsioonidest keskmisest rohkem teadlikud tööstuses, hulgimüügis ja äriteeninduses-majutuses-toitlustuses tegutsevad, päris suured või siis väikesed ettevõtted. Lisaks on keskmisest teadlikumad vanemad, enne 1991.a. tegutsema hakanud, aga ka uued, pärast 2003.a. alustanud, samuti maapiirkondades asuvad ning eksportivad ettevõtted.

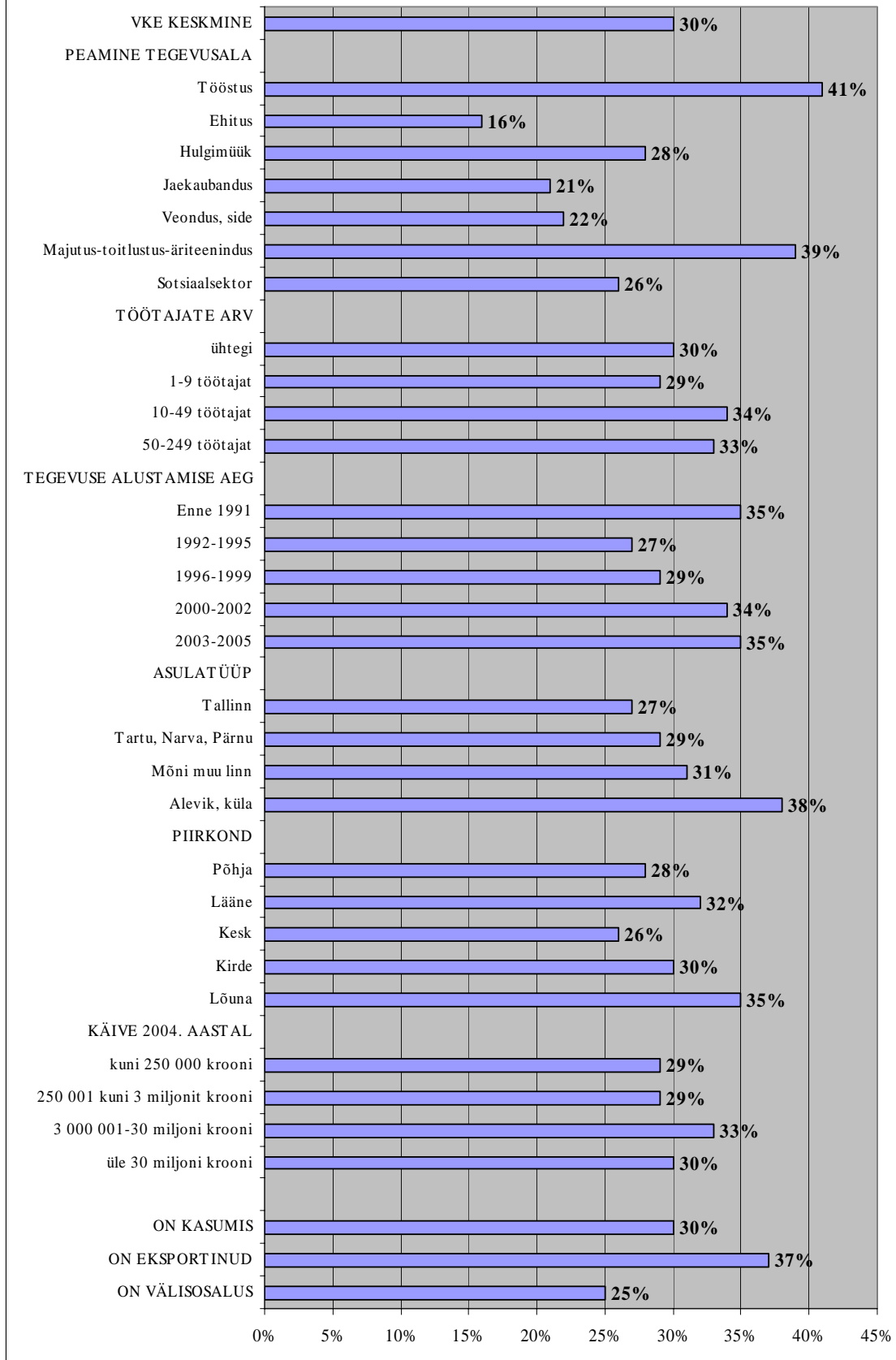
**Joonis 2.6.1 Üldine teadlikkus ettevõtluse tugimeetmetest
(% vastavasse sihtrühma kuuluvatest vastajatest)**



Joonis 2.6.2 Teadlikkus instituioonidest, kes tegelevad riiklike meetmetega (%sihtrühma kuuluvatest vastajatest)

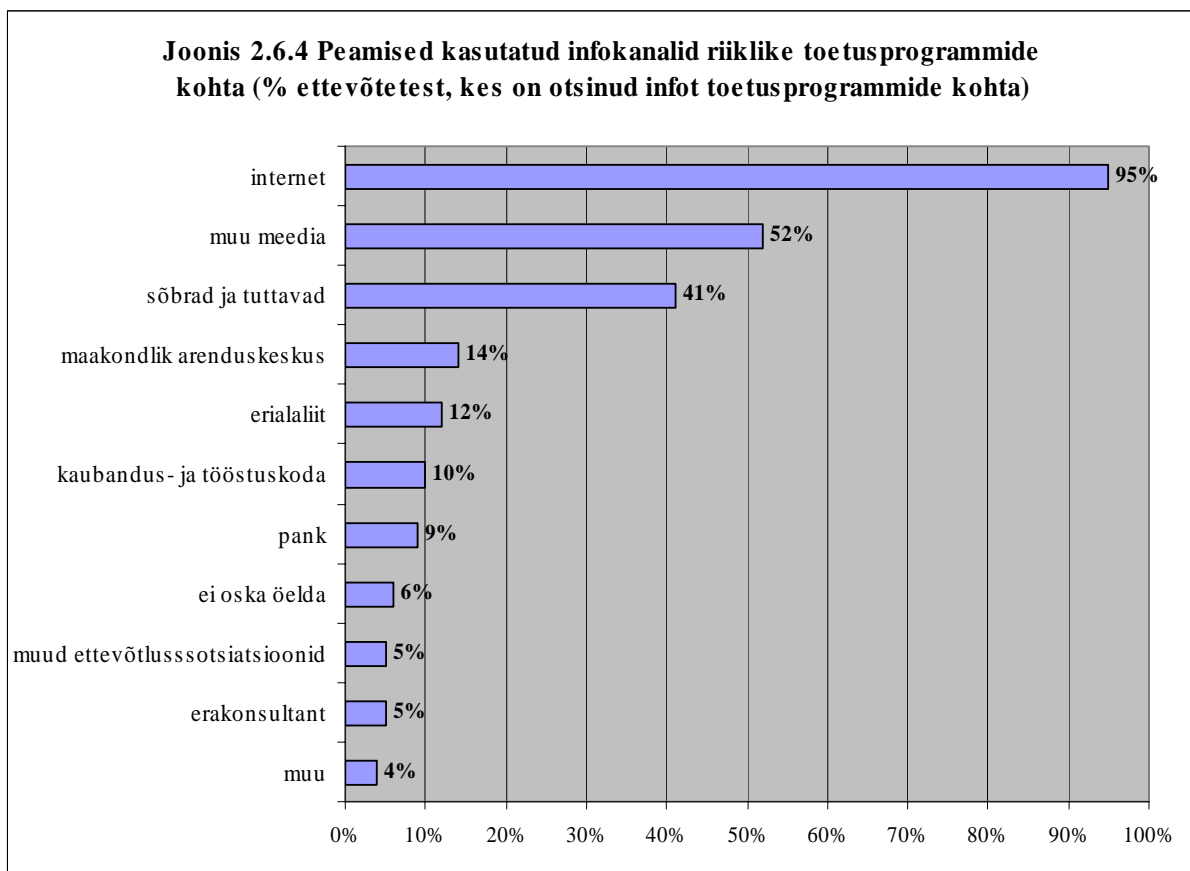


**Joonis 2.6.3 Riiklike toetusprogrammide kohta infot otsinud ettevõtted
(% vastavasse sihtrühma kuuluvatest vastajatest)**



Vastavalt joonisele 2.6.1 oli ettevõtlike tugimeetmetega hästi kursis 28% VKE-dest ning 56% oli kuulnud üht-teist antud teemal. Viimane toetab joonisel 2.6.3 toodut, kus 30% ettevõtetest on otsinud teavet riiklike toetusprogrammide kohta.

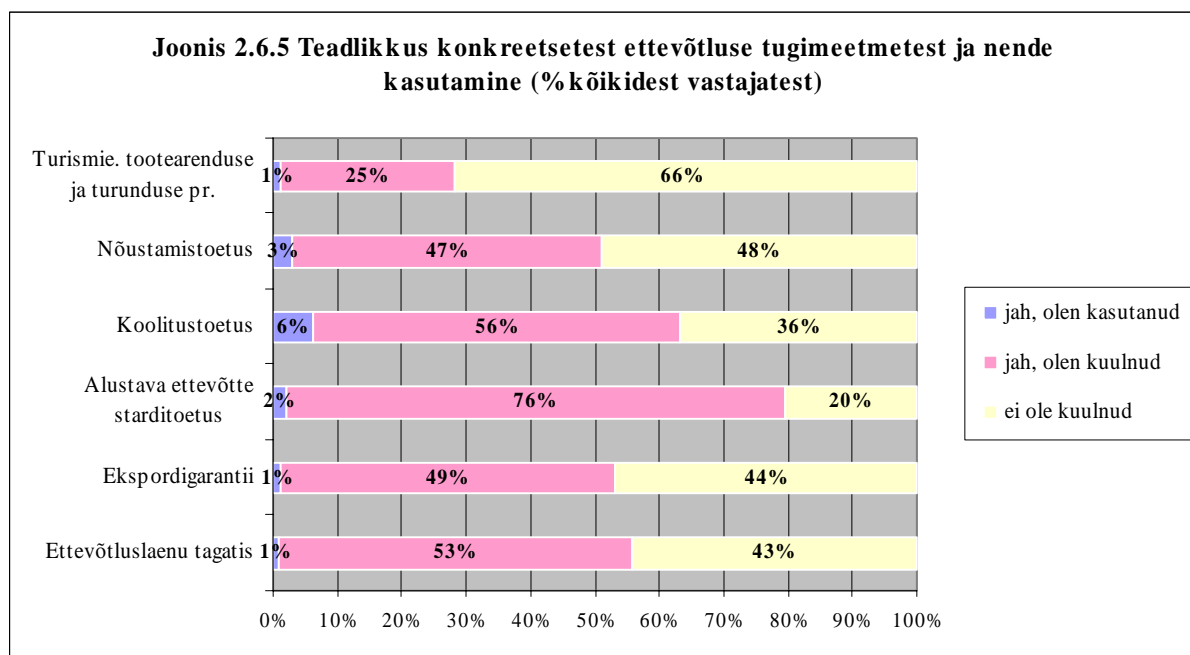
Samas ei lange toetusmeetmetest teadlike ja toetusmeetmete kohta teavet otsinud ettevõtted üks-ühele kokku, kui neid vaadata täpsemalt ettevõtete tausta baasil. Keskmisest märksa rohkem on riiklike toetusprogrammide kohta infot otsinud tööstuses (41%) ja äriteeninduses-majutuses-toitlustuses tegutsevad ettevõtted (39%), samas kui ehitusettevõtetest on teavet otsinud vaid 16% ning jaekaubanduses vastavalt 21% ja veonduses-sides 22% ettevõtetest.



Tõenäoliselt on kõikumised eri tegevusalade vahel seotud ühelt poolt juba riigi poolt pakutavate toetussuundadega (st teatud tüüpi ettevõtted on kuulnud, et nende tegevusvaldkonnas riik abi pakub ja seetõttu soovivad nad täpsemalt teada, millistel tingimustel abi antakse) ning teiselt poolt konkreetses valdkonnas tegutsevate ettevõtete toetusvajadusega. Näiteks ehitusettevõtetel läheb buumi tõttu hästi ja antud ettevõtted saavad tõenäoliselt keskmisest paremini hakkama kui mõnes teises valdkonnas tegutsevad firmad. Ehitusfirmad ei oska ka ehk hetkel arvestada riigipoolse abiga, sest varem pole antud sektori tarvis riigi poolseid abimehhanisme loodud. Samas selgus antud uuringust, et ehitusettevõtetel

on keskmisest suuremad probleemid õigusküsimuste ja tööjõuga seoses, kus riik saaks ehk oma rolli etendada, aidates ehitusettevõtetel luua vastavad andmebaasid ja neid haldavad üksused.

Vaadeldes riigipoolset tuge konkreetsemalt, on näha, et kõige enam on VKE-d kuulnud alustava ettevõtte starditoetusest – kolmveerand ettevõtetest on sellest kuulnud ja 2% on seda ka kasutanud (vt joonis 2.6.5). Suhteliselt vähem on ettevõtted kuulnud koolitustoetusest, kuid seda on realselt kasutanud kõige rohkem ettevõtteid (6%).

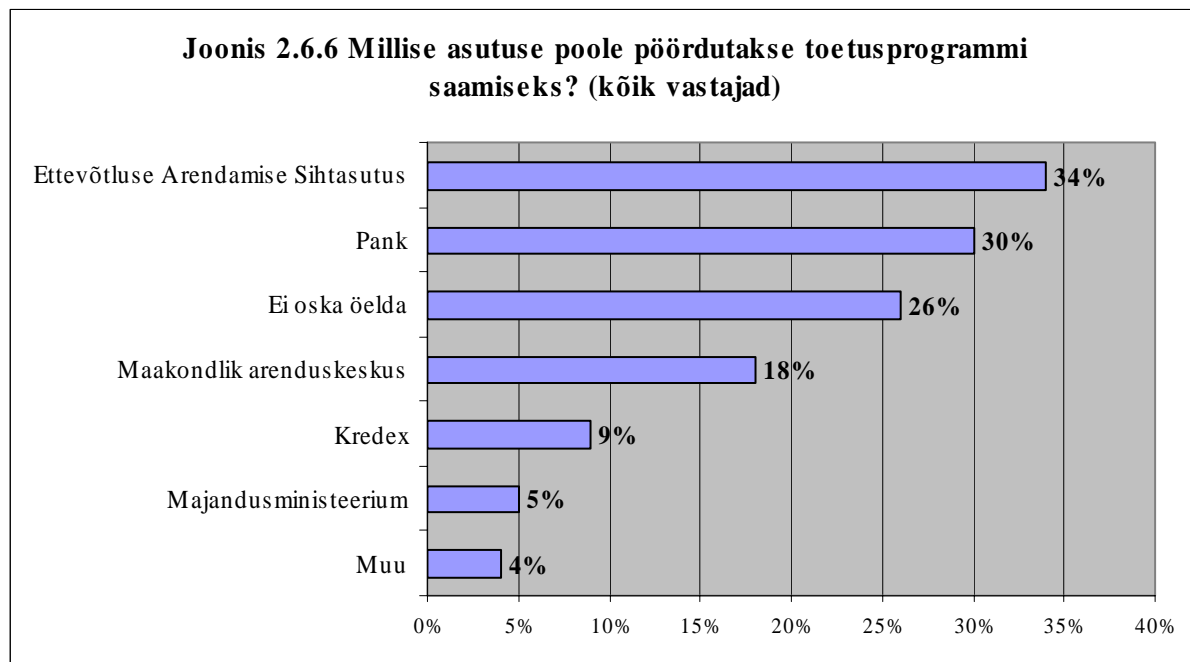


Kõige sagedamini pöördus VKE riigipoolse abi saamiseks Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poole (34%). Pea-aegu sama palju ettevõtteid pöördus mõne panga poole ja tervelt veerand ettevõtetest ei teaks, kelle poole pöörduda.

Vaadeldes seda, kuhu ettevõtted potentsiaalselt abi saamiseks pöördusid, ettevõtte tausta põhjal, saab välja tuua järgmise:

- ✓ Suuruse põhjal: väikesed ettevõtted pöördusid keskmiselt rohkem maakondliku arenduskeskuse poole ning kolmandik (30% 0-töötajaga ja 36% alla 250 000 kroonise käibega) firmadest ei oska kuhugi pöörduda; suured ettevõtted pöördusid keskmisest sagedamini EAS-i (tervelt 48% enam kui 50 töötaja firmadest), samuti Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi poole;
- ✓ Tegutsemisaja põhjal: vanemad, enne 1991.a. tegutsema hakanud ettevõtted pöördusid keskmisest rohkem EAS-i ja Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi poole; tervelt 47% uusettevõtetest pöördus EAS-I poole ja vaid 7% neist pöördus maakondliku arenduskeskuse poole; kõige rohkem teadmatuses olevaid ettevõtteid (29%) on 1996-1999.a. asutatud firmade seas.

- ✓ Tegevusalati: tööstusettevõtted pöördusid keskmisest sagedamini EAS-I (40%), veonduse-side-ettevõtted panga (36%) ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi (9%) ning äriteeninduse-majutuse-toitlustuse ettevõtteid maakondliku arenduskeskuse poole (24%). Tervelt kolmandik ehitusettevõtetest ei teaks, kelle poole pöörduda.
- ✓ Asula tüübi põhjal eristuvad selgelt väikelinnades ja maapiirkondades tegutsevad firmad, kes pöördusid kõige sagedamini maakondliku arenduskeskuse poole;
- ✓ Eksportivad ettevõtteid pöördusid keskmisest sagedamini EAS-i poole ja kodumaisele turule suunatud ettevõtete seas on keskmisest rohkem neid, kes ei oska kuhugi pöörduda.



2.6.2. Riiklike tugistruktuuride kasutamine

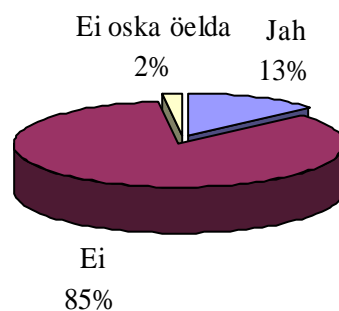
Kui ettevõtetest küsida täpsemalt, kas nad on kasutanud EAS-i, maakondliku arenduskeskuse või KredEx-i teenuseid, vastab 13% jaatavalt (joonis 2.6.7).

Valitseb seos ettevõtte suuruse ja tugistruktuuri teenuse kasutamise vahel – mida suurem on ettevõtte, seda tõenäolisemalt on ta mainitud teenust kasutanud (näiteks üle 50 töötajaga ettevõtetest on tugistruktuuride teenust kasutanud veerand, samas kui käibe põhjal on kuni 250 000 kroonise käibega ettevõtetest seda kasutanud 7%).

Veel annab välja tuua järgmised eripärad:

- ✓ Keskmisest rohkem on mainitud tugistruktuuride teenuseid kasutanud enne 1991.a. loodud ettevõtted (kuid samas on ka 14% uusettevõtetest teenuseid kasutanud), samuti äriteeninduses-majutuses-toitlustuses (19%) ning väikelinnades tegutsevad ja ekspordivad (20%) firmad;
- ✓ Keskmisest vähem on teenuseid kasutanud jaekaubandusettevõtted (9%), samuti Tallinnas asuvad (8%) firmad.

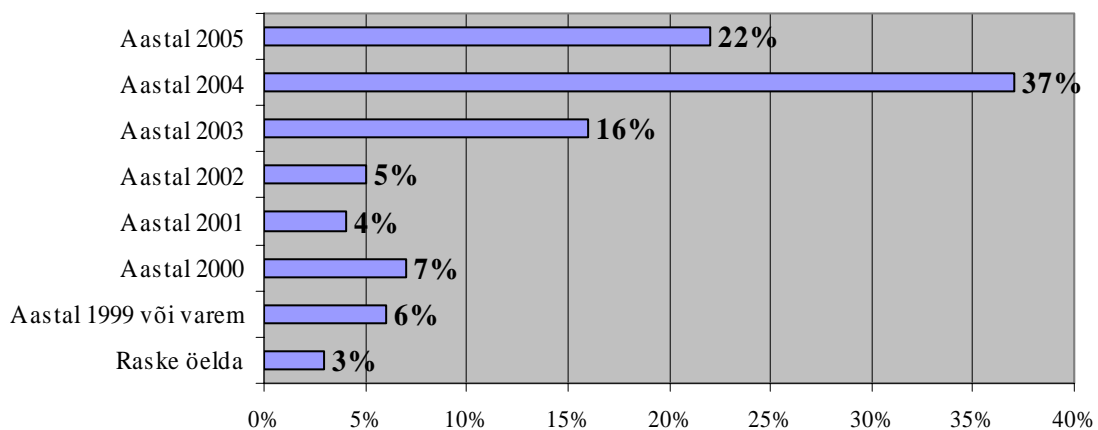
Joonis 2.6.7 Ettvõtluste kasutamine (Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, maakondlik arenduskeskus või KredEx teenused; kõik vastajad)

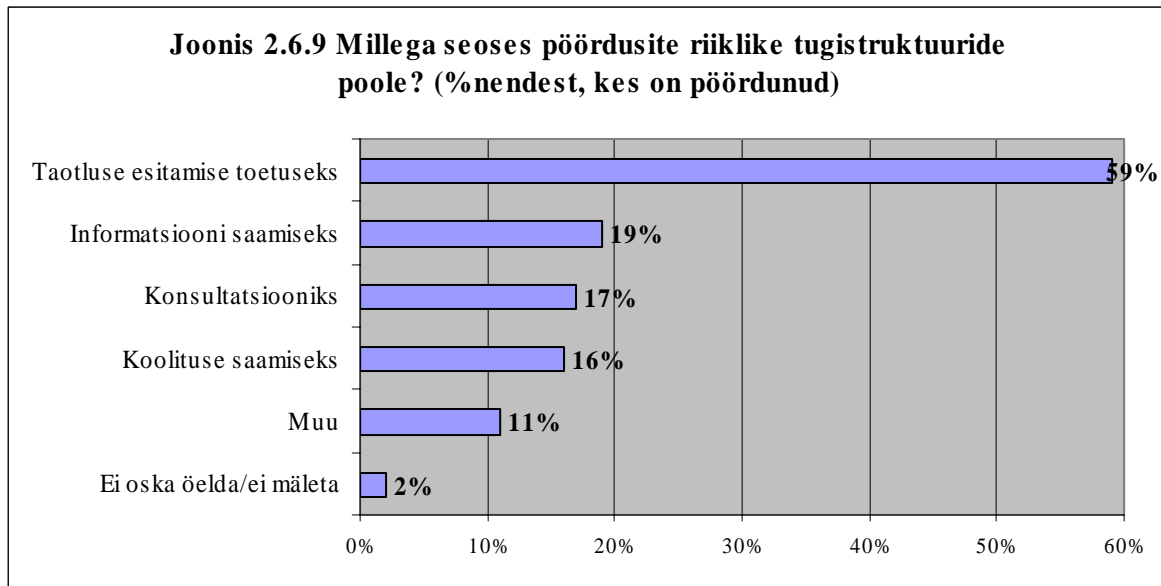


Kolmveerand tugistruktuuride poole pöördunud ettevõtetest on seda viimati teinud aastatel 2003-2005 (joonis 2.6.8).

Enam kui pooled ettevõtted pöördusid tugistruktuuri poole, et esitada taotlust toetuse saamiseks (joonis 2.6.9). Umbes viiendik ettevõtetest soovis võrdselt saada kas teavet, konsultatsiooni või koolitust.

Joonis 2.6.8 Viimane pöördumine riiklike tugistruktuuride poole (%nendest, kes on pöördunud)

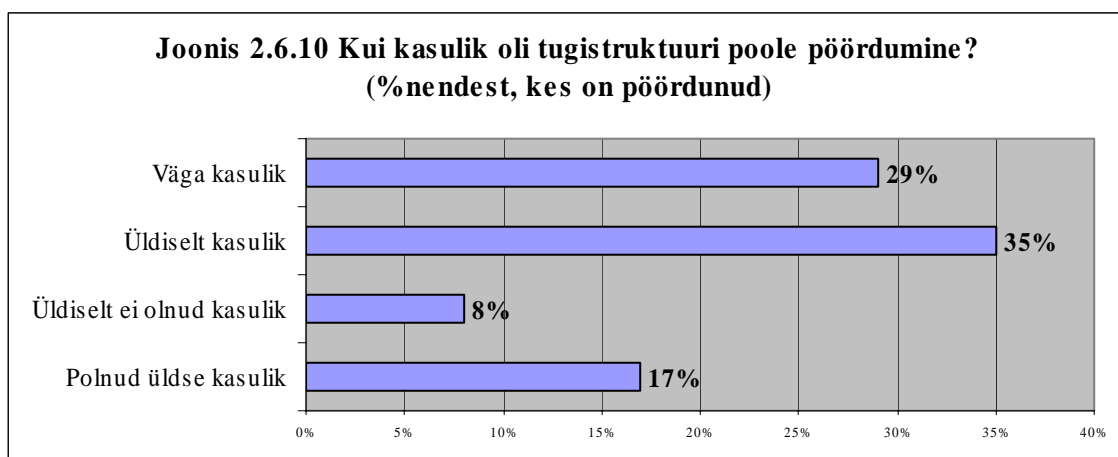




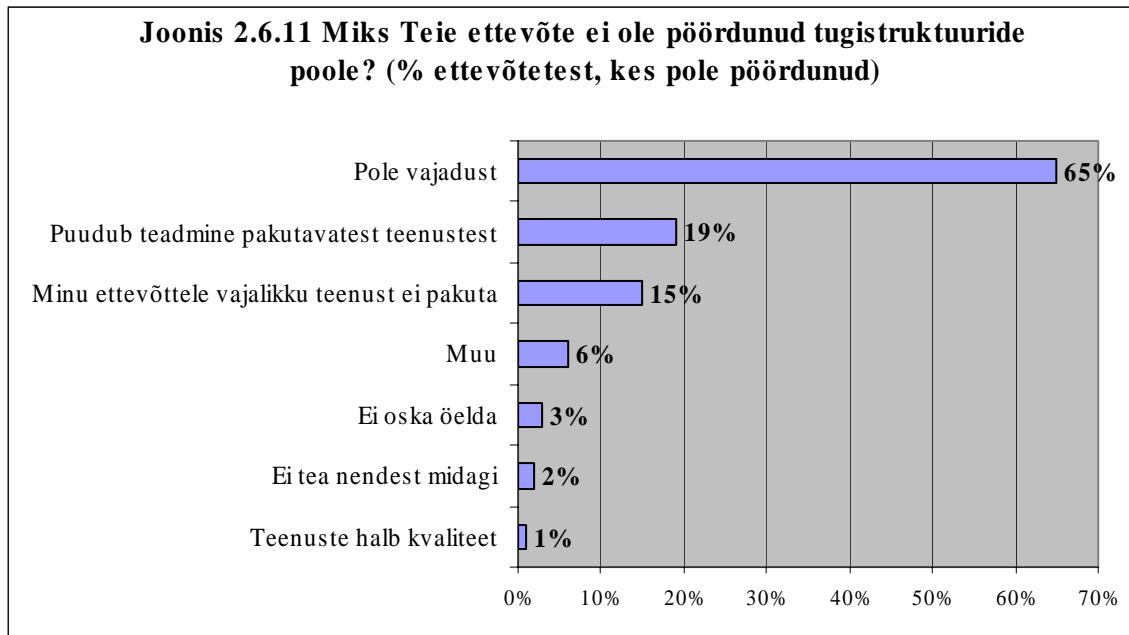
Kaks kolmandikku ettevõtetest sai tugistruktuuri poole pöördumisest kasu, kusjuures pea kolmandik peab pöördumist väga kasulikuks (joonis 2.6.10). Samas oli 17% ettevõtteid, kes ei saanud tugistruktuuride poole pöördumisest mingit kasu.

Saadud abi pidasid kasulikuks keskmisest rohkem kuni 250 000 kroonise käibega (81%), maapiirkondades asuvad (79%), Lääne-Eestis asuvad (71%) ning jae- ja hulgikaubanduses ning veonduses-sides tegutsevad ettevõtted.

Saadud pidasid kesiseks keskmisest rohkem veerand kuni kolme miljoni kroonise käibega (37%) ning 0-töötaja (55%) firmad, samuti aastatel 2003-2005 asutatud (39%), Tartus-Narvas-Pärnus asuvad ning äriteeninduses-majutuses-toitlustuses tegutsevad firmad.



2/3 ettevõtetest, kes pole pöördunud tugistruktuuride poole ei tunne ka vastavat vajadust. Viiesik ettevõtetest toob põhjuseks puudulikud teadmised pakutava abi osas ja 15% ettevõtete jaoks ei pakuta vajalikku teenust (joonis 2.6.11).



Erineva taustaga ettevõtete puhul annab välja tuua järgmised eripärad:

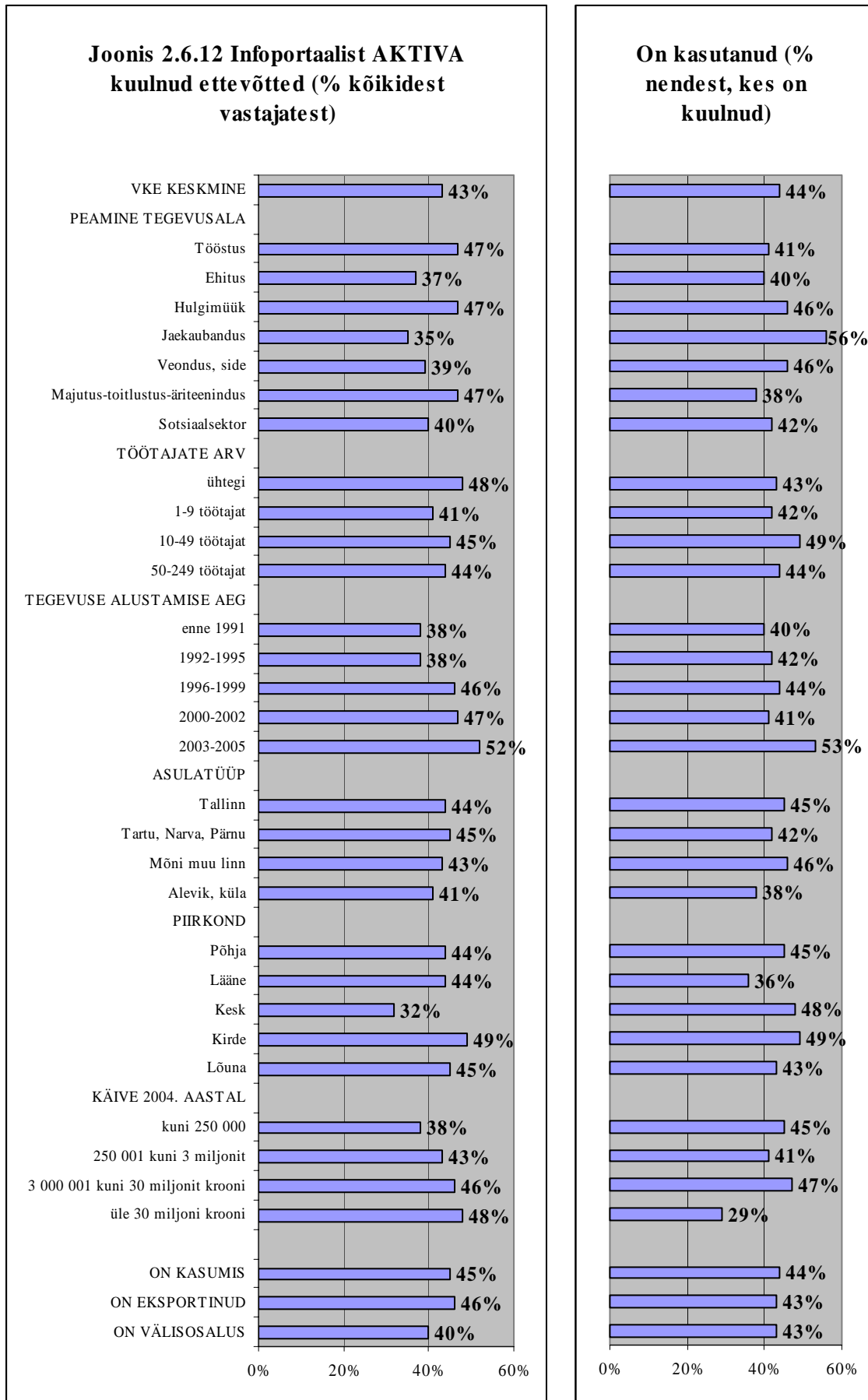
- ✓ Keskmisest vähem tunnetavad vajadust tugistruktuuride teenuse järele 0-töötajaga ja üle 50 töötajaga, samuti enne 1991.a. loodud, ehitussfääris tegutsevad (77%) ja välisosalusega ettevõtted;
- ✓ Väheseid teadmisi pakutava suhtes toovad keskmisest enam esile uuemad, peale 2000.a. tegutsema hakanud firmad, samuti tööstuses, Tartus-Narvas-Pärnus ning maapiirkondades (26%) tegutsevad ettevõtted;
- ✓ Vajaliku teenuse puudumist mainivad keskmisest rohkem sotsiaalsfääris ja väikelinnades või maapiirkondades tegutsevad ettevõtted.

2.6.3 Infoportaal Aktiva

Valitsuse poolt loodud infoportaalist Aktiva on kuulnud ligi pooled ettevõtted (joonis 2.6.12), mis on märksa rohkem kui 2002.a. 27%.

Keskmisest rohkem on infoportaalist teadlikud uusettevõtted (52%). Keskmisest vähem on Aktivast kuulnud ehituses (37%), jaekaubanduses (35%) ja Kesk-Eestis (32%) tegutsevad ettevõtted.

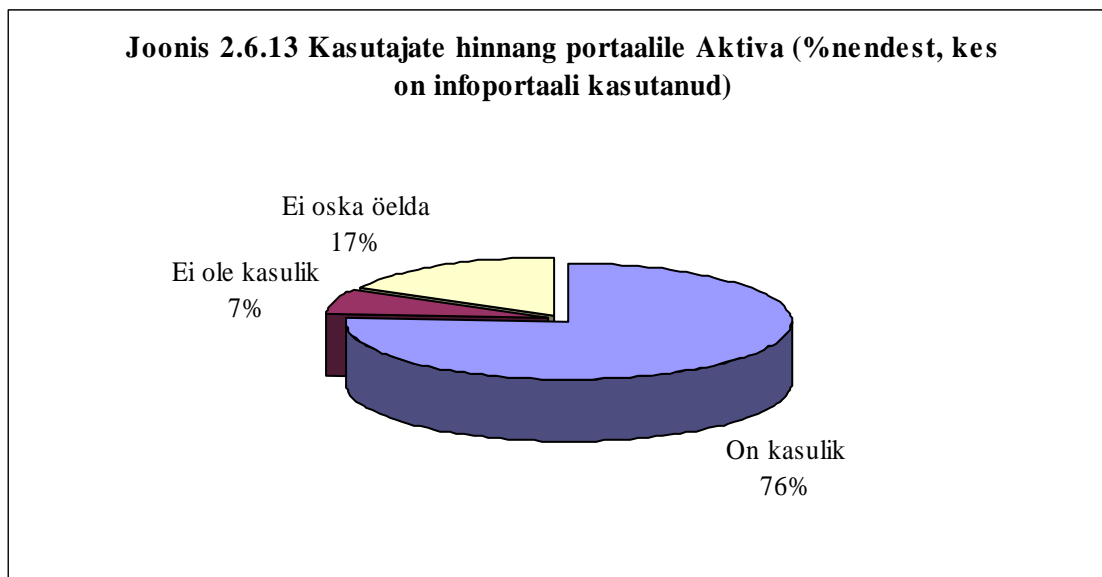
Kui 2002.a. uuringu põhjal oli infoportaaali kasutanud ettevõtteid 31% (nendest, kes on portaalist teadlikud), siis 2005. aastaks on kasvanud kasutajate hulk 44%-ni. Seega on kasvanud nii teadlike ettevõtete osakaal kui ka kasutajate osakaal.



Kuigi jaekaubandusettevõtted olid keskmisest vähem teadlikud Aktivast, siis on nende hulgas keskmisest rohkem portaali kasutajaid. Tervelt 56% jaemüügifirmadest, kes teavad portaalist, on seda ka kasutanud.

Keskmisest aktiivsemad portaali kasutajad on ka uusettevõtted (53%). Seevastu keskmisest vähemaktiivsed portaali kasutajad on maapiirkondades (38%) ja Lääne-Eestis (36%) tegutsevad, aga ka üle 30 miljoni kroonise käibega ettevõtted (29%).

Kolmveerand kasutajatest peab Aktivat oma ettevõtte jaoks vajalikuks ja vaid 7% ettevõtteid ei leidnud portaalist kasulikuks (joonis 2.6.13).



Kokkuvõte, järeldused ja soovitus

Ettevõtete hetkeolukord

Eestis väikese ja keskmise suurusega sekundaar- ja tertsiaarsääri ettevõtetest kuulub enamus eraisikutele (76%) ja kodumaisele kapitalile (89%) ning need ei kuulu ühtegi gruppi ega kontserni. Tegu on valdavalt mikroettevõtetega (81%), aastakäibega kuni 30 miljonit krooni (87%). Põhiosa ettevõtetest (66%) alustas tegevust aastatel 1992-1999 ning enamus teenis 2004.a. kasumit (73%). Kõige rohkem tegutseb VKE-sid majutuse-toitlustuse-äriteeninduse, hulгимüügi ning jaekaubanduse valdkonnas.

Aastatel 2003-2005 alustas tegevust 10% kõikidest vaadeldavatest VKE-dest. Keskmisest kõrgem ettevõtlusaktiivsus (uute ettevõtete loomise näol) on olnud piirkonniti Lõuna-Eestis ning valdkondade lõikes hulgikaubanduses.

Võrreldes 2001. aastaga oli 2004.a. ettevõtete käive keskmiselt suurenenud. 58%-l ettevõtetest ulatus käive kuni 3 miljoni kroonini, samas oli ligi kolmandiku ettevõtete käive 3-30 miljonit krooni. Juba pikka aega kestnud majanduskasvu ning turu stabiliseerumise tingimustes on loomulik, et ettevõtted saavad „jalad alla”.

Kolmveerand firmadest oli 2004.a. kasumis, kusjuures keskmisest enam olid kasumis suuremad (nii töötajate arvu kui käibe põhjal), Tallinnas asuvad, pikemalt tegutsenud, eksportivad ning ehitussektori ettevõtted.

Seega peaks riik pilgu pöörama rohkem uutele, maapiirkondades (eriti Kesk-Eestis) ja kodumaisel kapitalil olevatele, aga ka sotsiaalsfääris tegutsevatele firmadele - viimaste hulgas on keskmisest rohkem väikese käibega ja töötajate arvuga firmasid ning kellel on ressursi vähesuse tõttu ka keskmisest vähem võimalusi.

Ligi pooled ettevõtted on 2005. aasta suhtes positiivselt meelestatud ja ootavad käibe kasvu. Teistest positiivsemalt on meelestatud suuremad, välisosalusel ja eksportivad firmad, samuti hulgikaubanduses ja Tallinnas tegutsevad ettevõtted. Pessimistlikumad olid väikesed ja sotsiaalsfääris tegutsevad ettevõtted. Kuigi uusettevõtetele on siiani olnud keskmisest nigelamad majandustulemused, on nende hulgas suhteliselt palju positiivselt meelestatuid - tervelt 2/3 neist prognoosib 2005.a. käibe kasvu.

Enamuses vaadeldavates küsimustes eristuvad teineteisest suuremad ja väiksemad ettevõtted – suuremad ettevõtted tunnetavad ja teadvustavad endale keskmisest paremini võimalikke probleeme ning teiselt poolt on neil ka rohkem võimalusi (tööjõud, finantsid, oskusteave) probleemide lahendamiseks. Seevastu väikesed ettevõtted püüavad keskmisest enam otsotsaga välja tulla. Nad teadvustavad endale vähem võimalikke probleemküsimusi, samuti on neil vähem võimalusi näiteks riikliku toetuse või laenu taotlemiseks, vastavasse erialaliitu kuulumiseks turgude leidmiseks jne. Põhjuseks on tõenäoliselt vähene inimressurs – suuremates firmades on rohkem eri alade spetsialiste, töö on jaotatud, teadmisi on rohkem ja seetõttu on ka suuremad võimalused näiteks erialaliidu töös kaasa lüüa (ning sealt omakorda uutele turgudele pääseda). St väikeste ettevõtete seas on keskmisest rohkem neid, kes on nn suletud ringis.

Arengut soodustavad ja piiravad tegurid

Ettevõtete seisukohad konkurentsieeliste suhtes on võrreldes 2002.a. muutunud. Kui kolm aastat tagasi pidasid ettevõtted kõige olulisemaks toote-teenuse kvaliteeti, siis 2005.a. nimetati kõige enam häid kliendisuhteid (59%). Järgnesid toote-teenuse kvaliteet ning oma nišile keskendumine.

Selge trend konkurentsieelise suhtes joonistub välja ettevõtte suuruse põhjal – väiksemad ettevõtted oskavad keskmisest vähem välja tuua oma konkurentsieelist ning samas kalduvad nad enam mainima eelisena madalat hinnataset. Samas kui suured ettevõtted mainivad keskmisest rohkem efektiivset turundust.

Probleemsed on enne 1991.a. alustanud ettevõtted, kellest tervelt veerand ei osanud välja tuua ühtegi eelist. Sama probleemi ees oli ka viiendik sotsiaal- ja tööstussfääri ettevõtteid.

Seega võiks riik kaaluda ettevõtete abistamisel panna suuremat rõhku kliendisuhetega seotud temaatikale (kuivõrd enamus ettevõtteid peab seda kõige olulisemaks konkurentsieeliseks). Samuti võiks riik kaaluda teatud taustaga ettevõtete silmaringi laiendamist – näiteks aidata sotsiaalsfääri ning nõukogude ajast pärit ettevõtetel leida omad konkurentsieelised, samuti õpetada väiksematele firmadele, kuidas leida konkurentsieelist ka muul baasil kui soodsam hind.

Mainimist väärib ka fakt, et jaekaupmehed tõid keskmisest rohkem konkurentsieelisena välja laia tootevaliku. Kui arvestada, et vaevlevad majandusraskustes ning nad ei suuda toote

nomenklatuurilt rinda pista suurematega, võiks neile välja pakkuda võimaluse keskenduda oma nišile (näiteks vastava turundusalase väljaõppe näol).

Arengut piiravate tegurite järjestus on samuti muutunud võrreldes kolme aasta taguse ajaga. Kui 2002.a. oli põhiliseks probleemiks turgude leidmine, siis 2005.a. toodi probleemidena välja maksukoormusega (47%), seadusandlusega ning arvete sissenõudmisega seonduv.

Välja joonistus trend – mida väiksem on ettevõtte, seda vähem ta tõenäoliselt probleeme oskab sõnastada. Samas tuleb mainida, et uuemad ja väiksemad ettevõtted mainisid keskmisest enam finantsvahendite kättesaadavust. Suuremad, aga eriti eksportivad ettevõtted töid probleemina välja arvete sissenõudmisega seonduva.

Lähtudes eri taustaga ettevõtete vajadustest, võiks riik kaaluda senisest enam rõhku panna väikeste ettevõtete abistamisele finantsvahenditega ning samas aitama eksportivatel firmadel ennetada ja lahendada probleeme arvete sissenõudmisega (viimast näiteks koolituse näol, mis annab ülevaate Euroopa maksekultuurist, võimalikest instantsidest, kuhu poole antud küsimustes pöörduda jne).

Seadused ja regulatsioonid

Viimase kolme aasta jooksul on kasvanud ettevõtete arv, kelle jaoks on seadusandlus (42%) ja sellega seotud maksusüsteem probleemiks. Kõige enam tunnetatakse probleeme seoses valdkonnaspetsiifiliste seadustega. Järgnevad keskkonnakaitse ning riigihangetega seonduv. Viimasele kahele, kui konkreetselt välja toodud probleemidele, võiks riik võimalusel enam tähelepanu pöörata.

Registreerimise ja litsentseerimise juures toob üha enam ettevõtteid välja probleemi seoses notaritega. Siin võiks riik kaaluda notaritega seonduva süsteemi muutmist nii, et toimingud vähem aega võtaks.

Tööjõu kättesaadavus

Viimase kolme aasta jooksul on süvenenud probleemid sobivate oskus- ja käsitöölise leidmisega – tervelt 70% vastavat tööjõudu vajavatest ettevõtetest toob selle esile. 57%-le ettevõtetest on probleemiks masinaoperaatorite leidmine ning umbes pooltele müügitöötajate, tipp- ja keskastme spetsialistide ning lihttöölise leidmine.

Vaid 26% ettevõtetest on hädas juhtide leidmisega. Siit võib järeldada, et osad ettevõtted ei tähtsusta enda jaoks piisavalt juhi rolli – juht on see, kes komplekteerib personali ja loob eeldused ettevõtte arenguks. Samas tuleb arvestada, et juhte vahetatakse harvem kui teisi töötajaid.

Valitseb selge seos – mida suurem on ettevõtte, seda kergemini leiab ta lihttöölisi ja seda raskem on tal leida tippspetsialiste ja juhte. Tõenäoliselt on siin ka seos: mida kõrgem on organisatsiooni hierarhiline struktuur, seda rohkem ta tunnetab probleeme tipus olevate inimeste leidmisel.

Mainimist väärrib, et tervelt 79%-l ehitusfirmadest on probleeme leida oskustöölisi ning 66%-l seadmeoperaatoreid. Üks võimalik lahendus oleks luua riigi ja ehitusfirmade koostöös vajalike töötajate leidmise ja koolitamise süsteem.

Uued ettevõtted on keskmisest rohkem kimpus müügitöötajate leidmisega. Antud firmad vajavad turule tulemiseks müügipersonali. Üks võimalik lahendus oleks riigipoolne müügitöötajate koolitustugi.

Personali koolitus

Töötajaid koolitas 2004.a. 61% ettevõtteid, kui vaid viiendik koolitas kõiki oma töötajaid. Keskmisest rohkem on koolitamise olulisust mõistnud ning koolitanud (neil on tõenäoliselt ka keskmisest rohkem võimalusi koolitamiseks) välisosalusega (75%) ning eksportivad ettevõtted. Keskmisest vähem on töötajaid koolitanud uued ning maapiirkondades asuvad firmad. Viimaste koolitusvõimalustele võiks riik ka rohkem tähelepanu pöörata.

Kõige olulisemaks takistuseks töötajate koolitamisel on hind, järgnevad töötajate asendamise ja sobivate koolitajate leidmise probleem. Kui suuremad ettevõtted peavad keskmisest enam peamiseks takistusteks töötajate asendamise ja sobivate koolitajate puudumisega seonduvat, siis väiksemad firmad näevad üldse vähem takistusi koolitamisel. Samas oleks ehk just neil vaja endid koolitada, et turul seeläbi konkurentsieelist juurde saada.

Märkimist väärrib, et tervelt 37% ehitusettevõtetest väitis, et koolitamisel takistused puuduvad. Samas on eelnevast teada, et antud valdkonna ettevõtetel napib oskustöölisi ja spetsiliste. Seetõttu võiks riik kaaluda ehitusettevõtete tähelepanu juhtimist antud asjaolule ning samas luua rohkem eeldusi koolitamiseks ning väljaõppeks. Rahalisest küljest saavad ehitusfirmad tõenäoliselt ka ise siinjuures kaasa lüüa, sest tänu ehitusbuumile läheb neil suhteliselt hästi.

Järgmise aasta jooksul plaanib töötajaid koolitada 62% ettevõtetest. Töötajate edasist koolitamist peavad keskmisest rohkem vajalikuks suuremad ettevõtted – mida suurem on ettevõtte, seda tõenäosem on, et mõni töötajatest koolitust vajab.

Kui arvestada, et tööstusettevõtete seas on märgatav osa suuremaid firmasid, siis on huvitav fakt, et antud vallas on vähem (56%) ettevõtteid, kes tunnetavad vajadust koolitada töötajaid (suure personaliga ettevõttes peaks olema tõenäoliselt rohkem töötajaid, kes vajavad koolitust).

Kui jätta välja fakt, et 75% ettevõtetest vajab erialaspetsiifilist töötajate koolitamist, siis on olulised koolitusvaldkonnad turundus, klienditeenindus ja raamatupidamine.

Riik võiks kaaluda oma osa kaasamängimist, pakkudes ehituse- veonduse-side ning sotsiaalsfääri ettevõtetele erialaspetsiifilist koolitust, hulгимүүгифirmadele ja uusettevõtetele aga turunduse-klienditeeninduse alast koolitust.

Finantsvahendid

Finantseerimisvahendite kättesaadavus on keskmisest olulisem probleem uutele, väiksematele ja kahjumis ettevõtetele.

Hea meel on tõdeda, et uusettevõtete puhul on vähenenud omafinantseerimise osakaal ja 11% uusettevõtete stardikapitalis on ka pangalaen. Samas on uusettevõtete seas rohkem neid, kellel pole eelmistest perioodidest kasumit, mida investeerida ja teiselt poolt ei ole pangad nõus just alustanud ja väikese käibega (seega ebakindlatele) ettevõtteid krediteerima. Siin peaks riik kindlasti tööd seoses KredEx-iga jätkama.

60%-l ettevõtetest on peamiseks põhivarasse investeerimise allikaks eelmiste perioodide jaotamata kasum, kuid võrreldes 2002.a. on kasvanud ka liisingu ja pangalaenu osakaal.

Väliseid investeerimisallikaid on üldse kokku kasutanud pooled firmadest. Kõige olulisemad allikad on liising ning pangalaen.

Tervelt 77% nendest, kes pole pangalaenu taotlenud, ei näe selleks vajadust ja vaid 6% toovad põhjusena ebapiisava tagatise. Tõenäoliselt on antud ettevõtete hulgas ka neid, kes ei teadvusta endale täpselt lisafinantseerimisest tulenevaid võimalusi.

Enam kui veerand ettevõtetest on valmis kapitali saamiseks kaasama ettevõttevälise finantsinvestori. Keskmisest rohkem on välisinvestori kaasamisega päri suuremad ning

uusettevõtted. Keskmisest vähem on ettevõttevälise investori kaasamine meelt mööda ehitus- ning sotsiaalsfääris tegutsevatele firmadele. Ehitusettevõtetel läheb tänu buumile hästi ja seega on arusaadav, et nad ei soovi oma kasumit jagada. Samas võiks kaaluda võimalust juhtida sotsiaalsfääri ettevõtete tähelepanu sellele, mis kasu võib lisainvesteering tuua. Nagu eelpool mainitud, oli sotsiaalsfääris keskmisest rohkem raskustes olevaid firmasid. Siin võiks riik olla suunanäitajaks ja võimalusel ka laenu tagajaks.

Ettevõtluslane teave

Kolmveerand ettevõtetest on seisukohal, et ettevõtluslast infot pole keeruline leida. Keskmisest veidi raskemaks peavad ettevõtlust puudutava teabe leidmist suuremad ettevõtted. Tõenäoliselt tähtsustavad viimased enda jaoks rohkem info olulisust. Laiemas mõistes on ju ettevõtluslane info ka teave selle kohta, mis kell, kus kohas ja millise hinnaga oleks võimalik potentsiaalsele kliendile toode või teenus müüa ning teiselt poolt teave selle kohta, kust leida antud toote või teenuse pakkumiseks kõige sobivamad hankijad, töäjõud jne. Siin võiks riik kaaluda võimalust „avada rohkem ettevõtjate silmad”, näidates ära valdkonnad, kus ettevõtjad võiks oma teadmisi täiendada ja samas pakkuda välja ka võimalused lisateabe saamiseks. Hea näide on selle kohta infoportaal Aktiva. Eriti kui arvestada, et kõige olulisem teabe hankimise kanal on ettevõtjate jaoks internet (85%).

Kõige rohkem on ettevõtetel probleeme riiklikul tasemel levitatava info – regulatsioonid, EL-u standardid ja riiklikud ettevõtlustoetused - hankimisega. Võrreldes kolme aasta taguse seisuga on rohkem hakatud tähtsustama ka teavet klientide ja turu kohta. Viimased kaks võiksid olla suunad, mille osas näiteks Aktiva-t täiustatakse.

Internetile kui kõige olulisemale infoallikale on ligipääs 97%-l ettevõtetest ja koguni 100%-l uusettevõtetest. Riik võiks kaaluda lisaks portaalidele kasutada interneti kaudu info levitamist laiemalt, näiteks e-posti teel seaduste, koolituste, probleemküsimuste, laenuvõimaluste, välissidemete jms kohta infot levitades. Nii tagataks ühelt poolt see, et ettevõtted teadvustavad endale võimalike probleemide olemasolu, ning teiselt poolt pakutakse välja ka lahendused.

Nõustamine ja konsulteerimine

Viimase aasta jooksul on konsultatsiooniteenust kasutanud kolmandik ettevõtetest. Oluline on mainida, et tervelt 43% 2003-2005 alustanud firmadest on kasutanud ärikonsultatsiooni.

Viimane viitab sellele, et alustaval ettevõttel on edukaks toimimiseks vaja spetsialistide abi ja mitmed alustavad ettevõtted ka mõistavad konsultatsioonide vajalikkust.

Enamlevinud konsultatsioonivaldkondadeks on juriidilised (48%) ning raamatupidamise ja kasudega seotud küsimused.

Juriidilistes küsimustes on keskmisest enam nõustamist saanud ehitus- ning veonduse-side ettevõtted, raamatupidamise valdkonnas jaemüügifirmad ning turundusküsimustes hulгимüügiga tegelevad ning uusettevõtted.

Võrreldes 2002.a. uuringuga soovivad ettevõtted endiselt juriidilist nõu, samas on kasvanud müügi- ja turundusalast (40%), samuti äri planeerimise alast konsultatsiooni vajavate ettevõtete osakaal.

Eeltoodust lähtuvalt võiks riik kaaluda oma rolli suurendamist juura, turunduse ning äri planeerimise alase info- ja konsultatsioonivajaduse rahuldamisel.

Konsultatsiooni kasutanute ning kasutada soovivate VKE-de taust kattub suures osas - võib eeldada, et kasutamiskogemused on olnud positiivsed ning seetõttu plaanitakse neid edaspidi kasutada.

Koostöö äripartneritega

Kolmveerand ettevõtetest leiab, et teeb koostööd mõne teise ettevõttega. Keskmisest rohkem on ettevõtteid, kes teevad koostööd suuremate, eksportivate ning välisosaluselise ettevõtete seas ning keskmisest vähem sotsiaalsektori ja maapiirkonna ettevõtete seas.

Tõenäoliselt teevad laiemas mõistes kõik ettevõtted koostööd mõne teise firmaga, kuid osad neist ei teadvusta seda endale, nagu nad ei teadvusta endale ka koostööpartnerite olulist rolli teabe, kogemuse ja sealtkaudu kasu saamisel.

Koostöö põhjusena toovad ligi pooled ettevõtted mitmekesisema tootevaliku ning teised samapalju juurdepääsu uutele turgudele.

62% ettevõtetest ei näe koostöö puhul takistusi, kümnendik mainib liialt suurt riski ning sama palju soovi jääda sõltumatuks.

Peamiseks koostööpartneriks peab pool ettevõtetest hankijaid ja vaid 15% turustajaid. Kuigi osa firmasid on suunatud jaeturule ja ei kasuta seetõttu edasimüüjaid, võib arvata, et osa Eesti VKE-sid ei väärtusta piisavalt oma turustuskanaleid või ei oska turustajates näha partnerit.

Siin võiks riik kaaluda selgitustöö tegemist – õhutades ettevõtteid enam koostööle, aidates partnerites näha lisaväärtusi. Näiteks võib siin vahendada edukaid juhtumikirjeldusi (*case-study*) massimeedia vahendusel, aga miks mitte ka infoportaalides või koolitustel.

Riiklikud tugimeetmed

Võrreldes 2002.a. on ettevõtete teadlikkus riiklike tugimeetmete kohta kasvanud - valdav enamus (87%) VKE-dest on kuulnud riiklike ettevõtluse toetusmeetmete kohta, kasutanud on neid 7%. Riigipoolset tuge pakkuvaid institutsioone konkreetsemalt teab 57% ettevõtetest.

Keskmisest teadlikumad on suuremad, enne 1991.a. tegutsema hakanud, aga ka uued, pärast 2003.a. alustanud, samuti maapiirkondades asuvad ning eksportivad ettevõtted.

Keskmisest rohkem on riigipoolset toetust kasutanud eksportivad firmad (12%), aga ka uusettevõtted (vaid 6% uusettevõtetest pole riigi poolt pakutavast toest midagi kuulnud). Riik on viimati mainitud ettevõtetele loonud konkreetsed „tooted” (eksporditoetus, starditoetus) ning seetõttu on antud ettevõtted ka osanud ostida ja kasutada vastavaid meetmeid.

Samas on tervelt 41% tööstuses ning 39% äriteenindus-majutus-toitlustuses tegutsevatest firmadest toetusprogrammide kohta teavet otsinud, millest võib järeldada, et antud valdkondades tunnevad ettevõtted vajadust toetuse järgi. Seega võiks kaaluda vastava suunitlusega toetusprogrammide väljatöötamist.

Teiselt poolt võiks riik tekitada teatud taustaga ettevõtete jaoks vajaduse toetusmeetmete järele ning selle siis ka rahuldada. Näiteks ei oska ehitusettevõtted hetkel arvestada riigipoolse toega (77% ei tunneta vajadust tugistruktuuride järele). Tõenäoliselt seetõttu, et varem pole antud sektori tarvis riigi abimehhanisme loodud. Samas, nagu varem mainitud, on ehitusettevõtetel keskmisest suuremad probleemid õigusküsimuste ja tööjõuga seoses. Siin saaks riik aidata ehitusettevõtetel luua (näiteks koostöös ehitusfirmade endiga) vastavad andmebaasid ning koolitada vastavad spetsialistid.

Abimehhanismide väljatöötamist ning teavitustööd tuleks kaaluda ka sotsiaalsfääris, väikelinnades ja maapiirkondades tegutsevate ettevõtete tarvis (antud firmad mainisid keskmisest rohkem vastava teenuse puudumist).

Teavitustööd tuleks rohkem teha uuemate ja samuti tööstuses tegutsevate ettevõtete seas (antud firmad nentisid keskmisest enam väheseid teadmisi pakutava suhtes).

Vaadeldes riigipoolset tuge konkreetsemalt, on näha, et kõige enam on VKE-d kuulnud alustava ettevõtte starditoetusest (75%). Suhteliselt vähem on ettevõtted kuulnud koolitustoetusest (56%), kuid seda on reaalselt kasutanud kõige rohkem ettevõtteid (6%). Seega on koolitustoetus paljudele ettevõtetele vajalik ning ka kättesaadav, kuid antud võimalust peaks „valjuhäälselt” välja pakkuma.

Võimalike toetuste kohta puudulikule infole viitab ka asjaolu, et veerand ettevõtetest ei oskaks riigipoolse abi saamiseks kuhugi pöörduda. Kolmandik pöörduks mõne panga ja teist samapalju Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poole.

Infoportaal Aktiva

Valitsuse poolt loodud infoportaalist Aktiva on kuulnud ligi pooled ettevõtted, mis on märksa rohkem kui 2002.a. 27%. Positiivne on fakt, et keskmisest rohkem on infoportaalist teadlikud uusettevõtted (52%), samas on keskmisest vähem Aktivast kuulnud ehituses, jaekaubanduses ja Kesk-Eestis tegutsevad ettevõtted.

Arvestades, et internet on ettevõtetele konkurentsituult peamine infoallikas, tuleks mõelda läbi võimalused, kuidas teavitada portaalist ka ülejäänud poolt ettevõtetest. Üks võimalus on kasutada selleks massimeediat (60% ettevõtetest nimetab seda olulise infokanalina). Samuti võib kaaluda nn võrkurustuse meetodit, sest 56% ettevõtetest mainib olulise teabekanalina tutvusringkonda.

Hetkel kasutab portaali 44% ettevõtetest, kes sellest teadlikud on. Seega võiks kaaluda võimalusi suurendada Aktiva aktiivsete kasutajate hulka. Näiteks sarnaselt ajalehele Äripäev, kes saadab oma lugejatele e-posti kaudu ülevaateid kirjutistest. Registreerumisel võiks Aktiva kasutajad märkida ära, mis teemad neid huvitavad ning hiljem saavad nad oma meilile vastavad lühikokkuvõtted, mille abil saavad nad täpsemaks lugemiseks kasutada portaali.

Kokkuvõttes võib öelda, et vaatamata eespool toodud kitsaskohtadele, on enamusel väikese ja keskmise suurusega ettevõtetel läinud viimastel aastatel hästi. Seda tänu majanduskasvule, mille põhjuseks võib omakorda lugeda riigi poolt loodud majandusruumi laiemalt. Riigi ülesanne võiks senisest rohkem olla suunatud ettevõtete ärgitamisele mõttetegevusele, kuidas saaks veel paremini toimida – riik võiks ettevõtetele ära näidata, millises on võimalikud kitsaskohad, mille peale nad pole siiani mõelnud. Teiselt poolt võiks riik kaaluda meetmete, millega aidata ettevõtetel antud kitsaskohtadest üle saada.

A. Metoodika kirjeldus

Valim

Käesoleva uuringu metoodilised lähtekohad on välja töötatud Phare projekti “Technical assistance for the preparation of the SME survey” raames professor David Smallbone’i poolt. Metoodika väljatöötamisel on arvestatud Eestis olemasolevaid andmebaase antud sektori kohta ning eelnevaid Eestis ja Euroopa Liidus läbi viidud analoogseid küsitlusi.

Uuringus käsitletakse väikese ja keskmise suurusega ettevõttena nii füüsilisest isikust ettevõtjaid, äriühinguid kui ka välismaiste äriühingute filiaale, kus töötas küsitlusperioodil kuni 250 töötajat. Uuringu sihtrühma kuulusid vaid sekundaar- ja tertsiaarsfääris tegutsevad ettevõtted. Küsitlus ei hõlmanud põllumajanduse, kalanduse ja metsandusega tegelevaid ettevõtteid.

Uuringu käigus intervjueriti ettevõtte arengu ja investeeringute eest vastutavat isikut, kes üldjuhul oli kas ettevõtte omanik või tegevjuht.

Ettevõtete valim moodustati kvootvalimi printsiibil. Valim jaotati vastavalt ettevõtte suurusele töötajate arvu ja tegevusala järgi 28 kihiks:

- ✓ 4 suurusklassi (0, 1-9, 10-49, 50-249 töötajat) ning
- ✓ 7 tegevusala (vastavalt NACE klassifikatsioonile) põhjal:
 - NACE 1 - mäetööstus, energeetika, töötlev tööstus;
 - NACE 2 - ehitus;
 - NACE 3 - hulgimüük ja vahenduskaubandus, v.a mootorsõidukid ja mootorrattad;
 - NACE 4 - jaemüük, isiklike tarbeesemete ja kodumasinate parandus, mootorsõidukid, müük, hooldus ja remont, mootorkütuse jaemüük;
 - NACE 5 - veondus, laondus ja side;
 - NACE 6 -hotellid ja restoranid, finantsvahendus, kinnisvara-, üürimis-ja äritegevus;
 - NACE 7 -haridus, tervishoid ja sotsiaalhooldus, muu ühiskonna-, sotsiaal-ja isikuteenindus.

Igas maatriksi 28 kihis oli planeeritud läbi viia 71 intervjuud. Seega planeeritud valimi suurus oli kokku 1988 ettevõtet, tegelikuks valimi suuruseks kujunes 2000 ettevõtet.

Väikese ja keskmise suurusega ettevõtete üldtulemuste esinduslikkuse tagamiseks kaaluti valim üldkogumi näitajatele vastavaks. Üldkogumi aluseks võeti Maksu- ja Tolliameti andmed äriühingute ja FIE-de jaotumise kohta tegevusalati ja suurusklasside järgi (töötajate arvu põhjal).

Küsitletavad leiti Äriregistri andmebaasist (andmebaas äriühingute ja FIE-de kohta) juhuvaliku teel. Äriregistri andmebaasis oli Maksu- ja Tolliameti andmetega võrreldes vähem füüsilisest isikust ettevõtjaid. Kuna Eestis puudub korralik andmebaas FIE-de kohta ja uuringu lähteülesanne oli järgida kvooti ettevõtte töötajate arvu ning tegevusala lõikes, on FIE-de osakaal (võrreldes äriühingutega) küsitletute seas nii suur, kui see oli Äriregistri andmebaasis.

Küsitlus

Telefoniintervjuud viidi läbi AS Baltcom telefoniküsitluse keskus. Küsitluse arvandmed:

- ✓ Põhiküsitlusele eelnes pilootküsitlus 86 ettevõtte seas.
- ✓ Valimibaasi genereeritud 14624 telefoninumbri seast kasutati ära 12942 telefoninumbrit;
- ✓ Korrektselt lõpetatud intervjuusid oli kokku 2000;
- ✓ 2850 juhul keelduti intervjuust kohe (ei olnud võimalik täpsustada, kas on tegemist sihtrühma esindajaga või mitte);
- ✓ 424 juhul keeldus sihtrühma kuuluv isik vastamisest;
- ✓ 47 juhul ei olnud valitud numbril sihtrühma esindajat;
- ✓ 1278 juhul ei toimunud intervjuud, kuna kvoot oli täis;
- ✓ 4195 juhul ei saadud kontakti (number ei vastanud/polnud kasutusel, oli kinni, automaatvastaja);
- ✓ 1298 juhul ei olnud sihtrühma kuuluv isik küsitlusperioodil kättesaadav;
- ✓ 850 juhul ei olnud tegemist sihtrühma kuuluva firma numbriga.

Küsitlustöö viisid läbi 14 erikoolituse läbinud Baltcomi küsitlejat.

Sihtrühma esindajaga läbiviidud intervjuu keskmine pikkus oli 21 minutit ja 47 sekundit

Andmetöötlus

Andmete töötlemisel kasutati statistikapaketti SPSS.

Usalduspiirid

Andmetabelite uurimisel ja tulemustest järelduste tegemisel tuleb arvestada valimi veaga.

Kõigi küsitatud ettevõtete (2000) hinnangute maksimaalne, juhuvaliku protseduurist tulenev võimalik viga ei ületa $\pm 2,2\%$ taset usaldusnivool 95%.

Kui soovitakse vaadelda väiksemat sihtrühma, siis tuleks tulemuste tõlgendamisel arvestada suurema võimaliku veaga, mis ei ületa aga $\pm 10\%$, kui sihtrühma esindab 100 vastajat.

Tulemuste usalduspiiride hindamise tabel on toodud allpool.

Tabel. Statistilise vea piirid

Vastuse osakaal Valimi suurus	50%	45% 55%	40% 60%	35% 65%	30% 70%	25% 75%	20% 80%	15% 85%	10% 90%	5% 95%
10	31,0%	30,8%	30,4%	29,6%	28,4%	26,8%	24,8%	22,1%	18,6%	13,5%
30	17,9%	17,8%	17,5%	17,1%	16,4%	15,5%	14,3%	12,8%	10,7%	7,8%
50	13,9%	13,8%	13,6%	13,2%	12,7%	12,0%	11,1%	9,9%	8,3%	6,0%
75	11,3%	11,3%	11,1%	10,8%	10,4%	9,8%	9,1%	8,1%	6,8%	4,9%
100	9,8%	9,8%	9,6%	9,3%	9,0%	8,5%	7,8%	7,0%	5,9%	4,3%
150	8,0%	8,0%	7,8%	7,6%	7,3%	6,9%	6,4%	5,7%	4,8%	3,5%
200	6,9%	6,9%	6,8%	6,6%	6,4%	6,0%	5,5%	4,9%	4,2%	3,0%
300	5,7%	5,6%	5,5%	5,4%	5,2%	4,9%	4,5%	4,0%	3,4%	2,5%
400	4,9%	4,9%	4,8%	4,7%	4,5%	4,2%	3,9%	3,5%	2,9%	2,1%
500	4,4%	4,4%	4,3%	4,2%	4,0%	3,8%	3,5%	3,1%	2,6%	1,9%
600	4,0%	4,0%	3,9%	3,8%	3,7%	3,5%	3,2%	2,9%	2,4%	1,7%
700	3,7%	3,7%	3,6%	3,5%	3,4%	3,2%	3,0%	2,6%	2,2%	1,6%
800	3,5%	3,4%	3,4%	3,3%	3,2%	3,0%	2,8%	2,5%	2,1%	1,5%
900	3,3%	3,2%	3,2%	3,1%	3,0%	2,8%	2,6%	2,3%	2,0%	1,4%
1 000	3,1%	3,1%	3,0%	3,0%	2,8%	2,7%	2,5%	2,2%	1,9%	1,4%
2 000	2,2%	2,2%	2,1%	2,1%	2,0%	1,9%	1,7%	1,5%	1,3%	1,0%

Projekti töörühm

Uuringu eri etappides osalesid ja olid vastutavad:

Tellijapoolne kontaktisik: Evelin Aulik, Majandus-ja Kommunikatsiooniministeerium

Projekti ekspert ja vastutav täitja: Andrus Saar

Aruanne: Andrus Saar, Mats Leis

Küsitlustöö koordineerijad: Mats Leis, Veiko Paalandi

Valimi koostamine: Veiko Paalandi

Programm: Simmo Siil

Andmetöötlus: Luule Engel

Graafilised tööd: Tanno Mee

Tõlge vene keelde: Tatjana Ferapontova

Kontaktandmed:

Telefon: 6 311 302

Faks: 6 312 486

E-mail: andrus.saar@saarpoll.ee, mats.leis@saarpoll.ee

E-mail (üld): infosaar@saarpoll.ee

Saar Poll OÜ

Veetorni 4, Tallinn 10119

www.saarpoll.ee

Aruande paberversiooni lisas on toodud uuringu ankeet.