

Lõppraport 25.06.2013

„ESTONIA – THE BUSINESS PARADISE”

**Kuidas ühendada jõud, et muuta Eesti
rahvusvahelise äritegemise keskuseks –
talendikate inimeste, tasuvate töökohtade ja
väärtust loovate välisinvesteeringute
sihtriigiks?**

Riigihange nr 137873 „Kõrgema lisandväärtusega ja TA&I-mahukate välisinvesteeringute kaasamine Eesti innovatsioonipoliitika osana“. Uuringu tellijaks on Riigikantselei (Tarkade otsuste fond), partneriteks Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Haridus- ja Teadusministeerium ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus, 2013.

Katrin Männik (Technopolis Group Tallinn), Ott Pärna (Estonian Investment Corporation ESTCORP)

Ekspertid: Katre Eljas-Taal (Technopolis Group Tallinn), Jelena Angelis (Technopolis Group Tallinn), Jari Romanainen (TEKES), Slavo Radosevic (UCL), Paula Knee (Technopolis Group Brighton), Peter Stern (Technopolis Group Stockholm), Mae Hansen (FinanceEstonia), Michel Lemagnen (MCJ Lemagnen Associates Ltd, Greater Helsinki Promotion)

Sissejuhatus

Eestil on erinevatel põhjustel läinud hästi: me oleme jõudnud kõrgema sissetulekuga riikide sekka ja võime oma saavutuste üle põhjendatult heameelt tunda. Ometi erineb meie tase Euroopa rikkastest riikidest erinevate parameetrite alusel mitu korda ja see vahe pole viimase kümnekonna aastaga märgatavalt vähenenud. Suuremaid (sh kiiremaid) nihkeid riikide tootlikkuse ja sisetulekute kasvus on võimalik ennaktempo saavutada välisinvesteeringute – tootlikumate ettevõtete, keerukamate ärifunktsioonide ja kallimate töökohtade – riiki meelitamise teel. Kui arvestada hinna- ja migratsioonisurvet, mis meil lasub tänu rikkamate riikidega ühises majandustsoonis olemisele, peame tegema kõik endast oleneva, et Eestisse välisinvesteeringute kaudu kõrgepalgalisi, keerukaid ja andekatele väljakutset pakkuvaid töökohti tuua.

Seejuures näitavad moodsate linnade uuringud, et kui varem prevaleeris inimese soov töötada heas ettevõttes tema soovi üle elada meeldivas kohas, siis nüüd on see vastupidi. Näiteks 2008. aastal Ameerikas korraldatud uuring näitas, et 64 protsenti mobiilsetest globaalsetest teadmustöötajatest valivad oma töökoha just asukoha, mitte aga organisatsiooni või firma järgi.¹ Ja rahvusvahelised ettevõtted valivad omakorda oma ärifunktsioonidele asukohamaa lähtuvalt sellest, kus asub piisavas koguses neile vajaliku ettevalmistusega inimesi. Seega on Eesti ärikeskkonna rahvusvahelistumise eelduseks muu hulgas ka sotsiaalse elukeskkonna viimine tasemele, mis iseloomustab talendimagnetiks kujunenud linnu.

Eeltoodud väljakutsetest lähtuvalt oleme koostanud käesoleva analüüsi, mis keskendub kolmele Eesti majandusarengu mõttes olulisele küsimusele:

- Milliseid pingutusi peab Eesti tegema selleks, et olemasolevad välisinvestorid laiendaksid oma äritegevust Eestis enam lisandväärtust loovate valdkondade suunas?
- Milliseid pingutusi peab Eesti tegema selleks, et siia meelitada uusi, suurema lisandväärtusega ja pikaajalise ärihuviga välisinvestoreid?
- Kuidas saavutada Eestile rahvusvahelise äritegemise koha kuvand ning millised eeldused on selle realiseerimiseks vaja täita?

Selleks et töötada välja lahenduskäiku Eesti ärikeskkonna rahvusvahelistumisele ja suure lisandväärtusega välisinvesteeringute riiki meelitamisele, oleme analüüsinud kuue riigi edutegureid. Need riigid on Soome, Rootsi, Iirimaa, Singapur, Tšehhi Vabariik ja Leedu. Lisaks oleme intervjuerinud nii praegusi kui ka potentsiaalseid välisinvestoreid, korraldanud valdkondlike fookusrühmade arupidamisi, pidanud nõu ekspertidega Eestist ja väljastpoolt (vt metoodika kirjeldust 26. ptk-st) ning juhtinud teema aktuaalsusele laiemalt tähelepanu. Samuti oleme läbi töötanud välisinvesteeringute uuemad käsitlused erialakirjanduses, teemaga seonduvad poliitikauuringud ja -strateegiad.

Võib öelda, et Eestil on olemas võimalused töötada ennast rahvusvahelises tööjaotuses paremasse positsiooni. Samas tuleb selleks jõud ühendada – allutada teadlikult erinevate valdkondade eesmärgid ja tegevused ühele ambitsioonile. Nimetame sellist üheselt eestveetavat, riigi mõttes haldusaladeülest ning era- ja avaliku sektori koostöömudelit TeamEstoniaks.

Katrin Männik ja Ott Pärna

¹ Helgesen, S. (2010). Charles Landry Knows What Makes Cities Great: Distinction, Variety, and Flow. *Strategy & Business* (60), pp. 1–12.

Sisukord

Uuringu lühikokkuvõte	3
1. Eesti arenguväljakutsed ja lahendusmudelid	6
2. Välisinvesteeringute keskne roll Eesti majandusarengus	10
3. Riikide edutegurid ja välisinvesteeringute ligimeelitamise meetmed	15
4. Soome – hiljutine alustaja, kuid tugevate argumentidega	20
5. Rootsi – välisinvesteeringute poliitika konsolideerub	22
6. Iirimaa – terviklik ja järjekindel tegevus on toonud edu	24
7. Singapur – välisinvesteeringud 50 aastat arengu keskmes	26
8. Tšehhi Vabariik – välisinvesteeringutega tööstust uuendamas	28
9. Leedu – kas Euroopa uus tagatuba?	30
10. Eesti – keerukamate välisinvesteeringute ootuses	32
11. Tagasiside Eestis tegutsevatelt välisinvestoritelt	35
12. Tagasiside potentsiaalsetelt (sh laienevatelt) välisinvestoritelt	40
13. Eesti Briti välisinvestorite silmade läbi	43
14. Eesti Ameerika välisinvestorite silmade läbi	45
15. Näide: ABB tegevus Balti riikides ja kasvuperspektiivid Eestis	46
16. Näide: Microsofti Skype'i arenduskeskus Eestis	48
17. Näide: TeliaSonera arenduskeskus Eestis	50
18. Näide: GlaxoSmithKline ja tervisevaldkonna võimalused Eestis	52
19. Näide: Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskus	54
20. Tehnoloogia arenduskeskuste võimalikud teenused välisettevõtetele	56
21. Välisinvesteeringute kaasamine Eesti haridus- ja teadussektori kaudu	58
22. Süntees: Eesti välisinvesteeringute poliitika ja tervikstrateegia visioon	64
23. Lisasoovitused valitud üksiktegevuste kohta	88
24. Edutegurid ja riskid	96
25. Välisinvesteeringute progressi jälgimise allikad	97
26. Analüüsi metoodika ja uuringus osalenud	98
27. Lisadokumentide loetelu	101
28. Lühendid ja nimetuste selgitused	102

Uuringu lühikokkuvõte

“Estonia – The Business Paradise”. Kuidas ühendada jõud, et muuta Eesti rahvusvahelise äritegemise keskuseks – talendikate inimeste, tasuvate töökohtade ja väärtust loovate välisinvesteeringute (OVI) sihtriigiks? Sellele küsimusele on keskendunud käesoleva uuringu analüüsiraportis. Uuring on valminud Riigikantselei tellimisel, partneriteks olid Majandus- ja Kommunikatsiooniministerium, Haridus- ja Teadusministerium ning Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus. Uurimisprojekti “Kõrgema lisandväärtusega ja TA&I-mahukate välisinvesteeringute kaasamine Eesti innovatsioonipoliitika osana” juhtis Technopolis Group Eesti.

Töö toimus mitmes etapis (vt metoodika kohta 26. ptk-st): 1) temaatiline taustaanalüüs Eesti konkurentsivõime positsiooni, suure lisandväärtusega otseste välisinvesteeringute ja nende käsitluse kohta majandusarengus; 2) edutegurite ja praktika rahvusvaheline analüüs kuue riigi näitel: Soome, Rootsi, Iirimaa, Singapur, Tšehhi Vabariik ja Leedu; 3) Eesti olukorra analüüs (sh intervjuud praeguste ja potentsiaalsete välisinvestoritega, ülikoolide, tehnoloogia arenduskeskuste, teadusparkide, ministeriumide, linnavalitsuste jt esindajatega). Ettevõtetest valimi moodustamisel lähtuti kolmest põhivaldkonnast: IKT (sh tootmine ja teenus), tervishoiuteenused, tehnoloogiad ja tooted ning loodusressursid. Eelanalüüs kinnitas Eesti IKT ja laiema tähenduses tervisevaldkonna TA&I tugevaid külgi, mis on peamiseks eelduseks suurema lisandväärtusega OVIde ligimeelitamisel. Ressursside puhul tugineti vajadusele kasutada Eestis kättesaadavaid loodusressursse võimalikult efektiivsel ja maksimaalse moel (töödelda kuni lõpptoodanguni).

Välisinvesteeringute profiil Eesti majanduses (1.–2. ptk)

Eesti on olnud avatud välisinvestoritele üle kahe kümnendi. Kiire start sai alguse edukast erastamisprotsessist 1990-ndatel. 2012. aasta lõpu seisuga on kolmandik OVIDest tulnud finantssektorisse ja 16% töötlevasse tööstusesse. Välisettevõtted domineerivad Eesti ekspordis (59% koguekspordist), omavad 36% töötajatest, teostavad 34% T&A-st (kulutuste baasil) ja annavad 44% majanduse lisandväärtusest (2010. aasta). Eestis on välisinvesteeringute osakaal majanduses suur (75,4% SKTst; Iirimaa 112%, Leedus 32,6%, Soomes 31%). OVIde mõju Eesti majandusele on olnud ilmne, samuti on välisettevõtted tootlikumad kui kohalikud ettevõtted (eelkõige teenusesektoris). Eesti potentsiaali tulevikus OVIDe hankida peab aga UNCTAD madalaks (75. rahvusvaheline positsioon), osaliselt on see põhjendatav riigi väiksemahuliste ressurssidega. Samuti raskendab Eesti tänase olukorra säilitamist asjaolu, et töötlevasse tööstusesse investeerinud välisinvestorid on tulnud siia suures osas hinnaelisele tuginedes. See eelis on aga ressursside piiratuse tingimustes kadumas. Viimastel aastatel on Balti regioonis näidanud suuremat OVIde sissevoolu Leedu, seda just suurema lisandväärtusega OVIde osas.

Soome nüüdse tööhoivestruktuuri saavutamiseks on Eesti töötleva tööstuse ja teenuste sektoris puudu ligikaudu 30 000 tehnoloogiliselt keerukat töökohta ja töötegitat. Ettevõtete T&A-kulutused Eestis kasvavad Euroopa keskmisest kiiremini, kuid endiselt avalduvad põhilised nõrgad küljed ettevõtete ärisukuses, sh rollis rahvusvahelistes jaotuskanalites ja ettevõtete innovatsioonivõimekuses (WEFi andmetel). Tööjõutootlikkuselt jääb Eesti kõrgtehnoloogiasektor Soomest maha 4,7 korda, vähem teadmuspõhistes teenustes, sh IKTs. Arendustegevuse või peakorterite riiki toomine eeldab nn teadmusspetsiifilist ökosüsteemi, kõrgemate eesmärkide seadmist ning ressursside ja tegevuste koondamist selle ülesande täitmiseks. Arendada tuleb kogu püramiidi (vt 22. ptk), sh äriturismi. Näiteks on Tallinnas suhtelises võrdluses Helsingi ja Stockholmiga puudu ca 800 000 ärituristi aastas. Selleks et äriturismi edendada, tuleb teha taristuinvesteeringuid (sh rahvusvaheline konverentsi- ja messikeskus), muuta kõrgharidus- ja teadussektor rahvusvahelisemaks, arendada transpordiühendusi ning sotsiaalset taristut (sh rahvusvahelised koolid, kultuur).

Peamised edutegurid suurema lisandväärtusega OVIde kaasamisel ja kohaliku majanduse konkurentsivõimega seostamisel (3. ptk)

Riigid ootavad avasüli investeringuid, mis loovad väärtustatud, teadmiste ja oskuste mahukaid uusi töökohti. Suure lisandväärtusega OVIde eelduseks on tugev TA&I-baas, riigi innovatsioonipõhisus, tugev haridus- ja teadmusbaas ning fookustatud töö OVIde riiki meelitamisel. Suur lisandväärtus ei pea aga ilmtingimata olema ainult seotud TA&Iga. Riikide võrdluses joonistuvad välja eripärad, keskne on sihtida neid OVIde, kus riik saab vastata omaenda võimekusega, mis võib olla seotud tootmise, arendamise, teatud turgude tundmisega vm. Edukaks osutuvad need riigid, kus põhinäitajad (sh tootlikkus, tehnoloogiline baas, sotsiaalne taristu) on parimal tasemel ning kes tegelevad olemasolevate ja potentsiaalsete investoritega järjepidevalt. Sellistel riikidel on selge visioon ja strateegia, regulaarne kommunikatsioon investoriga, tugev müügiorganisatsioon uute investorite püüdmiseks (nt Economic Development Board Singapuris, Team Finland), süsteemne riigisisene tagasisidesüsteem (nt IDA Iirimaal kaudu), valdkondi ja tööstusvertikaale seirav ajutrust (nt Forfas Iirimaal) ning nad teevad pidevat turunduslikku tööd riigi rahvusvahelise kuvandiga. Välisinvestoreid ligi tõmbava riigi võtmesõnaks on valmidus tõsta see teema organisatsioonideülevalt keskseks (nt on see Soomes peaministri büroo juhtida) ning vajaduse korral allutada muid tegevusi seatud eesmärkidele (nt hariduses, migratsioonis, ruumilises arengus). Riikide välisinvestorite rakendatakse välisinvestorite kojutoomiseks eesmärgipäraselt. Kõiki kuut võrdlusriiki iseloomustab ühe või enama (sh regionaalne) organisatoorselt eristuva ja selge missiooniga välisinvesteeringuagentuuri olemasolu.

Võrdlusriikide poliitika elluviimine – meetmed ja parim praktika (3.–9., 22.–23. ptk)

Edukaid riike iseloomustab terviklähenedamine suure lisandväärtusega välisettevõtetele. Tegeletakse majanduse rahvusvahelistumise erinevate tasemetega äriturismi ergutamiseks äri- ja tehnoloogiahariduse rahvusvaheliseks muutmiseks. Mastaapset mõju riigi majandusele ja tööhõivele saavutab, kui arendada olemasoleva potentsiaaliga valdkonna nn tööstusvertikaali üheskoos välisinvestoritega (Tšehhi Vabariigi autotööstus, Soome elektroonika- ja mobiilirakenduste tööstus, Singapuri petrokeemiasektor). Ettevõtete jaoks olulisim on soodne ärikeskkond, taristu ja atraktiivne inimressurss. Niisama tähtis on riigipoolne proaktiivne suhtlemine investoriga ja kiire abi. Investori erikohtlemine sisaldab konkreetseid kokkuleppeid valitsusega ning seondub ettevõtte võetavate kohustustega (uued töökohad ja turud, suurinvesteering jm) ja riigi abiga eelinfrastruktuuri loomise kaudu (Singapur) ning vajalikul hulgal teadlaste ja inseneride otsepakkumisega (Soome, Iirimaa). Tavapäraselt kaasfinantseeritakse strateegilisi investoreid ka programmiliste tegevuste (kapitaliinvesteeringud, üld- või spetsiaalkoolitus, uute töökohtade loomise kulud) kaudu. IDA Ireland on välistanud ELi SFide kasutamise grantide puhul (tagades paindlikkuse). Singapur kasutab enam maksuerisusi. Välisettevõtete meelitamisel on saanud tõmbenumbriks T&A-kompetentsikeskused (CSET Iirimaal, Valley Leedus, Technology Centre Tšehhi Vabariigis, Competence Centre Roots). Tegemist on uurimisasutuste ja ettevõtete koostöös tegutsevate rakendusuringute keskustega, mis pakuvad kriitilist massi kvalifitseeritud inime jõudu, sh järelkasvu, ning võimalust kaasa rääkida haridusasutuste strateegilisel planeerimisel. Selliste keskustega on eri riikides ühinenud Volvo, Bell Labs, GlaxoSmithKline, Honeywell, Volkswagen, Bosch, Siemens, IBM, Thermo Fisher Scientific, TEVA jt.

Väljakutsed suure lisandväärtusega OVIde Eestisse meelitamisel (11.–19. ptk)

Intervjueeritud Fortune 500 IT-teenuste ettevõtte peab Eesti tugevuseks head reputatsiooni IT-oskuste poolest, keelteoskust, majanduslikku ja poliitilist stabiilsust. Seejuures leiab rahvusvaheline masinaehituse ettevõtte, et suurim väljakutse Eestile on endiselt seotud inimeste ettevalmistusega – töötajate finants-, äri- ja IT-teadmised on eeldatust kehvemad. Maailmahaardega Skandinaavia IT-ettevõtte peab Eesti IKT-sektori inimkapitali kvaliteeti kehvemaks võrreldes Soome ja Rootsi ning see vähendab suhtelist hinnaelist. Valdakondlikud võimalused avarduvad Vene turu kontaktide ja koostöö ning sealse IT-tööstuse kaudu. Finantsettevõtte Põhjamaadest hindab Eesti õiguskeskkonda ja bürokraatiat teiste Baltimaadega võrreldes tunduvalt

paremaks. Samuti räägivad Eesti kasuks ettevõtete maksupoliitika (kohandusi nähakse küll töötajatega seotud maksudes) ja tehnoloogiline taristu. Tunnustust väärrib kiirete otsuste võimekus (nt elektriautode projekt). Arenduskeskuse Eestisse rajamiseks vajab Soome *start-up* firma vähemalt 30 väga kvalifitseeritud spetsialisti; suurfirmad vähemalt 200 spetsialisti. Eesti võimalusena nähakse mõne Fortune 500 ettevõtte satelliitüksuse loomist koostöös Helsingi või Riia üksustega või siis ülikoolilähedase labori arendamist. Microsofti Skype'i arenduskeskusel Eestis on kaks arengustenaariumi: kasvada praeguselt 460 inimeselt 700 peale või tõmmata tegevusi koomale. Välismaalaste tulek ja kohanemine Eestis on keeruline, pigem eelistatakse näiteks Skype töölesoojijate poolt Prahat või Stockholmi. Välisinvestorid näevad probleemina riigi tasandil pikaajalise visiooni puudumist Eesti suundumuste kohta. Eesti kui kaubamärgi tuntust väljaspool Euroopat peetakse peaaegu olematuks. Eesti valitsusel soovitati anda regulaarselt sõnumeid välisfirmade filiaalijuhtidele, et neilt oodatakse teistest riikidest ärifunktsioonide koduriiki toomist. Eesti peaks ennast turundama kui ettevõtjate paradisi Põhja-Euroopas (*“Entrepreneurs Paradise”*), meelitama siia nii alustavaid kui ka tegutsevaid globaalse ambitsiooniga ettevõtjaid.

Väljakutsed välisinvestorite kaasamiseks haridus- ja teadussektori kaudu (19.–22. ptk)

Välisinvestorite hinnangul keskenduvad Eesti ülikoolid omavahel konkureerimisele. Konsolideerida tuleks Tallinna ja Tartu ülikoolid, et pakkuda rahvusvahelist konkurentsi. Oodatakse õppekavade rahvusvahelistumist ja haridus-teadusjuhtide välisülikoolidest Eestisse meelitamist. Koolipingist tulnud tudeng vajab endiselt eriväljaõpet, et ettevõtte jaoks tippspetsialistiks kasvada (välisettevõtted on valmis pakkuma enam praktikakohti). Teadlaste rotatsiooni peab suurendama (ettevõtluskogemusega teadlaste arvu kasv 10%-lt 25%-ni 2020. a-ks), kasutades selleks praegusest paindlikumaid TAKE, TTÜ MEKTORY laadseid teaduskondadeüleseid ettevõtmisi jm. Võrdluses Soomega on Eestil teadlasressurssi üheksa korda vähem. Silmatorkav on ebarahuldav juhtimis- ja ärikoolide kvaliteet (WEFi 2012/2013. a andmetel 48. koht). Meie tugevuseks on reaalinete hea kvaliteet koolides. Ettevõtete kehv ärisisukus on seotud nõrkade kohalike koostöövõrgustike ja ettevõtlusklastritega; välisettevõtte eelistavad innovatsioonikoostööd korporatsiooni sees. Positiivsena on Eestis teaduse-ettevõtluse koostöö kasvamas. Teadlaste ja inseneride juurdekasv on perioodil 1996–2011 olnud suurim sotsiaalteadustes (56%) ja loodusteadustes (36%), vähenemine aga tehnika- ja arstiteaduses. Riigieelarvelisi üliõpilasi on enam tehnika, tootmise ja ehituse, loodus- ja täppisteaduste ning tervise ja heaolu valdkonnas. Ettevõtetes on teadlasi enam IKT-teenustes ja töötlevas tööstuses (arvutid, elektroonika, elektrilised ja optilised seadmed, keemiatooted, masinatööstus).

Visioon Eesti välisinvesteeringupoliitikast ja selle elluviimisest (22.–23. ptk)

Mida suurem on oodatav arengunihe, mille saavutamisele suure lisandväärtusega OVIde riiki meelitamine peab kaasa aitama, seda jõulisem ja laiapõhjalisema mõjuga peab olema lahenduskäik. Välisinvesteeringute riiki toomisel edukaimad riigid on seadnud selle teema institutsioonideüleltselt keskseks ja määranud selge vastutaja. Siiani ei ole peakorterite ja arenduskeskuste Eestisse toomine eesmärgiks olnud, kuid see peab saama keskseks teemaks. Soovitame edu saavutamiseks ja konkurentriikide edestamiseks rakendada kuuest paralleelsest arenguteest koosnevat strateegiat: (1) rahvusvahelise ärikeskkonna arendamise terviklik strateegia; (2) erinevaid valdkondi siduv strateegiline koostöömudel TeamEstonia; (3) kasvuvaldkonna strateegia; (4) linnriigi ja Läänemere tõmbekeskuse strateegia; (5) regionaalse spetsialiseerumise strateegia ning (6) rahvusvahelise riikidevahelise koostöö strateegia. Konkreetsed soovitused seotud eesmärkide ja tegevuste kohta on toodud vastavates alaosades (vt 22.–23. ptk). Seejuures saab rahvusvahelise praktika põhjal väita, et tervikkontseptsiooni rakendamata jättes ning üksnes üksikute meetmete ellukutsumisele ja/või arendamisele keskendudes edu ehk piisavas mahus muutust ja arengut ei saavuta. Kiireks tegutsemiseks tasub kaaluda ka portfelliga välismajandusministri positsiooni loomist, et selles valdkonnas tehtavad tegevused kiirelt konsolideerida, valitsuse tasandil seda teemat eest vedada, Eesti ärikeskkonda süstemaatiliselt maailmas tutvustada ja välisinvestoritega päev-päevalt Eestisse tulemise läbirääkimisi pidada.

1. Eesti arenguväljakutsed ja lahendusmudelid

Soome
tööhõivestruktuuri
saavutamiseks on
Eesti töötlevas
tööstuses ja teenuste
sektoris puudu
ca 30 000
tehnoloogiliselt
keerukat töökohta ja
sellise töö tegijat.

Olukord, kus vaid väike osa riike suudab vaatamata globaalsele majanduskasvule sisetuleku tasemelt rikastele riikidele järele jõuda, on pannud arenguökonomiste uuesti läbi mõtlema, kuidas rikastest riikidest maha jäävad riigid saavutaksid dünaamilise, kestliku ja kaasava (ingl *inclusive*) majanduskasvu.² Eestil on eri põhjustel läinud hästi: me oleme jõudnud kõrgema sisetulekuga riikide sekka, mida 3/4 madalama või keskmise sisetulekuga riike pole ajavahemikul 1960–2009 maailmas saavutada suutnud. Ometi erineb meie tase Euroopa rikastest riikidest eri parameetrite põhjal mitu korda ja see vahe pole viimase kümmekonna aastaga märgatavalt vähenenud. Kui rakendame uuemat tehnoloogiat teeninduses või tööstuses, teevad seda ka meie konkurentriikide ettevõtted. Vajalikku suuremahulist nihet majanduse tootlikkuses ei ole võimalik saavutada pelgalt olemasoleva ettevõtluse sisemise tootlikkuse kasvu läbi. Sellist olukorda nimetatakse keskmise sisetuleku lõksuks (ingl *middle income trap*), millest on Eesti küll sisetulekute taseme poolest väljas³, kuid innovatsioonipõhistele riikidele lähemale ka ei jõua (vt tabel 1). KIE riikide seas oleme samas arengutasemelt esirinnas ning seda saavutust ei tohi kindlasti alahinnata.

Tabel 1. Riikide arengutase (UNCTADi, WEFi andmed)

Riik/ rahvaarv mln	SKT elaniku kohta, eurodes, 2011 (OECD)	Innovat- sioon ja ärisisukus (WEF, 2012/2013)	Kõrgharidus ja koolita- mine (WEF, 2012/2013)	Ettevõtete T&A- kulutused inimese kohta 2005–2011 keskmiselt, eurodes (Eurostat)	Arengutase (WEF, 2012/2013)
Soome/5,4	29 179,8	3.	1.	870,8	Innovatsioonipõhine
Rootsi/9,6	31 312,9	5.	7.	909,9	Innovatsioonipõhine
Leedu/3,2	14 617,2 (UNCTAD)	47.	26.	17,3	Efektiivsuspõhiselt innovatsioonipõhisele
Iirimaa/4,5	32 710,0	20.	20.	381,6	Innovatsioonipõhine
Singapur/5, 2	46 287,8 (UNCTAD)	11.	2.		Innovatsioonipõhine
Tšehhi/10,5	20 456,6	32.	38.	124,1	Innovatsioonipõhine
Austria/8,2	32 660,5	10.	18.	599,2	Innovatsioonipõhine
Holland/16, 8	33 207,8	6.	6.	329,5	Innovatsioonipõhine
Eesti/1,3	16 983,7	33.	25.	77,5	Efektiivsuspõhiselt innovatsioonipõhisele

Suuremaid nihkeid riikide tootlikkuse ja sisetulekute kasvus on võimalik ennaktempos saavutada “tarkade” OVIDe – tootlikumate ettevõtete, keerukamate ärifunktsioonide ja kallimate töökohtade – riiki meelitamise teel. Viimane on väga tugevalt seotud inimkapitali arendamisega, seejuures seda tugevamalt, mida valivamalt soovime ennast migratsioonile avada. Seega, kui soovime olla maailma tipus Eesti riigis asuva (või siit juhitava) ettevõtlusega, peab seda olema ka meie haridus ja teadus (see tähendab taset maailma esisajas). Kompromissid siin ei tööta.

Eesti suurim väljakutse peitub selles, kuidas avada riigi ärikeskkond rahvusvahelisele ettevõtlusele, mis siitkaudu välisurgu teenindab. Selleks peab Eesti ärikeskkond rahvusvahelistuma kogu spektri ulatuses – alates äriturismist, mis loob eeldused

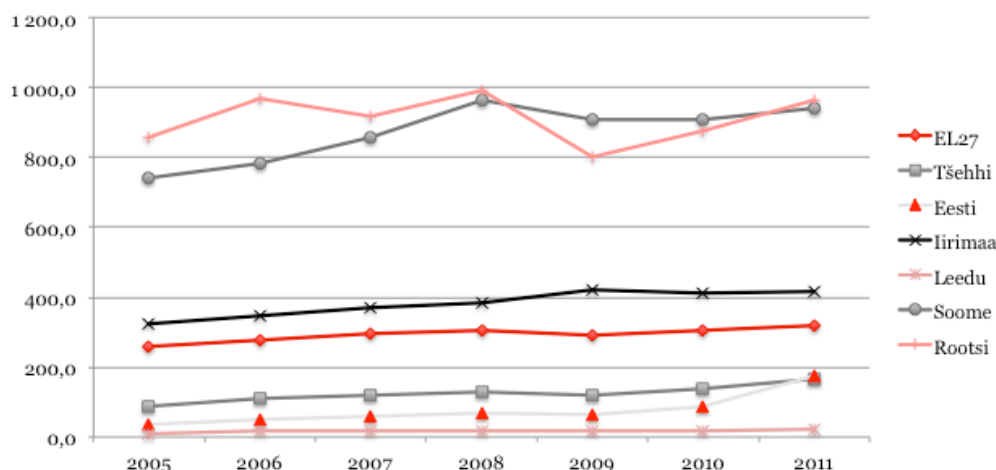
² Yifu Lin, J. / The World Bank (2012). New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy.

³ Majandusi on võrreldud 2011. a RKT (GNI – Gross National Income, rahvamajanduse kogutulu) alusel elaniku kohta (Maailmapanga atlasmeetod). Madala sisetulekuga riigid: 1,025 dollarit või vähem; madalama keskmise sisetulekuga 1,026–4,035; kõrgema keskmise sisetulekuga 4,036–12,475; kõrge sisetulekuga 12,476 või rohkem USA dollarit.

keerukamate äride tulekuks, lõpetades regiooni peakorteritega. Praegune seis, kus oleme sunnitud toetama lennuühendusi, kuid samas näiteks rahvusvahelisi konverentsi- ja messikeskusi, mis ärituriste tooksid ja lennukeid täidaksid, meil valminud ei ole, meid rahuldada ei tohiks.

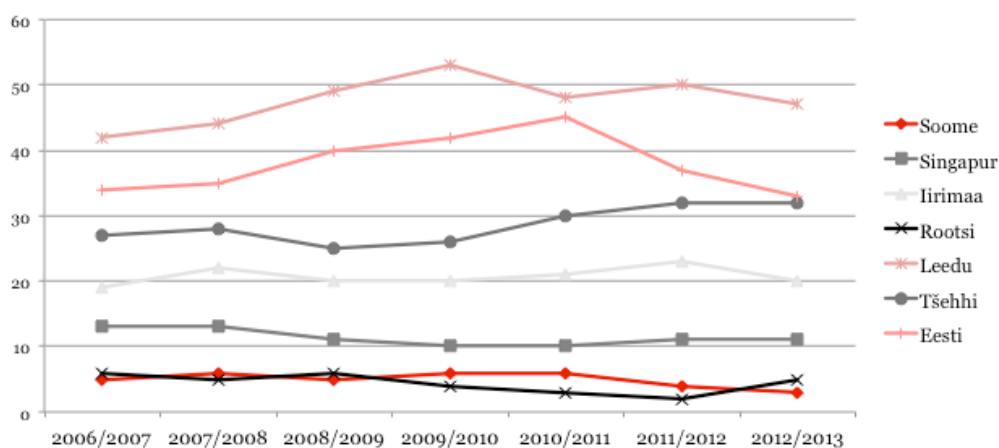
Ettevõtete T&A kulutused on meil küll suuremad kui näiteks Leedul ja võrdsed Tšehhi Vabariigiga, kuid samas jäävad need märgatavalt alla innovatsioonipõhiste majandustele. Hea uudis on samas see, et Eesti ettevõtete T&A-kulutused kasvavad Euroopa keskmisest kiiremini (vt tabel 1 ja joonis 1).

Joonis 1. Ettevõtete T&A-kulutused eurodes inimese kohta 2005–2011 (Eurostati andmed)



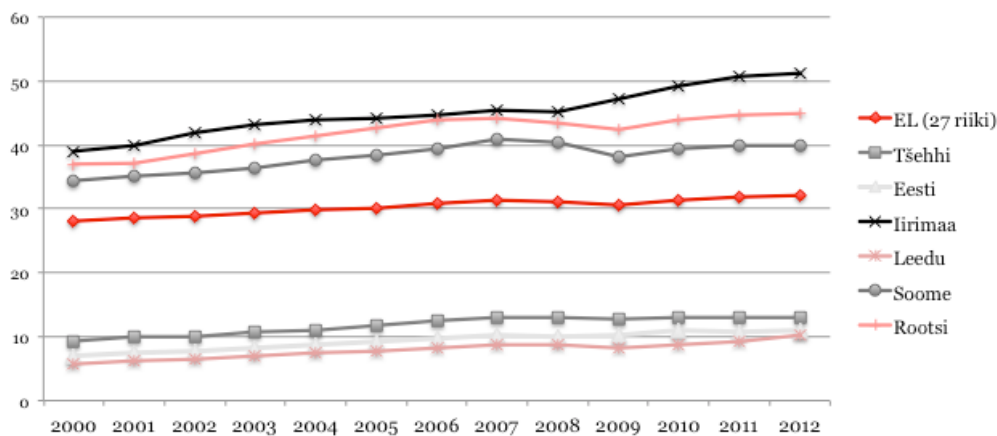
WEFi 2012/2013. aasta hinnangul liigume praegu õiges suunas, s.o efektiivsuspõhiselt innovatsioonipõhise majanduse poole, ja seda teeb veel 20 riiki. Eesti põhinõrkus võrreldes innovatsioonipõhiste riikidega peitub eelkõige ärisisukuses, sh rollis rahvusvahelistes jaotuskanalites, ja ettevõtete innovatsioonivõimekuses (vt joonis 2).

Joonis 2. Ärisisukus ja innovatsioon (kaks peamist innovatsioonipõhise majanduse näitajat) 2006/2007–2012/2013 (1 - parim rahvusvaheline positsioon, WEFi andmed)



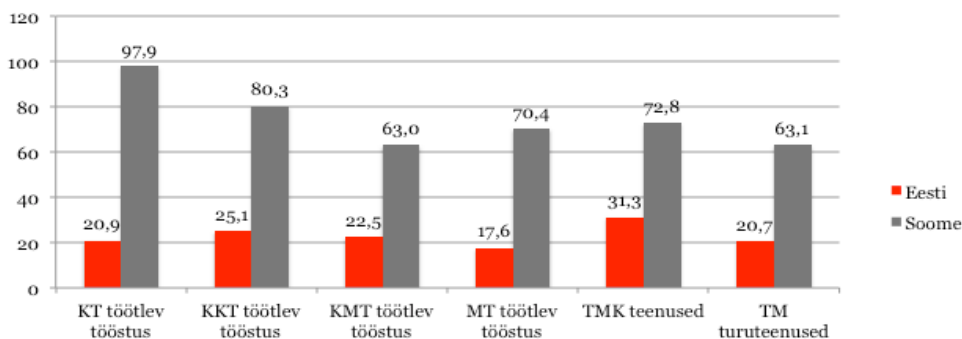
Eesti arengu paradoksiks on seega küsimus, miks ei ole suhteliselt korras makronäitajate kontekstis toimunud arenguniheid ettevõtete äritegevuse iseloomus – kasvanud nende keerukus ja rahvusvaheline strateegiline roll. Sellise olukorra püsivust ilmestab pilk töötunni tootlikkusele (vt joonis 3), kust joonistub välja pea kolmekordne erinevus EL 27 liikmesriigi keskmisega, rikkamate riikidest rääkimata.

Joonis 3. Töäjõutotlikkus (euro töötunni kohta) 2000–2012 (Eurostati andmed)



Siinjuures on meil Soomega võrreldes suurim vahe lisandväärtuselt inimese kohta meie lemmikvaldkonnas – info- ja kommunikatsioonitehnoloogia lahenduste tootmis-sektoris (enam kui neli korda). Kõrgtehnoloogiliste teenuste valdkonnas on vahe väiksem, kuid siiski enam kui kaks korda (vt joonis 4). Majanduse struktuuri suurt erinevust näitavad ka tööhõive absoluutarvud: kui madaltehnoloogilises tööstuses on erinevus 2,25 korda, siis kõrgtehnoloogilises tööstuses 7,02 korda; keskkõrgtehnoloogilises tööstuses 6,66 korda; teadmismahukates teenustes 5,81 korda Soome kasuks (töötajate arvu vahe on ca 4 korda).

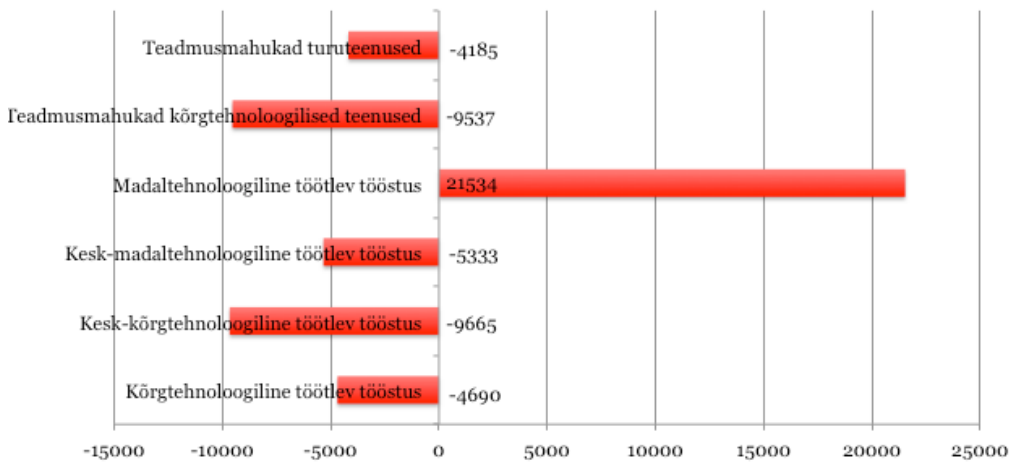
Joonis 4. 2010. aasta töäjõutotlikkuse (lisandväärtus töötaja kohta tuhandetes eurodes) võrdlus Eestis ja Soomes (Eurostati andmed)



* *KT – kõrgtehnoloogiline, KKT – kesk-kõrgtehnoloogiline, KMT – kesk-madaltehnoloogiline, MT – madaltehnoloogiline, TMK – teadmismahukad kõrgtehnoloogilised*

Eesti majanduse väljavaadet raskendab tõsiasi, et isegi kui meie tootlikkus tõuseks sektorite kaupa Soome tasemele, siis jääb absoluuttulem põhjanaabritele märgatavalt alla, sest kahe riigi töötleva tööstuse ja teadmismahuka teenusemajanduse tööhõive struktuuri erinevused on olulised (vt joonis 5; arvestatud on riikide tööturgude suuruse erinevusega 3,88 korda). Seega tuleb paralleelselt tegeleda nii Eesti kaudu tehtava äritegevuse keerukuse ja rahvusvahelise olulisuse suurendamise kui ka tööhõive struktuuri märgatava muutmisega – viimane tähendab märkimisväärsed muutusi hariduses ja täienduskoolituses, samuti majandusarengu vaatevinklist tõhusat immigratsioonipoliitikat. Jooniselt järeldub, et Soome majanduse struktuuri saavutamiseks on meil kõrgtehnoloogilises või teadmismahukas tootmises ja teenustes puudu nii ca 30 000 töötajat kui ka ca 30 000 töökohta.

Joonis 5 Eesti tööhõive jaotuse projektsioon töötlevas tööstuses ja teeninduses Soome tööhõive struktuuri põhjal 2010. aastal (Eurostati andmed)



Tootlikkuse lõksust väljasaamiseks näevad arenguökonomistid nelja paralleelset teed, neis arengutakistusi kõrvaldada ja mõjusalt arengut esile kutsuda (vt tabel 2). Valdav osa Eesti viimase kümnendi aktiivsest ettevõtluspoliitikast on olnud suunatud traditsioonilise majanduse ajakohastamisele (1. kategooria). Paraku on olemasolevate ettevõtete arendamisel alati võimekuse lagi ees ja samavõrra oluline on tegeleda praeguse kompetentsuse pealt tasuvamatesse sektoritesse liikumisega (2. kategooria; Soome näitena: mets → metsamasinad → metsakeemia), OVI kaudu uue majanduse riiki importimise (3. kategooria) ja uute võimekuste nullist ülesehitamisega (4. kategooria; Eesti näitena Eesti Arengufondi *start-up*- ja riskikapitalituru arendamine).

Tabel 2. Majanduse restruktureerimise neli teed (Lester, R.K. ja Sotarauta, M. 2007⁴)

	Tegevussuund	Peamine tegevus	Näited minevikust
Olemasoleva võimekuse ärakasutamine	1. Traditsiooniliste majandusharude ajakohastamine	Suurema väärtuse lisamine seniste toodete-teenuste ning suurema lisandväärtusega tegevuste juurutamisel	Maailm: ACERi areng elektroonikaosade müüjast nende tootjaks ja arendajaks Eesti: Baltika muutumine õmblustööstusest rõivakaubamärgi omanikuks ja jaekaubanduskontserniks
	2. Liikumine uutesse valdkondadesse, mis on seotud seniste majandusharudega	Suurema lisandväärtusega toodete-teenuste arendamine ja pakkumine	Maailm: Soome metsatööstuse üleminek metsamasinate ja -keemiatoodete tootmisele Eesti: põlevkivienergeetika valdkonna üleminek põlevkivipõhiste keemiatoodete tootmisele
Uute võimekuste arendamine	3. Uute suurema lisandväärtusega majandusharude või äriefunktsioonide ületoomine välismaalt	Teadmismahukate välisinvesteeringute toomine riiki ja sidumine kohaliku ettevõtlusega	Maailm: biomeditsiinisektor Singapuris Eesti: elektroonika-tööstusettevõtted
	4. Uute majandusharude arendamine rohujuure tasandil	Teadus- ja arendustegevuse baasil uute teadmiste, lahenduste ja ettevõtluse tekke soodustamine	Maailm: personaalarvutite tootmine ja arendamine Silicon Valleys Eesti: IT-teenused

⁴ Universities, Innovation, and the Competitiveness of Local Economies. Technology Review 214/2007, TEKES. Arengufondi täiendus 2008.

2. Välisinvesteeringute keskne roll Eesti majandusarengus

Liberaalne kaubandus ja aktiivne otseste välisinvesteeringute poliitika on põhieelduseks, et riik saaks maksimaalse investeeringute voo ja sellega kaasneva täiendava kapitalisüsti, ligipääsu uutele tehnoloogiatele, teadmistele ja oskusteabele.

Keerukamate ärifunktsioonide, arendustegevuse või peakorterite riiki toomine eeldab sobilikku ökosüsteemi.

Seda küll kõike mahus, mis on otseses sõltuvuses riigi enda pakutavaga: üldine majanduslik ja poliitiline stabiilsus, soosiv elu-, ettevõtlus- ja arenduskeskkond, vajalikud mahus ja kvaliteediga tööjõuressursid tootmiseks ja/või teadus- ja arendustegevuseks. Koostööks peavad olema avatud ka kohalikud inimesed, ettevõtted, ülikoolid ja uurimisasutused.

Välisinvesteeringute ligimeelitamisel tuleb ühtlasi mõista, et regionaalsed ja globaalsed väärtusahelad killustuvad üha kiireneva tempoga. Kaupu ja teenuseid toodetakse kohas, mis pakub oma ressursside – tehnoloogiate, teadmiste ja oskuste ning oskusteabe – näol kõige enam. Ühe toote või teenuse lisaväärtusahel võib läbida erinevaid riike ja sektoreid. Hiinast eksporditava arvuti lisandväärtusest on praegu loodud Jaapanis 16%, teistes Aasia riikides 9% ja Euroopa Liidus 8,5%. Saksa auto lisandväärtusest 17,5% on loodud teistes ELi riikides; Korea autost 7,5% Jaapanis, 5,5% NAFTA riikides ja 4,5% ELis.⁵

Põhjala regioonis asuva ja ELi ühisturuga liitunud avatud majandusena oleme olnud välisinvesteeringute sihtriigina üsna edukad (vt tabel 3). Kuna valdav osa seni tehtud investeeringutest on olnud seotud aga Eesti või Baltimaade siseturu hõivamisega (hinnanguliselt 80%, sh kaubandus, finantsvahendus, kinnisvaraarendus), siis hindab UNCTAD meie potentsiaali tulevikus välisinvesteeringuid hankida väga tagasihoidlikuks (riikide võrdluses 75. positsioon). Balti riikide võrdluses on Eesti baastase kõrgeim, samas liigub Leedu järele, seda just suurema lisandväärtusega investeeringute osas. Perioodil 2007–2011 on *greenfield*-otseinvesteeringuid tehtud enam Leetu nii mahu (54% kogu Baltikumist) kui ka projektide arvu (41%) poolest. Eesti vastavad näitajad on perioodi arvestuses 22% ja 29,7%.⁶

Tabel 3. Valitud välisinvesteeringute taseme näitajad (UNCTADi 2009., 2011. ja WEFi 2012/2013. aasta andmed)

Riik	OVIde sissevoolu kogumaht %des SKTst (UNCTAD, 2011)	OVIde väljavoolu kogumaht %des SKTst, (UNCTAD, 2011)	OVIde mõju indeks, riikide tabelis (UNCTAD, 2009) ⁷	OVIde sissevoolu potentsiaali indeks (UNCTAD, 2011) ⁸	OVIde mõju tehnoloogia-siirdele (WEF 2012/2013) ⁹
Soome	31,0	52,0	14.	44.	87.
Rootsi	63,4	67,2	12.	31.	23.
Leedu	32,6	4,7	44.	65.	26.
Iirimaa	112,0	149,1	17.	45.	1.
Singapur	203,8	133,2	13.	23.	4.
Tšehhi	58,2	7,2	3.	35.	18.
Austria	35,6	47,6	40.	42.	51.
Holland	70,2	112,4	26.	21.	34.
Eesti	75,4	21,4	8.	75.	20.

⁵ OECD 2013. aasta andmed.

⁶ UNCTADi 2013. aasta andmed.

⁷ Sisaldab mõju lisandväärtusele, tööhõivele, ekspordile, maksutulule, palkadele, T&A-kuludele, kapitalikuludele.

⁸ Sisaldab majandusnäitajaid/motivatsioonitugeid: turu atraktiivsus, odava tööjõu ja oskuste olemasolu, soosiva taristu ning looduresursside olemasolu.

⁹ Sisaldab ettevõtjate hinnangut OVIga kaasnevale tehnoloogiale (OVI toob tehnoloogiat sihtriiki: 1 – üldse mitte ..., 7 – peamine allikas; WEFi 2011.–2012. a andmed).

Meie olukorra teeb keerukamaks asjaolu, et töötlevasse tööstusesse investeerinud välisinvestorid (16,4%, 31.12.2012, Eesti Pank), kellest valdav osa küll ekspordib, on tulnud siia, tuginedes suures osas hinnaeelisele. Välisinvestor on seni küll siin, kuni jätkub odavat tööjõudu, kuid see eelis on eespool kirjeldatud põhjustel kiiresti kadumas.

Vaatamata väljakutsetele pole meie olukord maailmas unikaalne. Kui analüüsida sissetulnud välisinvesteeringuid äriefunktsioonide kaupa (vt tabel 4), siis on näha, et Euroopa Liidu uutes liikmesriikides (sh Eesti) on investeeringutes domineerinud töötlev tööstus ning müük ja turundus. Vanades liikmesriikides on äriefunktsioonide jaotus märksa ühtlasem – suurem osakaal on arendustegevusel ja peakorterifunktsioonil, aga ka logistikal / tarneahela juhtimisel.

Tabel 4. Välisinvesteeringute funktsionaalne spetsialiseerumine (perioodi 1997–2006 baasil, funktsiooni osatähtsus otseinvesteeringus toodud riikidesse)¹⁰

Valdkond	EL 15	Kohesiooniriigid	Arenenud uued liikmesriigid	Uued liikmesriigid	EL 27
T&A	9,2	9,9	3,8	2,5	6,4
Tootmine	27,1	41,5	65,4	54,1	41,2
Müük & turundus	36,3	26,7	17,4	32,1	31,8
Logistika	9,0	6,8	8,0	7,8	7,6
Peakontorid	10,1	4,7	0,5	0,6	5,0
Muud	6,5	10,3	4,8	2,9	7,2
Kokku	100	100	100	100	100
Investeeringute arv	15,427	2,533	3,479	1,064	22,510

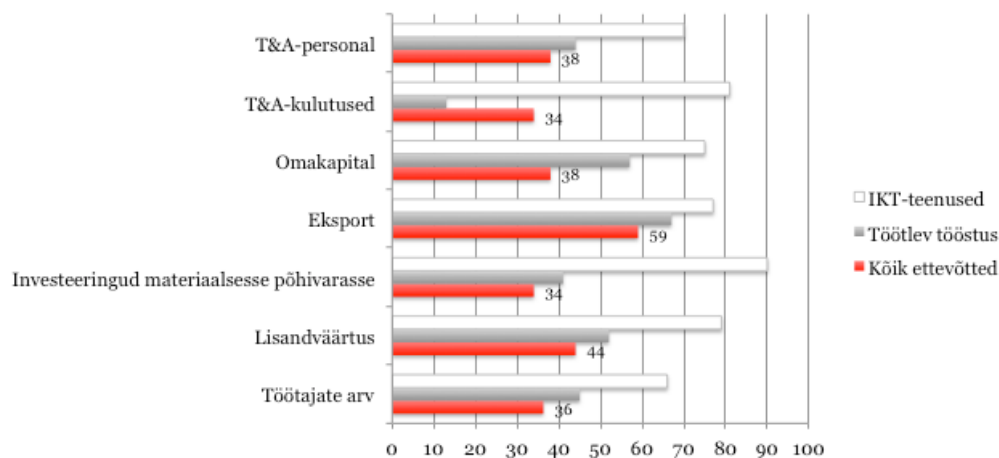
Kuna keerukate välisinvesteeringute olulisust majanduse ajakohastamisel on mõistnud paljud riigid, siis osutuvad sellises konkurentsivõimelises edukamaks kas suurema turuga ja/või targemalt oma niši välja kujundanud riigid. IBMi juhatuse esimees ajavahemikul 2002–2012 Sam Palmisano on tabavalt öelnud, et “Globaalselt integreeritud ettevõtte paigutab oma operatsioonid ja funktsioonid ükskõik kuhu maailmas, lähtudes õigest hinnast, õigetest oskustest ja õigest ärikeskkonnast ... Töö voolab paikadesse, kus seda tehakse parimalt. See on nagu vesi, mis leiab oma õige taseme. Jõud, mis seda juhivad, on vastupandamatud. Džinn on pudelist väljas ja miski ei peata seda.”

Kui analüüsida välisinvesteeringute mõju majandusele kohalike ettevõtete võrreldes, siis joonistuvad välja huvitavad tõdemused. Esmalt, väliskapitali roll on majanduses oluline – 59% ekspordist, 36% töötajatest, 38% omakapitalist, 34% T&A-kulutustest, 34% põhivarainvesteeringutest, 44% majanduse lisandväärtusest luuakse väliskapitali poolt (vt joonis 6, 2010. aasta). Seega, suutes muuta nii olemasolevate kui ka tulevikus riiki toodavate välisinvesteeringute olemust keerukamaks, on sel kogu majandusele ning seeläbi ka riigi heaolustasele märkimisväärne mõju. Seejuures on oluline märkida, et kui ettevõtete tippu vaadata, siis on väliskapitali roll veelgi domineerivam. Näiteks on omakapitali poolest Eesti esisaja ettevõtete seas väliskapitali osakaal umbes 50 protsenti; teise poole moodustavad Eesti riigi omandis ja kohaliku erakapitali omanduses olevad ettevõtted (u 50/50).¹¹

¹⁰ Rajneesh Narula ja José Guimón (2009). Autorite arvutused põhinevad Ernst and Young European Investment Monitori andmebaasil.

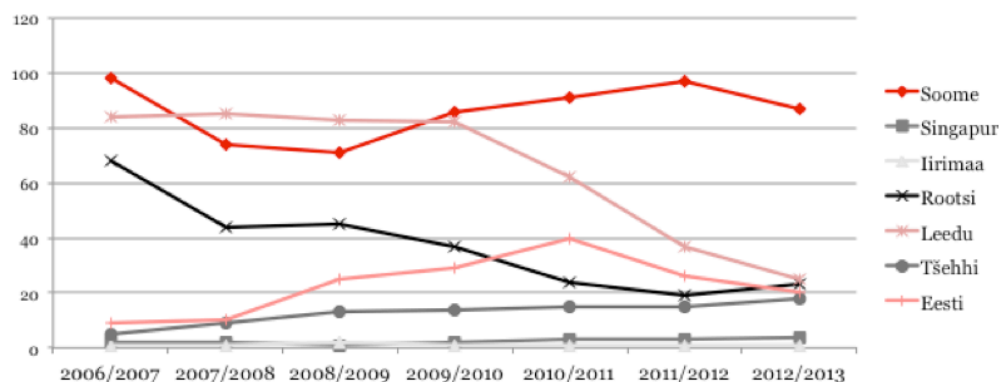
¹¹ Erki Raasukese arvutused.

Joonis 6. Välisosalus Eesti majanduses 2010. aastal (Eesti Statistikaameti andmed, arvestatud on 20 ja enama hõivatuga ettevõtteid)



Alternatiivne võimalus välisinvesteeringute mõju sihtriigi majandusele hinnata on analüüsida välisinvesteeringute mõju tehnoloogiasirdele, s.t sellele, millisel määral tehnoloogiaid, tehnoloogilisi teadmisi, oskusi ja lahendusi investeeringuga riiki tuleb (vt joonis 7). Võrreldes analüüsitavaid riike, on selle näitaja järgi tipus olevad riigid nagu Singapur, Tšehhi ja Rootsi viimastel aastatel pist järele andnud, samas kui Eesti on taas oma positsiooni parandama asunud ning Leedu on viimastel aastatel teinud üllatavalt suure hüppe. Kuivõrd Soomes on välisinvesteeringute osakaal suhtena SKTst oluliselt väiksem kui teistes riikides, siis on nende positsioon teistega võrreldes tagarinnas, kuid vaikselt siiski paranemas (vt põhjuseid 4. ptk-st).

Joonis 7. Otseste välisinvesteeringute mõju võrdlus tehnoloogiasirdele 2006/2007–2012/2013 (1 – parim rahvusvaheline positsioon, WEFi andmed)

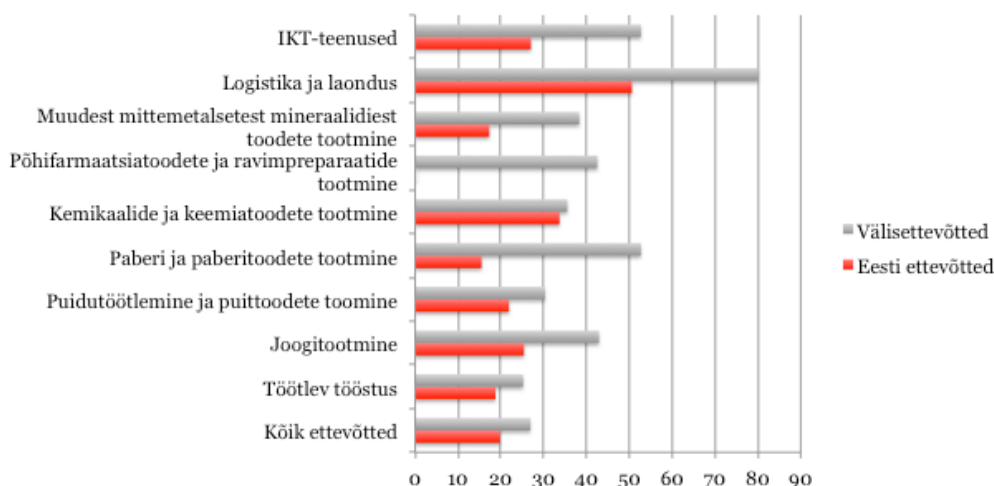


Murettekitav on samuti investeeringute tase põhivarasse: innovatsioonipõhised riigid sammuvad meist siin pikalt ees nii mahu kui ka tõhususe poolest.¹² Immateriaalne põhivara moodustab põhivara arvestuses marginaalse osakaalu (2–6% viimaste aastate võrdluses). Töötlevas tööstuses on Eestis enam investeeritud materiaalsesse põhivarasse kesk- ja madaltehnoloogilises sektoris. Investeeringute mahu ja tõhususe (ühe euro lisandväärtuse loomiseks tehtud investeeringud materiaalsesse põhivarasse) poolest jääme näiteks Saksamaast ja Iirimaa maha üle kahe korra, kõrgetehnoloogiasektoris kolm korda. Praeguseni ei ole meie ettevõtted kätte saanud veel kriisieelset 2006. aasta taset.

¹² Eesti Statistika Kvartalikirj 4/12.

Kui püstitada küsimus, millistes majandusharudes või valdkondades teeb väliskapital kohaliku kapitaliga võrreldes tublimat tööd, siis esmane vastus on, et kõigis valdkondades (vt joonis 8). Samas joonistuvad välja liidrid. Kui keemiatööstuses on lisandväärtus töötaja kohta sõltumata kapitali päritolust üsna sarnane, siis paberitööstuses erineb see umbes neli korda. Pisut tagasihoidlikumad, kuid siiski üsna suured vahed on sees pea kõigis sektorites. Mõnes valdkonnas võib see olla seotud ettevõtete väikese arvuga, mis tõstab mõne konkreetse ettevõtte ehk liiga esile. Samas on vaieldamatu tõsiasi, et lisaks tehnoloogilisele võimekusele on investorid toonud oma ettevõtetesse kaasa ka rahvusvahelise turu tundmise, kontaktid ja ligipääsu üleilmsetesse müügivõrgustikesse ja/või rahvusvahelistele klientidele. Viimane omakorda annab tunnistust meie endi kehvast rahvusvahelise turu tundmisest, millele ei tööta olulist parandust tuua ka koolipingist tulevad uued põlvkonnad, kuna haridussektori rahvusvahelistumise näitajad ja ambitsioonid on Eestis tagasihoidlikud. Kui koolipingist vajalikku kontaktivõrgustikku ja rahvusvahelise seltskonnaga ühistööde kogemust ei saa, siis pole hilisemas elus millelegi toetuda.

Joonis 8. Tööjõutootlikkus välisettevõtetes ja kohalikes Eesti ettevõtetes 2010. aastal (töövõljalikus hõivatu kohta lisandväärtuse alusel tuhandetes eurodes 20 ja enama hõivatuga ettevõtetes; Eesti Statistikaameti andmed)



Niisiis on suure lisandväärtusega välisinvesteeringutel võtmeroll Eesti majanduse edasisel arengul ja konkurentsivõime kasvul. Samas on siseturule suunatud investeeringute või hinnatundlike ekspordi-koostetehastega võrreldes keerukamate äriefunktsioonide, arendustegevuse või peakorterite riiki toomise tähtis eeldus sobiliku ökosüsteemi olemasolu. Lisaks baasteguritele nagu sotsiaalne elukeskkond, majanduspoliitiline stabiilsus ja inimressursi kättesaadavus on üheks oluliseks eeltingimuseks keeruka äri riiki toomise tõenäosuse suurendamisel äriturism. On raske eeldada, et rahvusvaheline firma toob oma olulisi tegevusi riiki, kus ettevõtja ise või tema võtmeotsustajad kunagi käinud ei ole.

Pealinnade võrdluses paistavad Tallinna üldised turisminäitajad välja suhteliselt head (6,49 turisti elaniku kohta; vt tabel 5). Samas kui võrrelda ärituristide osakaalu Tallinna külastavate ööbima jäänud turistide koguarvus, siis hakkavad silma olulised vajakajäämised (vt joonis 9). Kui Helsingis moodustavad ööbinud turistide koguarvust 53% puhkuseturistid, 45% ärituristid ja 2% muud külastajad (Stockholmis vastavalt 54% puhkuseturistid ja 46% ärituristid), siis Tallinnas on ilmselges ülekaalus puhkuseturistid 73%-ga. Tallinna ärituristide osakaal on Skandinaavia naabritest pea kaks korda väiksem ehk 25.

EASI ja Statistikaameti andmetel oli Eestis tervikuna perioodil 2007–2009 keskmine ööbinud külastajate jaotus järgmine: 59% puhkus, 17% töö (sh konverents), 15%

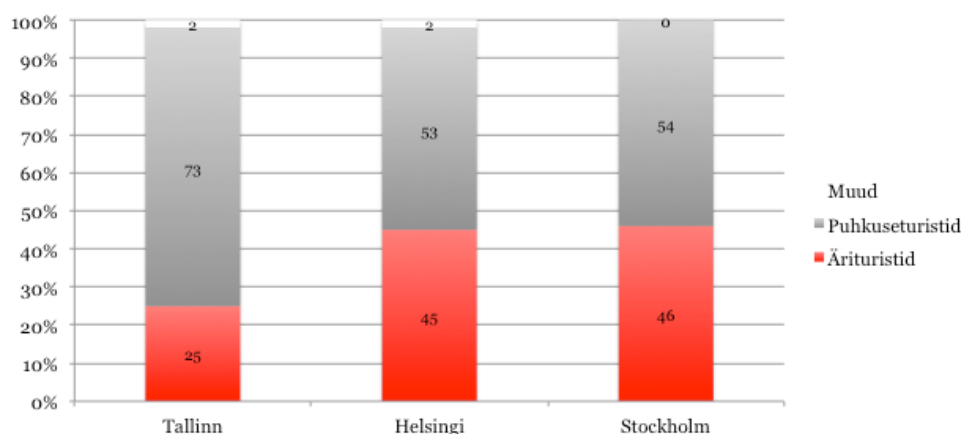
sugulaste/tuttavate külastamine, 9% muu (Maailma Turismiorganisatsiooni UNWTO liigituses lähevad 2 viimast kategooria “other personal purposes” alla).

Tabel 5. Ööbinud turistide arv linnades (v.a linnade valgala; TourMIS-i andmed)

	Turistide arv 2012	Elanike arv	Turiste elaniku kohta
Tallinn	2 758 968	425 249	6,49
Stockholm	7 402 599	871 952	8,49
Helsingi	3 364 571	605 523	5,56
Kopenhaagen	6 135 724	562 253	10,91
Riia	2 109 564	699 203	3,02
Vilnius	1 537 812	523 050	2,94
Amsterdam	9 801 500	801 200	12,23
Pariis	36 907 372	2 234 105	16,52
London*	45 953 317	8 173 194	5,62
Dublin*	10 654 200	525 383	20,28
Praha*	13 214 304	1 262 106	10,47

* European Cities Marketing Benchmarking Report

Joonis 9. Ärituristide osakaal ööbinud turistide koguarvust linnade kaupa 2011. aastal (Tallinna Linnavalitsuse 2013. aastal avaldatud andmed)



Eeltoodud arvudest joonistub ilmekalt välja tõsiasi, et rahvusvahelise äri osakaalu kasvatamiseks peab meie ärituristide osakaal riigi külastajate koguarvu suhtes märgatavalt kasvama. Et see nii oleks, peame looma vastavad eeltingimused. Neist üks on kindlasti lennuühenduste tagamine, kuid on ka muid teemasid, mis omakorda lennuühendusi toetavad. Näiteks rahvusvaheliste teadlaste-õppejõudude osakaalu kasvatamine ülikoolide töötajate hulgas, et need omakorda riigis eriala- jm konverentse ning kohtumisi korraldaksid; samuti kogu konverentsi- ja messitööstuse märkimisväärne arendamine. Praegu on Eestis keeruline korraldada isegi 350 külastajaga konverentsi (nõudliku kliendigrupi puhul), rääkimata siis suurtest 1000–3000 osavõtjaga konverentsidest või ülisuurtest 3000–7000 või enama osalejaga konverentsidest. Seega ei mängi Tallinn ega Eesti tervikuna rahvusvahelise äriturismi maastikul praegu oluliselt kaasa, kuid seda teevad pea kõik meie eeskujuriigid. See olukord peab keerukate OVIDe riiki meelitamise eeldusena muutuma.

Ärituristide arvu suurendamise lisaboonuseks on asjaolu, et rahvusvahelisele praktikale tuginedes kulutavad nad riigis sama aja vältel poolteist kuni neli korda rohkem raha võrreldes puhkuseturistiga (Tallinna puhul on see 1,5 korda ärituristide kasuks).

Kokkuvõttes peab tõdema, et suur osa OVIDest, mis on Eestisse tehtud, vajab väärtusahelas ülespoole liikumist või siis n-ö migreerimist tootlikumatesse sidusvaldkondadesse – ümberpakendamise ja logistika keskustesse, arendustegevusse ja erinevatesse peakorterifunktsioonidesse. Nii praeguste kui ka tulevaste investeeringute puhul mängib võtmerolli Eesti mõtestatud positsioneerimine ja kuvand – arenguteid on Euroopa perifeeriast kuni põhjala Hongkongi ja Baltikumi Hollandini.

3. Riikide edutegurid ja välisinvesteeringute ligimeelitamise meetmed

Peamised edutegurid suurema lisandväärtusega välisinvesteeringute kaasamisel

Uuringus osalenud riigid defineerivad atraktiivseid ja/või suure lisandväärtusega investeeringuid erinevalt: **IDA Ireland** on huvitatud investeeringutest, mis vajavad kõrget teadmiste taset, näiteks valdkonnad nagu kompleksne tootmine, tootearendus ning T&A. Ajalooliselt on keskendunud ka regiooni peakorterite riiki toomisele. **Singapur** otsib väärtusahelas üles liikumiseks ja püsivalt suuremate sissetulekute saavutamiseks uusi äriühinguid, samuti tegeletakse mõtestatult tööstusvertikaalide arendamisega (nii on jõutud nt nafta rafineerimisest peenkeemiani; puhta vee puudumisest veetehnoloogiate maailmakeskuseks). Pidevalt otsitakse uusi kasvuvaldkondi, mis loovad tasuvaid töökohti ja kasvavad riigi kompetentsibaasi – “*from basic job to more complex*”. Tahetakse saada rahvusvahelise äri, innovatsiooni ja talentide kodus, rakendada “*from host to home*” strateegiat. Riigi teadmusbaasi ja mõjukuse suurendamiseks regioonis meelitatakse aktiivselt riiki ka rahvusvahelisi organisatsioone, sotsiaalseid ettevõtteid, talente, teadlasi ja rahvusvahelisi tugevaid haridusasutusi. Soome keskendub investeeringutele, mis panustavad majanduskasvu, tööhõivesse ja Soome teadmusbaasi tugevdamisele; eriti oodatud on suure tootlikkusega innovatiivsete ettevõtete välisinvesteeringud. Samuti on oodatud investorid Nokiast vabanenud inseneridele keerukate töökohtade loomiseks ja rahvusvahelised riskikapitalifondid kohalikkude *start-up*-ettevõtete turgu arendama ja laiendama. Rootsi fookus on kompetentsibaasi otsivad investorid ja neis nähakse olulist panust väliskaubanduse tasakaalu saavutamisel. Investeeringuid oodatakse läbi strateegilise alliansi loomise, T&A-keskuste rajamise või kohalike ettevõtete ülevõtmise teel (aidates neil muu hulgas turgusid laiendada ja mitmekesistades majandust). **Tšehhid** peavad strateegiliseks investeeringuks sellist, kus investeeritakse pikaajaliselt materiaalsesse ja mittemateriaalsesse varadesse vähemalt 20 miljonit eurot, millest vähemalt 10 miljonit investeeritakse uutesse tehnoloogiatesse, luues üheaegu vähemalt 500 uut töökohta. **Leedulased** keskenduvad peamiselt suure lisandväärtusega teenustele ja muudele tegevustele, eriti rahvusvaheliste ettevõtete “tagatoa” funktsioonidele. Samas on Leedu ELi esimese riigina seadnud investeeringutele ka nn harmoneerituse kriteeriumi, mis eeldab lisaks majanduslikule mõõtmele ka seda, et investeering aitaks võimaluse korral lahendada mõnda kohalikkude väljakutset (näiteks pakub Danske Bank sotsiaalset programmi noortele nende finantskirjaoskuse parandamiseks).

Nagu ülalt näha, ei ole suure lisandväärtusega välisinvesteering üksnes T&A. Riik on enda jaoks ise defineerinud, millist tüüpi investeeringud on sellele riigile kõige kasulikud. Keskne on sihtida investeeringud, kus riik saab vastata oma võimekusega (“*competence-seeking*”), olgu see siis tootmisalane, arenduslik vm. Kõik riigid ootavad avasüli investeeringuid, mis loovad väga väärtustatud, teadmiste ja oskuste mahukaid uusi töökohti. Samas osutuvad edukaks need, kes sellega mõtestatult, süstemaatiliselt ja võimalikult terviklikult tegelevad. Üha enam muutuvad oluliseks ka riikide lood, millesse sisemiselt usutakse ja millest nii talendikaid inimesi kui ka välisinvestoreid n-ö osa saama kutsutakse. Käesoleva uurimistöö investoritega tehtud intervjuudest kumas läbi tõsiasi, et kui naaberriigid kõrvale jätta, siis ei teata Eesti majanduskeskkonnast või sellest, mida siin ärilises plaanis teha või arendada

Edu saavutamise võtmed:

- innovatsioonipõhisus
- tootlikkuse ja sissetulekute kõrge tase
- tugev haridus- ja teadmusbaas
- selge visioon ja strateegia
- regulaarne kommunikatsioon olemasolevate investoritega
- tugev müügiorganisatsioon uute investorite püüdmiseks
- ministereeriumide ja arendusagentuuride töö süsteemne riigisisene koordineerimine
- valdkondi ja tööstusvertikaale seirav ajustrust
- pidev sisuline ja turunduslik töö riigi rahvusvahelise kuvandiga

võiks, peaaegu mitte midagi. Seega on Eesti ärikeskkonna tutvustamisel ees ühine lai tööpõld.

Järgnevates peatükkides on toodud välja kuue uuringusse kaasatud riigi kontseptsioon ja tegevus suure lisandväärtusega investeeringute riiki meelitamisel. **Püüdes välja tuua läbivaid sõnumeid, mis on edule kaasa aidanud, võib esile tõsta järgmist:** selgelt on väljendatud motivatsioon ja tahe tegutseda; olemas on valmidus tõsta see teema organisatsioonideüleltselt keskseks ning vajaduse korral allutada muid tegevusi seatud eesmärkidele (nt hariduses, migratsioonis, ruumilises arengus; nt Team Finland); riigi majanduse fundamentaalnäitajad peavad olema kõrgeimal tasemel; mida keerukamaks lähevad investeeringud ja töökohad, seda olulisem on välistalendile vastuvõetav sotsiaalne infrastruktuur (nt Singapuri „*The Best City to Live, Work and Play in*“); tegeleda tuleb majanduse rahvusvahelistumise erinevate tasemetega, alates äriturismi ergutamisest kuni äri- ja tehnoloogiahariduse rahvusvaheliseks muutmiseni; võimaluse korral tuleb investeeringute meelitamisel keskenduda olemasolevatele tugevustele (nt Soomes eks-Nokia insenerid); rohkem tähelepanu väärivad sellised investeeringud, mis panustavad mingi konkreetse ühiskondliku väljakutse lahendamisse (nt Leedu nn harmoneeritud investeeringute käsitlus); ideaalis leitakse riigi ja investorite ühised huvi- ja arendusvaldkonnad, kuhu koos panustada (nt haridustehnoloogiad); riigil on tugev ja selge fookusega n-ö müügiorganisatsioon, kes vastutab välisinvesteeringute riiki meelitamise eest ja kel on mandaat ka ärikeskkonna arendamisel teistele organisatsioonidele ülesandeid jagada (nt EDB Singapuris); loodud on tugev ja eri majandusvaldkondade arengut seirav ajutrust (nt Forfas Iirimaa); riik räägib väljapoole ühte keelt, millised on tema eesmärgid ja mida ta koos välisinvestoritega saavutada plaanib (nt Soome, Rootsi, Singapur); mastaapset mõju riigi majandusele ja tööhõivele saavutatakse, kui arendada olemasoleva potentsiaaliga valdkonna nn tööstusvertikaali üheskoos välisinvestoritega (nt Tšehhi autotööstus, Soome elektroonika- ja mobiilirakenduste tööstus, Singapuri petrokeemiasektor); välisinvesteeringute meelitamisel hoitakse pikka vaadet – tõeliseks eduks on vaja vähemalt kümnendipikkust sihikindlat ja läbimõeldud tööd; riik ja pealinn tegutsevad edu saavutamiseks üheskoos (nt Greater Helsinki Region, Invest in Finland ja Team Finland¹³).

Suurema lisandväärtusega välisinvesteeringute kaasamise meetmed

Kõikide riikide puhul tuleb rõhutada terviklähenumist strateegilistele välisinvesteeringutele. Tabelis 6 on toodud meetmed, mida uuringus osalenud riigid on välisinvesteeringute meelitamiseks rakendanud. Kokkuvõtlik tabel sisaldab otseseid ja kaudseid meetmeid, mis on mõeldud ainult välisinvestoritele, samuti neid, millest saavad kasu kõik ettevõtted (nt klastrite arendamine, kiirete *start-up*’ide toetamine).

Tabel 6. Välisinvesteeringuid soodustavad meetmed riikide kaupa

Meede	Soome	Rootsi	Iirimaa	Tšehhi	Singapur	Leedu
Otsepakkumised	X		X		X	
Toetused, sh kompetentsi-/ tehnoloogiakeskuste kaudu	X		X	X	X	X
Maksusoodustused			X	X	X	X
Administratiivtoetus	X	X	X	X	X	X
Spetsiaalne taristu			X	X	X	X
Tööjõu aktiivne värbamine	X		X	X	X	
Riigi proaktiivne müügitöö	X	X	X	X	X	X
Klastrite arendamine, sh koostöö kohalike ettevõtetega	X		X	X	X	
Kiirete <i>start-up</i> ’ide toetamine	X	X		X	X	X
ELi SFide raha				X		X

¹³ Vt ka <http://www.helsinki.businesshub.fi/>.

Millised on hinnangud otsemeetmete suhtelisele olulisusele võrreldes teiste investeringuotsust mõjutavate teguritega? Riigiekspertid kinnitasid, et ettevõtete jaoks on olulisim (enne kõiki riigipoolseid soodustusi ja erandeid) soodne ärikeskkond, taristu ja vajalik inimressurs. Niisama tähtis on riigipoolne proaktiivne suhtlemine investoriga (nii enne kui ka pärast investeringut). Prioriteediks on see seatud eelkõige Irimaal ja Singapuris, samuti Soomes ja Leedus. Singapur eristub teistest aktiivsema maksusoodustuste rakendajana TA&I tugevdamiseks. Riigispetsiifiliselt on meetmed (sh Eesti) toodud 4.–10. ptk-s. Allpool on välja toodud strateegilistele investoritele mõeldud tegevuste ja tingimuste olulisemad aspektid.

Kõikide muude tegurite samaks jäädes hakkavad rolli mängima otsemeetmed välisinvestoritele. See on juba erikohtlemise üks osa. Tabelis 7 on toodud peamised strateegilistele välisinvestoritele mõeldud otsemeetmed võrdlusriikides.

Tabel 7. Strateegilistele välisinvestoritele suunatud meetmed

Riik	Meede
Iirimaa	<ul style="list-style-type: none"> - IDA Iirlandi grandid (kapital, töötajad ja koolitus, T&A); minimaalne nõutav äritegevuse periood on 7 aastat, toetuse saamiseks lepatakse uute töökohtade arv, teatud tegevusvaldkond; toetuse maksimaalmäära ei avaldata, sõltub kokkulepetest investoriga ja oodatavast mõjust Iiri majandusele); personaalne kommunikatsioon IDA Iirlandi <i>account manager</i>’ide kaudu. - CSET (Centres for Science Engineering and Technology), finantseeritakse Science Foundation Iirlandi kaudu. SFI finantseering on vahemikus 2–5 miljonit eurot aastas, eelarvekokkulepe tehakse viieks aastaks võimaliku täiendava finantssüstiga veel järgneviks viieks aastaks. CSET ehk teaduse-ettevõtluse kompetentsikeskused tuginevad pikaajalisele ja strateegilisele koostööle ning asuvad Iiri ülikoolide või uurimisinstituutide juures (konsortsiumilepingu alusel), keskmiselt on 5 ülikooli kaasatud ühte keskusesse. Nõutav on koostöö tööstusettevõtete (katavad vähemalt 20% keskuse kuludest) kas biotehnoloogia või IKT valdkonnast. - IDA Iirlandi tegevust ja grante rahastatakse Iiri riigieelarvest. Enterprise Iirlandi ja Science Foundation Iirlandi tegevusi ja meetmeid kaasfinantseeritakse ka ELi SFidest.
Leedu	<ul style="list-style-type: none"> - Invest LT+ (personali üld- või spetsiaalkoolitus, spetsiaalsed tööjõukulud, ehitised, taristu); mõeldud töötleva tööstuse, teenuse, T&A-ettevõtetele (sh seotud <i>Valley</i>’dega, vt 9. ptk); minimaalne investeringumaht 5,8 miljonit eurot, riigi finantseerimise maksimaalne suurus 3,5 miljonit eurot). - Science and Business Valley’s (vt 9. ptk), integreeritud kompetentsikeskused teadusasutuste ja ettevõtete koostöös, asuvad ülikoolide juures või lähikonna kolmes suuremas linnas (Vilnius, Kaunas, Klaipeda); siiani on fookus olnud suuremate investeringute tegemises teaduse infrastruktuuri, sh laboritesse. <i>Valley</i>’d on praegu projektidel põhinevad organisatsioonid, lähiajal otsustatakse, milline saab olema <i>valley</i>’de organisatsiooniline vorm. Invest LT+ ja <i>valley</i>’d on finantseeritavad ELi SFidest (maksimaalselt 40% abikõlblikest kuludest Invest LT+ grantide puhul). - Spetsiaalsed majandustsoonid, kus on välisettevõtetele maksusoodustused (vt 9. ptk).
Tšehhi Vabariik	<ul style="list-style-type: none"> - CzechInvest grandid (T&A, kapital, töötajad ja koolitus); mõeldud töötleva tööstuse ettevõtetele ja tehnoloogiakeskustega seotud ettevõtetele (vt 8. ptk); töötleva tööstuse puhul on minimaalne nõutav koguinvesteering 20 miljonit eurot, sh ½ uutesse masinatesse ja seadmetesse, uute töökohtade arv 500; T&A puhul 8 miljonit eurot, sh ½ uutesse masinatesse ja seadmetesse või uute töökohtade loomiseks 2 aasta jooksul, uusi töökohti nõutav 120; riigipoolne finantseerimise maksimaalne osalus 40% abikõlblikest kuludest, osades regioonides & madaltehnoloogia sektoris 30%, kaasfinantseeritav ELi SFidest); töökoha loomise grant on 2000 eurot töötaja kohta, koolitusgrant 25% abikõlblikest kuludest. - Tehnoloogiakeskused (<i>Technology Centres</i>) hõlmavad ettevõtete ja teadusasutuste koostööd, fookus on tööstuslikul T&A-l, tulemus peab jõudma tootmisse. Programmi eelarve on 175,2 miljonit eurot, mida rahastatakse ELi SFidest. Toetuse suurus on 4–8 miljonit eurot sõltuvalt regioonist (v.a Praha), kaetakse kuni 60% materiaalsest ja immateriaalsest põhivarast. Miinimuminvesteeringuks on 400 000 eurot, VKEde puhul 200 000 eurot. Tehnoloogiakeskuste kaudu on loodud 5% välisinvesteeringutega kaasnenud uutest töökohtadest (kokku 232 900 euro eest). 15 suuremas tehnoloogiakeskuses töötab 100–432 töötajat, peamiselt auto-, elektroonika- ja masinatööstuses. Tehnoloogiakeskused on kui projektid, millega on liitunud ettevõtted, kellele antakse toetusi otse.
Singapur	<ul style="list-style-type: none"> - <i>The Headquarter Programme</i> (ettevõtte täiendav tulumaksusoodustus kuni 15%; soodustus tehakse uue peakontori loomiseks, mille tegevus peab vastama suure lisandväärtusega valitud ärifunktsioonidele, hästi kvalifitseeritud personali 75% kogupersonalist, lisaks teatud aja jooksul uute spetsialistide töölevõtmine jms); M&A Scheme (toetus 5% kuludest jms); personaalne kommunikatsioon <i>account manager</i>’ide kaudu. - Singapore University of Technology and Designi asutamine 2012. a koostöös Massachusetts Institute of Technologyga; samuti National University of Singapore’i, Nanyang Technological University (maailma esisajas) aktiivne koostöö välisettevõtetele.
Soome	<ul style="list-style-type: none"> - Personaalne kommunikatsioon <i>country manager</i>’ide kaudu. - Uurimisinstituudid (VTT) ja ülikoolid (University of Helsinki, Aalto University,

	tehnoloogiaülikoolid Tampere, Oulu ja Lappeenranta, University of Kuopio, University of Turku, Universities of Applied sciences) aktiivsed välisettevõtete koostöös.
Rootsi	- Lihtsam asjaajamise protsess välismaa ettevõtete ühinemisel ja ülevõtmisel. - Kompetentsikeskused (<i>competence centres</i>) ülikoolide juures, kus tegutseb enamik suuremaid välisettevõtteid, sh autotööstuse ettevõtted.

Valitsuse võimalused konkreetsete pakkumiste tegemiseks riigi jaoks oluliste välisinvesteeringute kaasamiseks on tihtipeale konfidentsiaalne info. Uuringus osalenud riigiekspertid tõid aga välja meetmeid/tegevusi, mida on siiani kasutatud otseläbirääkimistes välisinvestoritega (vt tabel 8). Oluline on selgitada, mida konkreetne investor tahab, ning seejärel vaadata üle võimalused ja ressursid ning puuduva ressursi korral see n-ö luua (koolitada, tuua väljastpoolt riiki sisse jm).

Tabel 8. Otsepakkumiste praktika

Riik	Meede
Iirimaa	IDA Iirlandi grantid, CSETd (vt tabel 6), näiteks 2005. a asutatud Bell Labs Research Centre, mis on osa Centre for Telecommunications Value Chain Researchist (CVTR), asub Dublini Trinity College'i juures. Konsortsiumi on kaasatud veel seitse Iiri ülikooli ja uurimisinstituuti ning kuus ettevõtet, SFI finantseering kümne aasta jooksul 44 miljonit eurot, IDA Ireland on pakkunud omapoolset konsultatsiooni.
Singapur	Spetsiaalne taristu ja inimesed, nt Rolls-Royce'i lennukimootorite tehase Seletar Campuse asutamine 2012. a, sobiva asukoha ettevalmistamiseks Changi lennujaama külje alla tegi Singapur valitsus eelinvesteeringu ja koolitas Inglismaal välja üle 300 inseneri ja tehniku.
Soome	Nokia vabanenud inseneride pakkumine Intelile T&A-keskuste loomiseks Espoose ja Tampere; vähem kui aastaga võttis Intel tööle 120 hästi kvalifitseeritud inseneri Tampere ja rohkem kui 90 Espoos.

Millised skeemid toovad OVI kaasamisel parema tulemuse, kas avatud toetusmeetmed kõigile või otseste läbirääkimistega kokku lepitud vastastikused kohustused? Otsepakkumine võib olla otsustava tähtsusega, kui on tegemist suuremahulise investeeringuga, mille ootused mõjuna riigi majandusele on suured. Rolls-Royce'i 2012. aasta investeering Singapuri sai teoks suuresti tänu valitsuse sihipärasele n-ö müügitoole ning kokkulepitud eelinvesteeringule vastavasse taristusse ja koolitusse. Kindlasti ei oleks ilma Soome pakutava T&A-ressursita (Nokia vabanenud insenerideta) nii kiiresti teoks saanud Inteli T&A-keskuste loomine Espoose ja Tampere.

Riigiekspertid tõdesid, et olulisim on saavutada välisinvestoritega personaalne suhe. Siit saab alguse vajaduse korral personaalse pakkumise tegemine. Esimene aasta pärast esmase investeeringu tegemist on tavapäraselt mõlemale poolele n-ö testaastaks, seda nii tegevustulemuste kui ka suhte mõttes. Testaasta näitab paljuski, kas eesmärgipärane tegevus on hoo sisse saanud. Ettevõttega tegeleb *account manager*, kes annab ettevõtte käekäigu, uute vajaduste ja ressurside kohta tagasisidet IPA-le ja teistele seotud asutustele. Võimalik on uute kokkulepete tegemine. Nagu näitavad riiginäited, on otsepakkumised paindlikud (investori ja riigi huvide kompromisslahendused). Iirimaa ei kasuta selleks ELi struktuurifonde, vaid kogu IDA Iirlandi tegevust ja grante rahastab valitsus.¹⁴ Eesti puhul tuleks kaaluda raha paindlikku planeerimist ELi SFide kõrvale, et oleks võimalik tulla vastu strateegilise välisinvestori vajadustele äritegevuse või uute ärifunktsioonide Eestisse toomisel.

Kohalike ettevõtete kaasatõmbamine välisettevõtete äritegevusse on edukas olnud Rootsis ja Singapuris, ebaõnnestunud aga Iirimaa ja Tšehhis. Välisettevõtted kasutavad valdavalt üleilmseid ja mastaabiefekti võimaldavaid tarneahelaid. Kohalikke tarnijaid võib isegi olla, kuigi nende hulk väheneb riigi suurusega proportsionaalselt. Singapuris on kohalike ettevõtete koostööle välisettevõtete aidanud oluliselt kaasa riigi meetmed, näiteks horisontaalselt erinevaid valdkondi

¹⁴ TA&I osakaal ELi SFides: Iirimaa, sh ettevõtlus ca 25%; Leedu, sh majanduskasv 45%; Tšehhi V. 8%; Rootsi, sh ettevõtlus 2/3; Soome 10–20%, eesmärk uuel perioodil 60–80%.

läbiv *PACT (Partnerships for Capability Transformation)*, või valdkondlikud programmid, näiteks *SIMTech (Medical Technology Manufacturing Consortium)*.

Milline on parim praktika rahvusvahelist päritolu kiiresti kasvavate *start-up*'ide investeringute riiki toomisel? Üldiselt senine silmapaistev praktika puudub, nii Singapuri kui ka Iirimaa fookus on olnud regionaalsetel peakontoritel. Soodsa pinnase loomine *start-up*'ide arenguks ja välismaiste riskikapitalistide riiki meelitamiseks on aga hoo sisse saanud küll, eelkõige Soomes, Rootsis ja Singapuris; prioriteediks on selle seadnud ka teised riigid. Selleks on algatatud spetsiaalseid tegevusi: *Vigo Programme, Start-Up Sauna* Aalto ülikooli juures, *Helsinki International VZ Zone* (Soome); *Forska&Väx, BIG SWEDEN* (Rootsi); *Young Entrepreneurs Scheme for Schools – YES! School* (Singapur); *CzechAccelerator* (Tšehhi Vabariik) jm.

4. Soome – hiljutine alustaja, kuid tugevate argumentidega¹⁵

Soomel on olemas küll alates 1992. aastast OVIga tegelev organisatsioon Invest in Finland (osa Soome kaubandusorganisatsioonist Finpro alates 2012. a), kuid edumeelset tugevat OVI poliitikat ei ole seni viljeletud. See on olnud pigem osa jõulisest T&A- ja innovatsioonipoliitikast. Soome majanduspoliitika tervikuna on ajalooliselt olnud keskendunud pigem oma ettevõtete rahvusvahelise kasvu

Soome värske välisinvesteeringu- poliitika – poliitiline tahe, Team Finlandi koostöövõrgustik ja müügiorganisatsioon

toetamisele. Soomet iseloomustab väga tugev sisemaine TA&I-tase ja haridussüsteem. Ülikoolide pärast on nad murelikumad, kuna vahepealne liigne piirkonnastumine ei avaldanud haridussektoris oodatud mõju. Rahvusvaheline konkurents nõuab pigem oma riigi parima kompetentsi väljapanemist vastukaaluks ülejäänud maailmale kui oma võimekuste spetsiaalset piirkonnastamist riigisisiselt. Viimane näide on Aalto ülikooli loomine (kolme Helsingi ülikooli liitmise baasil). Ajaloost tuleb pidada oluliseks tehnikauuringute keskuste (VTT)

loomist 1942. aastal, seitsme uue ülikooli asutamist 1960.–1970. aastatel, samuti kogu avaliku T&A-organisatsiooni ajakohastamist, koolisüsteemi reformimist, suuna võtmist suurtele korporatsioonidele ja eksportivatele tööstusharudele. 1980-ndatel loodi tehnoloogiaagentuur TEKES, käivitati tehnoloogiaprogrammid, Teadusnõukogu nimetati ümber Teadus- ja Tehnoloogiapoliitika Nõukoguks (2009. a Teadus- ja Innovatsiooninõukoguks), liberaliseeriti telekommunikatsiooniturg ja finantsturud. 1980-ndad olid Soomele märkimisväärse tähtsusega, tööstuspoliitika arenes käsikäes tehnoloogiapoliitikaga. 1990. aasta kriis pöörati enda kasuks tänu IKT-le. Sarnaselt Iirimaa asendati polütehnikumid ja muu kutseharidus rakendusteaduste ülikoolidega, s.t nende baasil hakati pakkuma ka kõrgharidust (sh rahvusvahelist). 2000-ndatel ühendati juba palju väiksemaid ülikoole ja rakendusteaduste ülikoole. 2000. aastat iseloomustab kogu tähelepanu suunamine tehnoloogiapoliitikalt innovatsioonipoliitikale. 2006. aastal asutati Greater Helsinki Promotion (pealinna arengule suunatud välisinvesteeringuagentuur). Ülikoolidele on antud juurde autonoomsust. Ressursse kontsentreeritakse üha enam prioriteetsetesse suundadesse.

Üha keerukamate ärifunktsioonide Aiasse liikumine, üleilmne majanduskriis, kuid eriti ümberkorraldused riigi tööstuses, esmajoonel IKT-sektoris (sh NOKIA kokkutõmbumine), on tõstnud poliitika keskmesse aktiivse välismajanduspoliitika. Teema esilekerkimine sai alguse 2011. aastal Tarmo Eloranta Soome võimaluste ja vajalike poliitikameetmete analüüsiga.¹⁶ Selles valitsuse tellitud rahvusvahelise praktika taustanalüüsis on rõhutatud viit tegurit OVI-poliitikas: ühine tahe tegutseda, fundamentaaleeldused ärikeskkonnana peavad olema paigas, ehitada tuleb olemasolevaid tugevaid külgi ära kasutades (sh Nokia endised insenerid), tuleb proovida sisemisi nõrku külgi (nt hajaasustus) ja väljakutseid (nt haridusuuendused) tugevaks pöörata ning vaja on piisava autoriteediga tugevat müügiorganisatsiooni. Varem on Soome riigi ärikeskkonda turundanud Soome väliskaubandus- ja Euroopa asjade minister Alexander Stubb, samuti on Soomet maailmas tutvustatud kui globaalset probleemide lahendajat, seda suuresti rahuläbirääkija ja Soome endise presidendi Martti Ahtisaari eduka karjääri toel – *“Think Finland – A Global Problem Solver: Lend Us Your Problems. We Will Solve Them With Interest”*.

Valitsuse 2012. aasta otsusega loodi teemat eest vedama katusvõrgustik Team Finland. See ühendab peaministri eestvedamisel 72 erinevat Soome organisatsiooni ja üksust, mis on suunatud välisurgudele ning mis tegutsevad nii riigis kui ka välismaal. Team Finlandi ülesandeks on tuua Soome uusi välisinvesteeringuid, et kasutada

¹⁵ Käesoleva uuringu lisadena on kättesaadavad kõikide võrdlusriikide tervikanalüüsid (inglise keeles).

¹⁶ Vt https://www.tem.fi/?89511_m=105496&l=en&s=2468.

maksimaalselt ära Soome praegune TA&I-tase. Team Finlandi juhtrühm koosneb tugevatest töösturitest ja selle keskmis on kolm ministeeriumi oma agentuuridega: Töö- ja Majandusministeerium, Välisministeerium ning Haridus- ja Kultuuriministeerium. Oluline roll on ka Soome *country manager*idel, kes veenavad rahvusvahelisi investoreid oma Soome tütarettevõtetesse investeerima (ROI Finland).

Team Finlandi tegevuse fookus on pikaajaline, kuid esimeseks arvuliseks eesmärgiks on viia Soome OVI-tase protsendina SKTst aastaks 2020 Euroopa keskmisele tasemele (tähendab kasvu ca 20–30 miljardi euro võrra). Keskendutakse majanduskasvule, töökohtadele, Soome kompetentsuspagasi tugevdamisele (eriti suure tootlikkusega innovatiivsete firmade segmendis), suure lisandväärtusega ja T&A-intensiivsetele tegevustele, rahvusvaheliste riskikapitalifirmade riiki meelitamisele. Detailsed fookused vaadatakse igal aastal üle. Soomlaste müügiargumentid on professionaalne inimressurs (sh haridussüsteem), loovad lahendused (tehnoloogiaklastrid, *test-bed*-võimalus), investeerimisvõimalused *start-up*idele ja kasvu toetav ökosüsteem (sh Aalto innovatsiooniülikool), sild Ida ja Lääne vahel, loodusressursid, soodne ja prognoositav energiahind, stabiilne ühiskond (AAA-reiting, turvalisus, keskkond, elukvaliteet, taristu). Rõhutatatakse ka investorite järelteeninduse kvaliteeti, samuti luuakse koostööprogramme, et siduda välisfirmad kohaliku innovatsioonisüsteemiga.

Spetsiaalsed poliitikameetmed välisinvestoritele puuduvad, kuid peamine müügiargument on Soome tugev TA&I-baas (taristu, teadlased ja insenerid, ärijuhid), sh Nokia, selle koostöövõrgustik ja ressursid. Nokia vabanenud ressursse kasutab Soome ettevõtte uute investeeringute meelitamiseks (nt Intel) ja motiveerib omakorda vabanevat tööjõudu ettevõtlikkusele, *start-up*ide loomisele.

Kuna Soome teadlased on muutunud väga kodupõhiseks, täienevad Soome uurimismeeskondade read vilkalt välisteadlastega, seega on keskkond T&A-ks vägagi soosiv. Riik on pidanud oluliseks toetada teaduse ja ettevõtluse tugevat sidet strateegiliste uurimiskeskuste – SHOK (*Strategic Centres for Science, Technology and Innovation “World-class breakthroughs”*) – kaudu. Uuemaks suunaks on kiirelt arenevate *start-up*ide põlvkonna loomine (nt Supercell, Rovio, Applifier, Rightware), mis on edukalt käivitunud (nt *Vigo* programm, *Start-Up Sauna* Aalto ülikoolis, *Helsinki International VC Zone*). Ärikeskkonna atraktiivsemaks muutmiseks on sarnaselt Rootsiga alustatud arutelu ettevõtte tulumaksu vähendamise üle.

ELi SFe, mida Soome puhul saab kasutada ainult valitud regioonides (tugevamad on Helsingi, Oulu, Tampere jt), soovitakse üha enam suunata arendus- ja innovatsioonipädevuse suurendamiseks (TEKESe ja regionaalsete arenduskeskuste - ELY kaudu). Tulevikueesmärk on kasutada 80% ELi SFide eelarvest regionaalse TA&I ja VKEda konkurentsivõime suurendamiseks. Üldiselt on aga Soome riigieelarvega võrreldes ELi SFide osa väike. 2012. aastal liikus läbi TEKESe 12 miljonit eurot, mis pärines ELi SFist, Soome ülikoolidesse ja uurimisinstituutidesse, samal ajal kui TEKESe enda sama sihtrühma eelarve oli 217 miljonit ning kokku 570 miljonit eurot.

Praegu on rahvusvahelistest ettevõtetest enam kui müügiorganisatsioonina Soomes kohal Google, Intel, Honeywell, Microsoft, HP, IBM, Cisco, Huawei, General Electric, John Deere, Takeda, Heineken, Carlsberg. Lisaks on Soomes oma tugevad rahvusvahelised firmad koos alltöövõtjate ja rahvusvaheliste müügivõrkudega: Kone, Metso & Wärtsilä, Kemira, Stora Enso, UPM Kymmene, Polar, Rovio, Fiskars, Nokia jt

Näide: Inteli T&A-keskused Espoos ja Tampere. Rahvusvaheline IT-gigant Intel avas 2012. a oma uurimis- ja tootearendusüksused Espoos ning Tampere. Nokiaga koos on Intelil ka uurimiskeskus Oulus. Tampere keskus keskendub juhtmevabadele tehnoloogiatele, Espoo keskus vabavara arendustele ja oskusteabe koondamisele. Intel Labs Europe'i juht Martin Curley sõnul on Soomes ülemaailmne reputatsioon nii IT-innovatsioonide keskusena kui ka oma tarkvara- ja riistvarainseneride talendipangana. Samuti hindab Intel Soome hariduse ja teaduse üldist kõrget taset ning progressiivset innovatsioonipoliitikat, mis teeb riigi atraktiivseks asupaigaks rahvusvaheliste ettevõtete arendusüksustele. Lisaks on Soomes Nokia restruktureerimise tõttu vabu IT-spetsialiste. Lisaks mobiili- ja juhtmevabadele tehnoloogiatele on Soomes ka tugev vabavara pädevus. Vähem kui aastaga on Intel palganud 120 kvalifitseeritud spetsialisti Tampere ja 90 Espoos.

5. Rootsi – välisinvesteeringute poliitika konsolideerub

Skandinaavia välisinvesteeringukeskus reklaamib end kui *The New Gulinary Nation*.

Rootsi välisinvesteeringute tase on suhtena sisemajanduse kogutoodangusse Skandinaavia riikidest kõrgeim, ületades näiteks Soome taset umbes kaks korda (2011. aastal UNCTADI andmetel vastavalt 63,4 ja 31 protsenti). Kuna selline domineerimine on kestnud läbi aastate, ja Rootsis on ka regiooni suurim siseturg, siis võib seda põhjendatult pidada Põhjamaade välisinvesteeringute keskuseks. Siin on oma roll nii riigi suurusel ja geograafilisel keskpõlvil, kuid teisalt ka aktiivsel välisinvesteeringupoliitikal, mis sai alguse 1995. aastal, ning tugevatel ja läbipaistvatel riigi institutsioonidel. 1980-ndatest said välisettevõtted hakata omandama osalusi Rootsi firmades, 1990-ndatel kaotati piiranguid välisettevõtete tegevusele, loodi Delegation for Foreign Investment in Sweden (samal ajal kui Invest in Finland). FDI-poliitika algne eesmärk oli kompenseerida Rootsi ettevõtete rahvusvahelistumise tulemusena kannatavat kohalikku tööhõivet, s.t tuua investeeringutega riiki uusi töökohti. Hiljem lisandus soov tuua riiki teadmisi ja kapitali ning avada uusi turge Rootsi enda ettevõtetele. Rootsi eeliseks on kindlasti väga tugev T&A. Sihitakse ainult strateegilisi investoreid. Praegu on investeeringute riiki toomise fookuses teadmisi otsivad investeeringud (ingl *competence seeking investments*), s.t investeeringud tehnoloogilistesse uuendustesse, teadmistesse, organisatsiooni ja juhtimisse. Leitakse, et sellised investeeringud aitavad tasakaalustada Rootsi kui tugevalt ekspordikeskse riigi kaubandusbilanssi. Selliste investeeringute eesmärk on omandada ja arendada strateegilisi varasid nagu tehnoloogia ja kaubamärgid, mis suurendavad rahvusvahelise ettevõtte või nende grupi pikaajalist konkurentsivõimet. Investeeringud tehakse tüüpiliselt kas T&A-keskuse loomise, strateegilisse alliansi või äriettevõtete ülevõtmise teel. Seejuures on oluline märkida, et välismaised omandamised ja ettevõtete liitmised kinnitavad vastavad instantsid lihtsamini kui analoogsed tehingud kohalike ettevõtete vahel. Põhjus on selles, et erinevalt kohalikest liitumistest, mis pärsvivad konkurentsi, suurendavad rahvusvahelised liitumised mitmekesisust.

Finantskriis 2008/2009. aastal näitas kätte ka Rootsi nõrgad küljed, kui välisinvesteeringud OECD riikidest oluliselt kokku tõmbusid. Kuna Rootsi väliskaubandusest toimub 70% Euroopa Liidu riikidega, siis ühelt poolt tehakse kõik, et tagada ja ergutada vabakaubandust liidu sees; teisalt soovitakse aga mitmekesistada riigi välisinvesteeringuportfelli, sh kaugematelt turgudele.

Rootsi välisinvesteeringupoliitika on pigem horisontaalne ning riigi majandushuvide edendamine ja imago kujundamine on kogu riigi välisestuse põhiülesanne. Konkreetselt välisinvesteeringute müügi- ja turundustööd rahastatakse riigieelarvest aastas 6,7 miljoni euroga. Väliskaubanduse ja investeeringute müügitöö eest vastutab valitsuse tasandil Välisministeerium. Operatiivsel tasemel tegutseb 57 riigis esindusi omav Business Sweden, mis loodi 2013. aasta alguses Swedish Trade Councili ja Invest Sweden ühendamise teel. Business Swedenit omavad üheskoos riik, keda esindab Välisministeerium, ja erasektor, keda esindab Rootsi Väliskaubanduse Assotsiatsioon. Selline kaasomand võimaldab ligipääsu kontaktidele ja võrgustikele eri tasemel ning säilitab tugeva ja väleda äriühenduse organisatsioonis. Business Sweden ülesandeks on turundada Rootsit rahvusvaheliselt, suurendada kuvandit ja teadlikkust riigist kui atraktiivsest, innovatiivsest ja konkurentsivõimelisest äripartnerist. Lisaks välisinvesteeringute n-ö müügi- ja turundustööle toetab organisatsioon ka Rootsi ettevõtete sisenemist välisriikidele. Business Sweden ülesandeks on tugevdada riigi kompetentsusklastreid – valdkondi, kus Rootsil on tugev oskuste pagas. VINNOVA (Rootsi innovatsiooniagentuur) on võtnud südameasjaks tugevdada VKEsid ja *start-up*'e (*Forska&Väx*, ingl *Research and Grow*). Almi Företagspartneri kaudu toimib mitmeid meetmeid (nt *BIG SWEDEN*), mis toetavad kasvule ja ekspordile suunatud inkubaatorite arengut. ELi SFidest rahastatakse kaheksat regionaalset programmi

Rootsis (eelarve 8,8 miljardit Rootsi krooni). Ligikaudu 2/3-ga ELi SFide eelarvest kaasfinantseeritakse TA&I-d ja ettevõtlust toetavaid tegevusi.

Valitsus turundab hetkel Rootsit kui uue kulinaaria rahvust. Toiduainetööstus on riigi suuruselt neljas tööandja ja koos kasvava turismisektoriga on see maapiirkondadele oluline valdkond. Koos meetmetega nagu peakokakursused jms on eesmärgiks Rootsi kui toidurahvuse turundamisega suurendada valdkonna ekspordi ja investeeeringuid.

Rootsit tutvustatakse ka kui innovatsioonisõbraliku kliimaga riiki, mis pakub erakordseid investeeerimisvõimalusi tööstuses, teaduses, tehnoloogias, meditsiinis, muusikas, disainis, turismis ja teistes sektorites. Täpsemalt räägitakse IKTst, metallidest ja kaevandamisest, teenusemajandusest, tervishoiust ja eluteadustest, inseneriteabest, energiast ja keskkonnatehnoloogiatest ning bioloogilistest materjalidest.

Rootsi on kasvanud väga tugevad ülikoolid, näiteks Karolinska, mis on maailma esisaja seas. Rootsit on alati iseloomustanud pigem T&A kui TA&I või innovatsioonipoliitika. Rootsi on tuntud oma tööstuse ja ülikoolide vaheliste ühiselt finantseeritud arenduskeskuste (alates 1995; vahel nimetatud ka kui kompetentsikeskused) poolest, näiteks koostöös Volvoga. Rootslased rõhutavad, et kompetentsikeskused on tõhus argument ja vahend välisinvesteeeringute meelitamisel. Samuti öeldakse, et kompetentsikeskustega on järjepidevalt võimelised ühte jalga astuma ja koos arenema just suured ning rahvusvahelise haardega ettevõtted.

Rootsis on märkimisväärseid näiteid rahvusvaheliste ülevõtmiste kohta. Näiteks omandas Briti farmaatsiafirma Zeneca 1999. aastal Rootsi farmaatsiafirma Astra. Samal aastal omandas Ford Volvo Carsi divisjoni. Tollel aastal tuli Rootsis välisinvesteeeringuid mahus, mis on võrreldav kümne eelmise aastaga kokku. Aastal 2000 omandas General Motors Saab Automobile'i ja viimase näitena 2010. aastal Hiina kiireima kasvuga autotootja Geely Fordilt Volvo Carsi, mida asus juhtima endine Saksa Volkswagen Groupi Ameerika üksuse juht. Paljud ülevõtmised on toimunud ka Rootsis energeetikatööstuses, IT ja telekommunikatsiooni valdkonnas, sh väikesed ja noored innovatiivsed firmad. Rootsis kasvasid välisinvesteeeringud märgatavalt pärast majanduse dereguleerimist (sh välisinvestorite piirangute kaotamist) ja ettevõtte tulumaksu alandamist 52%-lt 1990. aastal 28%-ni 1994. aastal. Nüüd on ettevõtte tulumaks 26,3% ja välismaalastele esinevad vaid mõningad sisenemiskiirangud, näiteks advokaaditeenuse ja riiklike monopolide puhul.

Näide: Kompetentsikeskused (ingl *Competence Centres*) riigi teadmusbaasi säilitamiseks ja arendamiseks ning välisettevõtete tõmbenumbriks. Heaks näiteks on Rootsi kompetentsikeskused, mis keskenduvad automootorite gaasivahetuse, põlemise ja korrosiooni teemale (CCGEx, CECOST, CERC, HTC, KCFP, KCK) ning mis kõik on kaasasutanud Volvo ja teised tööstuspartnerid. Volvo on kompetentsikeskuste perioodi jooksul ettevõtteks teisenenud, müües autodivisjoni Fordile (sealt edasi Geelyle), ja muutunud palju detsentraliseeritumaks. Keskused on sellega kohandunud, samuti Rootsi riigipoolse süsteemiga, mis keskendub ülikoolide uurimistööle ja doktoriõppele. Tulemuseks on väikesed meeskonnad, mis on tihti keskendunud alusteadusele. Volvo põhiline motivatsioon keskustes osaleda on saada ligipääs T&A-võimelistele tulevastele töötajatele. Sellegipoolest suhtlevad firma ja keskus pidevalt ning vahetavad teadmisi (ingl *flow*). Mõningaid mehhanisme katalüsaatorite ehituses on uuritud KCKs ka otseselt seetõttu, et täita lünki teadmistes Volvo enda meeskonnas mootoridisaini täiustamisel. Stimulatsioonitööriist on jälle üle võetud CERCst. Samuti on Volvo paigutanud osa oma meeskonnast ülikoolidesse, sh kompetentsikeskustesse, seda nii teaduse kui ka õpetamise eesmärgil. Näiteks CERCs on inseneriteaduse tudengite liikumine võtmetähtsusega, et säilitada autotööstuse T&A taset ja suurendada (säilitada) selle osakaalu Rootsi majanduses. Partnerid nagu Saab Automobile (siis GMi omanduses) ja Volvo Car (siis Fordi omandis) suutsid mõlemad säilitada oma mootorite arenduse ning tootmise võimekuse Rootsis, samuti meelitada riiki uusi mootoriprojekte. See tugines heale T&A-kvalifikatsioonile ja oskustele, seda nii ettevõtetes endas kui ka teadusasutustes – ülikoolides. See ei tähenda, et keskused oleksid loonud teadmisi vaid ettevõtetele; samavõrd oluline on olnud ettevõtete endi koostöö ja panus, et üha suurenevas konkrentsis ühist teadmusbaasi säilitada ja arendada.

6. Iirimaa – terviklik ja järjekindel tegevus on toonud edu

Üle viiekümne aasta
personaalset
lähenemist
välisinvestoritele =
Euroopa peakorterite
hub.

Iirimaa on töötanud välisinvesteeringute ligimeelitamise nimel üle 50 aasta. Poliitika alguseks on investeeringute agentuuri IDA Ireland asutamine 1949. aastal. Agentuuri ülesandeks oli ellu viia Iiri tööstuspoliitikat. Aastal 1994 jagati IDA kaheks: IDA keskendus ainult välisinvesteeringutele ja Enterprise Ireland asus tegelema Iiri ettevõtete arendamisega. Kohe kasvatati investeeringuid kõrgharidusse. 1960.–1970. aastatel pandi suurt rõhku koostööle tööstus- ja hariduspoliitikas, loodi Manpower Consultative Committee (1978). Asutati regionaalsed tehnikakolledžid, pandi alus nüüdisaegsele telekommunikatsioonitaristule (2000-ndate alguses uuendused). Iirimaa on läbi aegade iseloomustanud liberaalne majandus- ja investeeringupoliitika. 1980-ndatel asutati Rahvusvaheline Finantsteenuste Keskus Dublinis, seda Finance Services Irelandi eestvedamisel. 1990-ndatel keskenduti T&A-le, analüüsiti kogu süsteemi, suurendati oluliselt investeeringuid T&A-infrastruktuuri (PRTL – *Programme for Research in Third Level Institutions*), asutati *Science Foundation Ireland* (SFI, 2000. a), keskenduti IKT ja biotehnoloogia arendamisele ja rakendamisele laiemalt majanduses. Äritegevuse jaoks oli oluline 1996. aastal kehtestatud ühetaoline ettevõtte tulumaks – 12,5%. Piirkondlikud tehnikakolledžid hakkasid pakkuma ka kõrgharidust, muutudes tehnoloogiainstituutideks. Iirimaa iseloomustavad suhteliselt tugevad ülikoolid, kuid mitte tugevad klastrid. Seda näitab ka välisettevõtete nõrk seotus kohalike ettevõtetega. Iiri on liiga välisinvestorite tuules, kuid see valik on riigile andnud kokkuvõttes siiski suuremad eelised maailmaturul läbi lüüa.

Organisatoorse poole pealt koordineerib kogu välisinvesteeringute, T&A ja hariduspoliitikat üks ministeerium (*Department of Jobs, Enterprise and Innovation*). Iirimaa tegeletakse tõsiselt välisinvesteeringupoliitika asutusteülese koordineerimisega. Selleks loodi 1994. aastal Industrial Development Acti alusel rahvuslik ettevõtluse, kaubanduse, teaduse, tehnoloogia ja innovatsiooni nõukoda Forfas, mille juhtkonda kuuluvad oluliste agentuuride tegevjuhid (Forfas, Science Foundation, IDA Ireland, Enterprise Ireland) ja ministeeriumi kantsler. Meeskonda kuulub veidi üle 10 liikme. Forfasil on kolm teemanõukoda (konkurentsivõime, tulevikuoskused ja teadus). Forfasi roll on nõustada ja koordineerida strateegilist arengut (sh mehitamist) organisatsioonideülel; ta nõustab operatiivselt nii ministeeriumi kui ka valitsust üleilmse ärikeskkonna kiiresti muutuva olukorra asjus; tagab poliitika sidususe ja fookustatuse agentuurideülel; analüüsib ettevõtluspoliitika mõjusid; pakub analüütilist ja korralduslikku tuge oma kolmele teemanõukogule (Advisory Council for Science, Technology and Innovation – ACSTI; Expert Group on Future Skills Needs – EGFSN; National Competitiveness Council – NCC) ja ühele uuele – Foreign Trade Council. Forfasis toimuvad igakuised agentuurijuhtide ja nende võtmeinimeste kohtumised.

ELga ühinemine 1973. aastal on andnud olulisi vahendeid T&A-süsteemi ja kompetentsuse tugevdamiseks. Kõik IDA Irelandi tegevused, sh grandid välisettevõtetele, on praegu riigi enda rahastatud (seda muu hulgas suurema paindlikkuse võimaldamiseks), kuid T&A-meetmed on osaliselt ELi kaasfinantseerimisel (SFI ja EI kaudu). Üksnes ca 25% ELi SFidest on antud TA&I ja ettevõtluse toetamiseks (2007–2013). Sellest läheb suur osa kõrgharidusasutuste kapitaliinvesteeringuteks (PRTL kaudu, millest omakorda saavad kasu teadlaste-ettevõtjate koostöös loodud kompetentsikeskused ülikoolide ja uurimisasutuste juures) ning kohalike ettevõtete arendamiseks Enterprise Irelandi kaudu.

Ka iirlaste töö Ameerika suunal, ühine keel ja sugulussidemed on kandnud vilja. Suur osa Ameerika investeeringuid Euroopasse on tehtud Iirimaa kaudu. Iirimaa väljapoole suunatud tegevustega on riigis praegu maailma esikümne IKT-firmast

kohal 8; esikümne farmaatsiafirmadest samuti 8; 20 maailma juhtivast meditsiiniseadmete tootjast 15; üle poolte maailma juhtivatest finantsteenuste firmadest jt. Iirimaad kui edukat investeringute ligimeelitajat ilmestabki tuntud kaubamärkide kohalolu: IBMi tehnoloogiakampus, Apple'i regionaalne peakorter, Microsofti maailma suurim operatsioonikeskus, Inteli *high-end*-pooljuhtide tehas, Google'i Euroopa peakorter, Paypali Euroopa operatsioonid jne. Samas on Iirimaal nii Ameerika kui ka Inglismaaga (peamiselt Londoniga) ka teistsugune ühendus – nimelt on suur osa iirlasi sidunud oma karjääri nende riikidega ja töötavad seal – ning see oli varem nii ja on ka tänapäeval. Sedalaadi koostöö on olnud paljuski ka põhjuseks, miks on finantsvahendussektor vaikselt Londonist Dublinisse laienenud. Sellele on omakorda andnud määrava panuse Finance Services Ireland, mille valitsus lükkas käima 1987. aastal. Sellele on järgnenud valdkonna liidrite ning riigi süstemaatiline töö finantsteenuste valdkonna konkurentsivõime suurendamisel, sh töö regulatsioonide, inimkapitali ja riigi turundamisega. Iirimaa on üks väheseid Euroopa riike, mis on oma majanduse viimase 25 aastaga suures osas restruktureerinud (seda näitavad nii SKT/RKT kui ka tootlikkuse arvud). Seejuures alustati 1980-ndatel 17% tööpuuduse, aastas 23 000 inimese väljarände (tööealisi oli siis 1,1 miljonit), 9% eelarvedefitsiitiga RKTst ja 118% riigi välisvõlaga RKTst. Kõige eeltoodu tulemusena on välisinvesteeringud nüüd Iiri majanduse võtmekomponent. Riigis on kohal ligikaudu 1000 mitmerahvuselist ettevõtet, mis annavad kuni 30% kogu lisandväärtusest, 50% tööstuse tööhõivest ja vähemalt 85% ekspordist. 70% kogu ekspordist teevad need ettevõtted, kellega on tööd teinud IDA Ireland.

Iirimaa praegune välisinvesteeringute meelitamine riiki tugineb neljale T-le: *Track-record (in winning and partnering with MNC)*, *Talent pool*, *Tax regime*, *Embrace of technology*. Rakendades madalat ettevõtte tulumaksu kõigile, saavad T&A-d tegevad ettevõtted lisaks taotlema 25% maksusoodustust. Samuti on maksusoodustuse subjektiks teatud intellektuaalomandi omandamine. Välisinvestoritele tehakse personaalseid pakkumisi toetusmeetmete kaudu: IDA Irelandi grandid (T&A, kapital, töötajad ja koolitus) või teaduse-ettevõtluse kompetentsikeskused (CSET, SFI Ireland), mis tuginevad pikaajasele ja strateegilisele koostööle, ning tehnoloogiakeskused (*Technology Centres*, IDA Ireland & Enterprise Ireland), mis on suunatud lühemaajalisele koostööle. Otsepakkumised on aga seotud ka strateegiliste lubadustega, näiteks IDA Irelandi grandid saab ainult tingimusel, kui välisettevõtte tegutseb Iirimaal vähemalt seitse aastat ning loob lubatud arvu uusi töökohti. Grandi suurus sõltub investeeringu oodatavast mõjust Iiri majandusarengule. Igal välisettevõttel on oma IDA *account manager*. Meetmed on paindlikud, suurinvestorite vajadustele vastavad. Iirimaa lähenemine igale investorile on individuaalne, ei eksisteeri standardset mudelit, toetuspakett pannakse kokku investori vajaduste ja riigi huvidega kooskõlas. Kogu tegevust ilmestab pikaajaline vaade, IDA meeskonna tugevus ja stabiilsus, samuti tugev ning püsiv poliitiline tugi. Iirimaa näite varal on mitmeid rahvusvahelisi ettevõtteid, kelle investeeringule on eelnenud kümnendipikkune eeltöö (nt Inteli puhul alates 1970. a-st kuni esimese investeeringuni 1989). Selline ajahorisont näitab, et edukaks osutuvad vaid järjepidevad riigid ja stabiilsed investoritega suhteid arendavad meeskonnad (investeeringuotsused ja kokkulepped tehakse enamasti konkreetsete inimeste baasil, mitte anonüümsete organisatsioonide põhjal).

Näited: IBMil (alates 1956) on pikk ajalugu Iirimaal. IBM on arendanud ja varustanud erinevate lahendustega nii Iirimaad kui ka teisi turgusid. Praegu on IBMil Iirimaal müügikeskus, klienditoekeskus, IBM Globali firmasisene pank, riistvaratootmine, IBM Technology Campus, mis hõlmab tarkvara ja integreeritud väärtusahela tehnoloogiaarenduse keskusi, ning IBMi Euroopa esimene T&A-labor, mis hõlmab keskust the Smarter Cities Technology Centre ja muid tehnoloogialaboreid. GlaxoSmithKline-l (alates 1975) on Iirimaal kolm ravimite ja nende koostisosiste tootmisüksust, globaalne tootesitluse üksus, Euroopa logistika, müügi ja turundusüksus. Viimasel ajal on investeeritud ühes tehases T&A-sse, samuti on arendatud T&A-koostööd University College Corkiga, seda Science Foundation Irelandi (põhiline teaduse finantseerija) toel. DePuy, Johnson&Johnson (alates 1997), alustas Iirimaal ortopeediliste puusa- ja põlvliigete tootmist; 2008. a avati innovatsioonikeskus, mis arendab uue põlvkonna ortopeediatooteid ja lahendusi üleilmsel turul.

7. Singapur – välisinvesteeringud 50 aastat arengu keskmes

Tulevikuvalmis
Singapur &
„Võõrustajast
koduks“ strateegia
– kodu äri, kodu
innovatsioonile,
kodu talentidele.

Singapuris algas välisinvesteeringupoliitika koos iseseisvumisega 1965. aastal. Kauaaegne peaminister Lee Kuan Yeu esitas Singapuri kümne aasta arenguplaani, mille põhieesmärgiks oli tugevdada riigi tööstuslikku baasi uute tehnoloogiliste lahendustega ja seda valdavalt välisinvesteeringuid riiki meelitades. Peaministri eestvõttel ja Hollandi majandusteadlasest nõuniku Albert Winsemiuse (1961–1984) ideede toel kolm kümnendit kestnud tegutsemine on viinud Singapuri rikaste riikide sekka (SKT inimese kohta on suurenenud 50 korda). Oluliseks märgiks oli Singapuri Majandusarengu Agentuur (*Economic Development Board*, EDB) asutamine 1960-ndatel. EDB ülesandeks sai juhtida Singapur maailma ärikeskuseks. Singapuri SKT oli siis 320 Singapuri dollarit inimese kohta ja EDB-le anti 100 miljonit Singapuri dollarit, et võtta vastu väljakutse Singapur välisinvestoritele atraktiivseks teha. EDB roll on jõuline siiani, seda ennekõike investeeringute riiki meelitamisel, kuid ka nn tööstusvertikaalide arendamisel. Kui EDB esimesed välisesindused loodi Hongkongi ja New Yorki, siis nüüd töötavad pooled EDB 700 töötajast välisriikides. EDB on ka teiste riiklike agentuuride mõttes ülemuslik organisatsioon, saades teistele anda ülesandeid hariduse, migratsiooni, ruumilise arengu jm vallas. EDBs on tugev ajutrust, kes teab erinevate tööstusharude arengut maailmas ja suudab Singapuri positsioneerida. Poliitika edukust jälgitakse süsteemselt, vajaduse korral luuakse kiirelt uusi lahendusi, muudetakse õigusakte ja makse, tekitatakse riigi abimehhanisme ettevõtetele jms. Ühe olulise arenguna näeb EDB uue, *“From Host to Home”* strateegia rakendamist, et välisinvestorid ja talendid alatiseks riigiga siduda. Singapuris on praegu 7000 multinatsionaalset ettevõtet ja 4000 regiooni peakorterit, peamiselt Ameerikast, Jaapanist ja Euroopast. Singapuri rahvaarv on kasvanud kiiresti: nüüdsest 5,3 miljonist on ainult 2,9 miljonit sündinud Singapuris. Kuna Hiiuimaast väiksem saareriik, mida on mere arvelt juba 15% suuremaks tehtud, suudab mahutada maksimaalselt 6 miljonit inimest, on üha rohkem hakatud analüüsima majanduse sisemise tootlikkuse kasvatamise võimalusi.

Üheks Singapuri edasiviivaks jõuks on konkurents, eelkõige Hongkongiga, aga ka Kuala Lumpuriga Malaisias ja Hiina metropolidega. Kui Hongkongil õnnestus pereturismi ergutamises saada riiki Disneyland, siis mõne aasta pärast toodi Singapuri Sentosa saarele Universal Studios. Seejuures nii Universal kui ka SANDSi konverentsikeskus, hotell ja kaubanduskeskus saadi kahe rahvusvaheliselt välja antud kasiinolitsentsi konkursi tulemusena. Singapur tahab saada piirkonna elustiili ja meelelahutuse keskuseks, olla *„The Best City to Live, Work and Play in“*. Teiseks oluliseks edasiviivaks jõuks on hirm kaotada oma iseseisvus ja mitteametlikes vestlustes öeldakse, et juhul kui nad ennast pidevalt “teravamaks” ei arenda, siis on nad paarikümne aasta pärast Malaisia koosseisus tagasi. Kui teised riigid on keskendunud valdavalt ettevõtluse arendamisele, siis Singapur tegeleb aktiivselt ka teatud sektorite n-ö suretamisega, mille eesmärgiks on vabastada tööjõud rohkem tootlike valdkondade jaoks (nt laevaehitus). Samuti teevad lihttööd välismaalased, sh Indoneesiast ja Malaisiast.

Arengu taustal on olnud liberaalne majanduspoliitika ja toetav taristu, suuremõtmelised investeeringud haridusse ja T&A-sse, soosiv migratsiooni- ja talendipoliitika. Riiki on meelitatud suur hulk välisteadlasi ja -insenere. Kogu haridust hakati pakkuma inglise keeles juba 1960-ndatel. Viimasel kümnendil on suurendatud veelgi investeeringuid T&A-sse, seda peamiselt mitmete riiklike programmide kaudu, mitte niivõrd otse ülikoolide kaudu. Singapuris on kaks maailma esisajasse kuuluvat ülikooli, lisaks USA jt riikide tippülikoolide filiaalid/koostööpartnerid, näiteks Massachusetts Institute of Technology (MIT). MITiga kestnud kümnendipikkune koostöö kulmineerus 2012. aastal uue interdistsiplinaarse ülikooli loomisega–

Singapore University of Technology and Design¹⁷. Singapuril on kindel plaan kujuneda piirkonna hariduskeskuseks. Singapuri majanduskasv on küll aeglustunud viimastel aastatel, samas kasvavad investeeringud TA&I-sse ja haridusse.

Investeeringupoliitikas kasutatakse valdavalt personaalset lähenemist. Selgitatakse investori vajadused (uued investeeringud, laienemine) ja vajalikud ressursid. Esimesed suuremad investeeringud saadi riiki 1960.–1970. aastatel tänu “suurte” otsimisele ja püüdmisele (nt Shell, Esso, Philips); olulisel kohal oli ka kompromiss ametiühingutega. Esimesi investeeringuid aitas “koju tuua” varem nimetatud hollandlasest majandusnõunik Winsemius. Singapuri riigisektorit reklaamitakse tunnuslausega “*Think ahead, think again, and think across*”, valitsuse ametlikuks motoks on “*Integrity, Service, Excellence*” (Singapur on rõhutatult meritokraatlik riik). 2011. aastal käivitati programm “*National Innovation Challenge*”, mille eesmärgiks on energiatõhusus. Uuemaks suunaks välisinvesteeringute poliitikas on rahvusvaheliste organisatsioonide (praegu esindatud 130 organisatsiooni) ja sotsiaalsete ettevõtete riiki meelitamine. Teistest riikidest palju enam töötatakse maksuspetsiifiliste vahenditega. Singapur on Irimaa järel teine madalaima ettevõtetulumaksumääraga riik maailmas (17%). Lisaks rakendatakse üheksat spetsiifilist maksusoodustust (nt maksuerisus tööstusettevõtetele, regionaalsetele ja rahvusvahelistele peakontoritele, intellektuaalomandi kaitsele, T&A-le), mis näitab maksusüsteemi paindlikkust. Nii välisettevõtteid kui ka kohalikke motiveeritakse T&A-d võimendava grandiskeemi (*RISC – Research Incentive Scheme for Companies*) kaudu, samuti toetatakse investeeringuid uutesse tehnoloogiatesse (*INTECH – Initiatives in New Technology*), kiireid *start up*’e, nende partnereid ja ettevõtlust (*SPRING SINGAPORE* meetme kaudu, nt *Young Entrepreneurs Scheme for Schools – YES! Schools*). Präänikuna on valitsus valmis valitud suurtele välisettevõtetele ehitama välja investeeringu eelduseks oleva taristu. Singapur on hästi teada kohalike ettevõtete eduka kaasamise poolest koostöösse välisettevõtete ja nende peakontoritega. Klastrid on tugevad, nende kujunemisele on paljuski kaasa aidanud riigi ettevõtmised. EDB on käivitanud nii horisontaalseid (nt *PACT – Partnerships for Capability Transformation*) kui ka konkreetse tööstusharu toetusprogramme (nt *SIMTech – Medical Technology Manufacturing Consortium*).

Näited: Rolls-Royce’i (alates 2012) lennukimootorite tehase (Seletar Campus) investeering 700 miljonit Singapuri dollarit on üks EDB viimase aja olulisim saavutus (oodatav panus Singapuri SKTsse 1,7 triljonit Singapuri dollarit). Tehas avati Singapore Air Show 2012 raames ja see on Briti jõuallikate firma suurim investeering Aiasse, tuues Singapuri reaktiivmootorite tipp tehnoloogia, teadmised ja arenduskeskuse. See on ka osa Singapuri strateegiast kujuneda lennunduses Aasia keskuseks. Rolls-Royce CEO sõnul oli kolm põhjust, miks valiti Singapur: esiteks soov olla lähemal klientidele selles maailma kasvupiirkonnas; teiseks on Singapuri valitsusel pikaajaline vaade ja konstruktiivne koostöö välisfirmadega ning on suudetud välja arendada rahvusvahelistele firmadele nagu Rolls-Royce sobilik keskkond; kolmandaks on Singapuris edumeelne ja väga hea kvaliteediga haridussüsteem, väga kvalifitseeritud ning motiveeritud inimesed (80–90% Seletari töötajatest on singapurlased). “*The Rolls-Royce Seletar Campus brings together state-of-the-art technologies, advanced manufacturing techniques and highly skilled people to produce some of the most advanced aero engines in the world.*” sõnas firma tööprotsesside juht. Seletar Campuse suurus on 154 000 m² ja see loob 500 uut töökohta, tõstes Rolls-Royce’i töötajate arvu Singapuris 2000 inimeseni. Seletar Campus koosneb neljast osast: reaktiivmootorite kooste- ja testkeskus, turbiinide õõnes-titaantiivikulabade tootmiskeskus (RRi ainuke selline väljaspool Suurbritanniat), rakenduslike tehnoloogiate keskus ning Aasia esimene RRi treeningkeskus. Investeeringu teeb huvitavaks asjaolu, et EDB (sh selle Londoni üksus) oli teinud selle Singapuri toomiseks üle 5 aasta eeltööd, JTC (*Planning Industrial Land Use Facilitating Industrial Investments*) oli ette valmistanud asukoha Changi lennujaama külje all ning viidi ellu ainukordne koolitusprojekt, kus Singapuri valitsuse kulul koolitati kahe aasta vältel Inglismaal välja 300 uue Seletar Campuse inseneri ja tehnikut. Enne Rolls-Royce’i tulekut oli Singapuris küll regiooni oluline Changi lennujaam ja Singapore Airlines on oluline piirkonna rahvusvaheline lennufirma, kuid märkimisväärset lennundustööstuse kompetentsi linnriigis ei olnud, eriti kui võrrelda RR kodumaa Inglismaaga.

¹⁷ Vt <http://www.sutd.edu.sg/>.

8. Tšehhi Vabariik – välisinvesteeringutega tööstust uuendamas

Edulugu, kuidas välisinvesteeringutega riigi tööstust uuendada.

Tšehhi puhul saab soosiva OVI poliitika alguseks pidada 1990-ndate lõppu. Kui investeeringuagentuur CzechInvest loodi juba 1992. aastal, siis kuni 1997. aastani oli Tšehhi investeeringupoliitika veel üsna protektsionistlik. Alles alates 1998. aastast on poliitika välisinvesteeringuid ligimeelitav ja seda toetatud ka eri valdkondade poliitika ning -meetmetega. Oluliseks teetähiseks on CzechInvestile kogu VKE-poliitika ja ELi struktuurifondide poliitika elluviija mandaadi andmine 2004. aastal (ühinemisel ELiga). CzechInvest muutus sellega pelgalt välisinvesteeringute riiki meelitajast äriarenduse agentuuriks. CzechInvest peab ka suurt andmebaasi riiki tehtud välisinvesteeringute kohta (v.a erastamised). Selle andmebaasi järgi on CzechInvest ajavahemikul 1993–2012 kinnitanud 1991 investeerimisprojekti, mille koguväärtus on 280 048 miljonit USA dollarit ja mis on loonud kokku 232 889 töökohta. Need arvud ilmestavad OVIde dominantset positsiooni riigis, hõlmates 58,7% tööhõivest ja 76,9% tööstuse müügi käibest (2011). Pooled loodud töökohtadest on tekkinud auto- ja elektroonikatööstusesse; enamik investoreid on tulnud kas efektiivsuse või kohaliku turu pärast, samas on mõned keskendunud ka strateegilistele varadele.

Strateegilised teenuse- ja tehnoloogiakeskused on peamised välisinvesteeringupoliitika tõmbenumbrid. 2012. aastal defineeriti esimest korda mõiste „strateegiline investor”, kellelt nõutakse investeeringuläve ületamist ja töökohtade loomist. Tšehhi Vabariiki iseloomustavad tugevad tehnikaülikoolid, kõrgtehnoloogia suur osatähtsus ja väga hea tase täppisteadustes. Süsteemi nõrgim lüli on välis- ja kohalike ettevõtete vähene koostöö. Riik liigub järelikult liiga välisinvesteeringute tuules, kuid selle on murelapsena võtnud sihikule ka poliitikategijad. CzechInvesti peetakse üheks paremini toimivaks välisinvesteeringute agentuuriks Kesk- ja Ida-Euroopa riikide seas, kuigi viimasel kuuel aastal on siingi poliitiliste tõmbetuulte tõttu olnud tagasilööke. Riigile sobivate müüginimede väljamõtlemisele on mõneks ajaks kriips peale tõmmatud, sest soovitakse keskenduda teadmiste ja oskuste kasvatamisele.

Sarnaselt Eesti ja Leeduga sõltub Tšehhi riigipoolne TA&I ja ettevõtluse rahastamine suures osas ELi SFidest (12% perioodi 2007–2013 eelarvest läks innovatsioonile ja ettevõtluse arendamiseks, 8% TA&I-le). Strateegiline side ELi SFidega võimaldas neil riikidel säilitada 2008. aasta kriisi järel investeeringud eelnimetatud valdkonda (seda ei suutnud kõik ELi SFidega vähem või üldse mitte seotud riikide valitsused). Seega on ühelt poolt tugev side ELi SFidega plussiks TA&I- jt poliitikate jätkusuutlikkusele. Samas, nagu on näha arenenud ja innovatsioonipõhistes riikides, tähendab suurte ja strateegiliste investeeringute riiki toomine boonuseks pigem spetsiaalsete pakkumiste tegemist, mida ELi SFide jäikus tõenäoliselt tagada ei suuda (nt Iirimaa on sellest loobunud ja rahastab välisinvesteeringute riiki meelitamist riigieelarvest).

Tehnoloogiakeskused (Technology Centres) ning IKT ja tugiteenuste keskused (Centre of ICT and Business Support Services, sh *data centres, shared services centres, high-tech repair centres*) on Tšehhis seotud suuremate välisettevõtetega (alates 2007. a). Nende keskuste loomist ja arendamist on toetatud ELi SFidest (nt IKT ja tugiteenuste keskusi 239 miljoni euroga perioodil 2007–2013, 30–40% kaasfinantseerimist). Tehnoloogiakeskused on sündinud teadusasutuste ja ettevõtete koostöös, nad toetavad 11 sektori arengut, sh elektroonika, IKT, farmaatsia, auto- ja masinatööstus jms. Tehnoloogiakeskusi, samuti tugiteenuste keskusi toetatakse grantide kaudu (materjalne ja mittematerjalne vara, tööjõukulud, koolitus ja täiendusõpe). Tugiteenuste keskustelt nõutakse tingimusena vähemalt 40 (IKT) kuni 100 (teised tugiteenused) uue töökoha loomist. Strateegiline investor (töötlevas tööstuses) on Tšehhi mõistes välisettevõtte, kes investeerib 500 miljonit Tšehhi krooni (20 miljonit eurot), millest vähemalt pool läheb uutesse masinatesse ja seadmetesse. Lisaks tuleb tagada 500 uue töökoha loomine. Strateegilisele investorile, kes panustab T&A-sse, uue keskuse loomisesse või mõne olemasoleva tehnoloogiakeskusega ühinemisesse, on seatud mõnevõrra leebemad tingimused: investeeringu suurus 200 miljonit Tšehhi

krooni (8 miljonit eurot), millest vähemalt pool läheb uutesse masinatesse ja seadmetesse, ning lisaks 120 uut töökohta. Tingimused peavad olema täidetud kolme aasta jooksul pärast investeringu tegemist. Lisaks grantidele antakse ettevõtetele tulumaksuvabastust kuni kümneks aastaks teatud tingimuste täitmisel ning juba saadud grantide jm soodustuste (nt maa) mahaarvestamisel. Ettevõtte tulumaksu suuruseks on 19%. Riik toetab ka maa soetamist investeringu eeltingimusena.

„CzechAccelerator 2011–2014“ aitab riigi tehnoloogia- ja teaduspõhistel ettevõtetel laieneda. Toetatakse nii juhtimis- ja turunduspädevuse kasvu kui ka oma toodete ja teenuste kommertsialiseerimist jms. Riik panustab oma ettevõtete kasvu ja laiendamise eesmärgiga haarata rahvusvahelisi turge. Loodud on ärikiirendid Expara Singapuris (IKT, biotehnoloogia, muud loodusteadused), loomisel veel Zürichis tehnoloogiapargis ja Misgav Venture ärikiirendis Haifas Iisraelis. Klasterite areng Tšehhis on aga jäänud suhteliselt nõrgaks, muu hulgas sidemed kohalike ja välisettevõtete vahel. Sarnaselt Singapuriga on Tšehhis käivitatud klasterite tugevdamise programme (*Suppliers Development Programme* 1998), kuid tugevama äripartnerluse loomine välisettevõtetega pole siiski õnnestunud. Suurkorporatsioonid kasutavad tarnijaid üle maailma, nende võimalused on suuremad ning äriks kasutatakse kõige kasulikumaid koostöövorme ja -partnereid.

Tšehhis on majandusjõud välisettevõtete käes, seda eelkõige viimasel kümnendil OVI abil uuenduskuuri läbi teinud autotööstuses. Peamisteks T&A-sse investeerijateks on samuti välisettevõtted (Škoda, Siemens, Honeywell, Robert Bosch, IBM R&D, Continental, ON Semiconductor, Visteon, TEVA). Loodav T&A luuakse aga tihtipeale korporatsiooni tarbeks, koostöö kohalike ülikoolidega jääb oodatust nõrgemaks. Näiteks ükski toiduainetööstuse välisettevõtetest – Nestle, Unilever, InBev – ei ole investeerinud Tšehhis T&A-sse. Samal ajal on neil ettevõtetel suur mõju kohalikul turul ning üksused väga tootlikud. Kokkuvõtlikult on Tšehhi KIE riikidest parim näide, kuidas on OVI abil suudetud kohalik tööstus maailmas läbilõigivõimeliseks uuendada.

Näide: autotööstuse uuendamine välisinvesteeringute kaudu. Seda on peetud Tšehhi majanduse ülemineku suurimaks õnnestumiseks. Teadlased (Pavlínek 2008¹⁸) on välja toonud järgmised Tšehhi firmade otsesed kasud, mis on välisinvestoritega kaasnenud: ligipääs investeerimiskapitalile, et uuendada tehnoloogilist baasi; Tšehhi firmade ligipääs rahvusvahelisele turule; nüüdisaegsete tehnoloogiate ülekandmine emafirmalt kohalikele firmale; lääneliku juhtimisoskuste ülekandmine Tšehhi firmadesse, mõjutades muu hulgas tööjõu tootlikkust ja kvaliteeti, aga ka rahvusvahelise turu tundmist; lisaks Tšehhi firmade konkurentsivõime kasv tulenevalt emafirmade turujõust.

Näide: välisinvestorid on suurimad teadus- ja arendustegevuse edendajad Tšehhi Vabariigis. Erasektori suurim T&A-investor on Škoda, moodustades 12% kogu erasektori T&A-kulutustest 2008. a (75% sõiduvahendite tööstuse T&A-st). Samas on Tšehhis kasvamas ka klaster välisomandis olevatest esimese ringi komponentide müüjatest, kes on samuti alustanud riigisisese T&A-ga. Teisteks olulisematest T&A-tegijatest on näiteks Siemens mitme T&A-keskusega (energia, IT, automaatika ja kontrollisüsteemid, veondus, valgustid, tervishoid), Honeywell kolme arenduskeskusega (automaatika ja juhtimisseadmed, turvalisus, lennundus), Robert Bosch (diiselmootorid), IBMi T&A-keskus (IKT), Continental (kumm ja plastik), ON Semiconductor (elektroonika), Visteon (autondus) ja TEVA (farmaatsia).¹⁹ Samas tuleb näited vaadata kontekstis: paljud neist firmadest teostavad T&Ad grupi globaalse strateegia tõttu ega tee strateegilise T&A alal koostööd kohalike ülikoolidega. Samuti pole ükski toiduainetööstuse suurettevõtetest (Nestle, Unilever, InBev) Tšehhis T&A-sse investeerinud, vaatamata sellele et neil on suur kohalik turuosa ning nende Tšehhi üksused on väga kasumlikud (Chobanova, 2009).

¹⁸ Petr Pavlínek (2008). A Successful Transformation? Restructuring of the Czech Automobile Industry. Physica-Verlag Heidelberg. Springer.

¹⁹ Technopolis (2011). International Audit of Research, development & Innovation in the Czech Republic. Final Report. Technopolis Brighton.

9. Leedu – kas Euroopa uus tagatuba?

Järjepideva tööga Euroopas pildile – leedukate võlu ja valu rahvusvaheliste firmade tehnoloogia jm tugikeskuste riiki meelitamisel

Leedu ajalooline taust on üsna sarnane Eesti riigi omaga, v.a see, et erastamine kestis kauem, samuti seati piiranguid välisettevõtetele osaluste omandamisel riigiettevõtetes. 1990-ndatel kehtestati ühetaoline ettevõtte tulumaks 33%, hiljem seda vähendati ja siis jälle suurendati 20%-ni 2009. aastal. 1990-ndatel toimis ka mitmeid maksusoodustusi välisinvestoritele. ELiga ühinemisel avanesid struktuurifondid, mida on kasutatud, et ajakohastada ka T&A-süsteem, sh teaduse ja ettevõtluse T&A-

keskused ehk *Valley*'d (5 tegutsevat: IKT ja eluteadused; füüsika ja tehnikateadused; farmaatsia ja tervisetehnoloogiad ning energeetika tulevik; põllumajandus- ja metsateadused; mereteadused ja -tehnoloogiad). Leedu T&A-keskused on küll veel oma arengult lapsekingades, kuid Leedu kasutab neid müügiargumendina läbirääkimistel välisinvestoritega (nt IBM). 2008. aastal kehtestati T&A-tegevust soosivad maksusoodustused. 2009. aastal loodi ettevõtluse arengut toetav rakendusagentuur Enterprise Lithuania. 2010. aastal loodi välisinvesteeringute agentuur Invest in Lithuania,

kelle roll süsteemis on üsna nähtav ja tegus. Viimased aastad ongi Leedut iseloomustanud proaktiivsem välisinvesteeringupoliitika, mis on seotud ka teiste valdkondadega, eelkõige T&A-ga. "*Investment Promotion Programme 2008–2013*" avati juba 2007. aastal. Praegu koostatakse selle uut strateegiat, kuid pole selge veel, kuid võrd integreerituna nähakse seda teiste poliitikavaldkondadega. Olulist rolli on Leedu puhul võimalike välisinvestoritega suhtlemisel omanud järjekindel kõrgemal valitsustasemel tegutsemine.

Leedule on aktiivne välisinvesteeringupoliitika iseloomulik olnud viimasel 5–6 aastal. Loodud on ca 40 inimese suurune meeskond operatiivtasandil (Majandusministeeriumi halduses olev Invest Lithuania) ja peaminister on haaranud juhtrolli strateegiliste välisinvesteeringute riiki toomiseks.

Leedu meelitab strateegilisi investoreid seitsme spetsiaalse majandustsooni (sobiv füüsiline ja õiguslik taristu, toetavad tegevused, maksusoodustused), nelja tööstuspargi ning viie integreeritud uurimiskeskusega ülikoolide juures (*Science and Business Valleys*) kolmes suuremas linnas (Vilnius, Kaunas, Klaipeda; kaasatud on kokku ca 18 000 T&A-töötajat). Kui ettevõtte tulumaks on 15%, siis spetsiaalses majandustsoonis on see 0% esimesel kuuel ning 50% järgneval 10 aastal. Välisettevõtetele (kontroll vähemalt 10%) ei rakendu maks dividendidelt, samuti kinnisvaramaks (0,3–3%). Uutesse tehnoloogiatesse investeerivatele kõikidele majandustsoonis olevatele ettevõtetele rakendub kuni 50% väiksem tulumaks. Kui investeeringud on olnud suuremad, siis hüvitatakse see kuni järgneva viie maksustamisaasta jooksul. T&A-d tegevad ettevõtted võivad maha arvestada vastavad kulud maksustatavast tulust kuni kolmel korral. T&A pikaajaliste varade amortisatsiooniperiood võib olla kaks aastat. INVEST LT+ pakub otsetoetust üksnes uutele või olemasolevatele välisinvestoritele töötlevas tööstuses, teenustes või T&A-s (personali üld- ja erikoolitus, spetsiaalsed tööjõukulud, ehitised, taristu). Otsetoetuse saamiseks on seatud investeeringumahu minimaalne suurus (vähemalt 20 miljonit Leedu litti ehk 5,8 miljonit eurot).

Tulenevalt Leedu tihedast seotusest ELi struktuurifondidega (sh Invest Lithuania, INVEST LT+) on võimalused spetsiaalsete pakkumiste tegemiseks (sh organisatoorne pool) investoritele piiratud. Näiteks on INVEST LT+ ELi SFide poolne kaasfinantseering ca 40% (2009–2012). Grante on antud 80 investorile (täiendavaid investeeringuid 66,5 miljonit eurot). 01.05.2013 seisuga on majanduskasvule (sh T&A) suunatud projektide raames toetust antud ca 3,4 miljonit eurot, s.o. ca 45% kogu ELi SFi eelarvest Leedus.

Leedukad on oma aktiivse välisinvesteeringupoliitika viljelemisega meelitanud riiki mitmeid tuntud kaubamärke, seda nii finantsvahenduse (Barclays, Western Union), IKT kui ka meditsiinitehnoloogia valdkonnas (nt Moog Medical).²⁰ Sellise tegutsemisega on ühelt poolt saadud Leedu rahvusvaheliselt pildile, näiteks arvestatakse Euroopa finantsvahendussektoris riigiga tõsiselt kui võimaliku peakorterite n-ö tagatubade asukohamaana. Samas on mõned suured tulijad konkureerimas kohalike ettevõtete inimeste pärast, näiteks Barclays Bank oma tehnoloogilise toe keskusega, mis on praeguseks loonud Leetu 960 töökohta, või siis Western Union oma globaalse operatsioonikeskusega (Global Operations Center of Excellence), mida on firmal maailmas kolm ja mis on loonud Leedus nüüdseks 780 töökohta. Vaatamata erinevatele väljakutsetele on leedukad viimaste aastatega riigi suurema lisandväärtusega välisinvesteeringute n-ö radarile saanud, samuti on rahvusvahelisi ettevõtteid palju rohkem tundma õpitud, seda nii riigi otsustajate kui ka konkreetsete tuhandete inimeste tasandil, kes üleilmsetes ettevõtetes töötades selles kaliibris mõtlema õpivad (tuues kaasa sarnase kogemuste ülekandefekti, mida Eestis on võimaldanud nt Skype oma töötajatele).

Leedu süstemaatilist tööd välisinvesteeringute riiki meelitamisel ilmestab ka riigi pidev uute uudistega pildilolek välisinvesteeringuid kajastavates infokanalites – näiteks FDI Intelligence'i (vt www.fdiintelligence.com) viimased Leedut puudutavad uudised pärinevad 11. aprillist ja 26. märtsist 2013, kus peaminister Algirdas Butkevicius on lubanud koos investoritega kõvasti tööd teha, et riigi ärikeskkonda parandada, sh lihtsustada õigusakte, arendada maksusüsteemi ja ergutada majanduskasvu. Sellised kajastused üksinda ei tee imet, kuid nendega loodud foon ja reaalsed õnnestumised Leetu maailmanimed kohale meelitada on see, mis on tõstnud Leedu kui potentsiaalse FDI-sihtriigi valdkonna aruteludes Euroopas pildile. Viie aasta eest Leedut veel sel pildil ei olnud: 2008. aasta Ernst & Youngi (EY) Euroopa riikide atraktiivsusuuring paigutas Leedu Kesk- ja Ida-Euroopa riikide seas 12. kohale; ainult 0,8% rahvusvahelistest investoritest arvas, et Leedu on atraktiivne riik välisinvesteeringutele (see on samas parim positsioon Baltikumis – Läti vastav protsent oli 0,6 ja Eestil 0,3).

Näide: Leedu integreeritud lähenemine välisinvesteeringutele teadus- ja ärikeskuste (Valley'de) kaudu. Valley'd on olnud ühed müügiargumendid Leedu T&A-võimekuse turundamisel välisinvestoritele. Invest Lithuania (IL) esitleb viit Valley't kui olulist osa oma strateegilise äritaristu pakkumistes, rõhutades neis asuvate T&A-keskuste võrgustikku, spetsialiseerumist, T&A-töötajate kontsentratsiooni (18 000), talente laiemalt ja nüüdisaegset bürookinnisvara. Samas on Valley'd oma arengu algstaadiumis ning nende kasulikkus välisinvesteeringute ligimeelitamisel, ühisel arendustegevusel ja investorite riigis hoidmisel vajab aja jooksul tõendamist.

Näited: haridus-teaduskeskkonnaga seotud välisinvesteeringud Leetu.

Norwegian Kitron (Norra) plaanib teha koostööd Kaunase Tehnoloogiaülikooliga, et uuendada selle õppeprogramme ja laiendada uurimisbaasi. Ettevõtte Kaunase elektroonikaseadmete tehas soovib lisaks tootmismahu suurendamisele arendada ka prototüüpe ja uusi tooteid. Seepärast vajab ettevõtte lisapädevust, mida ollakse valmis arendama koos ülikooliga.

TEVA – Teva Pharmaceutical Industries (Iisrael) – omandas 2006. a Leedu biotehnoloogiaettevõtte UAB Sicor Biotech ja avas Leedus uue modernse arenduskeskuse. Leedus toodetakse meditsiiniliseks kasutamiseks mõeldud rekombinantseid proteiine.

Valeant Pharmaceuticals International (Kanada), rahvusvaheline farmaatsiafirma, võttis 2011. a üle firma AB Sanitas (makstes ca 314 miljonit eurot). Sanitasel on üheksas riigis suur geneeriliste toodete portfell (390 tk).

Thermo Fisher Scientific (USA) on tervishoiu täppistehnoloogia ettevõtte, mis avas 2012. a Leedus Molekulaarse Bioloogia Tippkeskuse. Pärast Vilniuses asunud firma Fermentas Internationali ülevõtmist 2010. a on Thermo Fisher jätkanud piirkonda investeerimist. Termo Fisher töötab koos kohalike teadlastega ja ülikooliga, pakkudes tudengitele stipendiume ja praktikakohti ning aidates arendada õppeprogramme.

²⁰ Vt Leedu edulugusid <http://www.investlithuania.com/en/why-ivest/success-stories>.

10. Eesti – keerukamate välisinvesteeringute ootuses

Avatus välisinvesteeringutele on olnud Eesti senise edu märksõnaks. Välisinvesteeringute keerukuse ja sissetulekute taseme oluliseks kasvuks peab aga riik rahvusvahelistuma kogu spektri ulatuses. Välisinvesteeringud peavad saama valdkondadeüleseks teemaks, mida peab vedama konkreetse mandaadiga müügiorganisatsioon.

Eesti on olnud avatud ettevõtete rahvusvahelistumisele (alates välisinvesteeringute seadusest 1991. a). Piirangud välisettevõtete tulemisel riiki on puudunud. Välisettevõtete suur roll majanduses (60% ekspordis, 44% lisandväärtuses, 2010. aasta) sai alguse juba edukast erastamisest 1990-ndate alguses. Otseinvesteeringud on valdavas osas tehtud Rootsist, Soomest, Hollandist, Venemaalt ja Norrast, kes on Eesti peamised kaubanduspartnerid. Eestil oli 2009. aasta seisuga sõlmitud 23 riikidevahelist kahepoolset investeeringukokkulepet, sh Rootsi, Norra, Soome, USA ja Saksamaaga²¹; topeltmaksustamist vältivad lepingud on sõlmitud 44 riigiga.²² Eestis on kolm aktiivset vabakaubandustsooni: Muuga sadam, Sillamäe sadam, Paldiski põhjasadam. Avatus välisinvesteeringutele on olnud Eesti märksõnaks.

Sihiteadlik välisinvesteeringupoliitika on aga siiani puudunud (v.a mõned poliitikadokumendid, mis on püüdnud teemat mõtestada, nt „Made in Estonia“ 1.0 ja 2.0²³). Eesti konkurentsivõime strateegias „Eesti 2020“²⁴ on ühe eesmärgina välja toodud vajadus luua soodne keskkond suure ekspordipotentsiaali ja lisandväärtusega välisinvesteeringute riiki toomiseks. Sektorite suhtes eelistusi ega stiimuleid rakendatud ei ole. Tehnoloogia arenduskeskuste 2008. aasta vahehindamine²⁵ tõi välja vajaduse suurendada TAKide rahvusvahelisust, kuid siiani konkreetseid samme selles suunas astutud ei ole. Senistest välisettevõtete investeeringutest on enim läinud finants- ja kindlustusvaldkonda (24%) ning töötlevasse tööstusesse (16%; eelkõige toiduaine- ja elektroonikatööstusesse).

Eesti paradoksiks tuleb pidada asjaolu, et vaatamata välisinvesteeringute suhteliselt suurele rollile majanduses ei ole meil õnnestunud riiki tuua rahvusvaheliste kaubamärkide pea- või regioonikontoreid ega strateegilisi arenduskeskusi. Mõningad edusammud on tehtud seoses IKT-valdkonna arenduskeskustega (EMT ja Skype), kuid need on Eestist alguse saanud ettevõtmised. Uuringus osalenud ca 40 ettevõttest teeb enamik mingis osas T&A-d ka oma Eesti üksuses. Samas on töötleva tööstuse välisfirmad vähem alid investeerima Eestis T&A-sse kui firmad IKT-teenuste ning finants- ja kindlustusvaldkonnas (vt ka välisinvestorite tagasisidet 11. ptk-st).

Kõikide ettevõtete investeeringuid soosivaks teguriks on olnud 0%-line ettevõtte tulumaks reinvesteeringutelt (alates 2000. a). Eestis maksustatakse ainult jaotatud kasumit, samuti töötajatele tehtud erisoodustusi, äritegevusega mitteseotud kulusid ja väljamakseid (maksumäär 21%). 2011. aasta mõjuanalüüsi²⁶ alusel on ettevõtte tulumaksureform mõjutanud ettevõtjate otsuseid. Tulumaksureformil oli soodne mõju investeeringumahu suurenemisele (enam investeeritud masinatesse ja seadmetesse), kuid mõnevõrra väiksem mõju tootlikkusele ja sisemajanduse kogutoodangule. Mõju majanduse restruktureerimisele ei ole olnud piisav.

Oluline muudatus inimressursi nappuse leevendamiseks, talentide ja välisettevõtete ligimeelitamiseks on teoksil. Välismaalaste seaduse ja isikut tõendavate dokumentide seaduse muutmise (eelnõu 16.04.2013) kaudu lihtsustatakse ja kiirendatakse välismaalaste elamisloa taotlemist töötamiseks tippspetsialistina, ettevõtluseks või

²¹ UNCTAD

²² Finnpro Benchmark. Estonia. February 2012.

²³ Made in Estonia 2.0 – Eesti välisinvesteeringute ja ekspordi tegevuskava 2012–2014.

²⁴ Vt <http://valitsus.ee/et/riigikantselei/eeesti2020>.

²⁵ Technopolis Group. Mid-term evaluation of the Competence Centre Programme. – Innovation Studies 2008/12. Vt http://www.mkm.ee/failid/IS12_competence_center_programme_2008.pdf.

²⁶ Ettevõtete jaotamata kasumi mittemaksustamise mõju investeeringutele ja majandusarengule. Tartu Ülikool, Praxis, Advokaadibüroo Glimstedt. Jaanuar 2011.

õppimiseks. Eesti immigratsioonipoliitika on seni olnud konservatiivne ja selle takistavat mõju tõstsid esile kõik uurimuses osalenud ettevõtjad ja organisatsioonid.

Eraldi valdkondadeülene (ministeeriumide/agentuuride ülene) välisinvesteeringutele keskendunud eestvedav meeskond/institutsioon/vastutaja on Eestis seni puudunud. Operatiivtasandil viib poliitikat ellu EASi rahvusvahelistumise üksus (RVD), kus töötab 1/15 organisatsiooni inimestest (EASis 280, sh EASi RVDs 18, sh 7 välisesindajat). Kuna üksuse roll on EASis olnud marginaalne, selle juht on viimase 10 aasta jooksul umbes 5 korda vahetunud (paar aastat on RVD olnud ka juhita), siis on arusaadav, et välisinvesteeringute teema ei ole riigis ega väljaspool pildil. Investoreid on küll nõustatud ja erinevad välisesindajad on oma valdkonnas tegutsedes toimekad, kuid teema tervikuna Eesti fookuses ei ole. Teema marginaliseerumine sai alguse EASi loomisel 2000. aastal, kui pandi kokku viis väga erineva missiooniga agentuuri: Turismiagentuur, Tehnoloogiaagentuur, Välisinvesteeringute Agentuur, Regionaalarengu Agentuur ja Ekspordiagentuur. Kui sellele tegevuste ja vastutuse segunemisele lisandus ELiga liitumisel kohustus jagada euroraha, muutus kogu organisatsiooni ilme ja kultuur ajapikku suure rahajagava ning protsessidele keskendunud organisatsiooni nägu. Paraku tähendab töö välisinvestoritega (nagu ka nt tehnoloogia suunal) kõrgemat ekspertiisitaset, tugevat ja järjepidevat müügitööd maailmas ning loomingulist käsitlust.

Kogu TA&I-valdkonda juhib Teadus- ja Arendusnõukogu (TAN), kuhu on määratud teaduse ja ettevõtluse esindajad ning kolm ministrit (haridus- ja teadus-, majandus- ja kommunikatsiooni- ning rahandusminister). TAN tuleb kokku 2–3 korda aastas, igapäevatöö toimub teadus- ja innovatsioonipoliitika komisjonide kaudu. Eesti uurimisvaldkonda korrastati 1990-ndatel, kui enamik uurimisinstituute liideti ülikoolidega, kokku viidi teaduse ja õpetamise ressursid. 2004. aastal loodi esimesed tehnoloogia arenduskeskused.

Eesti Arengufondi loomisega 2007. aasta alguses²⁷ võeti suund riigi tasandil majandusajutrusti loomiseks, seades eeskujuks näiteks brittide Nesta, soomlaste Sitra ja iirlaste Forfasi.²⁸ Eesmärk oli koondada ühte kohta riigi oskusteave eri majandusvaldkondade arengu ja tuleviku kohta ning jagada seda riigi ja ettevõtlussektori eri osapooltega (seepärast on arengufond avalik-õiguslik). Esimesed viis aastat liikus arengufond seda rada, seirates läbi suure osa majandusvaldkondi (töötleva tööstuse tulevik, meditsiiniteenuste eksport, finantsteenuste eksport, välismajandussuhete arendamine India näitel, eksperimenteeriv majanduspoliitika, riigiettevõtete strateegiline valitsemine jm) ja nendega seotud teemasid (kõrghariduse rahvusvahelistumise teed, IKT rakendamine ühiskonna eri harudes, majanduse arengustenaariumid ja kasvuvisioon 2018 jm), ning kaasas foorumite jm vormis ca 2500 era- ja avaliku sektori otsustajat ning algatas katsena mitmeid ettevõtmisi (EstVCA, FinanceEstonia, MedicineEstonia, IT Akadeemia programm (edaspidi IT-akadeemia). Märtsis 2012 otsustas arengufondi nõukogu strateegiat muuta ja keskenduda sarnaselt EASiga ettevõtlikkuse propageerimisele ühiskonnas ning senised seiretegevused lõpetati (sh Eesti inimkapitali tulevikule keskendunud talendiseire).

Arvestades Eesti majanduse praegust olemust ja väljakutseid (vt 1. ptk), seniste välisinvesteeringute meelitamise argumentide ammendumist (vt 2. ptk) ning soovi suurendada märkimisväärselt majanduse arengutaset suure lisandväärtusega

²⁷ Eesti Arengufondi seaduse seletuskirja (11.2005) kohaselt “korraldab Arengufond investeerimisotsuste tegemiseks vajalikku arenguseiret ja jätkusuutliku majandusarengu tagamisele suunatud uuringuid ning analüüse ja teeb vastavat teavitustööd. Strateegilise informatsiooni koondamine Arengufondi loob eeldused selle kujunemiseks teadmispõhise ühiskonna alustalaks, mis aitab prognoosida riigi pikaajalisi arenguid ning pakkuda alusinformatsiooni riigi ees seisvate strateegiliste otsuste langetamiseks ja valikute tegemiseks” (seda kõike lisaks investeeringute alustavasse teadmis- ja tehnoloogiamahukasse Eesti ettevõtlusse ning vastavatele ettevõtjatele juhtimistoe pakkumisele, mis on arengufondi teine seadusekohane fookus, kus fond valitseb praegu Eesti suurimat *start-up*-firmade portfelli).

²⁸ Vt <http://www.nesta.org.uk/>; <http://www.sitra.fi/en/>; <http://www.forfas.ie/>.

välisinvesteeringute ja töökohtade tuleku teel Eestisse, peab Eesti majandus rahvusvahelistuma kogu spektri ulatuses (alates äriturismist) ning seda protsessi peab eest vedama selge fookuse ja mandaadiga vastutav organisatsioon. Samuti on selle tegevusega kiire – aeg, talentide väljaränne ja konkurentriigid suruvad peale. Samuti on meile avatud mõneaastane võimaluste aken, kuna majanduskriisi taustal muudavad mitmed majandusharud oma töö- ja paiknemisloogikat.

11. Tagasiside Eestis tegutsevatelt välisinvestoritel

Eestis tegutsevate välisinvestorite tagasisidet küsiti nii ühiste ümarlauaarutelude, personaalsete vestluste kui ka ankeetküsitluse teel (vt uuringus osalenud ettevõtteid 26. ptk-st). Alljärgnev tagasiside on esitatud koondtulemina kolmes kategoorias:

- Eesti kuvand rahvusvahelise ärikeskkonnana;
- välisinvestorite väljakutsed äri laiendamisel Eestis;
- nõuanded valitsusele Eesti muutmise kohta välisinvestorisõbralikumaks.

Eesti kuvand rahvusvahelise ärikeskkonnana

Eesti eelisenä tōsteti esile lähedust turgudele ja paindlikkust. Leiti, et Eestil on ainst olla riik, kus „homne päev on toodud tänasesse” (ingl *tomorrow is now*). Samas arvati, Eesti on oma suuruse kohta liiga aeglane ja vähepaindlik (eriti võrreldes teiste väikeste riikidega), samuti keskendub liiga eilsele päevale. Sōnati, et „kui eestlased kulutaksid samas mahus aega, mis kulub mineviku üle arutlemisele ja/vōi selle kiitmisele, diskussioonidele tuleviku teemadel, oleks riigi edasine edukus kiire tulema.”

Muud tahud, kuidas Eesti välisinvestoritele paistab: Eesti on imagoneutraalne – keskmine ELi liikmesriik; Eesti tulemused on väga kehvad logistikaindeksis (Ukraina tasemel); USA ettevōtetele meeldib ettevōtete tulumaksusüsteem; Eesti ainuke imago on maksud; Eesti on riik, kus avaliku sektori rahandus on korras ja maksud madalad; optioonide maksustamine on teistest riikidest halvem (kui realiseeritud enne kolme aastat) – seepärast on Eesti näiteks Microsofti n-ō kulukaardil punase lipuga, mis muutuks roheliseks, kui see konkreetne küsimus laheneks.

Riigi imagot puudutavates küsimustes oldi eri meelt. Kui töötleva tööstuse ettevōtted leidsid, et imagoga seotud teguritel on *Corporate Relocation Matrix*'is vaid pehme roll (reaalsed arvud loevad), siis teenusemajanduse välisinvestorid leidsid, et väikeriigil lihtsalt peab olema hea imago! Leiti, et Eesti kuvandit võiks kanda moto „*Start-Up Nation*“. Paljudele loeb ka see, „kes seal veel on” ehk siis investorid tulevad, kui riigis tegutsevad need, keda nad tunnevad nime või tootemargi poolest. Kokkuvōtlikult tōdeti, et lõpuks määrab edukuse siiski heade spetsialistide arv, mis Eesti pakkuda suudab. Samas riigi enda suhteline atraktiivsus sõltub sellest, millistele ettevōtetele atraktiivne olla tahetakse – see, mis ühte tüüpi äridele on atraktiivne, ei pruugi seda olla teistele ja vastupidi.

Negatiivse poole pealt märgiti, et Eesti riigieesmärkide seadmine on nõrk ja nende turundamine väljapoole olematu: “kelleks me tahame saada; millest teisi osa saama kutsume jne”. Samas rõhutati, et “*the story should be consistent & marketing right*”. Samuti leiti, et riigiga on nagu ettevōttegagi – esmalt peab suutma müüa oma eesmärgid maha organisatsooni sees, et inimesed neid kandma hakkaksid ja neist organisatsooni DNA kujuneks. Alles seejärel on võimalik neid usutavalt ja kaasakiskuvalt väljapoole müüa. Leiti, et Eesti peab kujundama oma tugeva sissepoole suunatud loo (*story*) riigi tulevikust ja seda seejärel nii valitsuse kui ka ettevōtjate toel ühiselt ning jõuliselt maailmas levitama.

Ärilisest perspektiivist leiti, et Eesti võiks ennast turundada kui ettevōtjate paradiisi (ingl *Entrepreneurs Paradise*), arendades pidevalt oma positsiooni (tugevaid argumente luues), võrreldes ennast teisega ja turundades oma lugu. Samuti soovitati, et Eesti peaks ennast ametlikult deklareerima kui põhjamaa, täpsemalt madalate maksudega ja ärisõbralik põhjamaa (*Low Tax Nordic Country*). See pidavat olema parim, mis teha, et Eestit reklaamida. „*No Baltic!*“ soovitati.

Eesti eesmärkide seadmine ja nende maailmale müümine on nõrk. Võiksime ennast arendada ja turundada kui rahvusvahelise ettevōtluse paradiisi.

Eestlaste võimekuse kohta oma riiki rahvusvahelise ärikeskkonnana müüa lausuti üsna otsekohaselt, et “eestlased on tehniliselt kompetentsed inimesed, kuid suutmatud müümisel” (ingl „*Estonians are technically competent people but totally incapable in selling*“). Eestlaste müügiostkust kommenteeriti veel, et sarnaselt soomlastega “*Estonians are waiting aggressively the phone to ring*”. Öeldi otse, et riigi rahvusvaheline turundus on nõrk, Eesti ei ole ärringkondades nähtav. Naljaga pooleks tehti ettepanek, et eestlased võiks palgata oma riigi rahvusvahelist müüki teostama iirlased. Pakuti välja ka idee, et Eestis resideerivad välisettevõtete juhid võiksid saada Eesti ärikeskkonna saadikuteks maailmas – praegu on nende kaasamine juhuslik ja pigem tagasiside küsimise keskne kui neid Eesti riiki müüma mobiliseeriv, neid selles toetav jne.

Kui jutuks tuli Eesti võimalik müügimeeskond, siis osa leidis, et nii mõnigi selle potentsiaalne liige resideerib praegu Brüsselis, Pariisis või Washingtonis. Ehk siis Eesti kõige suurema potentsiaaliga müügimehed teenivad teisi riike või rahvusvahelisi organisatsioone. Leiti ka, et tänaste ministrite töögraafik on Eesti kui rahvusvahelise äri sihtriigi järjepidevaks müümiseks liiga tihe, samuti on nende omandatud erialaks muud valdkonnad kui rahvusvaheline äri.

Organisatsiooniliselt poolelt arutati ka Eesti riigi kui ärikeskkonna müügi vastutaja üle. Kui seda teevad kõik, siis ei tee seda mitte keegi. Pakuti välja, et Eestis peaks olema keskne üksus, kes riigi rahvusvahelise ärikeskkonna arendamise ja müügiga pidevalt tegeleb (sh “*which stands on a central position to represent Estonia – talks to investors, leads negotiations, communicates with different communities in Estonia and outside; makes the country visible with its own mission*”). Näitena toodi Economic Development Board Singapuris. Samuti leiti, et tegemist peab olema aktiivse müügiorganisatsiooniga, mitte passiivse reageerijaga. Eestlaste tüüpiline lähenemine pidavat olema: “*Let’s engineer it – but it is not an engineering job!*“ Huvitava näitena tõsteti esile ka Austraaliat, mis tehti 1980-ndatel tuntuks filmiga “*Crocodile Dundee*”; Eestile soovitati naljaga pooleks, et “*Fund Spielberg to produce a cool entrepreneurship film of Estonia*”.

Lõpetuseks leiti, et Eestil on kaks võimalust: olla avatud ja kosmopoliitne (arenev, noored leiavad huvitavat tööd, ühiskonnas on positiivne areng tuntav) või kinnine (noored lahkuvad, vanad domineerivad, kehv elustandard). Oldi seisukohal, et poliitikud peaksid ausalt neid kaht valikut ühiskonnas lahkama.

Välisinvestorite väljakutsed äri laiendamisel Eestis

Esmalt leiti, et suure lisandväärtusega välisinvesteeringuid võib defineerida erinevalt. Töötleva tööstuse kontekstis näideti, et 10 head inseneri suudab 1000 töölise töö tootlikkuse muutmisega imesid korda saata. Samuti ei tähenda tööstuses arenduskeskuste tulemine teistsugust ettevõtet. Konkreetse elektroonikaettevõtte näitel – kui praegu moodustavad valgekraed 10% töötajaskonnast, siis arenduskeskuse lisandumisel 20%, s.t 80% tööjõust jääb jätkuvalt lihtsakoelisemat tööd tegema. Arenduskeskuse poole liikumisel on võtmeküsimus, kust need 150 inseneri võtta, kelle abil äri võimendada. Eesti ei ole enam konkurentsivõimeline suhtes töölinetootmiseseade, küll aga insener - arvuti - kõrgtehnoloogiline tootmiseseade. Sellise suhte loomiseks puudub paraku kvalifitseeritud tööjõud. Üsna üheselt leiti, et Eesti peaks inseneridele ja IT-spetsialistidele piirid avama – välisspetsialistide töölevõtmist oluliselt lihtsustama.

Ülikoolide puhul tõdeti, et neist ei ole võimalik saada praktiliste oskustega insenere (ingl *applied engineers with business-related skills*); saadakse pigem teadlased (ingl *scientists*), kes ei mõista tööstuse tegelikke väljakutseid. Kokkuvõtvalt nähti Eesti suurima väljakutsena madala tootlikkuse probleemi – lihtsalt ei ole inimesi, et keerukamaks areneda (ingl *no people to upgrade*).

Tööstusettevõtete laiendamisel on võtmeroll kesktaseme juhtidel, sh tootmisjuhtidel, kellele esitatavad nõudmised on välisettevõtetes oluliselt suuremad kui kohalikes.

Palgaprobleemi ei nähtud probleemina, pigem tekitas küsimuse see, mis selle palga eest vastu saab – kas riigi tarbijahinnaindeks (CPI) on paigas või mitte.

Ühiselt leiti, et inimesed ja teadmised on edasise arengu võti või siis nende puudumine on peamine arengutakistus, seda nii praeguse äritegevuse laiendamisel kui ka võimalike uute ärifunktsioonide Eestisse toomisel. Rõhutati ka struktuurset tööpuudust: Eestis napib ühelt poolt õigete oskustega töötajaid, teisalt on riigis tööpuudus suhteliselt suur. Valdkonniti tõsteti esile näiteks rahvusvahelist finantssektorit, sh pangandust ning väärtpaberi- ja valuutaturge tundvate inimeste nappust. Finantsteenuste arendamist puudutavate toetavate teenuste vaatevinklist ei ole Eestis ei pankade peakortereid ega kauplemiskeskondi, mistõttu ostetakse selles vallas teenuseid Eestist väljast.

Töötlevas tööstuses nähti probleemina asjaolu, et laienemine tähendab kuluartiklina suuremat energiatarbimist, mille hind on omakorda tõusnud. Leiti, et Eestil puudub stabiilne ja soodne energiabaas (mõned soovitasid tuumaenergeetikat kaaluda; samas puudutab see teema lisaks elektrile ka gaasi hinda) ning ebakindlus energia hinna suhtes takistab investoritel teha äri laiendamise otsuseid. Mõned investorid tõdesid laiemalt, et puudub infrastruktuur kallite tehnoloogiate kasutuselevõtuks. Teisalt on kapitalimahukates valdkondades väärtusahelas liikumine väga kallis tegevus (ingl *it is very expensive to upgrade*).

Ebakindlad oldi maksukeskkonna stabiilsuse suhtes, sh finantsteenuste maksu võimalik kehtestamine. Lisaks pärsib arengut topeltmaksustamise vältimise lepingu puudumine Venemaaga. Ettevõtte tulumaksu vallas nähakse konkurentsi teravnemist Lätiga.

Lõpetuseks nähti teatavat ohtu ka selles, et väikesed kohalikule turule suunatud ettevõtted võtavad tööturult ära inimesi, kes võiksid pigem suuremates ja rahvusvahelisele turule, ekspordile keskendunud ettevõtetes töötada (nn Itaalia paradoks, kus “kõik” on ettevõtjad – iseenda tööandajad, kuid suurtel, kasvavatel ja ekspordivatel ettevõtetel pole piisavalt inimesi).

Nõuanded valitsusele Eesti muutmise kohta välisinvestorisõbralikumaks

Eesti edukuse võtmeküsimuseks avatud majandusruumiga Euroopas peeti seda, kas ja kuidas me suudame oma majanduse 7–8 aastaga kahekordistada. Ja kuidas hoida seda kiiret kasvu laia ja kaasavana (ingl *wide and inclusive*)? Et seda saavutada, tuleb pidevalt vaadata ja mõista suuremat pilti, kui seda on Eesti. Samuti tuleb olla rohkem avatud tulevikuvõimalustele kui olla kinni ajaloos ja keskenduda minevikule.

Valitsusel soovitati omada pikaajalist strateegiat ja eesmäärke, määrata kindlaks prioriteetsed arendusvaldkonnad ning neid klastreid pidevalt stimuleerida, äri- ja arenduskeskkonda parandada.

Eesti valitsusel on üldiselt hea renomee, tehes makromajanduslikus ja fiskaalpoliitika mõttes õigeid asju – nüüd on liidrite ja rahvusvaheliste ärisaadikute kohus teha hea ja teiste valdkondadega sidus välisinvesteeringupoliitika ning see järjekindlalt ellu viia. Eesti vajab välisinvesteeringuid oma konkurentsivõime kasvuks ja seeläbi ühiskonna sidusaks arenguks. Rõhutati ka vajadust, et avalik sektor oleks oma asjaajamises kiire, efektiivne ja professionaalne (sh rahvusvaheliste ettevõtetega suhtlemises).

Poliitikainstrumentide mõttes soovitatakse pigem keskenduda vajalike oskustega tööjõu kättesaadavuse parandamisele kui erinevatele toetustele. Rõhutati, et toetused suurendavad ka korrupsiooniohtu. Samuti leiti, et poliitikutel on liiga lihtsustatud arusaam riigi konkurentsivõime suurendamise võimalustest ja rahvusvahelise ärikeskkonna arendamisest. Soovitati luua tugev ja eestvedav Eesti ärikeskkonna rahvusvahelise müügi üksus, kes koordineeriks tegevusi valdkonnaüleselt.

Kompetentsikeskusi (fookusalasid) soovitatakse arendada olemasolevate tugevate külgede ja praeguse tegevuse baasilt (sh arenduskeskused tootmise edasiarendusena; ei tohiks ära kaotada juba tekkinud pädevusbaasi). Ettevõtluse arendamise mõttes soovitatakse keskenduda mõlemale, nii kitsastele tippudele (*à la* Skype) kui ka

tööhõive mõttes suurtele ettevõtetele – riik vajab ühtlaseks funktsioneerimiseks mõlemat tüüpi firmasid. Suurusklassi mõttes soovitati, et Eesti välisinvesteeringupoliitika keskenduks keskmistele ettevõtetele. Samas kumas mitmest mõtteavaldusest läbi arvamused, et välisinvesteeringute riiki meelitamisel tuleks ära kasutada Eesti *start-up*-ettevõtlusmaastiku kuvandit, samuti püüda seda välisinvesteeringute kaudu tugevdada (nt Soome FDI-poliitika meelitab riiki ka rahvusvahelisi riskikapitalifonde).

Avaldati ka arvamused, et kui Eesti soovib arendada majandust suurema lisandväärtuse suunas, siis tuleb samal ajal seada lihtsakoelisele tegevusele teatavaid piiranguid (ingl *disincentives*) – näiteks puidu väärimise motiveerimiseks kitsendused puidu ja/või ümarpalgi väljaveole.

Maksude suhtes oldi tugevalt seda meelt, et Eesti peaks jätkama oma soodsa ja ühetaolise ettevõtluse-tulumaksusüsteemiga: “isegi kui te peate makse suurendama, ärge tõstke ettevõtluse tulumaksu,” oli üsna ühine sõnum. Pigem oldi valmis üksikisiku tulumaksu tõusuga kui muudatustega ettevõtluse tulude maksustamisel, mis pidavat olema Eesti tugev imago. Selgelt oldi ka veendumusel, et Eesti ei saavuta kõrget elatustaset Skandinaavia maksusüsteemiga. Rahvusvahelise maksukonkurentsi kohta mainiti, et Lätil ja Leedul on teatavad maksusoodustused/erisused, mis võivad Eesti positsiooni mõjutada. Soovitati kehtestada ka sotsiaalmaksu lagi ja viia optsioonide maksustamise teiste riikidega sarnaseks.

Soovitati panna rõhku rahvusvahelist äri toetava taristu arendamisele, sh töö- ja sotsiaalne elukeskkond (viimast peeti ärikeskkonnaga võrdselt oluliseks). Skandinaaviast suuremas matus töötajate riiki meelitamiseks puuduvad Eestil vajalikud sotsiaalse taristu elemendid, sh koolid (Soome, Rootsi). Samuti leiti, et Skandinaaviast töötajate meelitamisel oleks abi sotsiaalmaksulae kehtestamisest. Kindlasti soovitati Eestis arendada välja korralik rahvusvaheline konverentsi- ja messikeskus, mille mõju rahvusvahelise äri arengule on tõestatud mitmes riigis.

Soovituste andmisel keskenduti väga palju õigete oskustega inimeste kättesaadavusele, samuti oldi veendunud, et Eesti ei saa rikkaks ilma migratsioonita, eriti inseneride ja rahvusvahelist turgu tundvate juhtide ning spetsialistide sissevõetud. Esile tõsteti ka topeltkodakondsuse võimaldamise teema. Välisinvesteeringute alal soovitati keskenduda nii uutele potentsiaalsetele tulijatele kui ka juba Eestis olijatele, tehes viimaste elu ja arenguvõimalusi lihtsamaks, et nende kohalolust rohkem kasu lõigata. Muu hulgas soovitati juurutada välisettevõtete *account manager*-ide süsteem. Üldise infrastruktuuri kohta oldi üheselt seda meelt, et riik peab tagama / välja arendama äri toetava transporditaristu (sh rongid, lennukuid) ja logistika laiemalt korda saama (ingl *accessibility*).

Hariduse-teaduse vallas oldi kriitilised. Lisaks liigsele kallutatusele teaduse suunas (*versus* ühiskonna ja ettevõtluse väljakutsed) leiti, et ülikoolid keskenduvad liiga Eesti-sisesele omavahelisele konkureerimisele ega vaata väljapoole. Samuti sooviti näha tuntavat rõhuasetuse kasvu interdistsiplinaarsuse suunas – praegune haridus on killustatud ja seetõttu mitmeski mõttes raiskamine. Hea näitena sooviti kasutada soomlaste Aalto ülikooli näidet, kus valdkondadeülese õppe saavutamiseks ühendati riigi ja ettevõtjate toel kolm ülikooli: Helsingi Äri- ja Majandusülikool, Tehnoloogiaülikool ning Disaini- ja Kunstiakadeemia. Mõned leidsid ka, et vähe on kasu nende (välisinvestorite) istumisest erinevate akadeemiliste ettevõtmiste nõukodades (nt IT-akadeemia), kui tegelikult on tunda, et sisulisi muutusi ja arengut ei soovita või julgeta ette võtta. Leiti ka, et ülikoolid peavad märgatavalt rohkem rahvusvahelistuma – seda nii professorite, programmide kui ka välisstudengite mõttes. Lõpetajate konkurentsivõime tööturul, nende rahvusvaheline kontaktibaas ja Eesti majandus-ühiskond tervikuna sellest vaid võidavad. Rõhutati, et mõned haridus-teadusjuhid võiks olla toodud tugevatest välisülikoolidest, et importida koos nendega riiki uus rahvusvaheline tase, sh võimekus ja kogemused teha koostööd rahvusvaheliste ettevõtetega, valdkondadeüleline mõtlemine ja teaduse tegemise võime ning nüüdisaegne juhtimispraktika. Eesti tööturu ühe huvitava omapärana tõsteti esile, et inimestel ei ole karjääri ehitamise järjepidevust: hüpatakse ühelt tegevuselt

teisele ega saavutata kitsamas valdkonnas head ning ajas arenevat professionaalitaset. Oluliselt enam tuleb õppeprotsessi integreerida ka ettevõtetes praktiseerimise võimalusi ja kohustust – rahvusvahelised ettevõtted on selliseks koostööks valmis, neil on ettevõtte sisemised rahvusvaheliselt ühendatud arendussüsteemid ja -meeskonnad. Ülikoolid peaks õppeprotsessi ajakohastamisel ja ettevõtlusega sidumisel märgatavalt rohkem ära kasutama ka lõpetanute kogukonda (*alumna*), mis on suurem kui aktiivsete õppurite koguarv.

Kohalikku turgu soovitati mitte üle reguleerida, samuti mitte võtta vastu (riigi ja/või linna tasemel) õigusakte, mis takistavad konkurentsi (nt jäätmemajanduses). Rõhutati, et vaba turumajanduse toimimine ja läbipaistvus otsustes on olulised eeltingimused, et välisinvestorid riiki investeeriks ja seal oma tegevust arendaksid. Ka mitmete otsuste argumentid ja nende eelnev läbiarutamine sihtrühmades tekitab investorites küsitavusi, näiteks plaan maksustada finantstehingud, kuigi see võib pärssida märkimisväärselt kohaliku kapitalituru ja finantsvahendussektori arengut. Ebaselged on riigi pikaajalised huvid, kui esineb selliseid tegevuste vasturääkivusi (siin käsitletud juhul FinanceEstonia missiooni ja liikmeskonna tööga).

Soovitati kasu lõigata ka Soome innovatiivsete *start-up*'ide buumist ja Nokia vabanevatest inseneridest, kellest osa võiks alustada ettevõtlusega Eestis (s.t ettevõtluse paradiisist). Veel soovitati ühiskonna eri rühmade integreerimisel ja riigi arengu hüvanguks töölepanemisel eeskujuna võtta Singapurilt. Samuti soovitati läbi analüüsida Eestis lobitöö praktika (USA vaadatakse sellele kui loomulikule ühiskonna osale, Eestis suhtutakse samas pigem halvasti ja välditakse teemat). Rahvusvahelised ettevõtted soovivad mõista, kuidas Eestis asjad käivad, kes ja mille eest vastutab, kellega oma äri arendamise plaanid läbi rääkida. Ka toodi esile, et teatud ärifunktsioone kipub Eesti juba Lätile ja Leedule kaotama (nt Statoili rahvusvaheline raamatupidamisüksus). Osalt on selle põhjuseks sealsed täiendavad maksusoodustused, teisalt jälle Eesti ebaprofessionaalne ja/või passiivne tegutsemine välisinvestori veenmisel. Lisaks rahvusvahelistele ettevõtetele soovitati keskenduda ka varakate eraisikute ja perekondade riiki meelitamisele – nende puhul töötavad samas teised argumentid kui firmade puhul.

Lõpetuseks, soovitati kaaluda ka sellise investoreid raha eest teenindava vahendusagentuuri (*interface agency*) loomist, mis oleks abiks riiki tulnud töötajaskonnale, mis tegeleks sektoripõhise personali värbamisega (*headhunting*), immigratsiooni- ja maksuküsimuste ning kõige muuga, mida investor ja tema rahvusvaheline töötajaskond vajab. Ettevõtetes endis sellist pädevust valdavalt ei ole ja ollakse valmis seda turult sisse ostma. Käesoleva uurimistöö kohta soovitati siiralt: *“Make this FDI study a meaningful study – tie different things up, give feedback, do something serious to improve Estonian competitiveness perspective!”*

Mõned mahlakamad tsitaadid välisinvestoritelt:

“The country lacks a dedicated industrial approach to making Estonia an attractive centre for research & development, and value added production.”

“Estonia lacks constant innovation in tax and corporate law. Unless there is a complete change of mindset with politicians and civil servants working in harmony and unison with industry and entrepreneurs, then Estonia will fall behind other countries. Look at how Singapore, Luxembourg, Hong Kong (other small jurisdictions) work every single year to adjust their tax and corporate policies to make their countries attractive to investor. Estonia does not do this at all. That sort of ‘take it or leave it if you want to invest here’ attitude guarantees long-term failure.”

„Estonia lacks of financial district, with its own practices, forward looking investment and tax laws (i.e. Dubai, Ireland, Luxembourg).”

“Given the fact that this is only a country of 1.3M people, Estonia could be and should be moving much more rapidly to change its laws and attract investments.”

“High end brain power quality R&D” rewarded - this brings investments, workplaces and creates positive cycle in healthcare capabilities, industry and economy.”

“Connect Europe – we should use e-solutions to connect e-systems in Europe”

12. Tagasiside potentsiaalsetelt (sh laienevatelt) välisinvestoritelt

Andke kohalike rahvusvaheliste firmade filiaali-juhtidele selge sõnum: „Teilt oodatakse maailmast ärifunktsioonide Eestisse toomist!”

Rahvusvaheline masinaehitusettevõtte soovis viia Soomest välja arvlemise üksuse (8–16 inimest) ja tellis selleks PricewaterhouseCoopersist (PWC) eri riikide võrdleva analüüsi. Sõelale jäid Tallinn ja Budapest. Kuna juhtide teadmise kohaselt on töötajate rotatsioon Prahast, Bratislavas ja Budapestis väga suur, siis panustati Tallinnale, lootes siit leida töötajate suuremat lojaalsust. Nende kogemused Eesti üksusega näitavad, et suurim väljakutse on seotud inimeste ettevalmistusega – töötajate finants-, äri- ja IT-teadmised on eeldatust kehvemad. Ettevõtte kohalik võtmetöötaja oli üsna kriitiline töötingimuste paindlikkuse suhtes Eestis, sh emade ja tudengite võimalus töötada, millest võidaksid kõik osapooled ja majandus tervikuna. Ettevõtte juhid kurtsid, et Eesti riigil puudub oma majanduse arendamise kohta pikaajaline plaan; poliitikud on rohkem keskendunud järgmiste valimiste võitmisele kui majanduse sisulisele arendamisele. Ka ülikoolid pidavat olema koostööettepanekute ja arendusideede suhtes väga passiivsed.

Finantsettevõtte Põhjamaadest hindab Eesti õiguskeskkonda ja bürokraatiat võrreldes teiste Baltimaadega tunduvalt paremaks. Samuti räägivad Eesti kasuks ettevõtete maksupoliitika (dividendide maksustamine) ja tehnoloogiline taristu, mis on oluliselt parem teistest Balti riikidest. Samas on turu suurus Eestis väga väike ja personali kasvatamise võimalused praktiliselt olematud ning seda peetakse peamiseks finantssektori kasvu kitsaskohaks Eestis. Tööjõuturgu arvestades on Baltikumis esimene finantssektori valik Leedu, seejärel Läti ja siis Eesti. Kui Eesti avaks oma tööjõuturu kolmandatele riikidele, kaaluks ettevõtte oma tegevuse laiendamist Eestis. Valitsuse tööd keskkonna loomisel üldiselt kiidetakse. Samas nähakse ohtu suures inflatsioonis ja valitsuse tahtmatutes või võimetuses seda ohjata.

Maailmahaardega Skandinaavia IT-ettevõtte juhile Eesti meeldib. Samas on ta arvamusel, et Eesti teeb pikas perspektiivis vigu ja see on ohtlik, kui ei suudeta kohalikku vene kogukonda oma riigi arengusse kaasata (nagu näiteks Põhja-Iirimaa ja Prantsusmaa arengus; kasutab sõnu nagu etniline diskrimineerimine jne). Samuti on ta seisukohal, et Eesti IT-sektori üks konkurentsieeliseid peaks olema just kontaktid ja koostööoskus Vene turu ning sealse IT-tööstusega. Ajalooga toimetuleku osas soovitab ta õppida soomlastelt. Ka näevad paljud Skandinaavia firmad Venemaad oma turuna, kus läbilöömiseks võiks Eesti firmadest kasu olla. Äriliselt perspektiivilt on Eesti liiga väike, et nende firma saaks oma rahvusvahelist äri siitkaudu võimendada. Ainus võimalus on mõni ettevõtte üles osta, kuid ta ei ole piisava tasemega huvitavaid ettevõtteid kohanud. Üldise keskkonna mõttes võib Eesti tugevusteks pidada maksukeskkonda, IKT-taristut, e-kultuuri, e-valitsust ja enamasti ärisõbralikku valitsust. Tunnustust väärrib ka võimekus kiireid otsuseid teha (nt elektriautode projekt) Samuti on Eestis veel teatud hinnaeelis, kuid väikesem kui arvata võiks. Nimelt on Eesti IKT-sektori inimkapitali kvaliteet Soome ja Rootsiga võrreldes oluliselt kehvem ning see vähendab suhtelist hinnaeelis. Kui rääkida võimalikust laienemisest Eestisse, siis eeldaks see vähemalt 30 inimesega arendusüksust, mille mehitamisega või ülesostmisobjekti leidmisega oleks raskusi. Lõpetuseks soovitatakse Eestil investeerida tugevalt IT-haridusse ja tööjõu arendamisse selles valdkonnas.

Skandinaavia finantsettevõtte, mis põhitegevuses katab kõiki Baltimaid, on seni lihtsamaid peakorterit tagatava operatsioone viinud vaid Leetu. Sealne kohaliku üksuse aktiivne juht oli lisafunktsioonist huvitatud, korraldas kohtumise majandusministeeriumiga, seisis investeringu riiki tulemise eest. Firma vaatas ka teisi riike, sh kõiki Baltimaid, Põhja-Iirimaa, Ungarit ja Indiat. Kiire analüüsi järel jäid sõelale Leedu ja India. Põhja-Iirimaa langes ära halva geograafilise ligipääsetavuse poolest, Ungari turg oli liiga küps. Kuna Indias ei olnud firmal

personalitöö kogemust, kuid Leedus oli olemas nii see kui ka lisaks vaba kontoripind ja kohalik juht eestvedajana, otsustati üksus viia Leetu. Võrreldes Leedu juhiga paistis, et Eesti üksuse juhil ei olnud kas poliitilisi kontakte või huvi selle üksuse riiki toomise pärast võidelda. Eesti imago on sarnane Leeduga, samas oluliselt vähem turundatud ja tuntud kui potentsiaalne välisinvesteeringute sihtriik. Täiendavat laienemist firma Baltikumis ei plaani: kõik välisinvesteeringud lähevad Indiasse. Eesti valitsusel soovitati välisinvesteeringute riiki meelitamise teema põhjalikult läbi mängida, samuti saata regulaarselt eelinfot rahvusvaheliste firmade kohalikele juhtidele, et Eesti valitsus ootab neilt teistest riikidest ärifunktsioonide koduriiki toomist. Praegu sellist sõnumit antud ei ole, kohalike üksuste juhtidega riik pidevalt ei suhtle ja nad ise ei ole ka ilmselt väga huvitatud oma tegevusampluaa laiendamisest.

Fortune 500, IT-teenuste ettevõtte, leiab, et Eesti suhtelised tugevad küljed on hea reputatsioon IT-oskuste poolest, majanduslik ja poliitiline stabiilsus võrreldes teiste CEE riikidega, hinnaeelis (sh CEE riikidega võrreldes) ja keelteoskus (inglise, saksa, soome ja vene, lisaks skandinaavia ja balti keeled). Keeleoskust tõsteti esile ka puudusena – vähe osatakse Lõuna-Euroopa keeli ja see takistab üleeuroopaliste firmade Eestisse toomist. Eesti ja Tallinna kõige suurem väljakutse on nende väiksus, mis ei võimalda F500 ettevõtetel oma tegevust siia laiendada. Iga kord, kui firma on Eestit vaadanud, on see takistuseks osutunud, isegi võrreldes Riia ja Vilniusega. Inimressursi kättesaadavuse poolest pole võimalik Eestisse F500 üksusi tuua; neist väikseimad on 100–200 spetsialistiga, laienemispotentsiaaliga kuni 500-ni. Suuremad keskused algavad 500 spetsialistist, kuid neis võib olla ka 2000 või enam inimest (nt on see võimalik Wrocławis Poolas). Teoetiliselt rääkides, siis *greenfield*-investeeringute puhul võiks olla eeliseks sobilikult modernse ja väga heade kommunikatsioonidega (transport ja IKT) ning turvalisuskriteeriumitele vastava ruumiresursi kättesaadavus (juhul kui on võrdsed konkurentasukohad), kuid see on siiski teisejärguline võrreldes inimkapitaliga. Samuti on Eestis ka suurte kontoripindade kättesaadavus piiratud. Eestis võiks põhimõtteliselt olla mõne F500 satelliitüksus (töötab koos Helsingi või Riia üksusega) või siis mõni ülikoolilähedane uurimislabor, kuid enamasti otsitakse nende puhul siiski ligipääsu n-ö ajudele, mitte uurimiskeskuse loomise võimalusi. Põhimõtteline riiki laienemise tee võiks olla ka ülevõtmine, kuid sellemahulisi sihtfirmasid Eestis peaaegu ei ole. Ettevõtte on algatanud ka kohalike ülikoolidega arendusprogrammi (mitte Eestis), midagi sarnast Microsofti-Nokia-Appcampuse mudeliga Soomes, kuid selle eesmärk on rohkem siiski ligipääs tudengitele kui arenduskeskuste loomine.

Väga nõrgaks peeti Eesti kui kaubamärgi tuntust kaugematel turgudel – see on peaaegu olematu väljaspool Euroopat (ingl *zero brand visibility*). Suurema lisandväärtusega välisinvesteeringute hankimisel on see samas võtmetähtsusega, kuna riigid nagu USA, Jaapan, Lõuna-Korea, samuti India ja Hiina on need, kus peakorterid paiknevad. Praegu on Eesti geograafiliselt nähtav ja mingis osas atraktiivne Põhjala, Balti, Põhja-Euroopa ja Venemaa kontekstis. Küsimusele, mis teeksid, kui oleksid Eesti välisinvesteeringute minister, vastas ettevõtte juht järgmiselt: tunnistaksin, et IPAd (*Investment Promotion Agencies*) etendavad olulist rolli riigi välismajanduspoliitikas ja on välisettevõtetele erinevat tüüpi abi osutamisel vajalikud. IPAdede puhul on väga oluline arendada teadmisi, seda just pikaajalise kompetentsuse, sektoripõhise teadmise tekkimine ja välisinvestoritega suhete arendamise ning hoidmise mõttes. IPAdede puhul on personali ja juhtimise stabiilsus ning järjepidevus võtmetähtsusega. Ettevõtte juht rõhutas, et kahetsusväärset on Eesti investeeringute agentuuris (EASI üksus) olnud väga palju muudatusi juhtkonnas. Ebameeldiva näitena toodi esile juhtum, kus investeeringuspetsialist küsis ettevõttelt viisakalt infot tema uue investeerimisplaani kohta. Inimene oli väga üllatunud, kui kuulis ettevõttelt, et viimane oli varem korduvalt sarnaste huvidega Eesti agentuuri juhtide poole pöördunud, kes ei olnud kunagi vastanud.

Rahvusvaheline Skandinaavia tarkvarafirma leiab, et kuna Eestil on väike talendipank ja asukohalt ollakse Helsingi külje all, on lihtsam eestimaalased Helsingisse tööle kutsuda kui Eestisse väikest üksust teha. Sarnane olukord on eksisteerinud aastaid ka Iirimaal Inglismaa ja Ameerika suhtes, kus töö käiakse. Firma on Eestiga seotud

praegu kliendisuhete kaudu, müües siin oma tarkvara. Turuna on Eesti firma jaoks väike ning küps. Eesti üldist arengut kiidetakse, samuti mainiti, et president Ilves on firmat külastanud. Eesti tugevuseks peeti IKT-valdkonda ja küberturvalisust. Valitsusel soovitati fookus seada rohkem töötlevasse tööstusesse, logistikasse ja värvasse Venemaa turule. Eesti ülikoolide taseme ja võimalustega ei olda kursis. Eesti areng pidi olema väga Tallinna-keskne. Venemaaga võiks olla suhted paremad, samuti märgiti ära eestlaste küberruumikuritegudega seotud halb maine.

13. Eesti Briti välisinvestorite silmade läbi

Kui tagasi vaadata, siis 1990. aastatel oli Eesti kiire kasvuga majanduskeskkond, kus ehitati üles kogu äri ja õiguslik taristu, võeti kasutusele uusi tehnoloogiaid, sh pankades. Sellel ajal tuli ka Briti raha Eestisse suures osas pangandussüsteemi (sh Hansapanga) kaudu, hiljem investeeriti ka Skype'i ja Playtechi. Järgmisel kümnendil tekkis rohkem bürokraatiat ja vähenes arengudünaamika, seejärel saabus siseturu majandusbuum, millele järgnes koos 2008. aasta kriisiga majanduse külmumine. Samas kriisist on Eesti teiste Euroopa riikidega võrreldes suhteliselt hästi taastunud ning see võiks lisada investoritele enesekindlust.

Kui varem (1990.–2000. aastatel) oli London huvitatud Ida-Euroopa väärtpaberiturgudest, siis enam mitte. „Näiteks Tallinna Börsil pole peale Eesti telekomi ja Hansapanga lahkumist enam midagi.”

Brittide silmade läbi on eestlased hakanud tänavatel ja teeninduses rohkem naeratama ning see viidab psüühika muutumisele ja riigi arengule. Samas seisneb suurim väljakutse selles, kuidas muuta eestimaalaste maailmavaadet avaramaks (ingl *more open mindness among Estonians*). Samuti nähakse silmanähtavat tagasiminekut inimeste energias, seda võrreldes 1990.–2000. aastatega. Samuti on paljud investorid kimpus kõikvõimalike planeerimislubade ja piirangutega, mida tohib või ei tohi teha (sh Linnahall).

Hariduses-teaduses on kasutamata võimalus süvendada koostööd Briti ülikoolidega. Näiteks Cambridge'i Ülikooli biotehnoloogia suund on väga tugev nagu Tartu Ülikooliski. Ometi on nende kahe teadusülikooli koostöö nõrk ja kindlasti mitte süstemaatiline. Eestis resideerivad britid üritavad seda koostööd tagant lükata. Kasutamata võimalusi on ka teiste Briti ülikoolidega; näiteks Aberdeeni Ülikoolis õpib üle 100 eestlase – sellist orgaanilist sidet tuleks ära kasutada, et luua tõsisemaid sidemeid kuni ühiste teadusrühmade ja õppekavadeni välja.

Brittide vaates on Eesti maakonnad kaotamas oma olemust ja arenguvõimekust, omavalistusi võiks olla paju vähem, kuid regioone tuleb samas kõvasti tugevdada (Läänemaa ja saared, Ida-Virumaa, Tartumaa jt). Kohalike omavalitsusüksuste tegemata reform kumab vastu igal sammul. Briti investorid, kes ei ole huvitatud Tallinnast, ei tea, kellega regioonides ka sellel teemal rääkida.

Kuvandi mõttes on Eestil väga hea „*soft base*” investeringute jaoks – alates kultuurist ja muusikast (Pärt, Tüür, Kaljuste, Sisask) kuni teatri jms välja. Selles on meil oma riigi väiksuse kohta imetlusväärseid asju ette näidata, näiteks „Ühtne Eesti suurkogu“, Navitrolla. Selles mõttes on tegemist kindlasti Eesti kultuuri kuldajastuga (ingl *golden period*), ja seda ühe miljoni inimesega.

Eesti peaks turundama ennast kui lahedat (ingl *COOL*) kohta. Kui muu maailm tunneb Eestit „*as a cool place, your work is done*”! Ja tegelikult Eesti on *cool*, kuid seda ei ole hästi turundatud. Ühe erandina võib ehk nimetada tehnoloogivallas tegutsejaid, kes teavad Eestit Skype'i kaudu. Eesti peab liikuma jõuliselt edasi oma *Brand of Estonia*'ga. „*Cool things need to be known!*”

Nagu teisedki investorid, näevad ka britid Eesti ühe suurima kitsaskohana investeringute vaatevinklist tööturu suurust ja soovivad inimesi juurde tuua. Seejuures tuleb anda välja selgeid ja lihtsaid sõnumeid: „*Estonia is cool*”, „*Estonia is modern*”, „*Estonia is dynamic*”. Kuid pelgalt öelduna on sellest vähe – seda peab ka olema ning selle arendamiseks tuleb pidevalt ja nähtavalt tööd teha! Brittide arvates on meil lihtsaim inimesi juurde saada endisest idablokist (sh Venemaalt), kuna sealne palga- ja sotsiaalkindlustuse tase on Eesti omast madalam.

Panustage meeskonda, kes välisinvestoritega suhtleb! Võtke tõsiselt Eesti riigi turundamist. „*Cool things need to be known!*”

Lisaks kultuurile ja Skype'ile peetakse Eesti heaks eestkõnelejaks ka presidenti, sh tema Twitteri-sõnumite kaudu. Samuti kiidetakse nn Eesti sõprade klubi ettevõtmist. Probleemina tuuakse esile Ettevõtluse Arendamise Sihtasutust; finantssektori arendamisel samuti liiga kitsast vaadet Eesti Arengufondi ja EIFi / KredEx Baltic Innovation Fondi mõttes. Nähakse, et neil ei ole piisavalt suurt mõju finantsturule ja selle uuendusmeelsele arendamisele. Avaliku sektori omakapitalifondide asemel soovitakse näha pigem tugeva Nordic Development Banki ellukutsumist, mis finantsturgu, eriti *start-up*-suunda ja riskikapitaliturgu arendaks.

Brittide silme läbi keskendutakse Eestis ka liiga organisatsioonidele ja alahinnatakse üksikisiku rolli – investoritega räägivad ikka konkreetset inimesed („*narrowcast not broadcast*”). Samuti leitakse, et Eestis on ruumi erasektori ajutrustide (ingl *private think tanks*) tekkeks.

Kokkuvõttes arvas intervjuueeritav, et „*The future of Estonia is wonderful*”, kuid me peame lõpetama käsitluse, et Eesti on väike: „*The neighbour of Estonia is Silicon Valley*”.

Briti ettevõtjaid esindab Eestis British-Estonian Chamber of Commerce.²⁹

²⁹ Vt <http://www.becc.ee/en/>.

14. Eesti Ameerika välisinvestorite silmade läbi

Ameeriklaste majandushuvide kohalolek Euroopas on maailmas üks mõjukamaid. Neid esindab US Chamber of Commerce (AmCham), millel on Euroopas 46 harukontorit (sh Eestis)³⁰ ning mis on üks tugevamaid kaubandus- ja kommertskodasid maailmas. AmCham-id üle maailma vahetavad iga päev infot, teevad koostööd ja koordineerivad oma tegevust. AmCham-ide kaudu ollakse igapäevaselt kursis majandusteemade arenemisega n-ö igas Euroopa punktis. Euroopaga suhetes on praegu fookuses transatlantilise vabakaubanduslepingu sõlmimine (ingl *Transatlantic Free Trade Agreement*) ning läbirääkimised selle üle praegu käivad. AmCham Estonial on hetkel igapäevase koostöö tugevdamine AmCham Finlandiga. AmCham koondab Eestis 120 Ameerika ettevõtet, keskendudes peale nende huvide esindamise ka Eesti majanduse konkurentsivõime kasvatamisele. Ettevõtjad on organiseerunud seitsmesse aktiivsesse komiteesse, millest igäühes on tehtud Eesti riigile arendusettepanekuid – talentide meelitamine ja migratsioon, maksundus, tööstusomandi kaitse, ettevõtete ja organisatsioonide juhtimispraktika jt

Eesti peab ennast kiiresti regionaalselt positsioneerima, et suurendada peakorterite funktsioonide riiki toomise tõenäosust. Praegu kaotame Iirimaale, Lätile ja Leedule.

Maksunduses nähakse väljakutset seoses 33-protsendilise sotsiaalmaksuga, millest välismaalane üldjuhul midagi tagasi ei saa. Enamikul on eraravikindlustused ja/või pensionisüsteemid koduriigis. Ollakse seisukohal, et välismaalasel peaks antama valida kohaliku ravikindlustussüsteemi ja erakindlustuse vahel. Praegust olukorda, kus makstakse mõlemat, peetakse ebaõiglaseks.

Eesti suurt väljakutset nähakse peakorterite riiki meelitamisel, kus meil on üsna võimatu konkureerida Iirimaaga, kuhu on paigutatud suur osa väljastpoolt Euroopat pärit IKT- ja farmaatsiaettevõtete regiooni peakortereid. Ka Baltikumis ei ole Eesti atraktiivne – oleme kaotamas Lätile seoses maksukonkurentsi; enamik Baltikumi peakorterifunktsioone läheb kas Lätti või Leetu. Eesti ei ole praegu Ameerika investoritele huvipakkuv. „*You need to position regionally,*” kõlas soovitus.

Konkreetsena toodi Ameerika mängutootjast potentsiaalne investor, kes kaalus Eestisse arenduskeskuse rajamist. Ettevõtte vajas kahe aasta jooksul 1000 IT-spetsialisti, kuid selle soovi täitmine on võimatu. Ettevõtte kaotas inimeste palkamise võimatusest teadasaamise järel oma huvi ja me kaotasime tehingu.

Välismaalaste seaduse arenguga ollakse kursis, kaasatud sellesse protsessi ja rahul sellega. Samas tõdeti, et mitte ainult protsess ise ei pea olema lihtsustatud, vaid paranema ka suhtumine välismaalastesse. Samuti peeti probleemiks, et Eestis ei ole kesket kanalit, mis pakub välismaalastele ja nende peredele nn *welcome package*'eid – kõik tulijad peavad kogu kadalipu ise läbi käima, igäüks asju uuesti avastama. Eksisteerivad küll üksikud eraalgatused välismaalaste abistamiseks, näiteks PiRGroup, kuid laias plaanis on info ja tugi puudulik.

Üldises plaanis öeldakse samas, et suhtumine on muutumas, avalik teenistus on sõbralikum kui varem, näiteks kaheksa aasta taguse ajaga võrreldes. Samas suhtlevad nad ise AmCham-is riigi esindajatega pigem *ad hoc* kui järjepidevalt, näiteks Andrus Viirgiga EASist, Tallinna Tehnikaülikoolist Alar Kolgi ja Eha Tederiga ürituse *MIT Start-Up International Conference* raames jne. Oluliseks probleemiks peetakse välismaalaste laste hariduse hinda 15 600 eurot aastas ühe lapse kohta, millele lisanduvad (juhul kui tööandja tasub) maksud ja mis on ilmselgelt liiga suur.

³⁰ Vt <http://amcham.ee/>.

tehnikumidega teha tõsist praktikakoostööd. Puudust tuntakse ka tootmisjuhtidest, keda soovitakse kindlasti palgata kohalikult tööturult, et tagada stabiilsus.

Kohalik stabiilne tegur on oluline ka allhankijate valikul. ABB kohalike allhankijate võrk on suur, piisab kui nimetada ettevõtteid Enics, Favor, Trafotek, Hyrles. On ka palju väikeseid allhankijaid. Huvitava nüansina võib lisada, et tihti tuleb Soomest koos ABB äriefunktsiooni või tootmisega Eestisse kaasa ka allhankija (nt Trafotek, Hyrles). Põhjus on eelkõige logistiline ehk siis paiknemine allhankijatega võimalikult lähestikku. Seetõttu on mitmed Soome ettevõtted oma tehased Eestisse toonud – esialgu tuuakse riiki lihtsamad funktsioonid, mis liiguvad ajas keerukamate suunas. Suurte välisettevõtete riiki tulek toob endaga kaasa ülekandeefekti järgmise ringi allhankijatele; samas jätavad allhankijad enamikul juhtudest peakontori siiski oma koduriiki. Seda trendi võiks murda.

16. Näide: Microsofti Skype'i arenduskeskus Eestis

Tallinnas asuv Skype'i insenerikeskus (Skype Technologies OÜ) on praegu Microsoft Corporationi divisjon, mis arendab kommunikatsioonitarkvara ja pakub teenuseid, sh hääl- ja videokõned IP kaudu ning kiirsõnumite edastamine. Skype'il on u 250 miljonit igakuist kasutajat ja ta on üks suurimaid kommunikatsioonitarkvara ning -teenuse pakkujad maailmas. Skype on üks kaheksast Microsofti divisjonist. Teised pakuvad arvutite ja telefonide operatsioonisüsteeme, ettevõtte ja tootlikkuse tööriistu, meelelahutusseadmeid ja -tarkvara ning internetiteenuseid.

Kas laieneme või tõmbame koomale? Sõltub sellest, kas leidub häid inimesi ja/või leiame Eesti riigiga ühiselt huvitava arendusteema.

Kui spekuloida Microsofti täiendavate arenduskeskuste toomise üle Eestisse, siis korporatsioon pigem väldib väikeste keskuste tegemisi väikestesse riikidesse. Ettevõtte sõnul on väikest keskust küll lihtne avada (nt kui mõni võtmetöötaja tahab naasta koduriiki), kuid vajaduse korral osutub selle kinnipanemine hiljem poliitiliselt väga ebamugavaks. Seepärast kontsentreeritakse arenduskeskusi sinna, kus neid juba on – Euroopa puhul valdavalt Hollandisse ja Iirimaaale –, samuti kohtadesse,

kus on väga suur talendibaas ja turg.

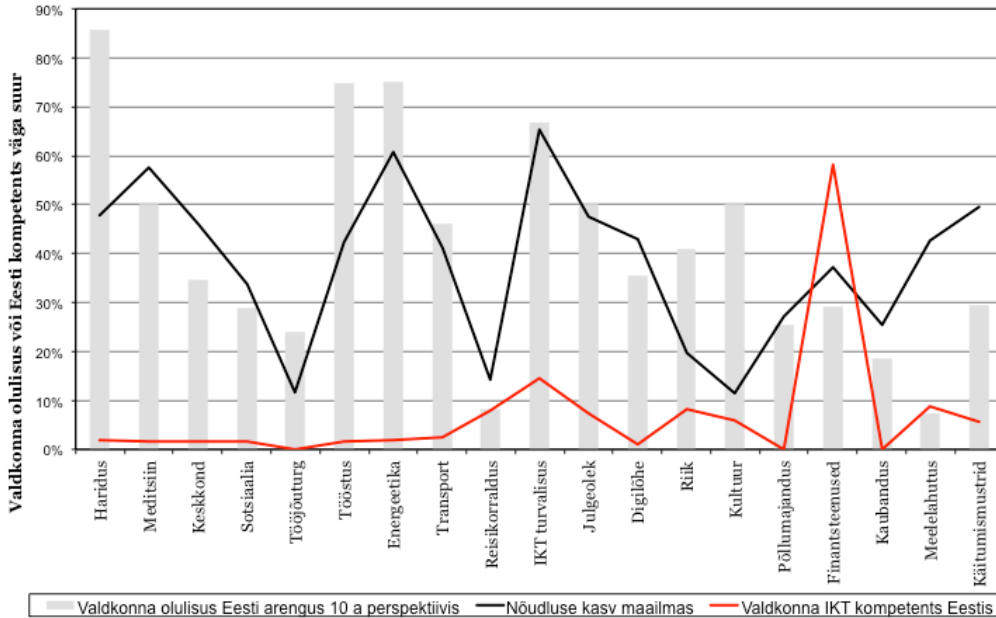
Samas otsis Microsoft hiljuti *datacenter*'i jaoks uut investeerimiskohta. Nädal enne teatati peakontorist delegatsiooni tulekust Eestisse, misjärel planeeriti Microsofti kohalikust esindusest kohtumised, sh EASis ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumis. Ettevõtte juhi sõnul olid EAS ja ministeerium väga vastutulelikud (Gert Stahl ja meeskond EASist). Samas ei tehtud investeringuotsust Eesti kasuks, sest Eestis pole piisavalt rohelist energiat, põlevkivi ei taheta, tuuleparke nii palju ehitada ei jõua. Nimekirjas olid ka soomlased, kuid Eesti kukkus enne välja. Ida-Euroopas sai Eesti kõrge koha, andmekaablite seis on hea (Rootsi, Soome ja Venemaaga). Õnnestumise korral oleksime saanud 100–200 töötajaga *datacenter*'i; kui inimesi oleks nappinud, siis oleks need sisse toodud. Lisaks oleks see olnud suur kapitaliinvesteering. Tegemist on ka kasvava valdkonnaga, kuna andmemahtude hulk kasvab maailmas kaks korda aastas.

Seega, ainus realistlik viis Microsofti kohalolu Eestis strateegiliste tegevustega suurendada, on püüda teha seda Skype'i Tallinna insenerikeskuse kaudu, mis on ühtlasi ka 2009. aastal asutatud Tarkvara Tehnoloogiate ja Rakenduste Arenduskeskuse (STACC) partner Eestis. Kui tavapäraselt otsib grupi arenduskeskustele ja muudele funktsioonidele asukoha ning investeerimisvõimalusi nn *alfa-team* (u 6 liiget), siis olemasoleva arenduskeskuse edasiarendamist on võimalik arutada, eeltööd teha ka regiooni ja üksuse juhtidega otse. Skype'i Eesti keskusel nähakse perspektiivis kaht arengut: kas kasvab praeguselt 460 inimeselt u 700 peale (kui leidub inimesi) või siis pigem tõmmatakse koomale. Ettevõtte ise ütleb, et praegu on ka väljast tulevad inimesed pigem minemas Prahasse või Stockholmi kui tulemas Tallinnasse. Keeruline on just pereinimestega, sest sotsiaalne taristu on suures osas puudulik. Ettevõtte näeks hea meelega kohalike *account manager*'ide olemasolu, kes koos ettevõttega kohaliku turu arenguplaane läbi mõtleb ja nende eest ka eri olukordades seisab, vajalikke osapooli kokku toob jne.

Kui inimkapitali küsimused kõrvale jätta, siis tundub kõige realistlikum Microsofti laienemise tee Eestis Skype'i insenerikeskuse kaudu, kui leitakse konkreetne teema, mis mõlemale poolele huvi pakub. Üheks selliseks võiks olla haridusuuendused, -tehnoloogiad ja -tarkvara. Tegemist on IT rakendamise suurima väljakutse ja võimalusega nii Eestis kui ka maailmas (vt joonis 10). Käimalükkamisele aitab kaasa ka asjaolu, et nii Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit (ITL) kui ka riik otsivad praegu fookusvaldkondi. Äsja liideti Hariduse Infotehnoloogia Sihtasutuseks kokku kolm vastava valdkonna organisatsiooni, IT-akadeemia egidi all on käimas IT-hariduse uuendamine, järgmisel ELi rahastamisperioodil suunatakse hulk raha nii hariduse ITsse kui ka valdkonna arengusse laiemalt. Kui neid plaane Microsofti ja

Skype'i huvidega ühitada, võiks olla reaalne suurendada hariduse valdkonnas nende strateegilist kohalolu Eestis. Samas eeldab sellise ühise eesmärgi realiseerimine selget eestvedamist ja tulemise saavutamise taht.

Joonis 10. Olulisemad väljakutsed Eesti arengus tähistavad kiiresti kasvavaid turge, mis vajavad uusi info- ja kommunikatsioonitehnoloogia lahendusi (EST_IT@2018 veebiküsitlus, Eesti Arengufondi 2008. a andmed)



17. Näide: TeliaSonera arenduskeskus Eestis

TeliaSonera AB on Rootsi peakorteriga Euroopa suuruselt neljas telekommunikatsiooniettevõtte, mis tegutseb 25 riigis. Ettevõttel on 100-protsendiline osalus ASis Eesti Telekom, mis omakorda on ASi EMT ja ASi Elion Ettevõtted ainuomanik.

IT-akadeemia baasilt peaksime edasi liikuma Aalto ülikooli – moodsama, elulisema, rahvusvahelisema ja interdistsiplinaarsema hariduse suunas.

Eesti Telekom ja EMT juhi Valdo Kalmi sõnul lõi EMT aasta eest enda juurde TeliaSonera arenduskeskuse. Nad nimetavad seda ka EMT arenduskeskuseks või siis IT-arenduskeskuseks ja seda juhib pangandustustauga Ivar Hütt. Kui nad aasta eest inimesi värbasid, õnnestus need leida. Praegu töötab arenduskeskuses u 40 inimest ja see arv kasvab (loomisel räägiti 50–70 inimesest). Töökeeleks on eesti keel, kuid see võib ajas muutuda. Arenduskeskus keskendub BSS-süsteemidele (äri toetavad rakendused ja tööriistad) ning teeb tööd 8 riigile. Algul olid vastavad töölõigud TeliaSoneral maades laiali, kusjuures enamik tööd tehti Norrast. Seega on arenduskeskuste ja muude oluliste funktsioonide liigutamine rahvusvahelises ettevõttes riikide vahel alati seotud kellegi võidu ja kellegi kaotusega, mistõttu tuleb sellesse teemasse delikaatselt suhtuda ning sellega arvestada.

Arenduskeskuse Eestisse toomise argumentid olid kuluefekt ja keskkond, lisaks kompetentsid. Samuti mängisid rolli nii EMT kui ka Eesti riigi kui innovaatori maine, samas rohkem EMT keskkond kui Eesti riigi oma. Skandinaavias teatakse, et Eestil on hea IKT-taristu ja liberaalne majandus, kuid seda ei tähtsustata otsuste tegemisel üle. Kui Norraga võrreldes mängis olulist rolli kuluefekt (ja mitte väike), siis tehnoloogia mõttes näiteks taanlased alles unistavad sellest, mis on EMT-l praegu juba olemas.

EMT arenduskeskuse tööst müüakse 80% Eestist välja. Lisaks arenduskeskuse enda inimestele annab keskus tööd 5–6 kohalikule partnerile-programmeerimisfirmale, sh Nortal ja Proexpert. Seeläbi töötab väljaspool arenduskeskust projektidega paarsada töötajat. Arenduskeskuses keskendutakse suurt lisandväärtust andvatele tegevustele ja tööd tehakse ettevõtte sisemise rahaga turuhinnas (korralik tööjõukulu + marginaal). Samuti teenivad partnerid lisaks tegevuskulude katmisele ka kasumit. Enamik arenduskeskuse tööd käib ASi EMT kaudu. Eesti Telekom plaanib tulevikus Eestisse luua ka teisi arenduskeskusi, mille nimel tehakse igapäevaselt tööd.

Riigi rolli ei saa rahvusvahelise arenduskeskuse saamisest üle tähtsustada. Praegu siin olevate ettevõtete puhul mängib suuremat rolli kohalike juhtide võimekus ja tahe keerukamaid töölõike Eestisse tuua, samuti firma enda tugev ja grupi sees teada lugu, positsioon (EMT).

Üldise keskkonna arendamise mõttes peetakse väga oluliseks panustamist haridusse, seejuures tuleb vaadata kogu ahelat (vertikaali), mitte vaid kõrgharidust. On hea meel IT-kolledži üle, mida teistes valdkondades pole. Nad käivad ka tavakoolides koos ITLliga reaalaineid ja ITd turundamas.

Eestis on oluline professionaalsema ja läbimõelduma tööhõivepoliitika rakendamine (praegu puudub). Ettevõtte on sel teemal ka majandusministriga rääkimas käinud. Regioonidesse laienemise puhul on nii nende kui teiste võimalike investorite probleemiks mikrovaldade nõrkus. “Sõna otseses mõttes, investoril pole, kellega rääkida.” Paides jne võiks olla tööstusparke, mida toetavad tugevad kohalikud tehnikumid. Regioonid peaksid olema aktiivsed ja paindlikud investeeringute meelitamisel. Praegu ei võta investorid regioonide tõsiselt. Üle Eesti on vaja edasi arendada tööstusparke ja nendega seotud tehnoloogia- jm hariduse keskusi, et oleks inimressurssi, paindlikkust ja arenguvõimalusi.

Kutseõppe konsolideerimine on olnud hea. Samas on sisuline probleem õpetajates ja selles, mida õpetatakse, kas see on eilne või homme päev. Ka tehnikumid-kutseõppeasutused peaksid vaatama välisõppejõudude poole! Taristu on olemas – nüüd on vaja üle Eesti tõuget, et õpetamise sisu uuendada.

Ka kõrghariduses on mõningat arengut märgata, kuid lisaks infrastruktuuri uuendamisele peab puhastuma ja ajakohastuma ka kõrghariduse sisu. Iseasi, kas seda vaadatakse koos majandusega. Võiksime soomlastelt selles palju õppida – nii nende Aalto ülikoolilt kui ka poliitehnikumidelt. IT-akadeemia baasilt peaks edasi liikuma Aalto ülikooli – moodsama ja rahvusvahelisema hariduse poole. Haridus peab baseeruma inseneriteadmistel, kuid olema samas ka interdistsiplinaarne. Kindlasti peavad ka insenerihariduse sisu ja inseneride pealekasvu maht paranema. Seejuures ei saa vastandada arsti ja inseneri. Mõlemat on vaja, kuid nad peavad suutma koostööd teha – üksteist ja nende probleeme ning võimalusi mõistma.

Samuti peavad investorid ja ettevõtjad teadma, mis on need valdkonnad, mida riik arendab. Riik omakorda peab aktiivselt investoreid meelitama nendele aladele, mis ta on välja valinud ning mida pidevalt riigis ka ise arendab. Nii tekivad klatri moodi tugevad ja koostööd tegevad keskused. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi fookusvaldkondade väljatoomise eesmärk on hea. Kas kogu valitsus ja ühiskond laiemalt seda aga aktsepteerib? Ja kellele jääb lõplik valik?

Kui soovime Eestisse tuua spetsialiste, siis peab looma keskkonna, et ka nende pere siia tuleks. Sellest teemast on palju rääkinud nii Skype'i kui ka Ericssoni juhid. Samuti on meil palju väikeseid seminarikohti, kuid fookus peaks olema palju suurema mahuga äriturismil ja võimaluste loomisel, et rahvusvahelised ettevõtted siin oma üritusi ning konverentse korraldaksid. Kindlasti oleks vaja rahvusvahelist konverentsikeskust, samuti lennuühendusi. Peame saama massiliselt teiste riikide äriinimesi siia käima, ennekõike skandinaavlasti, aga ka teisi, kui tahame rahvusvahelise äri keskuseks saada.

Lõpetuseks, on Kalmi sõnul Eestis ligikaudu 10 000 – 20 000 mõtlejat. Nende ideed ja tehatahtmine tuleb Eesti arengusse kaasata! Hädasti oleks ka vaja, et erialaliidud räägiks ühte keelt. Võiks toetada erialaliitude koondumist ja kompetentsuse suurendamist (sh võiks ka riik olla huvitatud, et erialaliitude ja katusorganisatsioonide tagatoad tugevneksid, et nad rohkem ajustrustideks muutuks). Samuti peaksid erialaorganisatsioonid eilse majandusmudeli kinnistamise asemel rohkem uue majanduse eestkõnelejaks saama. Samas eeldab see pädevuse suurenemist. Eesti Telekom juht lööb kaasa Eesti Tööandjate Keskliidu juhtimises, parasjagu vaadatakse üle keskliidu strateegiat. Juhatuse soov on keskliidu rolli ja mõjukust tulevikus suurendada, sh teiste partnerorganisatsioonidega enam koostööd teha ja nendega sünergiat luua.

18. Näide: GlaxoSmithKline ja tervisevaldkonna võimalused Eestis

Maailma juhtiva ravimi- ja biotehnoloogiafirma GlaxoSmithKline'i (GSK) tegevus põhineb uute ravimite ja vaktsiinide teaduslikul väljatöötamisel ning arendamisel. Suurt rõhku paneb ettevõtte innovatsioonile, olles maailmas liidripositsioonil genomika- ja geneetikauuringute ning uute ravimite väljatöötamise tehnoloogiate alal.

Välisettevõtete jaoks on Eestis oluline kvaliteetne uurimistöö tervisevaldkonnas, samas on valdkonna rahastamises puudusi, mis ei soosi TA&I-d.

GSK on Eestis tegutsenud juba üle 15 aasta. Eestis korraldab GSK ravimite kliinilisi uuringuid. Kogu GSK Eesti töötajaskonnast 30% on hõivatud uurimis- ja arendustegevusega, 5% vastutab logistika ja transpordi eest, 55% tegeleb turundus-, finants- jm strateegilisemate küsimustega ning veel 10% muude toetavate tegevustega.

Viimase 10 aasta jooksul on algatatud eri valdkondades üle 100 uuringuprojekti, nüüdseks keskeltläbi 10 uut uuringut aastas. 2010. aastal oli korraga Eestis töös 23 ravimi- ja vaktsiiniuuringut, millesse oli haaratud üle 3900 patsiendi.

Norman Begg (GSK Vaccines, *chief medical officer*) peab Eestit üheks paremaks kohaks maailmas, kus teha kliinilisi uuringuid (seda isegi võrreldes suurriikide Saksamaa, Suurbritannia või USAga). „Eesti on parim koht maailmas kliiniliste uuringute teostamiseks – väike, kuid hästi organiseeritud.“ Uurimistöö tegemise kulu on küll oluline, kuid Eesti ei ole ei odavam ega kallim. Eesti peamiseks tugevuseks GSK jaoks on

- uurimistöö kvaliteetsus ja traditsioonid;
- võimekus kaasata kiiresti patsiente uuringutesse.

GSK-le on oluline tervishoiusüsteemi üldine hea korraldus. GSK on teinud investeeringuid Eesti meditsiini nii arstide kaasamise kaudu rahvusvahelistesse projektidesse kui ka täiendavate investeeringute kaudu taristusse. Patsiendid on saanud lisaks uuringus osalemisele võimaluse tervisekontrolliks. GSK Eesti on käivitanud teaduskooli (viimane konverents korraldati novembris 2012), kus arutatakse üleilmseid tervishoiuprobleeme ja tõstetakse esile teatud erialade teemasid. GSK Eesti on teinud koostööd enamiku tehnoloogia arenduskeskustega, eriti aga Vähiuuringute Tehnoloogia Arenduskeskuse ja Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskusega.

GSK Eesti juht Marko Koistila peab GSK edasiste plaanide elluviimiseks Eestis määravaks riigi innovatsioonitoetust, avaliku ja erasektori koostööplatvormide arendamist, võimaldades seejuures osaleda arstidel rohkem praktilises uurimistöös (Soome näide); väikeste kohalike biotehnoloogiafirmade ja suurte rahvusvaheliste farmaatsiaettevõtete koostöö toetamist, samuti võimalust tuua uusi ravimeid lihtsamalt turule. Eestis ei pääse uued ravimid turule, kuna hind ei ole kohandatud Eesti turu jaoks. Eesti tervishoiusüsteemi probleemiks on kindlasti ka see, et Eestis rahastatakse meditsiini ligikaudu kolm korda vähem kui Euroopas. Praegune haigekassa hästi organiseeritud süsteem ei toeta uurimis- ja arendustegevust meditsiinivaldkonnas. Ca 80% Eesti tervishoiust rahastab haigekassa ning see ei soosi innovatsiooni, sest raha on mõeldud peamiselt ravikulude katteks. Haigekassa eelarvest rahastatakse ka tervise edendamist (814 000 euroga 2012. a), kuid 2012. a aastaraamatu põhjal ei ole siin tegemist T&A-ga.³¹ Suured haiglad ei ole huvitatud

³¹ Eesti Haigekassa aastaraamat 2012. Vt http://www.haigekassa.ee/uploads/userfiles/Majandusaasta_aruanne_2012.pdf.

koostööst väikeste kohalike biotehnoloogiafirmadega, mistõttu puudub viimastel koduturg ning nad on eluspüsimiseks sunnitud oma T&A-teadmisi rakendama välisriikides. Küll aga osalevad haiglad T&A-s tehnoloogia arenduskeskuste (Vähiuuringute TAK, Reproduktiivmeditsiini TAK, ELIKO) kaudu, sh finantseerides keskuste projekte.

Suurte farmaatsiafirmade (GSK, Roche, Sanofi Aventis, Cambrex) esindajad Eestis (osalenud ühisel arutelul 8. aprillil) kinnitavad ühest suust, et Eestil endal puudub võimekus (ebapiisav inimkompetentsus, vähe kvalifitseeritud keemikuid) ravimeid välja töötada. Ühe molekuli väljatöötamine maksab ca 2 miljardit eurot. Eestil puudub ka eeldus ravimitööstuse arenguks, kuna siin pole kunagi tekkinud klassikalist ravimitootmist. Pilgud tuleb pöörata peamiselt biotehnoloogia poole, sh haarata kinni võimalustest põllumajanduse biotehnoloogias. Eesti biotehnoloogiat ja rahvusvahelist ravimitööstust võiks püüda kokku sobitada.

Eesti võimaluseks on tuua rohkem IT-lahendusi tervisevaldkonda. Väljakutseks Eesti E-tervise Sihtasutusele on laialtlevitud kogutava info edasine töötlemine ja kasutamine. E-tervisest võiks meile rohkem kasu olla ning see võiks tuua suuremat lisandväärtust – kogu tervishoiuinfo on eri andmebaasides küll olemas, kuid seda ei ole võimalik ühtselt kätte saada. E-tervis peaks muutuma avatumaks ja võimaldama seda kasutada ka ärilistel eesmärkidel, arvestades seejuures patsiendi huve. Riik peaks mõtlema ka sellele, kuidas muuta olukorda, kus Eestis mõõdetakse tervishoiu sisendit (kui palju inim- ja finantsressursse sisse pannakse), kuid mitte väljundit ehk tervishoiuteenuste osutajate kvaliteeti, mis omakorda on tervishoiuteenuste ekspordi arendamise eelduseks.³² Perspektiivis tuleks Eesti E-tervise SA ühendada Tartu Ülikooli Eesti geenivaramuga ning luua tervise kvaliteedi mõõtmise süsteem. Tervisetehnoloogiate ja -teenuste valdkonna esindajad ootavad riigilt tervisepoliitika pikaajalist strateegiat, sh valdkonna rahvusvahelist n-ö müügi- ja turundustööd. Farmaatsiafirmade esindajate sõnul ei tunneta ega näe nemad, et riigil oleks selge ja loogiline pikaajaline tervishoiupoliitika. Samas on rahvusvahelistel ettevõtetel pikaajaliste investeerimisotsuste tegemisel hädasti vaja teada, millises keskkonnas nad kümne aasta pärast tegutsevad.

³² Haigekassa kasutab tervishoiuteenuste kvaliteedi jälgimiseks ravikindlustushüvitiste kontrolli, kliinilisi auditeid, tegevuste ja tulemuste mõõtmise meetodeid, DRGd (juhupõhine rahastamine). Töörühmas osalenute tagasisidele tuginedes ei ole see piisav.

19. Näide: Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskus

Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskus (TFTAK) on tegutsenud 2004. aastast. Keskuse loiid TTÜ ja kuus ettevõtet EASi rahastatava programmi raames. Kaheksa TAKiga on praegu seotud 22 välisettevõtet, millest peaaegu pooled on TFTAK partnerid.

TFTAK on hea näide välisettevõtte võimaluse kohta teha Eestis koostööd tehnoloogia arenduskeskusega.

TFTAKd saab pidada edukaks välisettevõtetega seotud turule suunatud uurimis- ja arendustöö keskuseks. TFTAK on sündinud eos juba ülikooli ja ettevõtete koostöös, nende arenguvajadusi arvestades. TFTAK on peamiseks suunaks võtnud fermentatsiooni- ja toidutehnoloogiate tugeva sideme loomise molekulaarsel tasemel, modelleerides neid protsesse. Peamiseks uurimis- ja arengusuunaks on süsteemide bioloogia, mis hõlmab uute kultiveerimistehnoloogiate arendust käsikäes raku füsioloogiliste mudelite väljatöötamisega. Siin on TFTAK saavutanud juba arvestatava teadmistaasi. TFTAKs on esindatud väljakutsed nii Eesti toiduainetööstuse kui ka biotehnoloogia valdkonna edasisele arengule. TFTAK on hea näide traditsioonilise tööstuse uuendamisest uudsete tehnoloogiate läbi.

2012. aasta seisuga on arenduskeskuse projektidesse kaasatud 12 ettevõttepartnerit, suurimateks neist Lallemand ja tema kohalik tütarettevõtte AS Salutaguse Pärmitehas, DuPont ja Premia Foods, kuid välisettevõtetest või välisosalusel kodumaistest ettevõtetest veel Valio, Põltsamaa Felix, Santa Maria ja Leibur. Koostöö on arenemas samuti Genomaticaga (USA). Välisettevõtete otsene finantseering aastast on ca 504 000 eurot.

Lisaks on TFTAK-l koostöö 12 välisülikooliga, sh Berlin Technical University, Graz University of Technology, Kansas State University, University of Helsinki jt, samuti Tartu Ülikooli ning Keemilise Füüsika ja Biofüüsika Instituudiga Eestis. Koostööd tehakse Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskuse ja ELIKOga. TFTAK osaleb koos teiste arenduskeskustega samuti Eesti Tervisetehnoloogiate Klatri tegemises. TFTAK ümber käib vilgas elu, muu hulgas korraldatakse rahvusvahelisi konverentse, näiteks ScanBalt Forum, FoodBalt jt.

TFTAKs on 46 teadustöötajat, lisaks on töödese kaasatud 101 teadus- või ettevõtluspartnerite töötajat ning 25–30 praktikanti. Järelikasvule on varakult mõeldud. Asutamisest alates on TFTAKs töötanud 72 teadustöötajat, neist 7 välismaalased. Toimunud on teadlaste liikumisi TFTAK ja partnerettevõtete vahel. Viimase 12 kuu jooksul on kaitstud 9 doktoritööd, 2013. aastal kaitstakse kokku oodatavalt 7 ja 2014-ndal 5 doktoritööd. 2012. aasta käibeks kujunes 2,4 miljonit eurot, 2020-ndal soovitakse saavutada 8–9 miljoni euro suurune käive aastast. TFTAK ise näeb keskuse sidumist üha rohkem ELi raamprogrammide rahastusega (seotud 5. projektiga), et tagada keskuse jätkusuutlik areng. Partnerettevõtted peavad hädavajalikuks riigi toetuse olemasolu selliseks koostööks.

TFTAK on välja arendanud modernse laboratooriumi koos sobiva aparatuuriga uurimis- ja arendustöö tegemiseks. Laborit on ajakohastatud kaheksa aasta jooksul 1,877 miljoni euro eest. Nüüdseks on 1000 m² laboripinda, mis on sisustatud maailmatasemel seadmete ja aparatuuriga. TFTAK T&A-taristu kõrget taset hindavad

suurimate välispartnerite, nii Lallemandi (dr I. Nisamedtinov, esindaja TFTAks) kui ka DuPonti (Claus Lindvald Johansen, arendusdirektor) esindajad.³³

Lallemand (Salutaguse Pärmitehase omanik), investeerides arendustöösse Eestis TFTAk kaudu, on pidanud seniseid investeeringuid äärmiselt edukaks kohaliku ettevõtte laienemisel. Uurimistulemusi kasutatakse laiemalt, s.t mitte ainult Eestis, vaid kogu korporatsioonis. Oluline on mainida, et üle 90% ASi Salutaguse Pärmitehas toodangust eksporditakse. DuPonti esindaja hindab TFTAk teadlaste head töö kvaliteeti ja spetsiifilisi oskusi neile vajalikes küsimustes. C. L. Johansen sõnas: „Me otsime kompetentsi üle maailma ja ei olnud oluline, kus see asub. Leidsime selle Eestist – professor Raivo Vilu ja tema uurimismeeskonna.” DuPont näeb võimalusena pikemat koostööd TFTAkga kui praegune 2-aastane projekt ning samuti hindab ta riigi huvi sedalaadi koostööd toetada. Tootmise plaane siiski esialgu Eestiga seoses neil ei ole.

Toiduainetööstusettevõtete Põltsamaa Felix, samuti TFTAk endise partneri ASi Kalev omaniku Orkla Foodsi esindaja C. G. Hagströmi hinnangul on Eesti ärikeskkond väga soosiv, suuri probleeme ei ole samuti inimtööjõuga (kui, siis Põltsamaal mõnevõrra). Oluliseks peab Hagström pigem paremaid suhteid Venemaaga, sest need avaldavad mõju nende laienemisplaanidele. Leiburi omaniku Vaasan Groupi esindaja J. Kujanpää peab taristu taset ja tööjõu kvaliteeti Eesti eeliseks võrreldes teiste Balti riikidega. Eesti piiratud inimressurss seab siiski piiranguid suuremate investeeringute riiki toomisele.

TFTAk ja tema partnerid peavad laienemisplaanide. TFTAk peab oma eesmärgiks saada 2025. aastaks juurde pikaajalisi lepinguid välismaa suurkorporatsioonidega, koolitada 100 PhD-d, saavutada 20 miljoni euro suurune aastakäive (50% müügist litsentseeritud toodetelt), teenindada kohalikke VKEsid tasuta, avaldada 30 rahvusvahelist teadusartiklit ja taotleda 5 uut patenti aastas. Riigi toetust peetakse aga jätkuvalt vajalikuks, seda tulevikus vähemalt 30% ulatuses aastaelarvest. TFTAk rahvusvaheline edukus sõltub tulevikus kindlasti ka oskuslikust müügitgevusest, enda müümisest maailmaturul.

³³ Laboril on arenenud fermentatsioonüsteemid ja nüüdisaegne kultiveerimisoskussteave. Lisaks on TFTAkil tugev analüütiliste instrumentide baas ning seadmed mudeltoitude valmistamiseks (jäätise, pagaritoodete ja juustuliinid jm).

20. Tehnoloogia arenduskeskuste võimalikud teenused välisettevõtetele

Uuringu käigus esitasime TAK juhtidele järgmise küsimuse: kui Teie keskus peaks tutvustama oma organisatsiooni välisettevõtetele, siis mis oleksid need teenused, mida praegune meeskond saab pakkuda? Lisaks, milliste välisettevõtete koostööst on TAK huvitatud. Allpool on kokku võetud nelja TAKi vastused esitatud küsimustele.

Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskus (TFTAK)

TFTAK-l on kaks strateegilist põhisuunda: süsteemibioloogia ning toidu kvaliteet, stabiilsus ja tervislikkus. Ressursi olemasolu on kirjeldatud 19. ptk-s.

Süsteemibioloogia. TFTAK-l on silmapaistev kogemus erinevate traditsiooniliste ja uudsete mikrobioloogiliste ja molekulaarsete analüüside tegemises. TFTAK saab hinnata mikroobikooslusi mikroobide liikide/tüvede tasandil, nende käitumist erinevates tehnoloogilistes protsessides ja mõju lõpptoodetele. Partneritele-klientidele pakutakse mikrobioloogiliste protsesside koosluste kirjeldamist, kaardistamist, vastasmõjude hindamist ja paremini kontrollitavaid protsesse, mille tulemuseks on paremate ja stabiilsete kvaliteedimadustega toode. Märksõnad: mikrofloora mitmekesisus ja dünaamika, mikrofloora metaboliidid ja raku funktsioonid, mikrofloora käivitamine, aktiivsus ja juhtimine, starterkultuurid.

Toidu kvaliteet, stabiilsus ja tervislikkus. TFTAK on teinud uurimistöid erinevate toidutoodetega eesmärgiga arendada välja tooted, millel on paremad sensoorsed omadused, pikem säilivusaeg, funktsionaalsed omadused ja stabiilne kvaliteet. Suudetakse hinnata toidu toormaterjali ja toidutoodete tehnoloogilisi omadusi – füüsilist ja keemilist stabiilsust, sensorset kvaliteeti, funktsionaalseid omadusi –, probiootiliste bakterite elujõulisust ja mõju inimesele mudelseedetraktis, teha tarbijauuringuid eelistuste leidmiseks ehk selgitada, millised on tarbijate vajadused ning nendest lähtuv sisend tootearendusse. Märksõnad: sensoorne kvaliteet, toidu tekstuuri analüüsid, analüütiline platvorm toidu koostise määramiseks, seedeprotsesside analüüsid, probiootikumide ja starterkultuuride tehnoloogilise vastupidavuse ja elujõulisuse testimine, tarbijate eelistuste määramine, tooterühmade oluliste sensoorsete omaduste määramine, sensoorika kvaliteedisüsteemide loomine, ettevõtete nn sensorikapaneelide koolitus.

TFTAK on huvitatud koostööst teiste uurimisasutuste, tehnoloogia väljatöötajate, töötleva tööstuse ettevõtete ja tehnoloogiliste seadmete valmistajatega.

Eesti Nanotehnoloogia Arenduskeskus (ENCC)

Uurimistöõ nanotehnoloogia valdkonnas (seotud ca 50 inimest: 20 PhD-d, 15 kraadiõppurit).

Puhasruumi kasutamise täisteenus (3 inimest: 1 PhD, 2 inseneri).

Optiline, teravik- ja elektronmikroskoopia (10 inimest: 4 PhD-d, 3 MSc, 3 inseneri/laboranti).

Katseobjektide keemilise koostise mikroanalüüs (4 inimest: 1 PhD, 3 inseneri/laboranti).

Ioonkiir-nanolitografiateenus (2 inimest: 1 PhD, 1 insener).

Objektide metallikiledelga katmine ja plasmapuhastamine (15 inimest: 5 PhD-d, 5 MSc-d, 5 inseneri/laboranti).

Koolitused ja konsultatsioonid nanotehnoloogia ja nano-ohutuse vallas (3 inimest: PhD-d).

ENCC on huvitatud eeskätt rahvusvahelistest koostööprojektidest, nt Euroopa Komisjoni FP7 raames, välispartneri tüüp ei oma erilist tähtsust. Järgmisel perioodil (pärast 2015. a) ollakse huvitatud pikaajalisest koostööst suure rahvusvahelise ettevõttega spetsiifilises nanotehnoloogiaga seotud uurimisvaldkonnas, samuti koostööst võimalike rahastajatega TAKis välja töötatu kaubastamiseks; samuti VKEdega, et tegevdada riigisiseste partnerite tehnoloogilist võimekust TAKis välja töötatu rakendamiseks; ning Euroopa Komisjoni „Horizon 2020“ raames rahvusvahelistes võrgustikes erinevat tüüpi välisettevõtetele.

Elektronika ning Info- ja Kommunikatsioonitehnoloogiate Arenduskeskus (ELIKO)

Kindlale rakendusele suunatud tehnoloogia (seadme) väljaarendamine (bio)impedantsi mõõtmise baasil. Näitena käivad läbirääkimised Soome firmaga, sihiks on arendada ELIKO teadmiste baasil välja tehnoloogia "süstlanõela sees liikuva elektroodi väljatöötamiseks, mis mõõdab süstlanõela paiknemist eluskoes ja mis baseerub bioimpedantsi mõõtmisel". Selliseid rakendusi on veel, mis seotud inimese kopsude, südame ja vereringe mõõtmisega, seda nii invasiivselt kui ka mitteinvasiivselt. Olemasolev ressurss (impedantsi ja muu sellega seotud mõõteelektronika): hinnanguliselt 10 inimest.

"*Internte of thing*" tüüpi lahenduste väljatöötamine, nt tänavavalgustuse automaatjuhtimine.

Erinevad uurimistööd mitmete uudsete tehnoloogiate vallas, nt RFID, *wireless*-ühenduste testimine, spetsiaalse mõõteelektronika arendustööd jm. Rõhk lahendustele, mis vajavad nii analoog-, digitaalelektronikat kui ka tarkvaraarendust. Olemasolev ressurss elektronika arendustööde puhul 10–15 inimest, spetsiaaltarkvara puhul 5 ja tarkvara puhul 10–15 inimest).

Eelkõige ollakse huvitatud koostööst uudsetel tehnoloogiatel põhinevaid tooteid loovate ettevõtetega, kellega koos või kelle tellimisel arendada sobilik tehnoloogia.

Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus (TPTAK)

Bakteritüvede (sh patenteeritud tüvede) litsentsid toiduainetes ja loomasöödas kasutamiseks.

Kliinilised rakendusuuringud toodete tervislikkuse või funktsionaalsuse tõestamiseks kahest aspektist: ohutus ja toimemehhanismid (lipiidide metabolism, põletik, immuunvastus, maksatervise markerid, oksüdatiivne stress, veresoonte talitus, metaboolika).

Rasvhapete määramine toidutoodetes.

Piima laapumisomaduste ja piimatoodete reoloogiliste parameetrite määramine.

Silo kvaliteedi määramine.

Toidu ja sööda mikrobioloogilised analüüsid EN ISO/IEC 17025:2005 standardist lähtudes.

Jätkusuutlikud söötmis- ja aretusstrateegiad tervisliku piima tootmiseks.

Uute funktsionaalsete toidutoodete ja loomasöötade väljatöötamine.

Bakterite omaduste ja toimemehhanismide uurimine, lüofiliseeritud bakterite valmistamine.

Teaduspõhiste funktsionaalsete piimatoodete ja tehnoloogiaplatvormide väljatöötamine ettevõtetele (mikrobioloogilised, biokeemilised ja meditsiinilised aspektid).

Nõuanded piima tootjatele ja töötajatele (söötmise ning loomasööda ja inimtoidu hügieeni ja kvaliteedi kohta jm).

Toidu-, toitainete- ja toitumisnõuanded.

Nõuanded kogu toidu tootmise väärtusahela kohta.

Mikrobioloogiakonsultatsioonid.

TAKi pädevuse tagab 23 täistööajaga inimest. TAKi laboriresurss: (a) silo mikrobioloogia labor (mikrobioloogilised analüüsid, uute kultuuride isoleerimine ja uurimine, füsioloogilised katsetused); (b) lüofiliseerimise labor (teaduslikud uuringud uute tüvede väljaarendamiseks, kasvu ja tehnoloogia optimeerimiseks, erinevate lahuste testimine, kestvuskatsed tüvedega jm); (c) labor sööda ja toidu keemiliste analüüside tegemiseks (nt mükotoksiinide määramine silost, silo rasvhappelise koostise määramine, sh võihape, piimhape, äädikhape, biogeensete amiinide määramine verest ja uriinist); (d) kliiniliste ja füsioloogiliste uuringute labor (kliinilised katsetused toidu- ja söödalisanndite funktsionaalsete toimete kinnitamiseks, toote ohutuskatsed, kompleksed uuringud toodete funktsionaalsuse tõestamiseks).

Koostöö huvi on biotehnoloogia, loomasööda arendamise ja toomise, inimtoidu arendamise ja tootmise, funktsionaalseid loomasöödasid ja inimtoitu arendavate ja tootvate, toidulisandeid arendavate ja tootvate firmadega, samuti nendega, kes tegelevad T&A-ga kogu toiduahela ulatuses.

21. Välisinvesteeringute kaasamine Eesti haridus- ja teadussektori kaudu

Kuidas muuta T&A-asutuste koostöö (välis)ettevõtetega atraktiivsemaks ning Eesti potentsiaal ja valdkondlikud eeldused TA&I-mahukaks välisinvesteeringute kaasamiseks?

Trend: suure lisandväärtusega välisinvesteeringuid maailmas ilma haridus- ja teadussektori ning ettevõtete koostöötä riiki ei meelita.

Haridus- ja teadusasutused ning arenduskeskused on mitmete riikide puhul olnud keskseks teguriks nii välistalentide kui ka investeeringute riiki meelitamisel. Välisinvesteeringute kohta ütleb suur osa riikidest, et nad ei vaata ega meelita neid eraldiseisvalt haridus- ja teadussüsteemist – seda ennekõike õhukese talendibaasiga väikeste riikide puhul. Heaks näiteks on siin Singapur, kes kujundas kõrgharidusest majandusarengu hoova, kaasates välisüliõpilasi ja -ülikoole, ning kel õnnestus saada regiooni kõrghariduse sõlmpunktiks. Tänu eelnimetatud ja muudele meetmetele, sh strateegiliste teadusuuringute välispartnerlusele, tõusis Singapuri Riiklik Ülikool (National University of Singapore), riigi kõrgkoolide lipulaev, vaid paarikümne aasta jooksul rahvusvaheliste juhtivate teadusülikoolide hulka.

Eesti ei ole praegu välistalentidele atraktiivne, olles selle näitaja poolest maailmas 78. kohal (vt tabel 9); Soome on 12., Iirimaa 25. ja Tšehhi 84. kohal (WEFi 2012/2013. a andmed). Kui vaadata lähemalt haridussektori pakutavat, siis on teadlaste ja inseneride nappus Eesti tõsiseks väljakutseks, et keskenduda majanduses suurema lisandväärtusega tegevustele. Soomega võrdluses on Eestis teadlasi vähem 9 korda, Iirimaaga võrdluses 3,5 korda (2010).³⁴ Samal ajal erineb ettevõtlussektoris hõivatute arv Soomest “vaid” neli korda – sellest tulenevalt positioneerib WEF meid teadlaste ja inseneride kättesaadavuselt maailmas 82. kohale (vt tabel 9). Samuti on meie positsioon ilmselgelt ebarahuldav nii juhtimis- ja ärikoolide kvaliteedi puhul (48. koht) kui ka haridussüsteemi vastavuse poolest majanduse konkurentsivõime vajadustele (49. koht).

Nagu ka eespool praegused investorid välja töid, on Eestis puudus laia maailmavaatega tugevatest keskastmejuhtidest. Eesti tugevaks küljeks on reaalinete hea kvaliteet koolides ning see on kindlasti oluliseks eeliseks liikumisel teadmuspõhiste tegevuste suunas.

Niisiis on Eesti otsustav panus rakendus- ja kõrghariduse kvaliteedile, interdistsiplinaarsuse ja rahvusvahelisuse kasvule määrava tähtsusega – seda nii ülddistsipliinides (nt ärijuhtimine) kui ka valdkondades, milles soovime välisinvesteeringute abil maailma tippu pürgida. Ükski majandus ei saa olla konkurentsivõimelisem ja rahvusvahelisem, kui on riigis antav haridus. Meie eesmärk peaks seega olema Eesti ülikoolide tugevate üksuste konsolideerimine ja tervikuna maailma ülikoolide esisaja sekka pürgimine.

Tabel 9. Riikide tegurite edetabel inimressursi taseme kohta (WEFi 2012/2013. a andmed)

Riik	Reaalainete kvaliteet koolides	Juhtimis- ja ärikoolide kvaliteet	Riigi atraktiivsus talentidele	Personali arendamine ja koolitamine	Teadlaste ja inseneride kättesaadavus	Haridussüsteemi vastavus majanduse konkurentsivõime vajadustele
Eesti	19.	48.	78.	46.	82.	49.
Soome	2.	10.	12.	2.	1.	2.
Iirimaa	31.	23.	25.	16.	21.	9.
Tšehhi	78.	95.	84.	48.	43.	59.

³⁴ OECD andmed.

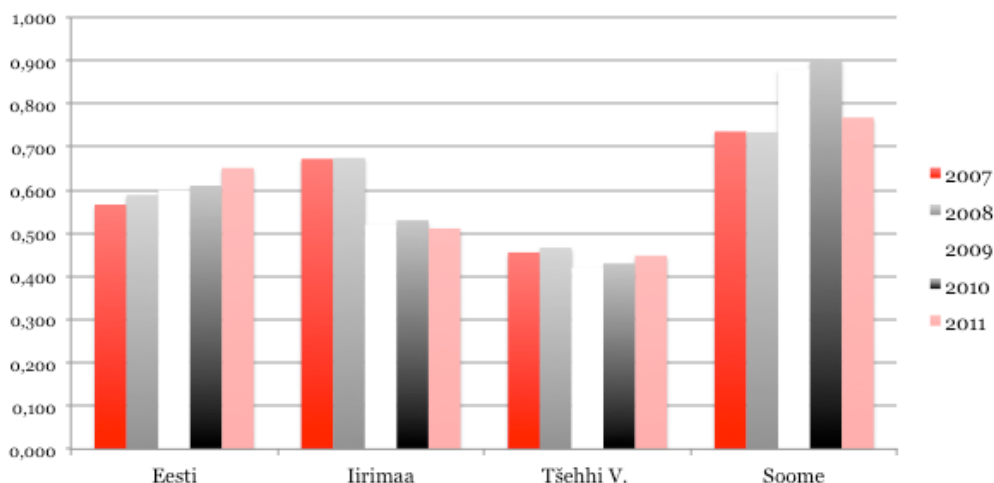
Sarnaselt varasemaga ei ole Eestis kiita ka kohalike koostöövõrgustike ja ettevõtlusklastrite seis (vt tabel 10), kus kohalike tarnijate kvantiteedilt oleme 92. kohal ja kvaliteedilt 39. kohal. Klastrite ulatuse ja tugevuse mõttes oleme 84. ja teaduse-ettevõtluse koostöö poolest 34. kohal (WEFi 2012/2013. a andmed). Kui vaadata andmeid (2009. a) teadlaste võimekuse kohta töötada mõlemas, nii avalikus kui ka erasektoris, siis 10% Eesti teadlastest on töötanud mõlemal pool, võrdlusena Soomes 25%, Leedus 22%, Rootsis 20%, Iirimaa 18%.³⁵

Tabel 10. Riikide tegurite edetabel koostöövõrgustike kohta (WEFi 2012/2013. a andmed)

Riik	Kohalike tarnijate		Klastrite ulatus ja tugevus	Teaduse-ettevõtluse koostöö
	kvantiteet	kvaliteet		
Eesti	92.	39.	84.	34.
Soome	88.	14.	4.	4.
Iirimaa	75.	30.	34.	14.
Tšehhi	23.	17.	47.	28.

Samas on innovatsioonikoostöö trend Eestis olnud perioodil 2007–2011 selgelt kasvav. Iirimaa näiteks on koostöötrend languses, Tšehhis ja Soomes stabiilne (vt joonis 11). Innovatsioonikoostöö all on siinkohal arvestatud VKEde ettevõttesisest innovatsioonitegevust, koostööd tegevaid innovatiivseid SMEsid, teaduse-ettevõtluse ühispublikatsioone.

Joonis 11. Innovatsioonikoostöö kasv Eestis 2007–2011 indeksi “Linkages & Entrepreneurship” põhjal (Euroopa Komisjoni innovatsiooniliidu (IUS) 2011. a tulemustabeli andmed)

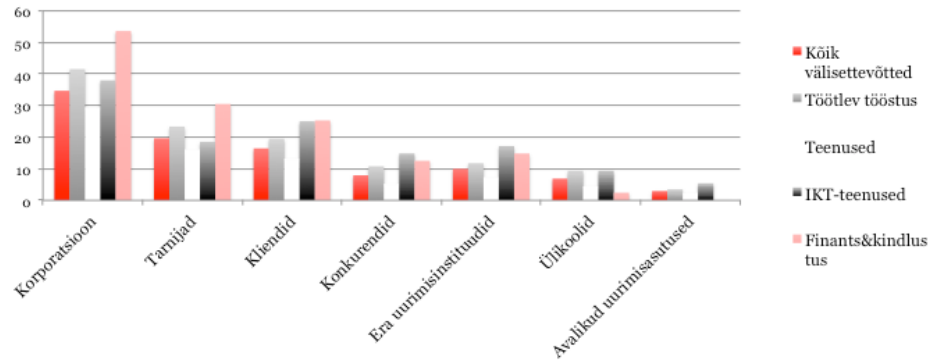


Ligi 40% välisettevõtetest Eestis, kes on tehnoloogiliselt innovatiivsed (ca 250), teevad innovatsioonikoostööd partneritega (korporatsioon, tarnijad, kliendid, konkurendid, uurimisasutused), seda rohkem finants- ja kindlustusvaldkonnas (60%) ning töötlevas tööstuses (46%).³⁶ Töötleva tööstuse ja IKT-teenuse sektori ettevõtted teevad keskmisest rohkem koostööd uurimisasutustega Eestis. Suurem osa koostööst toimub aga endiselt korporatsiooni sees (seda kinnitasid ka mitmed uuringus osalenud välisettevõtted) (vt joonis 12). Seejuures paistab silma eraõiguslike uurimisasutuste oluline roll innovatsioonikoostöös, mis peegeldab muu hulgas TAKide (eraõiguslikud) rolli välisettevõtetega koostöös.

³⁵ Deloitte, MORE study “Researchers’ Report 2012”, DG Research and Innovation.

³⁶ Community Innovation Survey 2008.–2010. andmed, Eesti Statistikaamet.

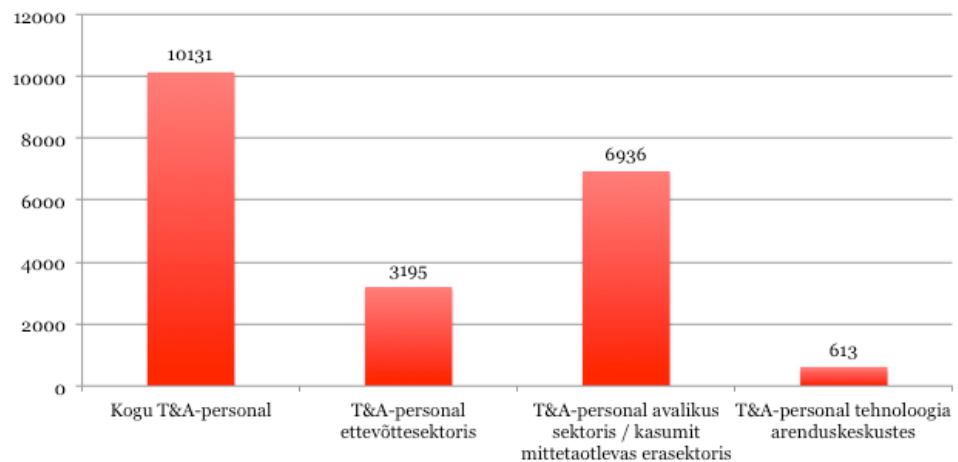
Joonis 12. Innovatsioonikoostöö välisettevõtetes Eestis, % kõikidest välisettevõtetest (Community Innovation Survey 2008.–2010. a ja Eesti Statistikaameti andmed).



Teadusasutuste ja ettevõtete koostööpraktikale (sh ühine strateegiline planeerimine) on TAKid oluliselt kaasa aidanud. TAKide omanikeks ja partneriteks on ligi 100 Eesti ettevõtet (kokku ca 1/3 T&A-d tegevatest ettevõtetest Eestis), neli suuremat ülikooli, kaks regionaalhaiglat ja TÜ kliinikum. TAKid teevad tehnoloogiaalast uurimistööd, mille tulemusi rakendavad TAKi ettevõtluspartnerid uute toodete, teenuste ja protsesside väljaarendamiseks. Enamik TAKE tegutseb valdkondades, mis on tugevamad TA&I võimekuse poolest Eestis: kaks IKT-valdkonna TAKi (ELIKO, STACC) ja nendega lähedalt seonduv Innovaatiliste Masinaehituslike Tehnoloogiarenduskeskus, neli tervise- ja biotehnoloogia valdkonna TAKi (VTAK, TFTA, CCRMB, TPTAK) ning nanotehnoloogia TAK (ENCC). Vt ka 19. ja 20. ptk.

Kogu Eesti T&A-personalist (10 131 inimest 2011. a) on TAKide töösse kaasatud ca 6% ja Eesti ettevõtlussektorisse 31,5% (vt joonis 13). Bio- ja keskkonnateaduste T&A-ressursist avalikus sektoris tuleb 46% TÜst ja 31% EMÜst, terviseuringutes 79% TÜst, loodusteadustes ja tehnikas 54% TTÜst ja 35% TÜst.³⁷ Ettevõtlussektoris töötab 36% T&A-personalist arendustegevusele spetsialiseerunud ettevõtetes, 26% IKT-valdkonnas ja 24% töötlevas tööstuses (arvuti, elektroonika, optilised seadmed, elektrilised seadmed, keemia).³⁸ Nimetatud sektorid on vastuvõtlikumad suurema lisandväärtusega tegevuste toomisele Eestis (detailsem valdkondade analüüs 22. ptk).

Joonis 13. Eesti T&A-personal 2011. aastal (Eesti Statistikaameti, EASi andmed)



³⁷ ETISe 2013. a andmed.

³⁸ Eesti Statistikaameti 2011. a andmed.

Lisaks TAKidele mõjub ülikoolide ettevõtlussõbralikkusele positiivselt uus tulemuslepingute süsteem. Näiteks TTÜ T&A-eelarvest moodustab ettevõtlusraha praegu 11,9% (eesmärk 2015. a-ks 15%). Aastal 2012 oli TTÜ-l 350 ettevõtluslepingut, neist suuremad Eesti Energia ja Eleringiga; tihenenud on koostöö rahvusvaheliste firmadega, sh Ericsson, Mitsubishi, Samsung.

Eesti puhul suurendab kõrghariduse rahvusvahelistumise vajadust demograafiline väljakutse: rahvastiku vähenemine kahandab Eesti üliõpilaste arvu aastaks 2015 poole võrra. Isegi kui Eesti üliõpilased on rahvaarvu arvestades ühed liikuvamad Euroopas, siis on senine välisõpilaste sissevool Eestisse olnud tagasihoidlik (2010. a kokku 1282 välisüliõpilast³⁹). Seega peab selleks, et kõrgharidussektori kokkutõmbumine ei ohustaks Eesti püüdlusi liikuda teadusmajanduse poole, välistudengite arv ja osakaal tudengite koguarvus märgatavalt suurenema. Ainus võimalus selleks on otsustavalt rakendada rahvusvahelistumise abinõusid, kaasata välisüliõpilasi, sest kohalike osakaal kõrghariduses on juba niigi suur. Raporti „Kõrgkool 2018...” kohaselt tuleb kindlaks teha olulisemad sihtturud (riigid) ja tähtsaimad ainevaldkonnad (riigi huvidest lähtudes), edasi arendada rahvusvahelise turunduse ja kommunikatsiooni strateegiat nii kõrgkooli kui ka süsteemi tasandil, pakkuda rohkem õppetoetusi ja ingliskeelseid õppekavu.⁴⁰ „Eesti teeks võiks olla olemasolevate teadusülikoolide tugevate üksuste koondamine kriitilise massiga klastritesse ning neisse erasektori ja välispartnerite kaasamine. Sellised keskused võiksid õppevaldkonniti ja temaatiliselt keskenduda olulistele riigi vajadustele, mis tulevad kindlaks teha ja mis arvestaksid olemasolevaid tugevusi (nt IKT)”, on sedastatud raportis ning lisatud, et “otstarbekas on välja töötada teadusuuringute tegevusplaanid (ingl *initiaves for excellence*), et hoida või tagasi meelitada Eesti tippteadlasi ning edasi arendada kraadiõppe teaduskoolituse kaasaegseid vorme”. Heaks näiteks on siin Tallinna Ülikooli Balti filmi- ja meediakool (BFM), kus õpib praegu 25 riigi tudengeid ning mis on sellega kõige rahvusvahelisem filmi- ja meediakool Põhjala regioonis, atraktiivne keskkond õppe- ja arendustööks ning hea eeskuju teistele. Samas on neilgi arenguruumi, näiteks tugevate ülikoolidega ühiste õppeprogrammide (ingl *double degree*) või moodulite loomise näol.

Kõrghariduse ja teaduse toel rahvusvahelistumisel on kaks mõneti erinevat arenguteed: kas kaasata välistudengid ja -investorid mingisse konkreetseesse projekti või arenduskeskusesse või siis teha nad osaks laiemast elavast ning inspireerivast ökosüsteemist – näiteks Linz ja Upper Austria, Stuttgart ja Baden-Württemberg, Grenoble ja Rhône-Alpes inseneriteaduste vallas – ehk tuua nad kohta, kus on suurem kontsentratsioon teadmisi, talente, ettevõtteid ja kapitali. Selle eelduseks on hea ligipääsetavus, tuntus maailmas, kõrgtehnoloogiline loodussõbralik tootmine, motiveeritud ja ambitsioonikad noored, tugev ja arenemisvõimeline haridussüsteem. Noorte talentide jaoks on ennekõike oluline konkreetse teemavaldkonna taseme lähedus maailma tipule, samuti lahe ja rahvusvaheline elukeskkond. Töökoha mõttes peab see olema piisavalt väljakutsuv ja professionaalselt huvitav. On oluline, et mingis valdkonnas tegutsevad mitmed ettevõtted, on tasemel teadustöö ja toimiv suhtlusvõrgustik. Investori jaoks on põhimõtted samad, kuid väljund on ettevõtteid, s.t peab olema atraktiivne ja toimiv (kasvav) keskkond, millest on näha, et see n-ö sünnitab uusi ideid ja ettevõtteid. Samuti on oluline selge innovatiivse profiili ja edulugude olemasolu, mis annab teatud garantii projektide tulemuslikkusele; samuti dünaamilisele ja väheste barjääridega elukorraldusele orienteeritud süsteemide olemasolu (*one stop agency* tüüpi äri-, elu-, halduskorraldus). Rahvusvahelistumise üldtunnustatud mõõdupuu on kindlasti ka mõnede globaalsete firmade regionaalsete harukontorite ja arenduskeskuste olemasolu piirkonnas.

³⁹ Statistikaameti andmed.

⁴⁰ Eesti Arengufond (2010). Kõrgkool 2018 – rahvusvahelistumise trendid ja praktika maailmas.

Väliteadlaste arv Eestis näitab küll kasvutrendi, viimastel aastatel kuni 50 võrra aastas (kokku ca 300)⁴¹, kuid nende suurem kontsentratsioon konkreetsetesse keskustesse (mis tagaks kvalitatiivse murrangu), on olnud pigem tagasihoidlik. Samuti ei ole Eestis teadaolevalt ühtegi välisprofessorist teaduskonna või instituudi juhti. Väliteadlaste kaasamisel nii õppetöösse, teadusesse kui ka ettevõtluskeskusesse arendustöösse, peame arvestama, et tegemist on maailmas dünaamiliselt ringi liikuva seltskonnaga. Näiteks Grenoblis on 40% töötajaid, kes on koha peal vaid ca 7 nädalat aastas, projektides osaletakse distantilt jne. Seega ei pea me “kõiki teadlasi” ilmtingimata Eestisse tooma, küll aga peame olema tugevalt integreeritud nende võrgustikesse, veel parem kui mõnedes valitud valdkondades ka teadlikult võrgustiku gravitatsioonipunktiks kujuneme. See omakorda eeldab selget fookustamist, tugevat kohapealset meeskonda, erinevaid valdkondlikke konverentse, suurüritusi jm. Siinkohal tuleb märkida, et teadusrühmade ja -võrgustike võtmeinimesed – professorid ja teadusjuhid – on üle maailma ühed peamised saadikud riikidesse rahvusvaheliste konverentside toomisel ja sedakaudu äriturismi arendamisel. Maailmas on kokku ca 13 000 erinevat professionaalset assotsiatsiooni, kes korraldavad aastas ca 8000 erinevat rahvusvahelist konverentsi ja kokkutulekut.

Eesti tehnoloogia arenduskeskused on üsna väikesed (keskmiselt 50–60 T&A-töötajat koos ettevõtlus- ja teaduspartnerite töötajatega), mistõttu on nende koostööl rahvusvaheliste suurkorporatsioonidega piirid ees. Näiteks Innovaatiliste Masinaehituslike Tootmissüsteemide Arenduskeskus (IMECC) on teadlikult vältinud koostööd suurte korporatsioonidega. „Meil oleks olnud võimalus teha koostööd Audiga, kuid siis oleks pidanud me suunama kõik oma ressursid sellele projektile, unustama kõik muud koostööprojektid ja partnerid; meil puudub topeltressurss; suurim tõrge seisnebki selles, et ei ole nii palju ressursi, keda kaasata; et teha koostööd korporatsiooniga, selleks peaks kogu IMECC panema ainult selle ettevõtte teenistusse,” sõnas keskuse juht. Samas olukorras on ka elektroonika ja IKT kompetentsikeskus ELIKO: kontakte välisettevõtetega on pidevalt, kuid mastaabid on väga erinevad; me ei küündi suurfirmade vajadustele ligigi – 10–15 inimest ei ole nende jaoks atraktiivne. Seega teevad arenduskeskused küll koostööd oma ala tugevamate keskustega Euroopas (nt IMECC kolme eelnimetatud arenduspiirkonnaga), kuid põhifookus on siiski lähiturudel ja väiksematel ettevõtetel. IMECC konsortsiumi ettevõtetest kuulub suurem osa välisomanikele, kes on ka märkimisväärselt investeerinud Eestisse. ELIKO eesmärk on samas leida oma arendatavatele tehnoloogiatele kliente.

Seega on TAKid olnud väga head õppimislood Eesti teadusmaastiku lõimimisel ettevõtlusega. Nad on olnud dünaamilisemad partnerid ettevõtetele kui ülikoolid, samas on nad väikesed, tudengite pealekasv on jäänud enamasti tagasihoidlikuks ja väga tihti peegeldavad nad oma koosseisult ülikooli vastavat teaduskeskust. Ka pole kümne aasta jooksul suudetud TAKide kaudu tuua Eestisse ühegi rahvusvaheliselt tuntud suurettevõtte arenduskeskust, kuid see peaks edasises tegevuses kindlasti üheks edukuse hindamise põhikriteeriumiks olema. Eesti vajab rahvusvahelisi edulugusid, samuti on oma väikeste arenduskeskuste Eestisse toomise valmidust avaldanud nii mõnigi rahvusvaheline ettevõtte – võetagu vaid pool keskuse palgakulust riigi enda kanda. TAKid on selle koha pealt võimalus.

Kuidas TAKide ja ülikoolide rakenduslikus teadustöös edasi liikuda, vajab täiendavat analüüsi. Küll aga on intervjuude ja ajurünnakute käigus välja joonistunud mõned lähetekohad. Kiirus mängib suurettevõtete puhul olulist rolli. Kui ei ole pakkuda vajalikku ressursi, siis võtta kohustus seda pakkuda mõne aasta pärast on liiga riskantne (ettevõtted seda riski endale ei võta). Kuna tehnoloogiline areng on väga kiire, siis ei teata ette, mis võib juhtuda isegi kahe aasta pärast. Kui varem arendas suurettevõtte ühte toodet 3–4 aastat, siis nüüd arendatakse terve tooteperekond välja kuni selle müügini kuni 8 kuu jooksul (tooted uute funktsioonidega, materjalidega,

⁴¹ Eesti Statistikaameti andmed.

massiga jms). TAKide tegutsemisvõimalus oleks seega suurfirmade uued suunad- teemad, kus saab pakkuda lahendusi väiksemate dünaamiliste meeskondadega.

Siit tuleneb teine ja olemuslikumgi väljakutse. Kui TAKid on enamasti tehnoloogia- või valdkonnakesksed, siis enamik reaalse elu väljakutseid on valdkondadeüleised. Näiteks teevad MEKTORY⁴² raames TTÜs Riigi Kinnisvara ASi arendusprojekti kallal tööd viie erineva valdkonna spetsialistid (sh energeetika, automaatika, ehitus- ja majandusvaldkonna teadlased-tudengid). Siit omakorda nähtub, et ülikooli keskkond peab soosima seda, et lahendusmeeskonnad ei oleks üleliia formaalseks muudetud ning saaksid tekkida ja laiaili minna selle järgi, kuidas klient leitakse või probleem püstitatakse, kuidas see endale lahenduse leiab või ajakohasuse kaotab. Selleks et sedalaadi projektid saaksid ülikooli õppe- ning teadus-arendustegevuse orgaaniliseks osaks, peavad ülikoolide teaduskonnad olema võimalikult laiapõhjalised. Näiteks on King Abdullah University of Science and Technology (KAUST) Saudi Araabias organiseerunud interdistsiplinaarsete uurimisrühmade ümber kolme laia akadeemilise divisjonina: Biological and Environmental Sciences and Engineering; Computer, Electrical, and Mathematical Sciences and Engineering; Physical Sciences and Engineering.⁴³ Sarnast laiapõhjaliste teaduskondade süsteemi kasutab ka Aalto ülikool Soomes oma kuue *Schooli*⁴⁴ puhul või siis koostöös MITiga paari aasta eest käivitatud Singapore University of Technology and Design.⁴⁵ Seega, enne kui otsustada TAKide edasise arengu ja nende võimalikult tõhusa sidumise üle Eestisse välisinvesteeringute meelitamisel, tuleks viimase kümne aasta kogemuste ja rahvusvaheliste uuemate arengusuundade taustal läbi mõelda, kuidas meie ülikoolide sisemine struktuur peaks olema üles ehitatud. See on üks suurim küsimus Eesti majanduse konkurentsivõime tagamisel, kuna sellest sõltub, kui suurel määral suudab ülikool nii õppes kui ka teadus- ja arendustegevuses sobituda ühiskonna tänaste ja homsete vajadustega. Kui Eesti suudab siinkohal leida üle-eestilise tõhusa lahenduse ja erinevate koolide koostööd süvendada, oleme astunud tugeva sammu edasi. Vt kokkuvõtet soovitustest ja täiendusi 22.–23. ptk-st.

⁴² Tallinna Tehnikaülikoolis loodud MEKTORY (Modern Estonian Knowledge Transfer Organization for You) on ettevõtteid aktiivselt kaasav interdistsiplinaarne, intellektuaalne ja füüsiline innovatsioonikeskus, mis koondab ülikoolide erinevate valdkondade üliõpilasi, õppejõude ja ettevõtjaid projektide elluviimiseks, vt www.ttu.ee/mektory.

⁴³ Vt <http://www.kaust.edu.sa/>.

⁴⁴ Vt <http://www.aalto.fi/en/research/>.

⁴⁵ Vt <http://www.sutd.edu.sg/>.

22. Süntees: Eesti välisinvesteeringute poliitika ja tervikstrateegia visioon

Protsess õnnestub vaid siis, kui seame suure lisandväärtusega äritegevuse ja välisettevõtete T&A-keskuste ja peakontorite “kojutoomise” organisatsioonide-üleseks Eesti missiooniks.

Kasvav hinna, migratsiooni, demograafilise arengu ja eksporditurgude võimaliku stagneerumise surve muudab pikas perspektiivis Eesti riigi finantsseisu ning seeläbi töö- ja arenguvõime keeruliseks. Samuti on viimase kümnendi kogemus näidanud, et tugevad lähiturud küll tõmbavad oma arenguga Eesti majandust kaasa, kuid tööjõustruktuuri muutuses, majandusvaldkondade keerukuses, strateegilises

olulisuses (rahvusvaheliselt) ja tootlikkuses on meie erinevused jäänud Euroopa rikaste riikidega võrreldes suures piires samaks. Käesolev uurimus on näidanud, et Eesti majanduse konkurentsivõime ja heaolu edasine püsiv kasv saab tulla üksnes siinse äritegemise märgatavalt tootlikumaks, keerukamaks ja rahvusvahelisemaks muutumise teel (vt 1. ptk).

Arengu- ja struktuuriökonomika näeb selliseks nihkeks nelja teed, millega tuleb tegeleda paralleelselt. Esiteks olemasolevate ettevõtete arendamine siseturult välisturule, liikumine tootmisfunktsioonilt arendustegevusele ja/või omatoodangule jms. Sellesse mudelisse on Eestis päris palju panustatud, kuid nagu ka praktika on näidanud, on sellel ees piir, mis on tingitud firmade vähesest võimekusest, rahvusvahelise turu nõrgast tundmisest jms. Teiseks mudeliks on

liikumine olemasolevalt pädevusbaasilt uutesse, senisest keerukamatesse tegevusvaldkondadesse. Kui näiteks põlevkivi väärindamisel oleme märgatavaid samme astunud, siis puidusektoris ekspordime valdavalt ikka ümarpuitu ning oleme kaugel metsatehnika arendamisest ja tootmisest, metsakeemiast jm (kui põhjanaabrite eeskujuga järgida). Seega, ka selles mudelis on meie olemasoleval võimekusel piir ees, samuti nn rajasõltuvus – harjumus teha homme samu tegevusi mis eile, vaatamata sellele et keskkond on muutunud. Kolmandaks võimaluseks on teadus- ja arendustegevuse baasil uute teadmiste, lahenduste ja ettevõtluse tekke soodustamine. Klassikaline näide on siin Silicon Valley – alustava tehnoloogiaettevõtluse ja riskialti kapitali sümbioos San Francisco külje all.

Eeltoodud põhjustel on meil senisest märksa jõulisemalt ja koordineeritumalt vaja tegeleda just neljanda arengusuunaga (lisaks ülejäänud kolmele), milleks on strateegiliste välisinvesteeringute kaudu keerukama majanduse ja tasuvate töökohtade riiki importimine. Seejuures tuleb seda teha nii, et panustataks võimalikult suurel määral ka kolme teise arengusuuna edukusse.

Ootused pakutava lahenduskäigu suhtes

Mida suurem on oodatav arengunihe, mille saavutamisele suure lisandväärtusega välisinvesteeringute riiki meelitamine peab kaasa aitama, seda jõulisem ja laiapõhisema mõjuga peab olema lahenduskäik.

Mis puudutab konkreetseid eesmärke, mida püüda saavutada, siis alati on lihtsam kirjeldada lõpp-punkti kui selleni jõudmise teid. Nii näiteks peab Eesti SKT inimese kohta kasvama Euroopa edukate riikide sekka jõudmiseks ca kaks korda (vt ptk 1 tabel 1). Soome tööhõivestruktuuri saavutamiseks on Eesti töötlevas tööstuses ja teenuste sektoris puudu ca 30 000 tehnoloogiliselt keerukat töökohta ja töötajat; samas kui “üle” on ca 21 500 madaltehnoloogilist töötleva tööstuse töökohta (juhul kui räägime majanduse konkurentsivõime kasvust, mitte pelgalt töökohtadest kui sotsiaalse toimetuleku vahenditest) (vt ptk 1 joonis 4). Teadlasi kokku on Eestis Soomest vähem üheksa korda (Iirimaaga võrdluses 3,5 korda). Tööjõutootlikkuse poolelt (lisandväärtus töötaja kohta; vt ptk 1 joonis 3) on meil Soomega võrdluses saavutuslattu kõige kõrgem kõrgtehnoloogilises tööstuses (7,02 korda), kesk-kõrgtehnoloogilises tööstuses (6,6 korda) ja teadmusmahukates teenustes (5,81 korda). Need on

taustanäitajad, mis ilmestavad Eesti arengu paradoksi, kus riigi suhteliselt korras makronäitajad ei ole toonud kaasa olulisi arengunihkeid ettevõtete äritegevuse iseloomus – ärisukuses ja innovatsioonis (WEFi järjestuses oleme neljandas kümnes; vt ptk 1 joonis 1). Madala ärisukuse ja innovatsioonitaseme üheks põhjuseks on nõrgad kohalikud koostöövõrgustikud ja ettevõtlusklastrid (vt ptk 21 tabel 10), kus kohalike tarnijate kvantiteedilt oleme 92. kohal ja kvaliteedilt 39. kohal. Klastrite ulatuse ja tugevuse mõttes oleme 84. ja teaduse-ettevõtluse koostöö poolest 34. kohal (WEFi 2012/2013. a andmed).

Eesmärkide püstitamisel on oluline tähele panna, et soovitud areng ja kasv peab olema võimalikult lai ja kaasav (ingl *wide and inclusive*), et sellest võimalikult suur osa ühiskonnast osa saaks. See omakorda tähendab ühtlaselt kõrget haridustaset üle Eesti, laiapõhjalist rahvusvahelise töö n-õ kirjaoskust ning eraldiseisvalt lahtimõtestatud getusemist nii pealinna piirkonnas kui ka Eesti regioonides.

Valik vahe-eesmärke, mille täitmine suurendab märkimisväärselt oodatava arengunihke saavutamise tõenäosust:

- Suure lisandväärtusega välisinvesteeringute riiki meelitamisel seada konkreetsed eesmärgid, näiteks peakorterite puhul 2 vastavatüübilist välisinvesteeringut aastas; arenduskeskuste puhul 3 vastavat välisinvesteeringut aastas (nt Tehnopol ja Technopolis Ülemiste Tallinnas; kliinikumi piirkond Tartus); müügi, logistika, IT, personali-, finants- jm tugiteenuste (ingl *shared services*) puhul 3–5 vastavat välisinvesteeringut aastas. Välisomanike omandis olevate strateegiliselt tähtsate eksportivate ettevõtete tarvis käivitada võtmeklientide haldurite süsteem, mille abil tuua Eestisse min 3–5 suurema lisandväärtusega äriüksust või -funktsiooni aastas. Kohalikku turgu teenindavate välisfirmade filiaalide osas teha olulisema 50 puhul juhtkonnaga pidevat koostööd. Selle tulemusena peaks lisanduma filiaalidesse 5 uut rahvusvahelisele turule suunatud äriüksust aastas.
- Ettevõtluskogemusega teadlaste arvu kasv 10%-lt vähemalt 25%-ni aastaks 2020 (vt 21. ptk); teadlaste rotatsiooni suurendamine, kasutades selleks TAKE, TTÜ MEKTORY laadseid teaduskonnaüleseid koostöökeskusi jms (vt 23. ptk).
- Suurendada TAKide osakaalu Eesti T&A-personalist 6%-lt 20%-ni aastaks 2020 (praegusi näitajaid aluseks võttes peaks TAKide projektidega olema seotud vähemalt ca 2000 T&A-töötajat (vt joonis 3 ja 21. ptk).
- Vähemalt 10 000 uue tippspetsialistist välismaalase sissetoomine aastaks 2020, et katta osa puuduolevast ca 30 000 keerukast töökohast ja töötegijast ettevõtluses.
- Tallinna külastavate turistide koguarvus ärituristide osakaalu kasv 25%-lt 45%-ni aastaks 2020 (s.t aastas ca 800 100 lisandunud ärituristi praegusele ca 690 000-le; vt 1. ptk, tabel 5 ja joonis 9); rahvusvahelise ning paindliku konverentsi- ja messikeskuse avamine ELi eesistumise ja Eesti Vabariigi juubeliaastaks 2018.
- Välisteadlaste ja -tudengite tarvis 3–5 uue rahvusvahelise kõrgharidusprogrammi lisandumine aastas; 1 terviklikult rahvusvahelistunud haridus- ja teaduskeskus aastas. Pikk eesmärk: 20–25% välistudengeid (programmideülevalt keskmiselt).
- Tallinna ja Tartu ülikoolide konsolideerumine, et pakkuda rahvusvahelist konkurentsi (nt Tallinna ülikoolide konsortsium *versus* Aalto ülikool Helsingis). Pikk eesmärk: üks Eesti ülikool maailma ülikoolide esisajas.
- Teadlik töö Eesti äri-, töö- ja elukeskkonna atraktiivsuse suurendamiseks välistalentidele (ennekõike naaberriikidest). Viia läbi Eesti elukeskkonna audit riiki oodatavate rahvuslike talendirühmade kaupa (nt soomlased, rootslased, ukrainlased). Seada eesmärgid (nt 50 000 haritud soomlast 2020. a-ks) ning viia nende saavutamiseks ellu asjakohased arendus- ja turundustegevused.

- Eestimaa piirkondades olevate kutseõppekeskuste ja tehnikakoolide tase rahvusvaheliselt läbilöövaks ning tulevikule keskendunud oskusi õpetavaks (Soome praktika). Seejuures peaks igas kutseõppekeskuses olema mõni ingliskeelne programm ning välisõppejõud ja -tudengid.

Alljärgnev lahenduskäik illustreerib uuringu raames analüüsitud kuue riigi kogemuste (vt 4.–9. ptk) ning praeguste ja potentsiaalsete välisinvestoritega (vt 11.–12. ptk) tehtud intervjuude põhjal, mis on vaja ette võtta, et muuta Eesti keerukatele välisinvesteeringutele atraktiivseks asukohamaaks – **rahvusvahelise äritegemise paradiisiks**, kui kasutada ühe välisinvestori sõnu. Jutt ei ole maksuparadiisist, vaid pigem kohast, mille sotsiaalne, kultuuriline, logistiline, äriline ja teadmuslik ökosüsteem võimaldab ajada siitkaudu rahvusvahelist äri. Veelgi enam, jutt on kohast, mis inspireerib uute ja huvitavate projektidega just siitkaudu algust tegema, leides ühtlasi ka lahendusi nii Eesti kui ka maailma eri väljakutsetele.

Väljapakutud lahenduskäigul puudub maailmavaateline positsioon. See toetab liberaalset maailmavaadet, luues Eestisse parimat rahvusvahelise äritegemise keskkonda; konservatiivset maailmavaadet, suurendades Eesti tegusust ja mõjukust regioonis; ning sotsiaalsemat vaadet, võimaldades heaolutaseme ühtlast tõusu olukorras, kus Euroopa demograafilised ja majanduslikud väljavaated on ka pikemas perspektiivis nõrgad (vastupidi ajaga, kui heaoluriigid tekkisid).

Välisinvesteeringute riiki toomisel edukaimad riigid maailmas on seadnud selle teema institutsioonideüleltselt keskseks ning püüavad igal võimalikul viisil olla parimad. Seetõttu soovitame Eestil tulemuslikuks TA&I-mahukate välisinvesteeringute kaasamiseks rakendada kuuest paralleelsest arenguteest koosnevat tervikstrateegiat⁴⁶:

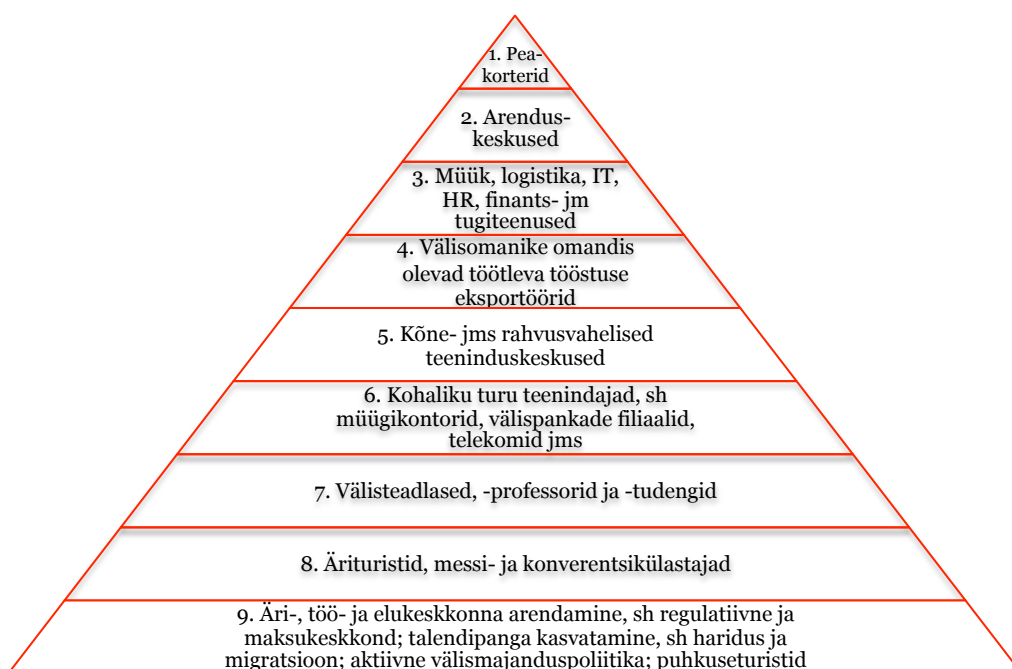
- 1) rahvusvahelise ärikeskkonna arendamise terviklik strateegia;
- 2) erinevaid valdkondi siduva TeamEstonia strateegia;
- 3) kasvuvaldkonna strateegia;
- 4) linnriigi ja Läänemere tõmbekeskuse strateegia;
- 5) regionaalse spetsialiseerumise strateegia;
- 6) rahvusvahelise riikidevahelise koostöö strateegia.

⁴⁶ Lähtub muu hulgas käesoleva uurimistööst pealkirjas toodud küsimusest “Kuidas ühendada jõud, et muuta Eesti rahvusvahelise äritegemise keskuseks – talendikate inimeste, tasuvate töökohtade ja väärtust loovate välisinvesteeringute sihtriigiks?”

1) Rahvusvahelise ärikeskkonna arendamise terviklik strateegia

Rahvusvahelise äritegemise asukohtade kontekst on tervik – alates sotsiaalsest ja kultuurilisest elukeskkonnast, haridus- ja teaduskeskkonnast, majandus- ja ärikeskkonnast ning lõpetades riigi kuvandi ja välismajanduspoliitikaga. Siit edasi on tinglikult terve püramiid erinevaid välisettevõtetega seotud tegevusi, mida ühes riigis tehakse, et seda rahvusvaheliseks või regionaalseks majanduskeskuseks võiks pidada (vt joonis 14). Selliseks saamiseks peab Eesti ärikeskkond rahvusvahelistuma kogu spektri ulatuses. Seda alates äriturismist, mis paneb rahvusvahelise taustaga äriinimesed (aga ka arstid, teadlased jt spetsialistid ning riigitegelased) riiki külastama, luues sellega eelduseid keerukamate töökohtade ja äride riiki tulekuks. Selles kontekstis ei saa praegune seis, kus oleme sunnitud toetama lennuühendusi, kuid samas näiteks rahvusvahelisi konverentsi- ja messikeskusi, mis ärituriste tooksid ja lennukeid täidaksid, meil valminud ei ole, meid rahuldada.

Joonis 14. Rahvusvahelise ärikeskkonna arendamise terviklik strateegia



Seega on selleks, et suurendada tõenäosust, et riiki või linna tulevad või õnnestub meelitada püramiidi ülemised astmed (arenduskeskused, peakorterid), oluline vundamenti järjekindel arendamine (vt üksiktegevusi tabelist 11). Selle eri kihtidel võib seejuures olla riigi arengu mõttes erinevaid eesmärke. Samuti võib ühel kihil olla mitu eesmärki. Näiteks Western Unioni globaalsete operatsioonide keskus Leedus parandab samal ajal riigi kuvandit rahvusvaheliste finantsfunktsioonide asukohamaana, pakub 780 inimesele tööd ja võimalust õppida tundma rahvusvahelise finantsasutuse köögipoolt, ning inspireerib leedulasi riiki jääma.

Siit joonistuvad välja ka lähtealused, millel peab Eestisse OVIid meelitav organisatsioon põhinema. Ta peab olema riigi välismajanduspoliitika eestkõneleja ja tegevuste mobiliseerija. Ta peab olema tugev müügi- ja turundusüksus, samas pädev kaasa rääkima erinevate majandusvaldkondade mõtestatud arendamisel. Tal peab olema valitsussüsteemis selline positsioon, et ta suudab teised seotud võtmeorganisatsioonid oma meeskonda haarata ja võimalikult operatiivselt tegutseda. Ideaalis peaks ta olema valitsuse operatiivne parem käsi riigi rahvusvahelise ärikeskkonna arendamisel, pideval reklaami- ja müügitööl, erinevates indeksites, info- ja meediaportalides Eesti positsiooni eest seismisel. Eesti puhul on kiirus see, millega suudaksime konkurentriike edestada.

Tabel 11. Rahvusvahelise ärikeskkonna arendamise terviklik strateogia

Teema-valdkond	Tegevused	Edutegurid ja/või tulemused	Näiteid maailmast
1. Peakorterid (sh regiooni peakorterid)	- Selge mandaadiga müügiüksuse/löögirusika olemasolu, kes koostab nimekirja riiki soovitatavatest välisettevõtetest ja teeb nende tuleku nimel pidevat müügitööd. Kehtib ka nr 2 puhul - Eesti ärikeskkonna jõuline rahvusvaheline turundus, sh eri indeksites Eesti positsiooni parandamine, eri sektorite meediakanalites Eesti edulugude tutvustamine - Keskendumine kasvuvaldkondadele. Kehtib ka nr 2 puhul	2 vastavatüübilist välisinvesteeringut aastas	Iirimaa, Singapur, Hongkong
2. Arenduskeskused	- Konkreetsete eesmärkide püstitamine, mitu arenduskeskust (sh millist ja kuhu) aastas 2020 Eestisse soovitakse - TAKide rahastamisel välisinvestori kaasamise tegemine eeltingimuseks	3 vastavatüübilist välisinvesteeringut aastas (nt Tehnopol ja Technopolis Ülemiste Tallinnas; kliinikumi kant Tartus)	Singapur, Rootsi, Soome, Leedu
3. Müük, logistika, IT, HR, finants- jm tugiteenused (ingl <i>shared services</i>)	- Kuvandi ja rahvusvahelise kogemuse või võrgustiku saamise nimel rahvusvaheliste organisatsioonide tugikeskuste riiki meelitamine (sh valdkondades, kus soovime kompetentsibaasi ja rahvusvahelist kuvandit suurendada)	3–5 vastavatüübilist välisinvesteeringut aastas	Leedu, Iirimaa
4. Välisomanike omandis olevad töötleva tööstuse eksportöörid	- Personaalsete võtmekliendihaldurite süsteemi loomine; haldurite ülesandeks järjepidev suhtlus konkreetsete välisinvestoritega nende äri laiendamise (keerukamaks muutmise) teemal Eestis. Kehtib nr 3 ja 4 oluliste investorite/ettevõtete puhul	Võtmekliendihaldurite süsteem käivitatud; min 3–5 uut keerukat või suurema lisandväärtusega äriüksust või -funktsiooni Eestis	Tšehhi, Singapur, Iirimaa
5. Kõne- jms rahvusvahelised teeninduskeskused	- Nende meelitamine valikulisel, ja arvestades nende suurt inimressursi vajadust, pikemas ajahorisondis läbikaalutult (kas on võimalik hilisem väärtusloome kasvatamine)	2–3 rahvusvahelist teeninduskeskust, soovitatult kaugematelt turgudelt	Leedu, Iirimaa, Rootsi
6. Kohalikku turgu teenindavad välisfirmade müügikontorid (filiaalid)	- Personaalne töö rahvusvaheliste kohaliku turgu teenindavate müügikontoritega (sh pangad, telekommunikatsiooniettevõtted), et nende (kohaliku filiaali) juhid teaksid – neilt oodatakse suurema lisandväärtusega ärifunktsioonide riiki toomist	Esimese 50 kohaliku rahvusvahelise müügiüksusega pidev koostöö; min 5 uut praeguse filiaali rahvusvahelist äriüksust aastas	Iirimaa, Soome, Singapur
7. Välisteadlased ja -tudengid	- Valdkondades, kuhu ootame suure lisandväärtusega välisinvesteeringuid, kõrgharidusprogrammide eranditu rahvusvahelistumine. Ärihariduse jõuline rahvusvahelistumine ja kvaliteedi kasv - Välisteadlaste ja -tudengite arvu olulise suurenemise kaudu kasvuvaldkondades Eesti kuvandi parandamine ja talendibaasi laiendamine	3–5 uue rahvusvahelise kõrgharidusprogrammi lisandumine aastas; 1 terviklikult rahvusvahelistunud keskus aastas. Pikk eesmärk: keskmiselt 20–25% välistudengeid	Singapur
8. Ärituristid	- MICE (ingl <i>Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions</i>) sektori terviklik arendus (sh eesmärkide püstitamine ja vastutaja määramine) - Ärituristide arvu suhtes eesmärkide püstitamine (osakaal turistide koguarvust min 40%) - Rahvusvahelise multifunktsionaalse konverentsi- ja messikeskuse valmishitamise korraldamine	Sektor kaardistatud ja tervikliku arengu vastutaja määratud. Ärituriste Tallinnas 25% → 45% a-ks 2020. Aastaks 2018 Tallinnas rahvusvaheline multifunktsionaalne konverentsi- ja messikeskus avatud	Helsingi, Stockholm, Kraków, Peterburi, Kopenhaagen, Dublin, London, Hongkong, Singapur, Las Vegas jt
9. Äri-, töö- ja elukeskkond	- Audit riiki oodatavate rahvuslike talendirühmade kaupa (nt soomlased, rootslased + kolmandad riigid), eesmärkide seadmine (nt 50 000 haritud soomlast a-ks 2020) ja vastavad arendustegevused - Teadlik ja argumenteeritud Eesti turundustegevus neis rühmades ja riikides.	2–3 auditit, nt soomlased ja ukrainlased; vajalikud arendused. 2014. a-l esimene kampaania Soomes ja Ukrainas	Singapur, Portugal

2) Erinevaid valdkondi siduva TeamEstonia strateegia

Uuringusse kaasatud riikide analüüs suure lisandväärtusega välisinvesteeringute riiki meelitamisel (vt 3.–9. ptk) tõi ühe keskse aspektina välja valmiduse tõsta antud teema organisatsioonideüleltselt keskseks ning vajaduse korral allutada muid tegevusi seatud eesmärkidele (nt hariduses, migratsioonis, ruumilises arengus). Nii rahvusvahelised varasemad analüüsid kui ka käesolev uurimus on toonud välja, et edukad välisinvesteeringuid riiki meelitavad organisatsioonid on ühe selge missiooni, tugeva mandaadi ja vastutusega. Eesti lahenduskäigu väljatöötamiseks ja selle organisatsiooniliseks positsioneerimiseks pakume välja rahvusvahelise ärikeskkonna müügi- ja arendusorganisatsiooni, tingliku nimega TeamEstonia mudeli (vt joonis 15 ja tabel 12). TeamEstonia saab kõige kiiremini üles ehitada EASi välisinvesteeringute üksuse (vt 10. ptk) põhjal, samas tuleb see tegevus EASi teistest ülesannetest eraldada (nagu soovitasid ka mitmed intervjuueeritud) ja avaliku sektori kontekstis kesksele kohale paigutada (koos *Brand Estonia*, äriturismi suuna, ettevõtlussuunalise T&A-rahastamisega).

Joonis 15. Rahvusvahelise ärikeskkonna müügi- ja arendusorganisatsioon TeamEstonia



TeamEstonia edukuse üheks võtmeteguriks on võimekus Eesti riigi ja Tallinna linna huvid ning võimalused ühendada. Põhja-Eesti toodab ca 57,8% Eesti SKTst, seega suur osa Eestisse tulevatest võimalikest arenduskeskustest või peakorterite funktsioonidest on realistlik tuua Tallinna piirkonda (mõnel juhul ka Tartusse). Seega kahte Eestimaa piirkonda, kuhu on kontsentreeritud teadus ja kõrgharidus (tootvad funktsioonid saavad paigutada ka mujale, nt Ida-Virumaale). Järelikult peaks eestvedavas rollis n-ö müügijuhtide tandem moodustuma Vabariigi Valitsuse ja Tallinna Linnavalitsuse tasemel (volitatud/nimetatud) isikutest. Selle tandemi üheks lakmuspaberiks on võimekus kokku tuua TeamEstonia üleilmsetest ärijuhtidest nõukoda ja Eesti ärisaadikute võrgustik. Kui esimesse globaalsesse nõukotta kuuluvad rahvusvaheliste ettevõtete tippjuhid (kelle abil Eesti tõsiseltvõetavust suurendada), siis teise välisinvestoritest Eesti ärisaadikute meeskonda Eestis olevad välisinvestorid, äri- ja teadus-haridustaustaga Eesti sõbrad ning rahvusvahelisele turule suunatud kohalike edumeelsete ettevõtete juhid.

TeamEstonia riigipoolne meeskond koosneb lisaks välismajanduse suunale olulistest välisinvesteeringute mõttes sidusvaldkondadest. Soovitavalt kuuluvad sinna vastavate rakendusagentuuride juhid (sh EAS, SA Archimedes, Eesti Töötukassa, Eesti Teadusfond, migratsioonivaldkond), aga ka võtmeotsustajad elukeskkonna, riigi strateegiliste investeeringute ja linnade/regioonide vallas. Teadus- ja Arendusnõukogu, Eesti Teaduste Akadeemia jt välisinvesteeringutega kaudsemalt seotud riigi strateegilised nõuandeorganisatsioonid kaasatakse töösse vajaduse järgi, koormamata neid igapäevase tööga. Eesti Arengufondi positsioon TeamEstonia süsteemis sõltub Riigikogu otsustest; praegune ettevõtlikkuse propageerimise kitsas suund otseselt välisinvesteeringute meelitamisega ei haaku. Samas on arengufondist

võimalik välja arendada midagi iirlaste Forfasi laadset, kuid see tähendaks praegusega võrreldes taas kord suurt suunamuutust.

TeamEstonia erasektori ja T&A-meeskonda kuuluvad valdkondade arendusorganisatsioonid (nt FinanceEstonia), tööandjad, kaubanduskojad, ülikoolid ja teadusasutused. Eesmärk on ühtlustada Eesti sõnumit ja Eestist välja suunatud tegevust ning teisalt koondada ressursse ja teadmisi, et ühiselt suuremat mõju saavutada. TeamEstonia operatiivtaseme moodustavad Eestis ja välisriikides asuvad müügimeeskonnad, investorihaldurid, uuringute-analüüside tegemise pädevus, *Brand Estonia*, tugiteenused jms (osaliselt EASi praeguste funktsioonide põhjal komplekteeritud, osaliselt täiendatud, sh välismaalaste agentuur, mis pakub nii välisettevõtetele kui ka Eestisse ümber asunud välistöötajatele teemakohast nõustamisteenust, sh *Welcome Package*, mis sisaldab ajas uuendatavat tervikpaketti Eestis elamise ja töötamise üksikasjade kohta). Välismaalaste agentuuri alternatiivne asukoht võib olla ka Politsei- ja Piirivalveameti või töötukassa juures, kui sellest on plaan talendiagentuur kujundada (arvestades Eesti talendinappust ja vastava valdkonna jäämist eri asutuste vahele, tasub talendiagentuuri kujundamise-loomise mõte tõsiselt kaalumist).

Tabel 12. Eri valdkondi siduva TeamEstonia strateegia

Teema-valdkond	Tegevused	Edutegurid ja/või tulemused	Näiteid maailmast
1. Riigi ja Tallinna juhtkonna tase	- Välisinvesteeringuteema olulisuse tõstmine riigi ja linna juhtkonna tasemele - TeamEstonia loomise otsus riigi ja Tallinna linna poolt - Eesti riigi ja Tallinna välisinvesteeringu-müügi juhtide konkurss ja ametisse nimetamine TeamEstoniasse Vabariigi Valitsuse ja Tallinna linna poolt ühiselt	Riigi ja linna juhtkonna otsused TeamEstonia ühiseks loomiseks ja rahastamiseks. TeamEstoniale on konkursi korras valitud üks või mitu liidrit, kes on võimeline (-sed) kogu välisinvesteeringuteema tervikuks siduma, seda eest vedama, globaalse nõukoja ja välisinvestoritest ärisaadikute võrgustiku moodustama ning tööle rakendama	Iirimaa, Soome (Team Finlandi kaudu), linnriigid Singapur ja Hongkong
2. Rahvusvaheline meeskond	- Globaalse nõukoja moodustamine - Välisinvestoritest Eesti ärisaadikute meeskonna moodustamine	Erinevate sektorite rahvusvaheliste firmade tippjuhtidest (ei asu Eestis) nõukoda moodustatud ja töötab. Eestis resideeruvatest välisinvestoritest Eesti ärisaadikute meeskond moodustatud ja töötab	Singapur, EDB (http://www.edb.gov.sg/content/edb/en/about-edb/our-leadership/international-advisory-council.html); Šotimaa, GlobalScot (https://www.sdi.co.uk/globalscot.aspx)
3. Riigipoolne meeskond	- Riigipoolse meeskonna konsolideerimine ja ühise inforuumi moodustamine - Esimesel poolaastal 1 kord kuus juhtide kohtumine; edasiste töömeetodite kokkuleppimine	Riigipoolne meeskond moodustatud ja ühine inforuum loodud. Toimiv tööpraktika kokku lepitud ja meeskond töötab	Soome, Team Finland; Iirimaa, Forfas
4. Era- ja T&A-sektori meeskond	- Era- ja T&A-sektori meeskonna konsolideerimine ja ühise inforuumi moodustamine - Esimesel poolaastal 1 kord kuus juhtide kohtumine; edasiste töömeetodite kokkuleppimine	Era- ja T&A-sektori meeskond moodustatud ja ühine inforuum loodud. Toimiv tööpraktika kokku lepitud ja meeskond töötab.	Soome, Team Finland
5. Välisinvesteeringute agentuur	- Olemasolevate funktsioonide EASi muudest tegevustest eraldamine (nt eraldi sihtasutus EASi all) - Puuduolevate funktsioonide loomine (sh investorihaldurid, välismaalaste agentuur, nn tööstusvertikaalide seired, äriturism)	Olemasolevad funktsioonid EASi muudest tegevustest eraldatud ja nendest organisatsioon loodud (sh toimiv ja järjekindel rahastamismudel). Puuduolevad funktsioonid loodud, mehitatud ja töötavad	Singapore Economic Development Board, (http://www.edb.gov.sg/); IDA Ireland (http://www.idaireland.com/); Business Sweden (http://www.business-sweden.se/)

3) Kasvuvaldkonna strateegia

Uuringus osalenud riikides defineeriti strateegilisi välisinvesteeringuid erinevalt (vt 3. ptk). Enamik riike keskendus konkreetsete valdkondade asemel pigem eelistatud äriefunktsioonidele, näiteks kompleksne tootmine, tootearendus ning T&A Iirimaal; olemasolevaid nn tööstusvertikaale edasi ja keerukamaks arendavad investeeringud Singapuris. Soome keskendub investeeringutele, mis panustavad majanduskasvu, tööhõivesse ja Soome kompetentsibaasi tugevdamisse, sh Nokiast vabanenud inseneridele panustades tehnoloogiaettevõtete meelitamisele, aga ka rahvusvahelistele riskikapitalifondidele. Rootsi otsib väliskaubandust tasakaalustavaid ja kompetentsibaasi otsivaid investoreid; tšehhid eelistavad suuremaid tehnoloogiasse investeerivaid projekte ja on seadnud neile teatud parameetrid ette (investeeringu suurus ja tööhõive); leedukad keskenduvad peamiselt suure lisandväärtusega teenustele ja muudele tegevustele, eriti rahvusvaheliste ettevõtete tagatoafunktsioonidele, eeldades, et välisinvestorid panustaksid ka Leedu ühiskondlikesse väljakutsetesse. Riigid (nt Soome) kasutavad ka selgeid arvulisi eesmärke või mõõdikuid.

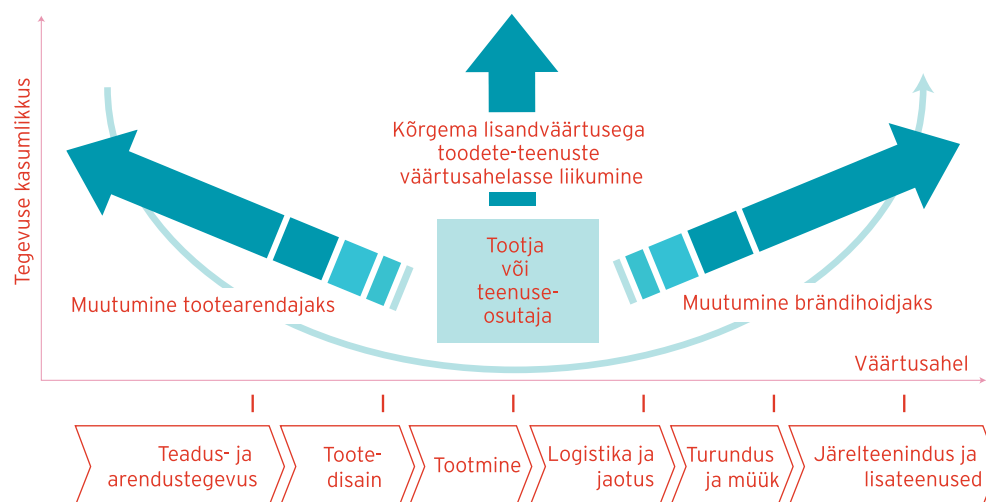
Välisinvesteeringute riiki meelitamise teraviku seadmisel soovitame lähtuda järgmistest arenguvaldkondade kategooriatest, sh pidevalt nende ühisosi ja kattuvusalasid otsides ning arendades (vt tabel 15):

- a. globaalsed nõudlus- ja kasvuvaldkonnad (turud kasvavad nii väljakutsete kui ka tarbimisharjumuste tõttu, luues äri võimalusi enamikule majandussektoritele, nt tervise- ja heaolutooted, -teenused ja -tehnoloogiad ning säästva energeetika ja keskkonnatooted, teenused ja tehnoloogiad, s.o rohemajandus);
- b. Eesti ja maailma ühiste väljakutsete valdkonnad (nt haridustehnoloogiad ja -uuendused; lähtuda tuleb nii väljakutsete ja arenguvõimaluste suurusest kui ka vastava valdkonna kulu suurusest riigielarvest);
- c. Eesti kogemuse ja kompetentsuse valdkonnad (nt IKTga seotud; alati on lihtsam ehitada olemasoleva loo ja edusammude peale, kui alustada millegagi nullist);
- d. mobiliseerunud eestvedajatega valdkonnad (nt klastrid ja TAKid; kuna ühishuvide konsolideerimine on suur väljakutse ja väga aeganõudev töö, siis tuleb juba saavutatul igal juhul ära kasutada ning sealt edasi arendada – vastasel juhul ei teki kollektiivset akumuleeritud tarkust, mis on laiapõhjaliste kvalitatiivsete nihete vältimatuks eelduseks);
- e. Eesti olemusliku ja loodusressursi eelisega valdkonnad (kuna Eesti ei suuda konkureerida välisinvesteeringutele tööjõu hinna ja kogusega, siis on üheks nende saamise eelduseks, samuti võimaluseks kasutada ära Eesti olemuslikke (nt hajaasustus) ja looduslikke (nt mets) eeldusi kas katsekeskkonnana või väärindamise võimalusena);
- f. unikaalsed tuleviku- ja nišivaldkonnad (nt sotsiaalsed ettevõtted ja sotsiaalse innovatsiooni fondid, rahvusvahelised organisatsioonid, rahvusevahelise taustaga *start-up*-ettevõtted ja riskikapitalifondid; tegemist on tulevikku suunatud panuste ja arenguvõimalustega, kus meil on rahvusvaheline stardipositsioon vanade majandustega võrdne ning võimalus maailma uudsete lahenduste ning algatustega üllatada, nt „Teeme ära! World Cleanup 2013“, kus osales 96 riiki ja 7 miljonit inimest);
- g. ärikeskkonna rahvusvahelistumise eeldusvaldkonnad (kuna Eesti majanduse suurimaks väljakutseks on selle rahvusvahelistumine, siis on oluline arendada selle eeldusvaldkondi, sh mingis valdkonnas välisinvesteeringute teadliku riiki meelitamise kaudu, nt rahvusvahelisele turule keskendunud finantsvahendusettevõtted, sh kaubanduse rahastamine ja kindlustamine, aga ka rahvusvahelised riskikapitali ja sotsiaalse ettevõtluse fondid).

Käesolevasse uuringusse kaasatud välisettevõtete valimi moodustamisel lähtusime kolmest põhivaldkonnast: (a) IKT (tootmine, teenused); (b) tervishoiuteenused, -tooted ja -tehnoloogiad; (c) ressursid välismaiseid otseinvesteeringuid ligimeelitava tegurina. Eelanalüüs kinnitas IKT ja laiemas tähenduses tervisevaldkonna tugevust TA&I-valdkonnana Eestis (kas teaduse, ettevõtluse või mõlemal poolel). See on aga peamiseks suuremat lisandväärtust ligimeelitavate otseinvesteeringute eeltingimuseks. Ressursside puhul lähtusime vajadusest kasutada Eestis (samuti naaberriikides) kättesaadavaid loodusressursse (maavarad, põllumajandussaadused jm) võimalikult efektiivsel ja maksimaalsel viisil (töödelda kuni lõpptoodanguni). Rahvusvahelisest perspektiivist seonduvad loodusressursid ka teenustesektoriga, näiteks logistika ja veendus. Uuringusse kaasatud välisettevõtete (praeguste ja potentsiaalsete) ning nende esindusorganisatsioonide tagasiside ja konkreetsete Eestis tehtavate tegevuste näidetega saab tutvuda 11.–19. ptk-s.

Erinevatesse valdkondadesse välisinvesteeringuid meelitades peame lähtuma valdkonna terviklikust n-ö vertikaalset. Valdkondades, kuhu Eesti panustab, tuleb tegevusi järjepidevalt keerukamaks arendada (vt joonis 16; Singapur nimetab seda tööstusvertikaalide arendamiseks, kus nt logistikat vaadatakse koos keemiatööstuse jms väärtust lisavate tegevustega), luues selleks pidevalt eeldusi – inimressursilisi, aga vajaduse korral ka regulatiivseid, maksunduslikke jt. Sellistes tegevustes on heaks eeskujuks ka Malta – Eestist suuruselt kolm korda väiksem riik, mis tegeleb valitud nišivaldkondade arendamisega läbivalt. Saareriik kasutab selleks ära kõiki poliitikavaldkondi – inimressursi planeerimine, välispoliitika, õiguskeskkond, maksud, riigi turundus, eestvedavate organisatsioonide loomine jm (sh valitud fookusvaldkondades nagu tarkvaraarendus, finantsvahendus, e-mängud, filmitööstus, lennundus, farmaatsia, elektroonikakomponendid ja T&A).

Joonis 16. Lisandväärtuse kasvatamise teed⁴⁷



Eesti majandusvaldkonnad ja nende välisinvesteeringupotentsiaal

Euroopa Komisjon (*DG Research and Innovation*) on analüüsinud hiljuti teadus- ja tehnoloogivaldkondade tugevaid külgi ELi riikides.⁴⁸ Analüüs põhineb teaduspublikatsioonide ja patentide arvu. Eesti tugevad küljed joonistuvad välja järgmistes valdkondades: (a) toidu- ja põllumajandusteadustes, (b) energeetikas, (c)

⁴⁷ Varblane, U. Kohandanud Eesti Arengufond. 2008.

⁴⁸ Research and Innovation performance in EU Member States and Associated countries. Innovation Union progress at country level. 2013 European Commission, DG Research and Innovation.

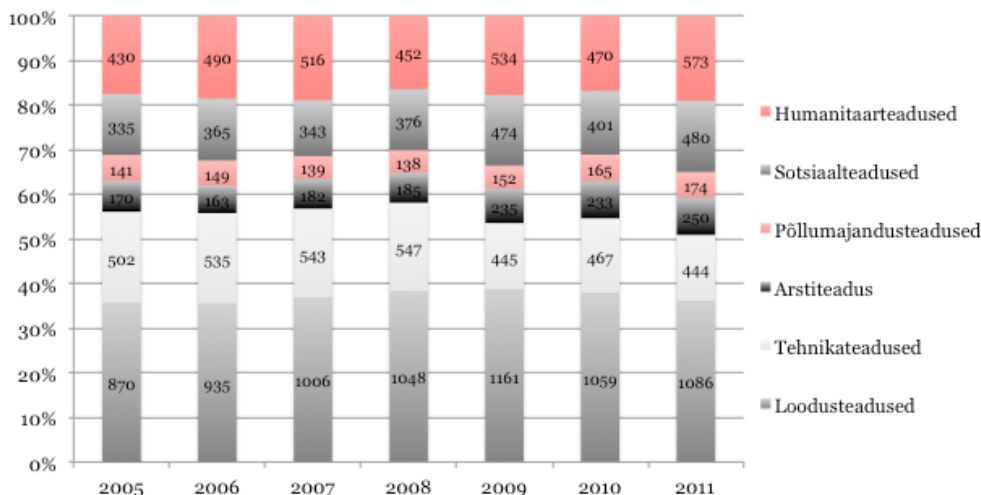
keskkonnateadustes, samuti (d) tehnoloogilises võimekuses IKTs, (e) nanoteadustes ja -tehnoloogias ning (f) biotehnoloogias.

Samas hinnati ka tööstussektori T&A- ja tehnoloogiapõhisust. Eesti puhul avalduvad tugevad küljed (a) elektroonikasektoris, (b) metallitoodete, (c) transpordivahendite, (d) elektriliste seadmete, (e) masinate ja seadmete tootmises. Seejuures liigub Eesti kõrge tulutasemega tööjõuintensiivsetele tööstussektoritele spetsialiseerunud riikide suunas, nagu näitab TA&I-areng perioodil 2005–2009.

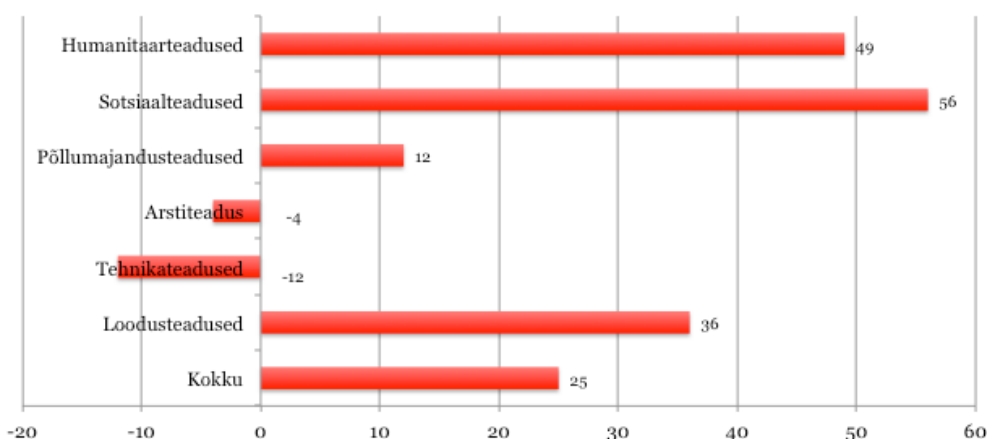
Kui analüüsida TA&I-kompetentsust, mis on pakkuda Eesti T&A asutustel ja erasektoril, siis on olukord järgmine:

Avaliku sektori T&A-töötajatest on 36% tegev loodusteadustes, 19% humanitaarteadustes, 16% sotsiaalteadustes, 15% tehnikateadustes, 8% arstiteaduses ja 6% põllumajandusteadustes (vt joonis 17). Seejuures tuleb märkida, et teadlaste ja inseneride arv on tehnikateadustes perioodil 1996–2011 vähenenud 12% (vt joonis 18). Absoluutarvuna on T&A-töötajate arv suurim loodusteadustes (1086 inimest) ja väiksem põllumajandusteadustes (174 inimest) (vt joonis 17).

Joonis 17. T&A-töötajate arv teadusvaldkondade kaupa 2005–2011 (OECD andmed)



Joonis 18. Teadlaste ja inseneride arvu muutus teadusvaldkondade kaupa (%) ajavahemikul 1996–2011 (Eesti Statistikaameti andmed)



Lähtudes teadlaste arvust ja kättesaadavusest, on neid neljas Eesti suurimas ülikoolis kokku 4663, kellest 47% on Tartu Ülikoolis ja 27% Tallinna Tehnikaülikoolis. TÜ domineerib terviseuuringutes, ühiskonnateadustes ja kultuuris, samuti bio- ja keskkonnateadustes, TTÜ loodus- ja tehnikateadustes (vt tabel 13). Tallinna Ülikoolis

on 35% ühiskonnateaduste ja kultuuri valdkonna, Eesti Maaülikoolis 31% bio- ja keskkonnateaduste teadlastest.

Tabel 13. Teadlaste arv ja jaotus neljas Eesti suuremas ülikoolis (ETISE andmed 26.04.2013. a seisuga)

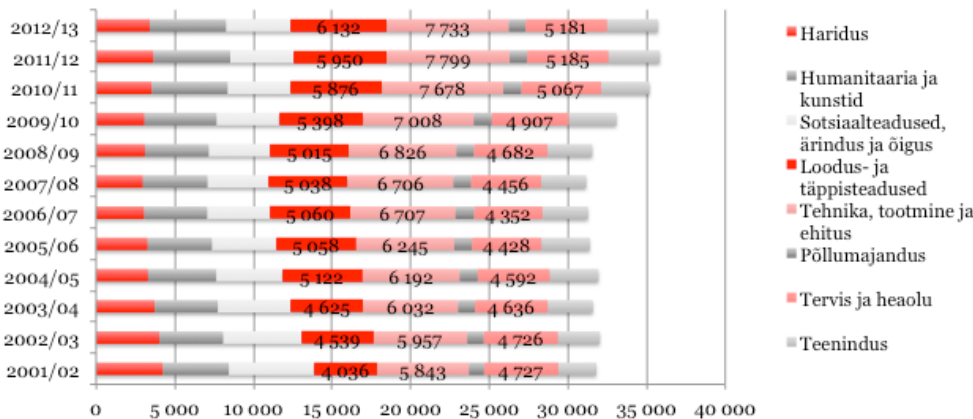
Teadusvaldkond	TÜ	TTÜ	TLÜ	EMÜ	KOKKU
Bio- ja keskkonnateadused	465	168	58	317	1008
Ühiskonnateadused ja kultuur	800	197	566	42	1605
Terviseuuringud	370	38	20	42	470
Loodusteadused ja tehnika	560	852	85	83	1580
KOKKU	2195 (47%)	1255 (27%)	729 (16%)	484 (10%)	4663

Eesti üliõpilaste üldarv oli 10.11.2012. aasta seisuga 64 806. Valdkondade kaupa jagunesid nad järgmiselt: haridusvaldkonnas õppis 4727 (7%), humanitaarteadust ja kunsti 8650 (13%), sotsiaalteadust, äriandust ja õigust 20 705 (32%), loodus- ja täppisteadust 8003 (12%), tehnikat, tootmist ja ehitust 9894 (15%), põllumajandust 1452 (2%), tervise- ja heaoluvaldkonnas 6378 (10%) ja teeninduses 4997 (8%). Õppeaastal 2012/13 moodustasid üliõpilaste koguarvus magistrandid 20%⁴⁹ ja doktorandid 5%.

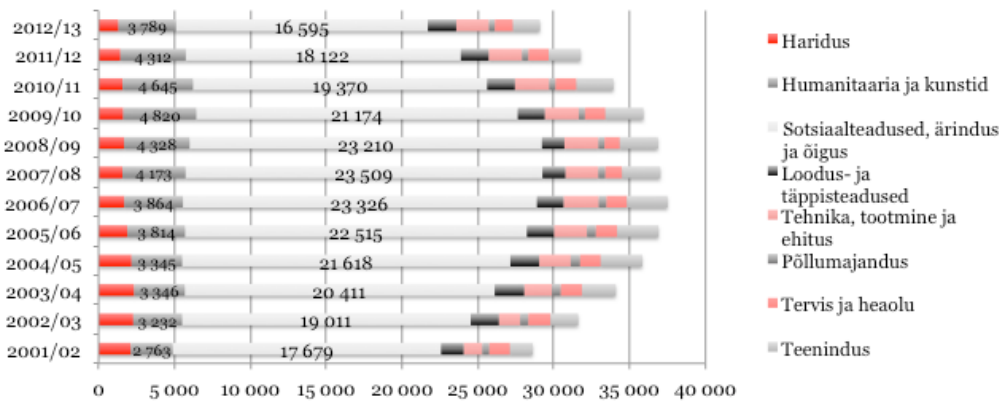
Kui vaatame üliõpilaste arvu muutust õppevaldkondade kaupa (1993/94.–2010/11. õppeaastal), siis viimase üheksa aasta jooksul on “võim” olnud sotsiaalteaduste üliõpilaste käes: 2010/11. õa-l õppis 34% üliõpilastest selles valdkonnas. Võttes aluseks ainult riigieelarvelistel õppekohtadel õppivad üliõpilased (vt joonis 19), on enam üliõpilasi tehnika, tootmise ja ehituse õppevaldkondades (2001/02. kuni 2012/13. õa-l vahemikus 18–22%) ning loodus- ja täppisteadustes (13–17%). Neile järgnevad tervis ja heaolu ning humanitaaria ja kunstid. Riigieelarvevälistel õppekohtadel õppijad (vt joonis 20) domineerivad sotsiaalteadustes, ärianduses ja õiguse valdkonnas (perioodi algul 62%, perioodi lõpus 57%). Nimetatud osakaalud võivad pärast kõrgharidusreformi elluviimist muutuda, lähtudes sellest, kuidas jagunevad endised potentsiaalsed riigieelarvevälised õpilased riigieelarveliste kohtade (sh valdkondade) vahel; samuti sellest, milliseks kujuneb üliõpilaste üldarv riigieelarvelistel kohtadel ja kui palju potentsiaalsetest õppuritest jätkab oma lemmikvaldkonnas õpinguid pigem välisriigis – näiteks kas kohalikesse ülikoolidesse tiheda konkurentsi või siinsete programmide kehvema kvaliteedi tõttu.

⁴⁹ Magistriõpe, sh 3 + 2 ja 4 + 2 ning kõrgharidust eeldav 1-aastane õpetajakoolitus, interniope.

Joonis 19. Riigieelarveliste üliõpilaste arv ja osakaal õppevaldkonniti ajavahemikul 2001/02–2012/13 (Haridus- ja Teadusministeeriumi 2013. a andmed)

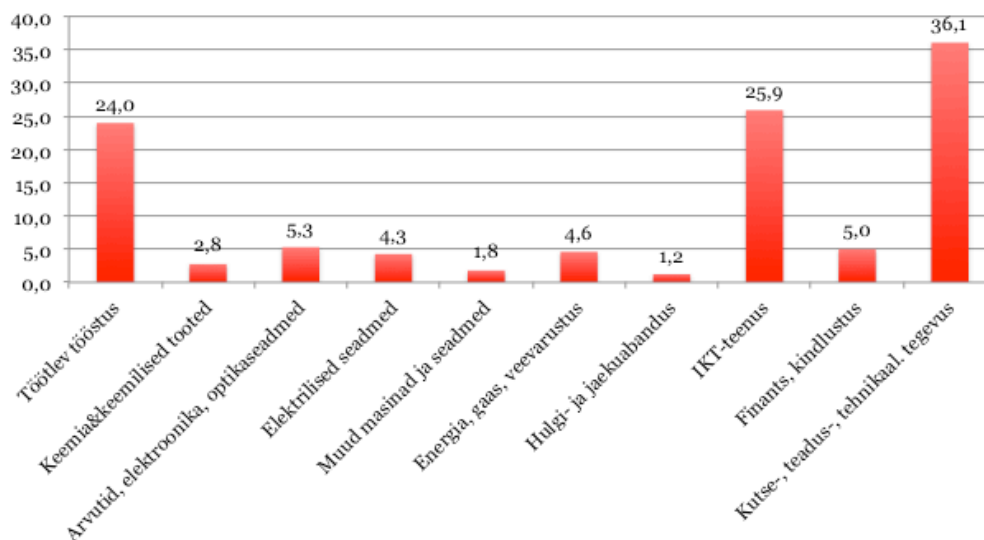


Joonis 20. Riigieelarveliste üliõpilaste arv ja osakaal õppevaldkonniti ajavahemikul 2001/02–2012/13 (Haridus- ja Teadusministeeriumi 2013. a andmed)



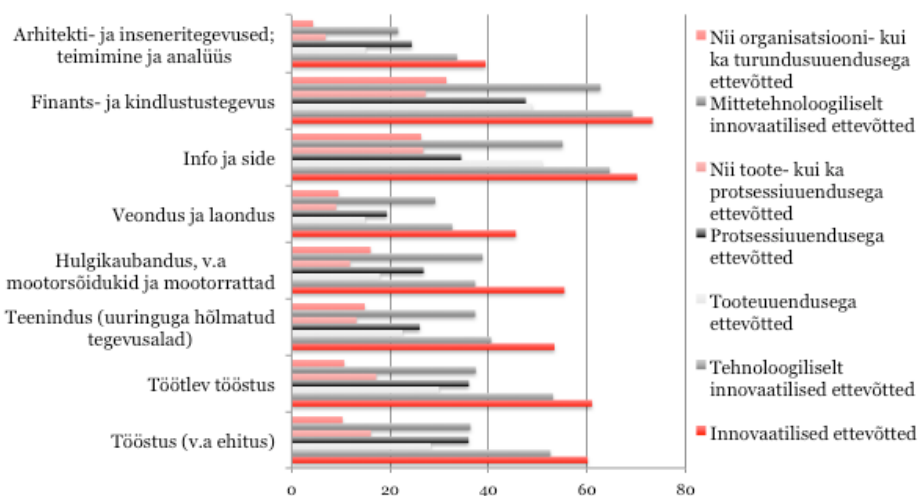
Ettevõtlussektoris on teadlased koondunud majandusvaldkondade mõttes enam IKT-teenustesse (25,9%) ja töötlevasse tööstusesse (23,97%); summaarselt enim teadlasi töötab spetsialiseeritud teadus- ja tehnikaettevõtetes (vt joonis 21). Töötlevas tööstusharus on teadlased koondunud peamiselt arvutite, elektroonika, elektriliste ja optiliste seadmete tootmise valdkonda, samuti on teadlasi rohkem keemia ja keemiliste toodete toomises ning masinatööstuses.

Joonis 21. Teadlaste koondumine Eesti ettevõtlussektoris, % koguarvust 2011. aastal (Eesti Statistikaameti andmed)



Hinnanud erinevate Eesti ettevõtlussektorite innovatsioonivõimekust, sh võimekust tehnoloogilisi uuendusi ellu viia, võib öelda, et suhteliselt uuendusmeelsemad on finants- ja kindlustustegevus, IKT ja side; neile järgneb töötlev tööstus (vt joonis 22).

Joonis 22. Innovatsioon Eesti ettevõtetes – võimekuse (sh tehnoloogilise) vahe eri sektorites (Eesti Statistikaameti, Community Innovation Survey 2008.–2010. a andmed)



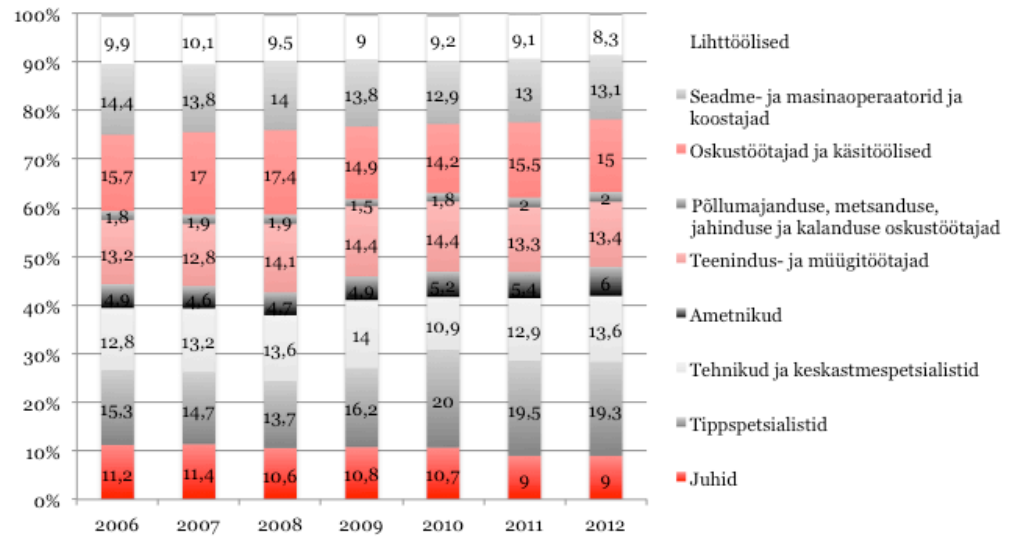
Kui analüüsida ettevõtlussektorite võimekust ettevõtte T&A-kulutuste, T&A-töötajate arvu ja vastava valdkonna tööviljakuse järgi (vt tabel 14), siis joonistuvad tugevamana välja järgmised tegevusalad: (a) toiduained, jook, tubakas; (b) koks ja puhastatud naftatooted; (c) kemikaalid ja keemiatooted; (d) põhifarmaatsiatooted ja ravimipreparaadid; (e) arvutid, elektroonika ja optikaseadmed; (f) elektriseadmed; (g) masinad ja seadmed (h) elektrienergia, gaasi- ja veevarustus; (i) hulgi- ja jaekaubandus; (j) telekommunikatsioon; (k) programmeerimine; (l) finants- ja kindlustus ning (m) spetsialiseerunud T&A-ettevõtted.

Tabel 14. T&A-kulutused ja -töötajad ettevõtlussektoris (Eesti Statistikaameti andmed)

Tegevusala	Ettevõttesised T&A-kulutused, tuh eurodes, aasta keskmine maht 2007–2011	Ettevõtevälised T&A-kulutused, tuh eurodes, aasta keskmine maht 2007–2011	T&A-töötajate arv, aasta keskmine perioodil 2007–2011	T&A-töötajate arvu muutus 2007–2011, (> 1 = kasv, < 1 = langus)	Tööviljakus hõivatute kohta lisandväärtuse alusel, tuh eurodes, 2011
Kokku	123914	13401	3042	1,19	22,7
Põllu-, metsamajandus, kalapüük	147	68	7	0,42	30,3
Töötlev tööstus:	52679	2004	741	0,84	22,9
Toiduained, jook, tubakas	2134	126	66	0,78	30,0
Tekstiil, rõivad, nahatöötlemine	514	62	29	0,46	12,4
Puit, paber, triikindus	1071	178	29	0,50	29,2
Koks ja puhastatud naftatooted	4943	534	76		54,2
Kemikaalid ja keemiatooted	2531	64	84	1,09	40,7
Põhifarmaatsia- tooted ja ravimipreparaadid	1711	61	28		44,3
Kummi- ja plasttooted	661	33	22	0,72	22,3
Muud mittemetalsed mineraalid	161	211	13		30,6
Metalltooted	450	19	16	0,82	21,5
Arvutid, elektroonika ja optikaseadmed	3242	136	164	0,92	30,2
Elektriseadmed	1520	44	73	3,81	26,8
Mujal liigitamata masinad ja seadmed	1560	66	54	0,82	25,1
Mootorsõidukid	1230	250	43	0,67	25,9
Mööblitootmine	263	9	17	0,38	13,7
Muu tootmine	1074	293	33	0,51	18,3
Elektrienergia-, gaasi- ja veevarustus	2229	2005	80	1,16	83,8
Hulgi- ja jaekaubandus	2639	2944	105	0,44	19,2
Veondus ja laondus	1996	381	68		28,2
Info ja side:	32686	1771	870	1,14	34,4
Telekommunikatsioon	5090	83	94		73,9
Programmeerimine	26741	1676	757	1,07	29,5
Infotegevus	882	36	18	2,70	15,1
Finantsala ja kindlustus	9724	1144	293	2,78	
Kutse-, teadus- ja tehnikategevus:	18594	2926	842	1,63	18,7
T&A	14985	2622	548	2,21	16,3

Eesti tööga hõivatute koguhulk kahanes majanduskriisi tipus ca 85 000 inimese võrra (2008. a-l oli hõivatuid ca 656 500; 2009. a 595 800; 2010. a 570 900). Seejärel on hõivatute osakaal hakanud taastuma, olles 2011. aastal ca 609 100; 2012-ndal 624 400. Kui analüüsida Eesti tööhõivet ametialade pearühmade kaupa (vt joonis 23), siis oma osakaalu on suurendanud tippspetsialistid, samas on vähenenud kahe äärmuse – lihttöölise ja juhtide – osakaal. Selle tulemuseks on struktuurne tööpuudus, kus firmadel napib spetsialiste ja lihttöölisel tööd.

Joonis 23. Hõivatute osatähtsus ametiala pearühmade järgi koguhõivest 2006–2012 (Eesti Statistikaameti andmed)



Selleks et tuua välja, millised on suurema lisandväärtusega välisinvesteeringute suhtes suurema potentsiaaliga ja Eesti arengu mõttes olulisemad valdkonnad, kõrvutasime Eesti olemasolevat T&A-töötajate baasi (avalikus sektoris, ülikoolides ja erasektoris) ning tudengite potentsiaali (arvu) peatüki alguses toodud arenguvaldkondade kategooriatega (vt tabel 15). Need olid järgmised: (a) globaalsed nõudlus- ja kasvuvaldkonnad, (b) Eesti ja maailma ühised väljakutsevaldkonnad, (c) Eesti kogemuse ja kompetentsuse valdkonnad, (d) mobiliseerinud eestvedajatega valdkonnad (nt klastrid), (e) Eesti olemusliku ja ressursieelisega valdkonnad, (f) unikaalsed tuleviku- ja nišivaldkonnad ning (g) ärikeskkonna rahvusvahelistumise eeldusvaldkonnad. Selliselt valdkondi ja sisendpotentsiaali maatriksisse koondades joonistusid välja kaheksa teemavaldkonda, kuhu tasub ja on realistlik suurema lisandväärtusega välisinvesteeringuid meelitada.

Nendeks analüüsist väljakasvanud teemavaldkondadeks on (1) keskkond, säästev energeetika ja rohemajandus; (2) tervis ja heaolu; (3) IKT; (4) materjalid; (5) kapitaliturud; (6) tarneahelad; (7) haridus; (8) valitsemine ja vabakond ning (9) uudsed majandusmudelid. Siinjuures on oluline märkida, et Eesti majanduse ja ühiskonna arengu mõttes avaldub suurim potentsiaal vaid juhul, kui suudame lisaks nende arendamisele ka valdkondadeülelset seoseid luua ning sünergiaid tekitada.

Tabeli 15 maatriksi koostamist alustati kategooriate kaupa Eesti mõttes olulisematest arenguvaldkondadest (horisontaalteljel), mis pärast erinevate kasvualade ja võimaluste väljatoomist (alustades domineerivamatest; toodud hallil taustal) määrasid ka vasakul vertikaalteljel olevad teemavaldkonnad, kuhu välisinvesteeringute kaasamine suhteliselt suuremat positiivset mõju saab tuua.

Tabel 15. Maatriks arenguvaldkondadest, arengueeldustest ja kompetentsisenditest (sh välisinvestorite kaasamisel)

TEEMA- VALDKONNAD ↓	ARENGUVALDKONNA KATEGOORIA							SISENDID			
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	Arendus- asutused, klastrid jms	Teadus- ja arendus- keskused	Teaduse tipp- keskused	Inimkapital
	Globaalsed nõudlus- ja kasvivaldkonnad	Eesti ja maailma ühised väljakutsete valdkonnad	Eesti kogemuse ja kompetentsuse valdkonnad	Mobiliseerunud eestvedajatega valdkonnad (nt klastrid)	Eesti olemusliku ja loodusressursi eelise valdkonnad	Unikaalsed tuleviku- ja nišivaldkonnad	Ärikeskkonna rahvusvahelistumise eeldusvaldkonnad				
1. Keskkond, säästev energeetika ja rohemajandus	Keskkonna ja säästva energeetika tooted, teenused, tehnoloogiad; rohemajandus	Regionaalsed arengumudelid; optimaalne ühiskonna korraldus ja logistika; jätkusuutlikud tarbimisharjumused ja -mudelid; jäätmevaba ühiskond	Ressursside efektiivsem kasutamine; targa maja kontseptsiooni arendamine; põlevkivi	Puitehitised; tuuleenergia; innovatiivsed hooned ja elukeskkonnad; jäätmehäädmete taaskasutus; mööblitööstus; targad linnad; teehitus	Põllumajandus; loomakasvatus; põlevkivi; mets; puutumata loodus; veekogud; magevesi	Tehnoloogilised ökokülad jms; <i>start-up</i> -ettevõtted (sh sotsiaalne ettevõtlus)	Valdkonna rahvusvaheliste organisatsioonide või nende üksuste riigisolek; jõuline tegutsemine rahvusvahelisel areenil; valdkondlikud konverentsid, messid jm sündmused Eestis	Puitehitiste klaster; tuuleenergia klaster; ECO klaster; jäätmehäädmete taaskasutuse klaster; mööblitööstusklaster; targa linna eluslabor; Eesti tee-ehituse klaster	Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskus; Tervisliku Piima Biotehnoloogia Arenduskeskus; Innovaatiliste Masinaehituslike Tehnoloogiate Arenduskeskus	Keskkonnamuutustele kohanemise tippkeskus; bioloogilise mitmekesisuse tippkeskus; integreeritud elektroonikasüsteemide ja biomeditsiini tehnika tippkeskus	<i>Avalik sektor:</i> 1086 loodusteadlast; 444 tehnikateadlast; 174 põllumajandusteadlast; <i>ülikoolid:</i> 1008 bio- ja keskkonnateadlast, 470 terviseteadlast, 1580 loodus- ja tehnikateadlast; <i>üliõpilasi:</i> 8003 loodus- ja täppis- teadustes, 9894 tehnikas, tootmises ja ehituses, 1652 põllumajanduses; <i>ettevõtete T&A-töötajaid:</i> 29 tekstiili, 29 puidu, 76 kooksi-nafta, 84 keemia, 22 kummi/plasti, 80 elekteri, gaasi, vee, 68 veonduse valdkonnas
2. Tervis ja heaolu	Tervise- ja heaolutooted, -teenused, -tehnoloogiad; vananemine; väsimine kiiretest muutustest ja sellest tulenev ebakindlus	Terviseennetus; sotsiaalsüsteemide jätkusuutlikkus; vananemine	Tervise- tehnoloogiad ja -teenused; tervist toetav toit; bio- tehnoloogia	Tervise- turism; tervise- tehnoloogiad; rakuravi; spordi- meditsiin; genoomika; neuroteadus ja immuno- loogia; keemiline bioloogia	Toiduaine- tööstus; terviserajad	Tervise- ennetus, rahvatervis ja sport; <i>start-up</i> - ettevõtted (sh sotsiaalne ettevõtlus)	Medicine Estonia; tervise- tehnoloogiate klaster; terviseturismi klaster; rakuravi klaster; spordi- meditsiini klaster	Reproduktiiv- meditsiini TAK; Vähiuuringute Tehnoloogia Arenduskeskus	Genoomika tippkeskus; siirdeuuringud neuroimmuno- loogiliste haiguste diagnostikaks ja raviks; keemilise bioloogia tippkeskus	<i>Avalik sektor:</i> 250 arsti-teadlast; <i>ülikoolid:</i> 470 terviseteadlast, 1008 bio- ja keskkonnateadlast; <i>üliõpilasi:</i> 6378 tervise- ja heaoluvaldkonnas, 20 705 sotsiaal- teadustes, äriduses ja õiguses, 4997 teeninduses; 8003 loodus- ja täppis- teadustes; <i>ettevõtete T&A- töötajaid:</i> 66 toidu, 28 farmaatsia, 164 arvuti/elektronika/optika, 757 programmeerimise valdkonnas	
3. IKT	Kasuvad infovood- ja kogused; ebakindel usaldus arvuti- süsteemide ja andme- omanike vastu	Küberturvalisus; IKT kasutamine tööstuses jm valdkondades tootlikkuse / tulemus- likkuse tõstmisel	IKT horison- taalne raken- damine; tarkvara- arendus; e- meditsiin; e- valitsemine; e- finants- tehnoloogiad; e- mee- lahutus	IKT- sektor, IKT- raken- dused riigis; digitaal- ne film; tarkvara- arendus; arvutiteadus; kaitse- ja julgeoleku- tehnoloogiad	Hajaasustus	<i>Start-up</i> - ettevõtted	Rahvus- vaheline ja interdistsipli- naarne IKT- haridus- ja teaduskeskus Eestis	IKT klaster; IKT Demo- keskus; filmitööstuse klaster; kaitse- ja julgeoleku- tehnoloogiate klaster	Tarkvara Tehnoloogiate ja Raken- duste Arenduskeskus; Elektroonika ning Info- ja Kommunikat- sioonitehno- loogiate TAK ELIKO	Arvutiteaduse tippkeskus	<i>Avalik sektor:</i> 1086 loodusteadlast; 444 tehnikateadlast; <i>ülikoolid:</i> 1580 loodus- ja tehnikateadlast; <i>üliõpilasi:</i> 8003 loodus- ja täppis- teadustes, 9894 tehnikas, tootmises ja ehituses; <i>ettevõtete T&A-töötajaid:</i> 757 programmeerimise, 94 telekommunikatsiooni, 164 arvuti/elektronika/optika, 548 T&A valdkonnas

4. Materjalid	Taastuvad kütused; puhta vee nappus; plastireostus	Biolagunevad plastid	Materjali-teadus- ja tööstus	Kõrgtehnoloogilised materjalid; mitte-lineaarsed protsessid; astro-osakeste füüsika ja kosmoloogia; meso-süsteemide teooria ja rakendused	Puhas õhk; puhas vesi; taastuv metsa-ressurss	Start-up-ettevõtted	Katse-objektide ja -piirkondade arendus Eestis koostöös välis-investoritega (nt <i>Zero Waste</i> piirkonnad või terve riik); riigi eeskju rügihangete kaudu		Eesti Nanotehnoloogia TAK	Kõrgtehnoloogilised materjalid jätkusuutlikuks arenguks; mittelineaarsete protsesside analüüsi keskus; <i>Dark Matter in particle physics and cosmology</i> ; mesosüsteemide teooria ja rakendused	Avalik sektor: 1086 loodusteadlast, 444 tehnikateadlast; <u>ülikoolid</u> : 1580 loodus- ja tehnikateadlast, 1008 bio- ja keskkonnateadlast; <u>üliõpilasi</u> : 8003 loodus- ja täppisteadustes, 9894 tehnikas, tootmises ja ehituses; <u>ettevõtete T&A-töötajaid</u> : 29 tekstiili, 76 koksi-nafta, 84 keemia, 22 kummi/plasti, 29 puidu/ paberi, 80 EL/G/V, 757 programmeerimise, 164 arvuti/elektronika/optika, 548 T&A valdkonnas
5. Kapitaliturgud	Nõrk usaldus kapitaliturgude vastu	Kapitaliturgude areng (sh kapitali kättesaadavus); riikide võlakoorem	Eesti start-up'id rahvusvahelises finantsvahenduses, nt TransferWise	Rahvusvahelised finants-teenused ja tehnoloogiad	Vaimne valmisolek uute lahenduste kasutuselevõtuks	Sotsiaalse ettevõtluse ja innovatsiooni fondid; riskikapitalifondid	Rahvusvahelist turgu teenindavate finantsvahendus-olemasolu (sh kaubanduse finantseerimine ja kindlustus)	FinanceEstonia; EstVCA; ESTBAN			Avalik sektor: 480 sotsiaalteadlast; <u>ülikoolid</u> : 1605 ühiskonna- ja kultuuriteadlast; <u>üliõpilasi</u> : 20 705 sotsiaalteadustes, ärinduses ja õiguses; <u>ettevõtete T&A-töötajaid</u> : 293 finants- ja kindlustus-, 757 programmeerimise valdkonnas
6. Tarneahelad	Jätkuv üleilmastumine	Raiskavad tootmisahelad ja -mudelid	„Let's Do It! World Cleanup 2012 & 2013“	Tarneahelate juhtimine ja logistika	Jätkusuutlik inimeste ja loodusressursi vahekorrd	Rahvusvahelised sotsiaalsed ettevõtted; start-up-ettevõtted		Logistikaklaster			Avalik sektor: 480 sotsiaalteadlast; <u>ülikoolid</u> : 1605 ühiskonna- ja kultuuriteadlast; 1580 loodus- ja tehnikateadlast; <u>üliõpilasi</u> : 20 705 sotsiaalteadustes, ärinduses ja õiguses; <u>ettevõtete T&A-töötajaid</u> : 105 kaubanduse, 68 laonduse/veonduse, 293 finants- ja kindlustus-, 757 programmeerimise valdkonnas
7. Haridus	Uudsed haridusmudelid	Haridustehnoloogiad ja -uendused	E-kool	Info- tehnoloogia rakendamine hariduses	Ühiskonna kõrge üldine haridustase	Vabaharidus	Arvamusliidriks kujunemise eeldused	SA Hariduse Infotehnoloogia			Avalik sektor: 573 humanitaarteadlast; <u>ülikoolid</u> : 1580 loodus- ja tehnikateadlast, 1605 ühiskonna- ja kultuuriteadlast; <u>üliõpilasi</u> : 8650 humanitaarteadustes ja kunstides, 20 705 sotsiaalteadustes, ärinduses ja õiguses; <u>ettevõtete T&A-töötajaid</u> : 757 programmeerimise, 18 infotegevuse, 548 T&A valdkonnas
8. Valitsemine ja vabakond	“Big Society” – ühiskonnagruppide valitsemise kaasamine; riigi ülesannete laiendamine vabakonnale	Kodaniku-ühiskonna aktiveerimine; uudsed valitsemismudelid	Kogemused kodaniku-algatustega, nt „Teeme ära!“, spordiaasta jt.	Kultuuri-teooria (ja selle allharud); kodaniku-ühiskonna arendus	Varasematest ühiskonnakorra muutustest tingitud suhteliselt suurem valmidus muutusteks	Sotsiaalsed ettevõtted	Rahvusvahelistes liikmesorganisatsioonides juht- või arvamusliidri positsioon (JCI, Lions jt)	EMSL; Avatud Eesti Fond; KÜSK		Kultuuri-teooria tippkeskus	Avalik sektor: 480 sotsiaalteadlast, 573 humanitaarteadlast; <u>ülikoolid</u> : 1605 ühiskonna- ja kultuuriteadlast; <u>üliõpilasi</u> : 8650 humanitaarteadustes ja kunstides, 20 705 sotsiaalteadustes, ärinduses ja õiguses; <u>ettevõtete T&A-töötajaid</u> : 757 programmeerimise, 94 telekommunikatsiooni, 548 T&A valdkonnas
9. Uudsed majandusmudelid	Suur töötus (sh noorte seas)	Majanduskasvu mudelid ammendunud	Uudsete lahenduste kasutuselevõtt	Meditsiiniteenused, tooted ja tehnoloogiad	Vähene akumuleeritud kapitalibaas motiveerib tegutsema; targad riigihanked eurorahaga	Rahvusvahelised organisatsioonid	Era- ja avaliku sektori koostööprojektid koos välis-investoritega	Majandusmõtlejate klubi; MedicineEstonia			Avalik sektor: 480 sotsiaalteadlast; <u>ülikoolid</u> : 1605 ühiskonna- ja kultuuriteadlast; <u>üliõpilasi</u> : 8650 humanitaarteadustes ja kunstides, 20 705 sotsiaalteadustes, ärinduses ja õiguses; <u>ettevõtete T&A-töötajaid</u> : 757 programmeerimise, 94 telekommunikatsiooni, 548 T&A valdkonnas

Tabelis 15 väljatöötatud maatriks ei konkureeri otseselt erinevate n-ö kasvualavalikutega (sh U. Varblase ja K. Lepiku tööd; Eesti Arengufondi varasemad tööd 2007-2012). Pigem tuleb autorite arvates kasvualade ja eelisarendatavate valdkondade väljavalimist vaadata laiemas kontekstis. Põhjus on selles, et kasvualadele (fookusvaldkondadele) isoleeritult keskendumine ilma laiemas konteksti mõistmise, sidumise ja arendamiseta soovitud arengunihet kaasa ei too. Eestis on olemas sarnane kogemus tehnoloogial põhinevate teadus- ja arendusprogrammide elluviimisega ning sellest kogemusest tasub kindlasti õppida.

Teemavaldkondade suurimaks väljakutseks on nende tervikliku arengu tagamine: tegemist on valdkondade ja vastutajate üleste probleemistike ja võimalustega, milles peab tervikliku arengu eest vastutama üks organisatsioon või meeskond. Üks võimalus on need luua TeamEstonia töörühmadena, analoogselt näiteks FinanceEstonia valdkondlike töörühmadega (fondid, finants, IT, varahaldus, kapitaliturud jm). Samuti on nendes teemavaldkondades oluline algatada ja viia ellu märgilised arendused, mis loovad välisinvestori silmis Eestisse tulemise argumente, samuti mobiliseerivad teemaga kokkupuutuvaid erinevaid osapooli. Sellisteks arendusteks võivad olla näiteks rahvuslik rohemajanduse kasvuprogramm, IT-akadeemia initsiatiivi põhjal rahvusvahelise interdistsiplinaarse IT-keskuse loomine. Oluline on ka silmas pidada, et teemavaldkonnad ei ole staatilised: nad arenevad ajas ja vajavad pidevat mõttetööd, sisuliste arendustööde ja projektidega panustamist jm. Uuringusse kaasatud rahvusvahelised eksperdid tõstsid esile ka võimalust siduda suurtel riigihangetel osalemine mingi konkreetse lisakohustusega Eestisse investeerida, k.a nimetatud teemavaldkondade arendamise ülesandega. Näiteks kui ettevõtted tahavad konkureerida Eestisse elektrijaama energiaploki ehitamiseks, tuleb ühtlasi koos hankevõiduga võtta ka kohustus investeerida TTÜ rohemajanduse teemavaldkonna väljaarendamisse (nt rahastada rahvusvahelist X-professorit Y-aasta vältel) vms.

Kokkuvõtvalt, meil tasub rihtida eelkõige selliseid suure lisandväärtusega välisinvesteeringuid, mis võimaldavad edasi arendada Eesti võimekust rääkida kaasa nõudluse pinnalt väljaarenenud globaalsetel kasvualadel. Samuti tasub kindlasti ära panustamine välisinvesteeringute meelitamisele valdkondadesse, mis on riigi mõttes kõige suuremad kuluartiklid ja/või probleemvaldkonnad (nt haridus, rahvatervis ja sotsiaalse valdkond). Käesolevas töös on pakutud ühe sellisena välja haridusuuendused, -tehnoloogiad ja -tarkvara. Tegemist on suurima IT rakendamise väljakutse ja võimalusega nii Eestis kui ka maailmas. Ajastatusele aitab kaasa ka asjaolu, et nii ITL kui ka riik otsivad praegu fookusvaldkondi, äsja liideti Hariduse Infotehnoloogia Sihtasutuseks kokku kolm valdkonna organisatsiooni. IT-akadeemia egiidi all on käimas IT-hariduse uuendamine, järgmisel ELi rahastamisperioodil suunatakse suured summad nii üldhariduse ITsse kui ka valdkonna arengusse laiemalt. Kui neid plaane ühitada näiteks Microsofti Skype'i arenduskeskuse plaanidega Eestis ja meelitada siia ka täiendavaid selle valdkonna investeeringuid (nt ka riskikapitalifonde ja *start-up*'e), võib sellest välja kasvada tugev sünergia ja üks Eesti rahvusvaheline läbilöögi valdkond.

Käesolevas töös on analüüsitud mitmeid nüüdseid ja potentsiaalseid välisinvestoreid, kellest paljude puhul tasub otsida tabelis 15 välja joonistunud teemavaldkondade arendamise ja ettevõtete arenguplaanide võimalikke kattuvuskohti. Uuringus osalenud riikide kogemus näitab, et see on tõhus viis keerukamate välisinvesteeringute suunas liikumiseks (nt Iirimaa, Singapur ja Soome) ning välisettevõtete riigis hoidmiseks. Heaks näiteks on strateegia „*From host to home*” Singapuris, kus on seatud eesmärgiks saada linnriigina rahvusvahelise äri, innovatsiooni ja talentide koduks. Seejuures on oluline ka tugevate konkurentide olemasolu (antud juhul Hongkong) ja enda positsiooni pidev võrdlus nendega.

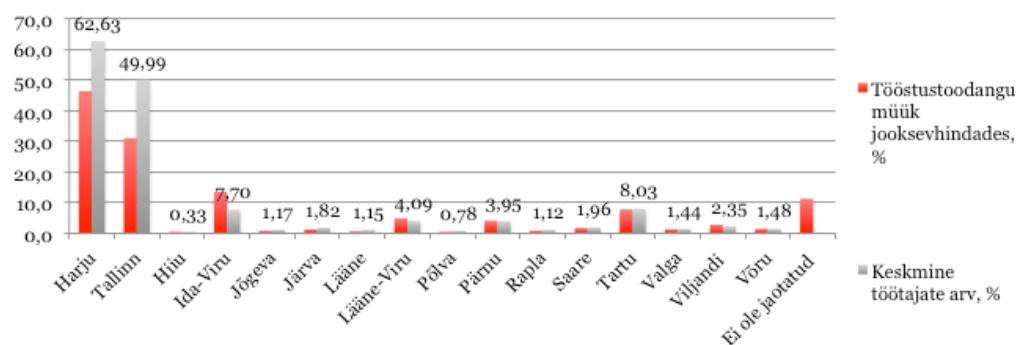
4) Linnriigi ja Läänemere tõmbekeskuse strateegia

Tõmbekeskuste sünonüümiks on energia ning võtmesõnaks soosiv sotsiaalne ja füüsiline taristu. Tõmbekeskusteks on kindlasti lihtsam saada ajaloolistel kaublemiskeskustel (nt London, Amsterdam ja Hongkong) või siis kultuuriliselt ja ettevõtlikkuselt elavatel piirkondadel (nt Sydney, San Francisco, Kopenhaagen ja Mumbai).⁵⁰ Samuti on tõmbekeskused atraktiivsed pigem laiale ringile ambitsioonikatele tegijatele ja maailmakodanikele. Nende seas on tudengid ja professorid, ettevõtjad ja investorid, kultuuritegijad, arstid ja teadlased, arhitektid ja arendajad, professionaalsete teenuste pakkujad ja pankurid, konverentsi- ja ärituristid, aga näiteks ka maratonijooksjad, poodlejad ja seljakotirändurid. Nii on filmitööstus koondunud Hollywoodi, Ida- ja Kagu-Aasia disainitööstus Lõuna-Koreasse jne. Sarnaseks, omades valdkondades tõmbekeskuseks, peaks pealinna eestvõttel kujunema ka tuleviku-Eesti. Suure lisandväärtusega välisinvesteeringud, mis väärtustavad piirkonda ja selle inimesi, saavad olla tõhusaks vahendiks selle eesmärgi saavutamisel.

Tallinnal on siin nii sisuline kui ka moraalne vastutus. Ühelt poolt on Tallinn suurima linna ja pealinnana lakmuspaber, mis peab suutma talentide ja investeeringute poolest konkureerida näiteks Helsingi, Riia, Stockholmi, Kopenhaageni ja Peterburiga. Teisalt on ta viimane oas, mis hoiab inimesi Eestis, juhul kui nad eri põhjustel oma kodukohast on lahkumas.

Kui lähtuda sellest, et Eesti peab Euroopa innovatsioonipõhiste riikide sekka jõudmiseks kasvatama SKTd inimese kohta ca kaks korda ja tööjõutootlikkust inimese kohta 2–7 korda (vt 1. ptk), siis on küsimus, kas seda on realistlik teha üle Eesti ühtlaselt või mitte. Arvestades asjaolu, et Põhja-Eesti toodab 57,8% riigi SKTst ning Tallinn koos Harjumaaga annab 62,63% erasektori tööhõivest (vt joonis 24), siis mängib see piirkond Eesti majanduse ja ühiskonna tuleviku-elustandardi kujunemisel dominantset rolli. Kui lisaks lähtuda hüpoteesist, et majandus ei saa olla oluliselt keerukam ja rahvusvahelisem (ja seeläbi tootlikum) kui on vastava piirkonna haridus, siis saab valdav osa Eesti tootlikkuse kasvust (rikastele riikidele järelejõudmise mõttes) tulla väikeste mõõndustega ülikoolilinnadest, s.o Tallinna ja Tartu ümbrusest.

Joonis 24. Ettevõtlussektori tööhõive osakaal ja tööstustoodangu müük maakondades (Eesti Statistikaameti andmed)



⁵⁰ Helgesen, S. (2010). Charles Landry Knows What Makes Cities Great: Distinction, Variety, and Flow. *Strategy & Business* (60), pp. 1–12.

Nüüd on küsimus, kas nimetatud piirkonnad suudavad vajaliku arengu teha läbi sisemise tootlikkuse kasvu ja praeguse inimeste arvu ning hõive struktuuriga. Käesolevas töös analüüsitud kogemused näitavad, et see ei ole realistlik. Seega piltlikult – eduka Eesti Tallinnas ei ela mitte 425 000 inimest nagu praegu, vaid pigem 625 000. See laienemine, kriitilise massi saavutamine ning rahvusvahelises tööjaotuses keerukamaks ja olulisemaks muutumine on saanud teoks talendikate inimeste ja keerukate töökohtade Eestisse meelitamise kaudu; samuti oma inimvara teadliku ja järjekindla arendamise läbi, tehes selleks suuri pingutusi, et kogu haridussektor maailmatasemele viia. Mis talentide migratsiooni puudutab, siis siin ei ole mõeldud tingimata kolmandatest riikidest tulijaid. Pigem on küsimus, milline on Eesti lugu, mis toob siia kokku rahvusvahelist äri tegema kümnekonna aasta jooksul näiteks 50 000 ärksat rootslast, 50 000 soomlast, 50 000 ukrainlast ja peterburilast. See, kas me suudame naaberriikide andekaid ligi meelitada, nende sotsiaalset elu-olu siin läbimõeldult korraldada, on lakmuspaber nii meie tehatamiseks kui ka võimekusele.

Et sellist nihet saavutada, peab Tallinna (ja kaudselt kogu Eesti) tõsimeelseks ambitsiooniks olema saada Läänemere tõmbekeskuseks. Seades lati alla selle, ei saavuta majanduses vajalikus ulatuses struktuurset nihet, tööviljakuse suurenemist ega Eestis tehtava äri rahvusvahelise olulisuse kasvu. Selleks et Eestist saaks andekate inimeste seas atraktiivne eneseteostamise koht, peab meil olema rääkida oma kaasakiskuv tulevikulugu. Lugu Eestist kui kohast, kus uued, huvitavad ja üleilmselt tähtsad asjad juhtuvad. Lugu, millest tahavad nii omad kui ka maailmas niikuinii ringi liikuvad globaalsed kodanikud osa saada (ca 98 protsenti praegustest Euroopa koolilõpetajatest plaanib mingi aja oma elust elada, õppida või töötada välisriigis). Tabelis 16 on toodud valik tegevusi, mis linnriigi ja Läänemere tõmbekeskuse strateegia elluviimisele kaasa aitavad. Samuti on oluline käesoleva peatüki teistes osades välja pakutud tegevused ellu viia (sh tabelis 11 ja 12 toodud) ning tekitada eri sammude vahel teadlikult sünergia.

Tabel 16. Tegevused, mis aitavad kaasa linnriigi ja Läänemere tõmbekeskuse strateegia elluviimisele (vt ka tabel 11 ja 12)⁵¹

Teema-valdkond	Eesmärgid-ülesanded	Tegevused, edutegurid ja/või tulemused
1. Lugu	Tallinnale, aga ka teistele suurematele Eestimaa linnadele usutava tulevikuloo kujundamine: kelleks tahame saada, mis selleks teha on vaja, kes ja kuidas sellest loost osa peaks saama. ⁵²	Tallinna (ja teiste suuremate linnade) tulevikudebattide korraldamine ja arenguvisionide kokkuleppimine. Tulevikuloo (saavutusemärkide/unistuste) visualiseerimine ja eri keskkondades riigisisese ja rahvusvahelise "müügi" eesmärgil nähtavaks tegemine (sh internetis). Tulevikuloo realiseerimiseks vajalike arendustegevuste elluviimine, pidev uute algatuste ellukutsumine, linna ambitsioonide turundamine.
2. Tulevikku vaatav ja arengut toetav linna- planeerimine	- Eelisarendatavate äripiirkondade defineerimine ja läbimõeldud arendamine (sh taristuinvesteeringud). - Arenguks vajalike strateegiliste objektide loetelu	Tallinnas on 3-4 keeruka ja rahvusvahelise äri piirkonda, millel on oma nišid ja mida terviklikult arendatakse (nt kesklinn, sadama piirkond, Ülemiste, TTÜ Tehnopol piirkond). On tekkinud piirkondade klubid (nt lennujaama ümber Tallinn Central Business District), mis kannavad ja

⁵¹ Sarnast lähenemisloogikat saab põhimõtteliselt rakendada ka Tartu ja mingis osas teiste suuremate Eesti linnade puhul. Samas on Tallinna positsioon niivõrd dominantne, et rahvusvahelises mõttes Läänemere tõmbekeskuse "epitsentriks" ükski teine Eesti linn saada ei suuda.

⁵² Nt Singapuri "The Best City in Asia to Live, Work and Play in", Soome: "Think Finland – A Global Problem Solver: Lend Us Your Problems. We Will Solve Them With Interest". Seda soovitati ka välisinvestorite ümarlauarutelul tulemusena (vt 11. ptk): Eesti riigieesmärkide seadmine on nõrk ja nende edastamine väljapoole olematu. Toodi esile, et pole selge, kelleks me tahame saada; millest teisi osa saama kutsume jms. Samas rõhutati, et "the story should be consistent & marketing right". Samuti leiti, et riigiga on nagu ettevõttagagi – esmalt peab suutma müüa oma eesmärgid maha organisatsiooni sees, et inimesed neid kandma hakkaksid ja neist organisatsiooni DNA kujuneks. Alles seejärel on võimalik neid usutavalt ja kaasakiskuvalt väljapoole müüa. Leiti, et Eesti peab kujundama oma tugeva sissepoole suunatud story riigi tulevikust ja seda seejärel nii valitsuse kui ka ettevõtjate toel ühiselt ning jõuliselt maailmale vahendama.

	<p>koostamine ja nende realiseerimise tagamine.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Linna elu- ja sotsiaalse keskkonna arenguperspektiivide läbimõtlemine (kasvust lähtuvad tulevased elamupiirkonnad, meelelahutuskeskused, liikumisalad, spordivõimalused; aga ka rahvusvahelised koolid, kogukondade lõimimine jm). - Linna tuleviku ja ruumilise arengu teemade juhtimise ühte kohta koondamine, sh see nii kohalikele kui ka väliskülalistele kaasakiskuvaks tegemine. 	<p>arendavad piirkonna tervikvisiooni, tekitavad erinevate üksikarenduste vahel sünergiaid jne. Sadamaala on arendatud kaasakiskuvaks, nii et liikluskoormus ei ole oluliselt suurenenud, samas suudetakse turistidelt (sh kruisid) rohkem teenida – kallimat toodet, teenust ja elamust müüa. Arvestades Tallinna soovitud kasvuga, on läbi mõeldud elamupiirkondade, meelelahutuspiirkondade (sh lõbustuspargid jms peredele) asukohad ja koostatud eskiisid, maketid. Linna tulevik ja ruumiline areng on tehtud kaasakiskuvaks, erinevad maketid ja arendusideed on koondatud ühte kohta, kus toimuvad mh linnaarengu debatil, planeeringute väljapanekud ja arendused, linna tuleviku tutvustamine külalistele-arendajatele-investoritele-õpilastele jm (nt koostöös arhitektuuri-keskuse, Tallinna linnaplaneerimisametiga) (vt http://www.singaporecitygallery.sg/). Valminud on olulisemad (eelkõige ärikeskkonna rahvusvahelistumist toetavad) strateegilised objektid, sh konverentsi- ja messikeskus jms.</p>
3. Haridus	<ul style="list-style-type: none"> - Pealinna kõrgharidussektori tulevikuvisiooni koostamine ja elluviimine, et ca 10 aastaga areneks Tallinnas välja maailma esisaja hulka kuuluv uuendusmeelne laiade teaduskondadega transdistsiplinaarne ülikool, mis suudab edukalt konkureerida nt Aalto ülikooliga. - Ärihariduse sisuline ja laiapõhine rahvusvahelistumine. 	<p>Moodustada Tallinnas olevatest riigi kõrgkoolidest konsortsium, s.t ühendada mõtestatud terviküks Tallinna Tehnikaülikool, Tallinna Ülikool ja Kunstiakadeemia. Otsustada, millised programmid ja kuhu kampsusse interdistsiplinaarse koostöö nimel koondada ning kuidas erinevad valdkonnad rahvusvahelisele tippasemele viia. Tuua Tallinnasse rahvusvahelise ettevõtluse ja ärikooli filiaal (nt Insead), et äriharidusele maailmamõõde anda, välisprofessorid ja olulises koguses välistudengeid valdkonda tuua (võib teha koostöös Estonian Business Schooli või TTÜga või eraldi). Välisfirmade (sh Eestis mitteresideerivate) kaasamine ärihariduse arendamiseks, praktikavõimaluste pakumisse jm.</p>
4. Transpordiühendused	<ul style="list-style-type: none"> - Läänemere tõmbekeskuse strateegia realiseerumiseks on vaja tagada logistiline integratsioon ja kiire ligipääsetavus nii põhja-lõuna kui ka ida-lääne suunal. - Lähtudes soovist luua Tallinnale roheline linna kuvandit, on vaja erinevad äriobjektid (sh lennujaam) ühendada ratta- jm kergliiklusteede ning loodusega. 	<p>Transpordiahelate arendamist tuleb vaadata laiemas sünergias muude tegevustega, sh Eestisse tulemise argumentide, sh äri- ja meelelahutusobjektide loomisega. Transpordilahenduste arendamist ja tasuvust tuleb vaadelda laiema sotsiaal-majandusliku kasu võtmes – see on oluline eeltingimus rahvusvahelise äri ökosüsteemi arendamisel. Komplitseeritumatel, kuid vajalikel suundadel (nt Tallinn-Peterburi) tuleb näiteks kiire rongiühenduse loomist vaadata (ja vastavaid läbirääkimisi pidada) koos vastastikku huvipakkuvate kasvuvaldkondade arendamise ja muu ärilise, hariduse ja teadusliku ning kultuurilise koostöö raames. Arvestades, et Peterburi regioon asub väljaspool Schengeni viisaruumi, on strateegiline koostöö kas või äri- ja erialaturismi alal võimalik ja vastastikku kasulik. Avada tervikliku liikumis- ja vaba aja veetmise keskkonnana (läbimõeldult) nii Ülemiste järve äärne ala kui ka teised linna piirkonnad, sh sadamaala. Arendada edasi jalgrattateede võrgustikku, sh nt raudteedega paralleelseid võimalikke jalgratta n-ö kiirteid.</p>

5) Regionaalse spetsialiseerumise strateegia

Suure lisandväärtusega välisinvesteeringute riiki meelitamise ja laiema arengu kontekstis on otstarbekas käsitleda eraldi pealinnaala kui metropoli arendamist (eelmine alaosa) ning regioonide arengut välisinvesteeringute kaudu (käesolev alaosa). Üht Eestimaa piirkonda ei saa eelistada teisele – seada arengule erinevaid piire või vähendada kohalikku optimismi ja tahet oma kodukanti arendada. Samas on käsitlused ja arenguteed erinevad ning nendega ei saa tegeleda läbisegi. Samuti on potentsiaalsete välisinvestorite roll piirkonniti erinev: ühes ääres on Eesti konkurentsivõimet suurendavad suure lisandväärtusega investeeringud, mis on tõenäolisemad ülikoolilinnades; teisalt on regioonides väga olulised tööhõivet pakkuvad välisinvesteeringud ja -ettevõtted, mis sõltuvad tihti (kuid mitte alati) piirkonna loodusvaradest.

Käesoleva töö raames tehtud intervjuudest tuli välja, et investorid peavad regioonidesse laienemisel probleemiks mikrovaldade nõrkust. “Sõna otseses mõttes, investoril ei ole kellega rääkida,” ütlevad investorid. “Paides ja mujal võiks olla tööstuspargid, mida toetavad tugevad kohalikud tehnikumid. Regioonid peaksid olema aktiivsed ja paindlikud investeeringute meelitamisel. Praegu ei võta investorid regioone tõsiselt. Üle Eesti on vaja edasi arendada tööstusparke ja nendega seotud tehnoloogia- jm hariduse keskusi, et oleks inimressurssi, paindlikkust ja arenguvõimalusi. Kutseõppe konsolideerimine on olnud vajalik. Samas on praegu sisuline probleem õpetajates ja selles, mida õpetatakse. Kas see on eilne või homme päev? Ka tehnikumid ja kutseõppeasutused peaksid vaatama välisõppejõudude suunas. Infra on olemas – nüüd on vaja üle Eesti touget, et õpetamise sisu uuendada.”

Arvestades Eesti kahanevat rahvaarvu ja survet nii riigi kui ka kohalikele eelarvetele, ei ole kõigjale universaalselt investeerida mõistlik ega võimalik. Samas võiksid eri Eesti piirkonnad spetsialiseeruda ja seeläbi ennast arendada. See ei tähenda monofunktsionaalsete asumite taasteket, vaid igas Eestimaa piirkonnas peab olema suuremat lisandväärtust tootev ja huvitavaid töökohti pakkuv valdkond, mis aitab muu hulgas eristuda ja kuhu oleks võimalik ka välisinvesteeringuid meelitada. Samas peab sellise valdkonna arendamise nimel olema mobiliseeritud erinevate organisatsioonide tegevus. Näiteks kui Ida-Virumaal (nt Narva-Jõesuus) arendada sihiteadlikult ravispaade ja terviseturismi haru, siis peab selle arengut toetama ka vastavate juhtide ja spetsialistide õpetamine nii TÜ Narva Kolledžis kui ka kohalikes kutseõppekeskustes. Samuti võiks sellele valdkonnale spetsialiseeruda Narva haigla jne. Sarnaselt võiks Viljandi arengus keskset rolli mängida Kultuurikolledž, kuid seda mitte Tartu Ülikooli kokkutõmbuva filiaalina, vaid selgelt maakonna arengust lähtuvalt oma rolli kujundava sõltumatu õppeasutusena. Huvitava paralleeli võib tuua ka Rápina Aianduskooliga, mille üks baaspädevus on esteetika ja planeerimise korrapärasus, mida on vajaka kogu IKT-tööstusel (kasutajaliideste disain ja funktsionaalsus, süsteemiarhitektuur jms). Me ei peaks pelgama mingites niššides tugevate üksuste teket väiksemates piirkondades, kui selleks on tugev eestvedamine. Näiteks suuruselt Tartu ja Narva vahele mahtuvas Umeå linnas Rootsisis on kohalikus ülikoolis rahvusvaheline disainikool (Umeå Institute of Design), mis alustas 1989. aastal ja mille lõpetajad konkureerivad praegu Inglismaa Royal College of Art lõpetajatega näiteks BMW disaineriteks. Sarnaselt võiks mõelda ka näiteks Narva Kolledžist, kuhu võiks luua Eesti ülikoolide ülese rahvusvahelise slaavi uuringute keskuse vms.

Nagu näha, ei pruugi välisinvesteeringud piirkondades olla alati tootmisega seotud. Samas on tõsi, et keerukamad teenusemajanduse investeeringud tulevad vaid piirkondadesse, kus on nende jaoks vajalikud eeldused täidetud ning piirkond ise on omal alal tugev tegija, näiteks Otepää-Pühajärve-Kääriku piirkond Valgamaal. Praegu on seal Tehvandi keskuse näol riikliku tähtsusega tippspordiobjekt, mõned suured spordivõistlused ja Pühajärve Puhkekodu. Samas kui piirkonnast tervikuna (sh Kääriku baas) arendada tippspordi riikliku tähtsusega ettevalmistus- ja rahvaspordikeskus, võib see kaasa tuua ka vastavaid välisinvesteeringuid, uurimiserühmasid, uusi elanikkonnarühmi jm. Seega, piirkonna spetsialiseerumine

tähendab väljavalitud kindla valdkonna terviklikku käsitlust, tahte ja ressursside koondamist ning järjepidevat arendustööd.

Selleks et Eesti regioonidesse saaks keerukam ettevõtlus tekkida, kas siis kohapeal arenedes või välisinvesteeringu teel, peab miinimumnõudeks olema vähemalt korralike rakendusharidust pakkuvate tehnikumide olemasolu (kas või näiteks Pärnumaal). Need oleks sellised õppekeskused, mis suudaks lisaks olemasoleva ettevõtluse toetamisele lükata käima ka uusi perspektiivikaid valdkondi. Üheks kvaliteedinäitajaks peaks siin olema ingliskeelsete programmide olemasolu, mis võimaldab tuua välisõppejõude ja laiendada rahvusvaheliste õppurite ringi, arendades seeläbi võrgustikku ja koostööd teiste riikidega.

Kokkuvõtvalt – piirkonna konkurentsivõime sõltub kahest asjast: võimekusest ressursside, tehatahtmist ja eestvedamist mobiliseerida (nt maakonna mõõtnes) ning teisalt kohaliku inimvara hulgast ja kvaliteedist. Kohalikud ettevõtted saavad minna keerukamaks ja tootlikumaks vaid juhul, kui sama teevad ka õppeasutused. Ettepanekuid tegevuste kohta, mis aitavad kaasa piirkondade arengule ja regioonide spetsialiseerumisele, vt tabel 17.

Tabel 17. Tegevused, mis aitavad kaasa piirkondade arengule ja regioonide spetsialiseerumisele

Teema-valdkond	Eesmärgid-ülesanded	Tegevused, edutegurid ja/või tulemused
1. Võimekuse ja ressursside konsolideerimine	- Maakonnatasandi tugevdamine, et piirkonna ajud ja ressursid koondada	Mõne piirkonna näitel katsetada II tasandi omavalitsusüksuse loomist, kus strateegiliste funktsioonide arendamine ja vastutus koondatakse maakonna tasandile. Sh piirkonna visiooni kujundamine, hariduskeskuste arendamine, tööstusparkide ja ettevõtluspiirkondade väljakujundamine, töö välisinvestoritega jne.
2. Kutseõppe- ja tehnika-koolide arendamine	- Regioonikeskustes tehnikahariduse tugevdamine ja rahvusvaheliseks muutmine	Igas Eesti regioonis/maakonnas peab olema vähemalt üks korralik praktilise kallakuga kutseõppekeskus-tehnikakool, mis on võimeline vedama piirkonna majandusarengut ja pakkuma rahvusvahelist õpet ning arendustööd. Keskenduda kohalike ressursside väärindamisele (puit → disain ja tehnoloogia; põllumajandus → mahetoodang, tehnoloogiad, põllumajanduse juhtimise ärimudelid, teiste riikide põllumajandus-firmade ülevõtmine ja konsolideerimine Eestisse jm).
3. Spetsialiseerumine	- Regioonide teadlik spetsialiseerumine ning riigi, piirkonna, ettevõtete ja haridusvaldkondade sellealane koostöö - Välistalentide ja -investeeringute kaudu spetsialiseerumise võimendamine	Korraldada pilootprojektina mõne Eestimaa regiooni spetsialiseerumisvõimaluste analüüs, sh vajalike osapoolte ja eeldustegevuste kaardistus, näiteks Ida-Virumaal. Käsitleda piirkondade spetsialiseerumist, sh kohalikke haridusarenguid riiklikult tähtsa teemana (sh mitte jättes neid Tartu või Tallinna ülikoolide ainuotsustada). Innustada piirkondadevahelist konkurentsi, tunnustades edukamaid. Toetada edumeelsemaid piirkondi oma fookuste väljaarendamisel (moraalselt, haridusarenduste ja riiklike investeeringutega), aga ka näiteks välisinvesteeringute meelitamisel ning kutsehariduskeskustele tasemel juhtide palkamisel jm.
4. Tööstus-parkide ja fookus-piirkondade arendus	- Järjekindel tegevus äripiirkondade ja tööstusalade arendusel (võimaluse korral kutseõppekeskuste ja tehnikakoolide läheduses)	Regioonide olemasolevate äripiirkondade kasvuvõimekuse analüüs. Regiooniti eelisarendatavate äripiirkondade loetlemine (nt Narva-Jõesuu terviseturismi, taastus- ja võõrutusravi teemal). Regiooniti äri- ja elukeskkonna nõrkade külgede selgitamine ja nende järjekindel kõrvaldamine.

6) Rahvusvahelise koostöö strateegia

Mitmetest intervjuudest ja ajurünnakutest tuli välja, et „poliitikud ning analüütikud peaksid keskenduma Helsingi-Tallinna ühise majandusruumi mõtestamisele ja loomisele. Selliselt saab seda kaugemates piirkondades turundada kui ühtset majanduskeskust. Sedaviisi suudetaks üleskoos konkureerida nii Stockholmi kui ka Kopenhaageni-Malmö koostööpiirkonnaga.” Sellist koostööd on ka tehtud (nt välisministrite ühisvisiidid), kuid selles saab minna järjepidevamaks, kaasates mh kummagi riigi rahvusvahelisele turule suunatud agentuure jt (ingl *joint actions*).

Helsingi-Tallinna ühise majandusruumi arengu eelduseks on kindlasti ühise kultuuri-, haridus- ja teadusruumi arendamine. Mõnes mõttes on juba praegu näiteks Tallinna Ülikoolil niisama lihtne teha koostööd ülikoolidega Helsingis kui Tartu Ülikooliga. Sellest vaatevinklist peaksime igati toetama ühisõppe (ingl *double degree*) programmide loomist, mis muu hulgas muudavad meie programme kvaliteetsemaks. Samuti tuleb analüüsida, kas ja millistes Eesti kasvvaldkondades on võimalik luua Soome ülikoolidega ühist teadusruumi ning uurimis- ja arenduskeskusi vms. Samalaadseid ühistegevusi tuleks kaaluda ka Peterburi, Rootsi ja Taani ülikoolidega.

Tallinna ja Helsingi (ja laiemalt Eesti-Soome) majanduskoostöö arendamisel tuleb analüüsida ka omavahelise tööjaotuse optimeerimist. Et Soome on Eestist märgatavalt kallim riik, muutub teatud ettevõtete ja majandusvaldkondade seal töös hoidmine Eestist märksa varem majanduslikult mittetasuvaks. Nüüd on küsimus, kas vastavad ettevõtted pannakse kinni, viiakse mõnda kaugesse odavasse piirkonda või tulevad Eestisse. Piirkonna arengu ja koostöö sidumise mõttes on kõigile kasulik, kui sellised tegevused, ärifunktsioonid ja/või ettevõtted tuleksid Eestisse. Et selline vastastikune ettevõtete liikumine oleks vähem juhuslik ning rohkem ühiskondlikult ja poliitiliselt vastuvõetav, tuleb see teema esmalt riikidevahelises (uudendusmeelses) tööühendas läbi analüüsida. Seejärel saab selle teema koos argumentidega käia välja laiemale ekspertide ringile ja ka avalikkusele tutvumiseks, kaasa- ja edasimõtleamiseks.

Lõpetuseks tuleb rõhutada: kuna riikide kasvav konkurents on suurendanud välispoliitika rolli riigi majandushuvid ja konkurentsieeliste eest seismisel, siis on vaja tõsta Eesti välismajanduspoliitika selgelt esile. Seda mitte väärtustel või huvidel põhineva välispoliitikaga vastandumise mõttes, vaid pigem selleks, et tutvustada ja reaaliseerida maailmas Eesti Vabariigi majanduslikke huvisid, ambitsioone ning võimalusi. Seda teemat sobib eest vedama välja pakutud TeamEstonia n-ö müügijuhtide võimekas tandem, mille on ellu kutsunud Vabariigi Valitsus ja Tallinna Linnavalitsus. Kaaluda tasub ka portfelliga välismajandusministri positsiooni loomist, et selles valdkonnas tehtavad tegevused kiirelt konsolideerida, valitsuse tasandil seda teemat eest vedada, Eesti ärikeskkonda järjepidevalt maailmas tutvustada ja välisinvestoritega päev-päevalt Eestisse tulemise läbirääkimisi pidada. Selliselt tegutsedes saavutame ka erinevate organisatsioonide ja sektorite ülese koostöö ning sünergia, mis võimendab meie välismajanduspoliitikat. Veelgi enam – Eestil on õnnestunud saada oluliste rahvusvaheliste majandusorganisatsioonide nagu EL, WTO, OECD liikmeks, kuid pelgalt liikmesus meile täit kasu ei too. Eesti riigi toob pildile ja majandusele kasu ennekõike see, kui suudame ennast ise huvitavatel ning vajalikel teemadel (nt kasvvaldkondades) rahvusvaheliseks arvamusiidriks kujundada (ning seeläbi nendesse ka välistalente ja -investeeringud kaasata). Näiteks küberturvalisuse ja e-valitsemise teemal oleme seda mingil määral ka suutnud. Vt Tabel 18.

Tabel 18. Tegevused rahvusvahelise koostöö strateegia elluviimisel

Teema-valdkond	Eesmärgid-ülesanded	Tegevused, edutegurid ja/või tulemused
1. Koostöö-piirkondade mõtestamine	- Suurendada piirkonnaülest koostööd ärikeskkonna arendamisel ja välisinvesteeringute riiki meelitamisel	Analüüsida kahe linna (nt Helsingi ja Peterburi) pinnalt läbi piirkondade koostöö võimalused ühise majandusruumi arendamisel ning välisinvesteeringute poliitika rakendamisel
2. Rahvusvahelistes organisatsioonides arvamusiidriks	- Rakendada Eesti osalus rahvusvahelistes majandusorganisatsioonides riiklike kasvualade arengusse	Kaardistada kasvualade kontekstis Eesti osalus rahvusvahelistes organisatsioonides ja teha otsus, mis valdkonnas, kus, kuidas, kelle eestvedamisel ja mis ajaks soovime arvamusiidriks kujuneda

23. Lisasoovitused valitud üksiktegevuste kohta

Oleme uuringu tulemuste ja rahvusvahelise praktika põhjal veendunud, et tervikkontseptsiooni (vt 22. ptk) rakendamata jättes ning üksnes üksikute meetmete ellukutsumisele ja/või arendamisele keskendudes edu (piisavas mahus muutust) ei saavuta. Seepärast tuleb alljärgnevat tegevussoovitusi vaadata ja ellu viia laiemate, sh organisatoorsete muutuste kontekstis. Seega on esmalt vaja ehitada üles suurema lisandväärtusega otseinvesteeringute sihipärase riiki meelitamise ja rahvusvahelise ärikeskkonna arendamise organisatoorne pool. Näiteks Iirimaa puhul töötab just tervik – kombinatsioon ärikeskkonnast, vajaliku tööjõu kättesaadavusest, Forfasi kaudu strateegiliste tegevuste ühitamisest, IDA Iirlandi proaktiivsest ja järjepidevast müügitööst, investornõustamisest ja järelteenindusest, mida toetavad paindlikud tugimeetmed (fiskaalmeetmed, toetusgrandid jms).

Inimtööjõu ja -motivatsiooni tagamine

Erinevaid välisinvesteeringutega seotud aspekte analüüsid jõealati välja inimesteni, ebapiisaval hulgal ja ebapiisava kvaliteediga tööjõuressursini. Ühtpidi on tegemist üleilmse, teistpidi Eesti probleemiga, kus peame teadma oma seisu ja võimalusi. Ptk-s 22 on antud ülevaade meie inimressursist ja selle valdkondlikust jaotusest (sh teadlaste arvu mõttes), avades seeläbi valdkondi, kuhu võime sihtida suurema lisandväärtusega välisinvesteeringuid.

Uuringu autorite hinnangul saab majanduse vajadustele vastava inimtööjõu arendamine toimuda

- Ettevaatava, aktiivse ja igapäevase koostöö kaudu ettevõtetega (riigi, ülikoolide tasandil);
- haridusuuenduste kaudu (kõikjal haridussüsteemis);
- interdistsiplinaarsete ja rahvusvaheliste õppeprogrammide rakendamise teel (rakendus- ja kõrgharidusõppes);
- tippspetsialistidest, teadlastest ja tudengitest välismaalaste ligimeelitamise ja vastavate ergutusmeetmete ning sisseelamistoetuse varal;
- soodsa pinnase loomise abil kiire kasvuga ja rahvusvahelistele turgudele suunatud ettevõtlusega alustamisele ja arendamisele.

Koostöö ettevõtetega peab toimuma eri tasanditel, seejuures ka tagasisidesüsteem välisinvestorite ja poliitikategijatega. Süsteemse koostöö platvormina riigi tasandil näeme selleks TeamEstonia kui koostöömudeli käivitamist. Valitud ettevõtetega tehakse koostööd välisinvestoritest Eesti ärisaadikute meeskonna kaudu; rahvusvahelist n-ö valideeringut tegevustele pakub TeamEstonia globaalne nõukoda, kuhu kuuluvad tippjuhid mujalt maailmast. Samal ajal võib teha suuremal probleemil põhinevaid *ad hoc* töörühmasid, kaasates näiteks lahenduse leidmise ja olemasolevate võimaluste kaalumisse 3–5 võtmeettevõtet Eestist või ka väljastpoolt jt osalisi (nt ülikoolid). Operatiivtasandil peab igale võtme(välis)ettevõttele olema määratud välisinvesteeringute agentuurist haldur, kes toetab ettevõtte laienemist ja arengut, on kursis ettevõtte päevakorraliste küsimustega, oskab aidata ettevõtet õigel ajal ja õigete nõuannetega ning edastab vajaduse korral probleemi vastavatele institutsioonidele.

Ülikoolidega koostöösse tuleb suhtuda samuti probleemipõhiselt ja interdistsiplinaarselt. Valdakondi esindavad võtmeettevõtted saavad mõjutada ülikoolide jt õppeasutuste õppekavade arendamist, osaledes teaduskondade või teaduskonnaüleste nõukogude töös. See on praktilisim võimalus rääkida kaasa vajaliku inimressursi arendamisel. Samal ajal võiksid ettevõtted pakkuda ja reklaamida aktiivsemalt praktikakohti, välisettevõtete puhul nii kohalikus allüksuses kui ka korporatsioonis tervikuna. Võtmeettevõtetest suurema hulga praktikakohtade pakkumisele võiks riik omalt poolt kaasa aidata, kaasfinantseerides n-ö kriitilises mahus praktikakohti konkreetsetes ettevõttes (mitte teha seda üksikute praktikakohtade

arvestuses, vaid kaasfinantseerida ainult juhul, kui ettevõtte pakub praktikavõimalust aastas näiteks 25–50 erialatudengile). Riigipoolse kaasfinantseerimise saab panna sõltuvusse pakutavate praktikakohtade arvust.

Tehnoloogia arenduskeskused (vt 19.–21. ptk) on oluliselt kaasa aidanud T&A strateegilise planeerimise oskustele ja võimekusele ettevõtete ning teadusasutuste koostöös. Kui T&A tulemused hakkavad näitama oma palet alles 5–10 aasta perspektiivis, siis otsene mõju tööprotsessides ja suhtumises koostöösse ettevõtetega on näha juba TAKide asutamisest alates. (Vt allpool ettepanekuid seoses TAKidega.)

Haridusuuendustest peab saama läbiv teema nii üldharidus-, rakendus- kui ka kõrgkoolides. Haridusuuendustega reageeritakse samuti ühiskonna ja/või majanduse arengule; veelgi enam – haridus- ja teadussektor saab arengut ja muutusi ka ise eest vedada. Õpilasi võiks kaasata aktiivselt oma kooli näo kujundamisse Eestis ja väljaspool Eestit, samuti õppeprotsesside ja materjalide väljatöötamisse. Ühtpidi paneb selline kaasamine noori varakult sellele mõtlema, teistpidi annab see õpetajatele ja koolile kindluse, et nad on noortele piisavalt huvitavad. Paljuski on õppeprogrammid ühtsed kõikidele kooliõpilastele, kuid kool saab oma nägu kujundada spetsiaalsete õppekavade (sh koostöös rakendus- ja kõrgkoolidega) ning tööprotsesside ja -kultuuri kaudu. Kooli atmosfäär peab olema tõine, samas noortele atraktiivne ja igasugust ettevõtlikkust propageeriv. Kui need teemad ühendada, siis saab Eesti riik sellisest koolist töökaid ja loovaid noori inimesi.

Kõrgkoolide osa (eriti ettevõtlike, majanduse ja tehnoloogiaga seotud) õppekavade muutumine ingliskeelseks on hädavajalik, samuti ingliskeelse hariduse pakkumine üldharidusasutustes (eelkõige vajalik välismaalastele). Ülikoolide õppekavade rahvusvaheliseks muutmiseks on vajalik juba mõnda aega, kuid see peab muutuma eesmärgistatuks, järjepidevaks ja sidustatuks kasvualdkondade arendamisega. Vt ptk 22 tabel 12 ja tabel 15. Haridus- ja teadussektorit on mitmes riigis nähtud ka kui targa immigratsioonipoliitika instrumenti, milleks peab ta ka Eestis kujunema.

Ülikoolide õppekavade interdistsiplinaarseks muutmise ühe olulise võimalusena näeme tehnoloogia arenduskeskusi (laiemas tähenduses kui praegu). Et mingi teema jõuaks uuele tasemele, selleks peab olema motivatsioon ja põhjus. Selleks peavad asjaosalised olema ninapidi teema juures. Selleks et õppekavasid uuendada, peab olema suurem huvi ja vajadus: uuendamine peab põhinema mingi ettevõtjate rühma või klasterite ühisel huvil. Samas, kuna TAKid on valdavalt valdkonna, mitte ettevõtlike kesksed, siis tuleb kaaluda, kuidas TTÜ MEKTORY laadseid teaduskonnaüleseid koostöökeskusi laiemalt tööle panna, neid rohkem ülikooli DNAsse põimida jms (vt 23. ptk). Samuti tasub kaaluda praeguste teaduskondade laiendamist, mis võimaldaks nende sees tekkida erinevatel interdistsiplinaarsetel instituutidel, õppeprogrammidel, *ad hoc* uurimisrühmadel jm (vt näiteid 21. ptk-st).

Tehnoloogia arenduskeskuste tugevdamine strateegiliste välisinvestorite kaasamise abil

Arvestades praegust olukorda, on TAKidesse kaasatud kokku 22 välisettevõtet, üldse kokku partnerettevõtteid ca 100. Partnerettevõtetega on seotud ca 10 000 töötajat Eestis. Lisaks on neisse kaasatud välisettevõtete välismaised korporatsiooniressid, samuti TAKidega seotud kolme suurema haigla kogu tööjõud. Nii saab öelda, et TAKidega seondub kaudselt kokku ca 20 000 töötajat Eestis. TAKi mõju on muidugi väiksem, kui neile kõigile 20 000 töötajale. Enamik TAKE on suhteliselt Eesti-kesksed. Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskus on silmanähtavalt rohkem kaasanud välisettevõtteid (ligikaudu pooled TAKidega seotud välisettevõtetest) kui teised. Suurim IKT-sektori esindaja Skype Technologies on Tarkvara Tehnoloogiate ja Rakenduste Arenduskeskuse partner. Kolmandaks suurema välisosalusega keskuseks on Innovaatiliste Masinaehituslike Tootmissüsteemide Tehnoloogiate Arenduskeskus. TAKide rahvusvahelistumine kas välisettevõtete, välistöajõu ja/või välisstudengite kaasamise kaudu on otsustava tähtsusega TAKide rolli kasvuks Eesti TA&I-maastikul ja Eesti konkurentsivõime muutmiseks.

Tehnoloogia arenduskeskuste puhul on tegemist kas Eestis registreeritud äriühingu või mittetulundusühinguga. TAKi organisatsioonilisel vormil eraldiseisva äriüksusena on nii poolt- kui vastuargumente. Ühelt poolt võimaldab see toimetada TAKil autonoomsena, tegevus on hästi jälgitav ja parendatav. Teisest küljest muudab see uute partnerite kaasamise keerulisemaks, sh keerulised läbirääkimised olemasolevate ja uute võimalike partneritega, rollide kindlaksmääramine ja ressursside planeerimine. Välisettevõtete uue laine ootuses tuleks eraldiseisvalt üle vaadata kõikide TAKide organisatsiooniline vorm, hinnates, kas see on piisavalt paindlik ning avatud uute ettevõtete ja teaduspartnerite kaasamiseks ning kas see on ka motiveeriv praegustele ettevõttele- ja teaduspartneritele.

TAKide juhid näevad senisega võrreldes suuremat rolli teaduspartneritel, TAKide sidumist rohkem ülikoolide õppekavade planeerimisega jms. Vajalikuks võib osutada võimalus TAKil toimetada teaduspartneri struktuuriüksusena (nii nagu lubas seda teha ka algne Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi programmidokument 2001. a). Nii on TAK rohkem lõimitud koduülikooli tegevustesse. Tuues siinkohal liri näite, tuginevad sealsed CSETd kui kompetentsikeskused üksnes konsortsiumilepingutele, nad asuvad peamise uurimisinstituudi või ülikooli juures, mille kaudu liigub samuti kogu keskusega seotud raha (koduülikool täidab n-ö panga ja juhtimise rolli konsortsiumi heaks). Selline organisatsiooniline lahendus võimaldab reageerida kiiremini ühiskonnas või majanduses tekkivatele uurimisprobleemidele. Samuti võimaldab see probleemipõhistel kompetentsikeskustel formeeruda, ümber kujuneda või tegevus lõpetada, lähtudes tegevusteema olemuse ja/või akuutsuse muutumisest ajas.

Teiseks suurimaks takistuseks peetakse praeguse TAKi-programmi puhul selle finantseerimise paindumatust. TAKid peavad tegema täpseid plaane ja rahalisi kavasid mitme aasta peale ette. Sellega planeeritakse sisuliselt ära kogu raha- ja inimressurss. Praktiline koostöö hakkab peale pigem samm-sammult, valmis peab olema võimalikeks muudatusteks, seda on aga praegustes tingimustes keeruline teostada. Seega oleks mõistlik leppida kokku näiteks 3 aasta tegevuskavad, mida igal aastal koos uurimisplaani ülevaatamise ja/või partnerite lisandumisega korrigeeritakse. Vähem kui 3 aastat ei ole samas õige, sest eesmärgiks on kaasata uusi strateegilisi, eelistatult välispartnereid, kes vaatavad koostööd pikemas ajahorisondis.

Riigi kaasfinantseering TAKidele peab olema sõltuvuses mõjust riigi konkurentsivõimele. Arvestades välisettevõtete positiivset mõju Eestis, soovitame TAKide riigipoolse kaasfinantseerimise siduda strateegiliste välisettevõtete kaasamise kohustusega. Strateegiline välisettevõtte on TAKi konsortsiumipartner, kel on osalus TAKis (kas omandina või lepinguline) ja kes panustab TAKi tegevusse otsefinantseeringu kaudu olulise osa TAKi ettevõtluspartnerite aastaelarvest (15–20%). Samuti avaldab ta olulist mõju olemasolevate ja uute T&A-töötajate kaasamisele projektides ning mõju valdkonnale, luues selget lisandväärtust Eestis. Riigi kaasfinantseerimine peab kasvama proportsionaalselt kaasatavate strateegiliste välisettevõtete arvuga. TAKidel, kes ei kaasa strateegilisi välisettevõtluspartnereid, peaks riigi kaasfinantseerimine teiste TAKidega võrreldes olema väiksem. Sellise kitsendusega eristame välismaailmale mõeldud ja rahvusliku tähtsusega TAKE, mis võivadki olla oma iseloomult ja rahastamispõhimõtelt erinevad. Uute TAKide loomine ja seotud riigi finantsvahendid tuleks allutada strateegiliste välisinvesteeringute riiki meelitamise tegevustele, selleks et oleks tagatud paindlikkus soovitud uute (ingl *greenfield*) investoritega läbirääkimistel.

Praegu tegutsevatel TAKidel on teatud tüüpi T&A-pädevus spetsiaalsete kokkulepitud uurimisküsimuste lahendamiseks (vt kirjeldust eespool). Uute strateegiliste välisinvestorite soovid ja vajadused võivad olla teistsugused, muu hulgas nõudlikum vajadus inimressursi mahu suhtes. N-ö pakkumise tegemisel strateegilisele investorile tuleks läbi vaadata mitmete TAKide, samuti teaduse tippkeskuste ja klastrite võimalused ning teha n-ö ühispakkumine olemasoleva ja potentsiaalse pädevuse baasil. Puuduoleva inimressursi kaasamiseks on mitu varianti: täiendav koolitus kohalikele tippspetsialistidele väljaspool Eestit, personali sihtotsingud väljaspool

Eestit jm. Need püüdlused tasub teoks teha, kui strateegiline investor on tulemas valdkonda, mis aitab oluliselt kaasa Eesti riigi konkurentsivõimele.

TAKi juhid peavad vajalikuks EASi toetust TAKide teenuse ja saavutuste müümisel välismaailmas (nt läbi ühise reklaamikampaania). TAKi juhid on toonud välja, et koostööpartnerite leidmisel on üheks takistuseks vähene teadlikkus TAKi pakutavatest võimalustest. Uuringu käigus oleme saanud tagasiside neljalt TAKilt selle kohta, mis on nende keskuste teenuseks, mida nad saavad pakkuda ettevõtetele jt võimalikele koostööpartneritele, milles nad on kompetentsed jm (vt 20. ptk). EASil tuleks koos TAKi juhtide ja partneritega kokku panna n-ö turundusmaterjal, mis näitab TAKide võimekust ja spetsialiteeti välismaailmale. Sama kampaania planeerimisel võib teha üleskutse ka teaduse tippkeskuste juhtidele, kel on soovi näidata ennast, oma võimalusi ja ressursse välisettevõtetele. Turunduskampaania saab üles ehitada eelisarendatavatele valdkondadele.

Välismaalastele lihtsam ja kergem kohanemine Eestis – „Welcome Package”

Välismaalaste seaduse ja isikut tõendavate dokumentide seaduse muutmise ning sellega seonduvalt teiste seaduste muutmise seaduse eelnõu (22.04.2013) kohaselt on käesoleva uuringu kontekstis olulised järgmised aspektid: (a) tippspetsialisti määratlemine (sh tema enda ja temaga seotud ettevõtte sidumine Eesti aasta keskmise brutopalgaga nõudega), elamisloa kiirmenetlus; (b) teadlase ja õppejõu elamisloa kiirmenetlus; (c) investeringunõudest (65 000 eurot) loobumine alustava ettevõtja puhul, kes soovib tegevust alustada (vastava hindamiskomisjoni otsusega); (d) elamisloa suurinvestorile (st vähemalt 3 miljoni euro suurust kaasnevat fondiinvesteringut Eestisse); välistudengite elamisloa pikendamine 6 kuuks pärast Eesti kõrgkooli lõpetamist jm

Positiivne on Euroopa Liidu struktuurifondide järgmise perioodi planeerimisel, et esiritta on muu hulgas seatud Eesti arengule võtmetähtsusega isikute (tippspetsialistide, teadlaste, loomeinimeste ja nende perekondade, välistudengite) kohanemisele suunatud tegevused (nt mentorprogramm, internetipõhine tugiteenuste programm)⁵³. Samas on oluline, et välismaalaste teema ei jääks õhku rippuma, vaid see peaks olema ettevaatav ja turutundlik, temaatilisi arengusuundi eest vedav ja selle eest vastutav. Seetõttu soovitasime (vt 22. ptk) TeamEstonia ehk välisinvesteeringute agentuuri (praegu EASi juures) kontekstis kutsuda ellu välismaalaste agentuur, mis pakub nii välisettevõtetele kui ka Eestisse ümber asunud välistöötajatele teemakohast nõustamisteenust, sh *Welcome Package*’it, mis sisaldab ajas uuendatavat tervikpaketti Eestis elamise ja töötamise üksikasjade kohta. Paketi kokkupanemisel ja kujundamisel tuleks eristada sihtrühmi, näiteks Eestisse tulev tippspetsialist, välisõppejõud, välistudeng. Nii on võimalik näidata Eesti riigi huvi teatud tüüpi sihtrühma vastu. Selline pakett võiks olla peegeldatud ka internetti ja selle arendamisel tasub nõu pidada Eestis asuvate välisriikide kaubanduskodadega (nt Ameerika Kaubanduskoda). Kompaktse info kogumise, pakendamise ja edastamise nimel peavad koostööd tegema Politsei- ja Piirivalveamet ning EAS. Seepärast võib ka välismaalaste agentuuri alternatiivne asukoht olla kas Politsei- ja Piirivalveameti või töötukassa juures, kui sellest on plaan talendiagentuur kujundada (arvestades Eesti talendinappust ja vastava valdkonna jäämist eri asutuste vahealale, tasub talendiagentuuri kujundamise ja loomise mõte tõsiselt kaaluda).

Soodsa pinnase loomine kiire kasvuga rahvusvaheliste *start-up*’ide tulemiseks Eestisse

Arvestades Eesti ressursside piiratust, saab välisressurssi meelitada Eestisse ka alustava ettevõtte kaudu. Selleks annab soodsa eelduse omalt poolt välismaalaste seaduse ja isikut tõendavate dokumentide seaduse muutmise (eelnõu 22.04.2013), sh loobumine investeringu nõudest alustava ettevõtja jaoks, kes soovib oma tegevust alustada Eestis (lõpliku otsuse teeb vastav hindamiskomisjon).

⁵³ Eesti Rahandusministeerium 2013. a.

EASi praegusest *start-up*-paketist nopib välja mitmeid erinevaid meetmeid: starditoetus, kasvutoetus, „*Start-Up Eesti*“, ärimentorprogramm jm. Samuti pakub KredEx stardilaenu jms. Küll aga puudub siin selgelt eristatav toode välismaalastest ettevõtlusega alustajatele.

Pakume välja toote nimetusega „*START-UP CASH & CARE*“. Selle võivad ette valmistada ja ellu viia EAS ja KredEx koostöös. Nimetuse valikul võib kaaluda ka mõne juba tuntud Eesti *start-up*-toote või -teenuse kasutamist (seda kokkuleppel toote- või teenusepakkujaga), näiteks „*START-UP CLICK AND GROW*“. Sel juhul on muidugi riskantne, kui toote või teenusega peaks kehvasti minema või mõjub „konkurendi“ nime kasutamine ja reklaamimine negatiivselt teistele turuosalistele, sh uutele tulijatele.

„*Start-Up Cash & Care*“ on mõeldud ainult välismaalastele, kes tahavad Eestis alustada ettevõtlusega. See hõlmab teenuste (äriplane, isiklik pool) paketti, mis on elulise tähtsusega ühe välismaalase meelitamiseks Eesti ärikeskkonda. Pakett peab sisaldama vajaduse korral järgmisi komponente:

- sisseseadmiseks, tegevuse käivitamiseks, investorturunduseks toetus või laen;
- nõustamistoetus ja/või ärireiside grant;
- kohaliku investori- ja *start-up*-kommuniga tuttavaks tegemine;
- igakülgne abi elamis- ja töölubade saamisel (ettevõtja, töötajad);
- muu info jagamine ja abi, mis seondub välismaalase sisseseadmisega Eestisse (sh perekond);
- igakülgne abi Eesti ja vastava linna TA&I innovatsiooni- ja ettevõtlusmaastiku (teaduspargid, ülikoolid, tehnoloogia arenduskeskused, inkubaatorid) tutvustamisel ja võimaluste otsimisel koostöök.

„*Start-Up Cash & Care*“ võib siduda kasvuvaldkondade arendamisega, piirata riigi abi ehk pakkuda välismaalastele stiimuleid üksnes teatud valdkondades ettevõtluse alustamisel. Samas tuleb arvestada, et Eestil ei ole ukse taga järjekorda, mis lubaks muutuda liiga valivaks, otsustada, mis valdkonna *start-up*-firma meile sobib või mitte. Lisaks tuleks abi andmine siduda uute töökohtade loomise nõudega kokkulepitud perioodi jooksul. Head näited välismaalastele abi pakkumise kohta ettevõtlusega alustamiseks pärinevad Singapurist (*Work Pass for Foreign Entrepreneurs – Entre Pass*⁵⁴) ja Kanadast (*Start-Up Visa*⁵⁵). „*Start-Up Cash & Care*“ sisseseadmisega peab kaasnema ka jõuline turundus, info levitamine asjakohastes portaalides, kogukondades ja sihtriikides.

Sarnast toodet võib laiendada rahvusvahelistele fondiinvesteeringutele koostöös EASi, KredExi ja Eesti Arengufondiga.

Investeeringud põhivarasse ja töötajate koolitamisesse kõrgtehnoloogia valdkondades

2010. aasta tulumaksureformi mõjusid hindav analüüs⁵⁶ tõi välja reformi soodsa mõju investeeringumahu suurenemisele (enam investeeritud masinatesse ja seadmetesse), kuid mõnevõrra väiksema mõju tootlikkusele ja sisemajanduse kogutoodangule. Mõju majanduse restruktureerimisele on olnud ebapiisav. Siinkohal on oluline rõhutada, et masinad ja seadmed võivad teha „imet“ koos inimestega. Kui inimesi ei ole piisavalt või ei ole nad vajalikul tasemel kvalifitseeritud, siis piirab see ettevõtte arengut, samuti investeeringute sisu masinatesse ja seadmetesse.

⁵⁴ Vt <http://www.spring.gov.sg/Entrepreneurship/FS/Pages/work-pass-for-foreign-entrepreneurs.aspx>.

⁵⁵ Vt <http://www.cic.gc.ca/english/immigrate/business/start-up/index.asp>.

⁵⁶ Ettevõtete jaotamata kasumi mittemaksustamise mõju investeeringutele ja majandusarengule. Tartu Ülikool, Praxis, Advokaadibüroo Glimstedt. Jaanuar 2011.

Võrreldes teiste Euroopa riikidega on Eestis ka põhivara investeeringute mahajäämus suur ning tõhusus väike.⁵⁷ Oluline on märkida, et enamik investeeringutest tehakse materiaalsesse põhivarasse. Immateriaalse põhivara suurus on püsinud 2005.–2011. aastal 2–6% piires, olles suurim 2009. aastal. Investeeringutakse põhiliselt arvutitarkvara soetamise ja firmaväärtusesse. Tegevusalade kaupa on suuremad investeerijad info ja side ning töötleva tööstuse ettevõtted. Immateriaalse põhivara investeeringute osatähtsus koguinvesteeringutest on siiski marginaalne.

Kui vaadata investeeringuid materiaalsesse põhivarasse töötlevas tööstuses, siis enam on investeeringuid tehtud kesk- ja madaltehnoloogilisse tööstusesse. Arenenud tööstusriikidest jääb Eesti maha 2–3 korda (kõrgtehnoloogia sektoris 3 korda). Seejuures on alates 2006. aastast vähenenud investeeringud materiaalsesse põhivarasse, praeguseni ei ole saavutatud kriisieelset taset. Alates 2009. aastast on suurenenud investeeringud masinatesse ja seadmetesse ning see on igati positiivne. 2011. aastal on ühe töötleva tööstuse ettevõtte kohta tehtud investeeringu suurus materiaalsesse põhivarasse 97 000 eurot, maht kasvab ettevõtte suurusega (50–99 töötajaga ettevõtte: 263 000 eurot; 100–249: 1,347 miljonit; 250 ja enam: 2,255 miljonit eurot).⁵⁸

Praegu pakub EAS suurinvestori toetust tööstusettevõtjale. Toetuse eeltingimuseks on kavandatava koguinvesteeringu suurus üle 10 miljoni euro, summaarse palgafondi kasv abikõlblikkuse perioodi jooksul vähemalt võrdne 50-kordse Statistikaameti viimati avaldatud Eesti keskmise palgaga (ca 25 tippspetsialisti). EASi toetus on 25% abikõlblikest kuludest, maksimaalselt 1 miljon eurot. Toetust saab kasutada materiaalse ja seotud immateriaalse põhivara soetamiseks, projekti kestuseks on 18 kuud.

Uuringu võrdlusriikides pakutakse suurinvestoritele grante, seda nii töötleva tööstuse kui ka T&A-ettevõtetele (välisettevõtte allüksustele). Lisaks toetatakse tugiteenuskeskuste ettevõtteid. Toetusgrandid on mõeldud investeeringuga seotud materiaalse ja immateriaalse põhivara soetamiseks, tööjõukulude katmiseks ja koolituseks. Vt kokkuvõtet tabelist 19.

Tabel 19. Toetusgrandid strateegilistele välisinvestoritele uuringu võrdlusriikides

Riik	Toetus-grandi iseloom	Koguinvesteeringu minimaalne suurus eurodes	Kaasnevad uued töökohad	Siduv periood	Riigi kaasfinantseering
Tšehhi	Kapitali-investeering, töötasud ja koolitus, T&A	- 20 miljonit (töötlev tööstus, ½ masinatesse ja seadmetesse) - 8 miljonit (T&A-keskus, ½ masinatesse ja seadmetesse või uute töökohtade loomise 2 aasta jooksul)	- 500 (töötlev tööstus) - 120 (T&A)	Tingimused täidetud 3 aasta jooksul pärast investeeringu tegemist	40% abikõlblikest kuludest 30% (ELi SFi II regioonidele, samuti madaltehnoloogia ettevõtetele) Koolitustoetuse puhul 25% abikõlblikest kuludest
Leedu	Ehitised, taristu, töötajate üld- või spetsiaal-koolitus, spetsiaalsed tööjõukulud	5,8 miljonit (töötlev tööstus, teenused, T&A)	Info puudub	Info puudub	Maksimaalselt 3,5 miljonit eurot investeeringu-projekti kohta (kuni 2 miljonit eurot üldised koolituskulud; kuni 1,5 miljonit eurot materiaalne põhivara, spetsiifiline koolitus, töökulud);

⁵⁷ Eesti Statistika Kvartalikirj 4/12.

⁵⁸ Eesti Statistikaamet 2013. a andmed.

					grant ca 40% abikõlblikest kuludest
Iiri-maa	Kapitali-investeering, töötasud ja koolitus, T&A	Info miinimum-mahu kohta puudub, maksimumi ei ole seatud, sõltub kokkulepetest investoriga	Seatud kaasnivate uute töökohtade nõue, vastav tegevusvaldkond	Ettevõtte minimaalne äritegevus: 7–10 aastat	Riigi toetuse määra sõltub kokkulepetest investoriga

Soovitavad kohandused:

- Eestis on minimaalse investeeringumahu puhul optimaalne lähtuda 5–6 miljoni euro suurusest investeeringust aastas (praegu 10 miljonit eurot 18 kuu peale). Kuigi vaadates isegi üle 250 töötajaga ettevõtte suhteliselt madalat investeeringutaset aastas, keskmiselt 2,25 miljoni eurot, võib praegune nõudlus jääda väikseks.
- EASI kaasfinantseerimist tuleks suurendada 30–40%-ni abikõlblikest kuludest, samuti tuleks suurendada maksimaalset toetust.
- Alternatiiviks on suurendada EASI rahastust ainult kõrgtehnoloogiasektori investeeringutele, sest seal on vajakajäämised suurimad.
- Motiveerimaks investeeringute teostamist immateriaalsesse põhivarasse, võiks selle tüübi puhul olla EASI toetus suurem võrreldes investeeringuga materiaalsesse põhivarasse.
- Lisaks tuleks toetada investeeringutega seotud töötajate väljaõpet või nende töökulusid teatud aja jooksul (vähemalt lisastiimulina välisettevõtetele).
- Kindlasti peab investeering olema seotud uute töökohtade loomise või siis olemasoleva palgafondi olulise kasvuga.
- Eeltoodud n-õ kitsenduste abil saab ette määrata “kõvade” investeeringute sisu ja kvaliteedi, stimuleerida nende kaudu “pehmeid” investeeringuid.
- T&A-grante strateegilistele investoritele tuleks anda ainult TAKide kaudu (vt eespool).

Maksusoodustused jm meetmed

Makse saab kasutada olulise oodatava mõju saavutamiseks T&A-s, oskustööjõu ligimeelitamiseks (nt tööjõumaksude meetmed, mille kasutamine on maailmas päris levinud, nt Hollandis). Samuti on kiired ja paindlikud korrektuurid mingit konkreetset majandusvaldkonda puudutavates maksudes ja õigusaktides mõjus meede vastava valdkonna välisinvesteeringute ligimeelitamiseks ja riikidevahelises konkurentsipüsimiseks (nt finantsvahendussektor Singapuris, internetipõhine mängutööstus Maltal). Samas rõhutame, et need teemad on jäämäe tipp ja nende mõju avaldub vaid juhul, kui muud eeltingimused on paigas.

Mitmeid teemakohaseid ettepanekuid on varem tehtud T&A ja innovatsiooni soosiva maksumeetmetiku analüüsi tulemusel.⁵⁹ Selliste meetmete rakendamist on mõistlik kaaluda TeamEstonia organisatsiooni eduka käivitamise järel 2–3 aasta pärast. Kiiremas plaanis tasub ülevaatamist optsoonide maksustamine, et neid Eestis suuremas ulatuses kasutataks; see peaks olema ka osa välismaiste *start-up*-ettevõtete riiki meelitamise paketist „*Start-Up Cash & Care*“, et oleksime riigina konkurentsivõimelised. Alustavate tehnoloogiafirmade/*start-up*ide puhul on optsoonid tihti ainus viis häid inimesi meeskonda tuua ning nende realiseerimine peaks maksulisest vaatevinklist olema paindlik ja mõistlik (s.t teiste riikidega võrreldes konkurentsivõimeline).

⁵⁹ KPMG, PRAXIS, 01.02.2010.

Taristuinvesteeringud, riigieelarve ja riigihanked

ELi SFide raha on otstarbekas kasutada OVIDe eelduseks olevate suure mahuga taristuinvesteeringute tegemiseks, sh äriturismi, transpordiühenduste edendamiseks (nt rahvusvahelise ja multifunktsionaalse konverentsi- ja messikeskuse loomine sünergias teiste asjakohaste taristutega, nt Tallinna Lennujaam). Tallinna külastavate turistide koguarvus on ärituristide osakaalu kasvaks 25%-lt 45%-ni (nagu Stockholmis ja Helsingis) puudu ca 800 000 ärituristi aastas, pelgalt ühe konverentsi- ja messikeskusega seda ka ei saavuta. Arendada tuleb kogu MICE (*meetings, incentives, conventions and exhibition*) tööstusharu, mis tähendab professionaalsemat meelelahutustööstust, ärilinnakute väljaarendamist, mitmekülgsemat ja -keelelist kultuuriprogrammi jm. Samuti vajab see valdkond terviklikku eestvedamist ja selgeid arengueesmärke. Kindlasti vajab senisest terviklikumat planeerimist sadama ja lennujaama ala ning kesklinna ärikvartalid, et neist tekiks läbimõeldud ja rahvusvahelises konkurentsivõimelised silmatorkavad, moodsad ning mitmekülgset arengut pakkuvad äripiirkonnad. Kuna edukas Eesti Tallinn on kuni paarisaja tuhande inimese võrra praegusest suurem, tasub eeltoodud arengut vaadata vahendina, et saavutada selline talendiarv kasv.

Läänemere tõmbekeskuse strateegia elluviimiseks on vaja tagada logistiline integratsioon ja kiire ligipääsetavus nii põhja-lõuna kui ka ida-lääne suunal. Seega ei tohi vastandada kiiret Tallinna-Narva-Peterburi rongiühendust Rail Balticule ega vastupidi. Igasuguse keskuse tekkimise eeltingimuseks on transpordiühendused ja ligipääsetavus.

Kuna välisinvesteeringutega seotud otsesed tegevused peavad olema paindlikud, on TeamEstonia otseseid tegevusi soovitatav rahastada Eesti riigi eelarvest. Suuremahuliste riigihangete puhul tasub kaaluda, kas lisada hanketingimustesse seotud ja püsivad muutust kaasa toovate, vastava valdkonnaga seotud ühiskondlike väljakutsete lahendamise, sh haridus- ja teaduskeskkonna moderniseerimise nõue (fookusega eelkõige “pehmel poolel” ehk välisprofessorite ja teadlaste riiki toomisel, rahvusvaheliste ja interdistsiplinaarsete keskuste väljaarendamisel).

Taristuinvesteeringuid tuleb kasutada ka vahendina, millega motiveerida Tallinna ja Tartu ülikooli linnapõhiselt konsolideerima. Seeläbi väheneb üleinvesteering ja sama linna kontekstis dubleerimine, tekivad loogilise kooslusega kampused ja tugevamad rahvusvahelised keskused. Esiolgu vaid investeeringute juhtimiseks, kuid hiljem ka linnapõhise kõrghariduse juhtimiseks on tark luua ülikoolideülene “kontsenri-tase”, mille juhtimiseks on peale ülikoolide juhtide kaasatud äri- ja ühiskonnaelu visionäärid.

Lisaks uute objektide ehitamisele tuleb märksa enam ära kasutada juba tehtud investeeringuid, näiteks TÜ Narva Kolledži uus maja, millest võiks kujundada märkimisväärse rahvusvahelise haridus- ja teaduskeskuse mingis konkreetses valdkonnas, näiteks slaavi uuringutes ja majanduses. Lisaks tuleb vaadata investeeringuid haridusse ja teadusse koos kohaliku majanduse arendamisega (vt 22. ptk-st regionaalse spetsialiseerumise strateegia kohta).

24. Edutegurid ja riskid

Risk	Alarisk	Tõenäosus	Mõju	Riski indeks
Poliitiline tahe	- Ebaõnnestub välisinvesteeringute teema keskele/ülimuslikule kohale seadmine	Suur	Suur	9
	- Välisinvesteeringute teemal puudub rõhuasetus riigi ja linna strateegiates	Keskmine	Suur	6
	- Välisinvesteeringute vajalikkuse teemat ei mõisteta või tõlgendatakse valesti	Keskmine	Keskmine	4
	- Välisinvesteeringute teema seotakse põhjendamata mõne maailmavaatega	Keskmine	Suur	6
	- Puudub pikaajaline vaade välisinvesteeringupoliitikas või TeamEstonia töös	Suur	Suur	9
Riigi ja Tallinna koostöövõimekus TeamEstonia (TE) loomisel ja töös	- Ebaõnnestub TE kui riigi ja Tallinna linna ühisorganisatsiooni loomine	Suur	Suur	9
	- TE loomine ei too kaasa tegevuste mõjukuse, sünergia ja elluviimise kiiruse kasvu	Keskmine	Suur	6
	- Erinevad valimistüübid mõjutavad TE ja tema tegevuste prioriteetsust	Suur	Suur	9
	- TE tegevuses nähakse lisapanuse asemel konkurenti muudele prioriteetidele	Keskmine	Suur	6
TeamEstonia organisatsiooni loomine ja palknemine ja ülesehitamine	- TE organisatsiooni ei tõsteta eraldiseisvaks ja sõltumatuks	Suur	Suur	9
	- TE organisatsiooni ei õnnestu kujundada valdkondadeülest koostööd juhtivaks	Suur	Suur	9
	- TE organisatsioon jääb EASI kõrvaltegevusharuks ega päevi piisavalt tähelepanu	Keskmine	Suur	6
	- TE müügijuhite ei kasutata igapäevaselt vaitsuse ja hinnavalitsuse juhtimistasandil	Suur	Suur	9
	- TE juhid ei ole võimelised mobiliseerima rahvusvahelist nõukoda / saadikute võrgustikku	Suur	Suur	9
TeamEstonia juhtimiskeskused	- TA juhid ei ole võimelised riigipoolset meeskonda koos tegutsema motiveerima	Suur	Suur	9
	- TA juhid ei ole võimelised eraturu ja T&A-asutuste võrku juhtima/motiveerima	Suur	Suur	9
	- TA ei ole võimeline palkama, püüvalt hoidma ja arendama võimekat meeskonda	Suur	Suur	9
	- TA juhid on ebaprofessionaalsed ja/või meeskond on valesti komplekteeritud	Keskmine	Suur	6
	- TA nõukogu või ülemuslik organisatsioon ei ole pädev või ei toeta tegevust	Keskmine	Suur	6
	- TA tegevuse püsiv finantseerimine on ebapiisav või prognoosimatu	Suur	Suur	9
Finantsriskid	- TA tegevuse tulemuslikkusega seotud muud projektid ei leia finantseeringut	Suur	Suur	9
	- TA tegevuse moodsus on ebaselged või liiga lühiajalised	Keskmine	Suur	6
	- TA ebakompetentsus ja/või pahatahtlikkus varadega ümberkäimisel	Keskmine	Suur	6
	- Poliitilised suhted või otsused raskendavad välisinvesteeringute riiki toomist	Suur	Suur	9
Muud riskid	- Investoritele on linn, riik või EL teinud ebasoodsaid maksu-vm õigusotsuseid	Keskmine	Keskmine	4
	- TA suhtlemine avalikkusega on ebapiisav ja tekivad muud kommunikatsiooniriskid	Suur	Suur	6
	- Riigis olevate välisinvestorite tegevuse või reputatsiooniga kaasnevad riskid	Keskmine	Keskmine	6
	- Haridus- ja teadussektor ei suuda piisavas matus spetsialiste/talente n-õ toota	Suur	Suur	9
	- Migratsioonipoliitika on ebamõistlikult kinnine või ebajärjepidev	Suur	Suur	9
	- Riigisisene suhtumine andekasse välistööjõudu on ebamõistlikult võõristav	Keskmine	Suur	6
	- Sotsiaalne taristu (koolid, lasteaiaid, kultuur, sotsiaalne kindlus jms) on puudustega	Suur	Suur	9

25. Välisinvesteeringute progressi jälgimise allikad

Mitmed organisatsioonid pakuvad perioodilisi ülevaateid otseinvesteeringute liikumisest (koduriigis, välismaal). Lisaks andmebaasidele avaldatakse riikide, regionide, sektorite ülevaateid. Eesti jaoks on oluline välja noppida olulisemad trendid ning EASis teha nende kohta regulaarselt ka vastava sisuga pressiteated. Tähtis on aru saada, milline areng ja kus toimub ning kas ootused suurema lisandväärtusega otseinvesteeringute püüdmiseks on reaalsed ja milline võiks olla selleks oodatav aeg. Alljärgnevalt on toodud Eesti jaoks parimad trendide jälgimise allikad, mida saab kasutada pidevaks rahvusvaheliseks võrdluseks.

UNCTAD⁶⁰

UNCTAD pakub statistikat kaheksas valdkonnas, sh otseinvesteeringud ja rahvusvaheline kaubandus. UNCTAD annab regulaarselt välja otseinvesteeringute trende analüüsivat aastaraportit „World Investment Report”, kus saab jälgida nii OVI-vooge kui ka rahvusvaheliste ühinemiste ja ülevõtmiste (M&A) ning *greenfield*-investeeringute mahtu ja projektide arvu.

FT-FDI Markets⁶¹

UNCTAD otseinvesteeringute tehingute andmed on pärit andmebaasist FT-FDI Markets, kus on toodud kogu investeeringut puudutav detailne info (sektor, korporatsioon, investeeringuprojekt, riik, linn (Eesti puhul Tallinn)).

E&Y European Investment Monitor⁶²

Sisaldab järgmist infot: a) otseinvesteeringu emettevõtte regioon ja riik; b) otseinvesteeringu sihtlinn, -regioon, -riik; c) otseinvesteeringu tüüp (uus, laienemine vm); d) otseinvesteeringu valdkond ja tegevus; e) otseinvesteeringuga loodud uued töökohad, investeeringukapital jm. Andmebaasist on välja jäetud jaekaubandus, vaba aeg, ehitusvaldkond, M&A ja ühissettevõtted (*joint ventures*) jm. E&Y annab regulaarselt välja analüütilist aastaraportit “European attractiveness survey”.

IBM-PLI GILD (Global Investment Locations)⁶³

Sisaldab andmebaasi ja aastaraportit, avalikkusele kättesaadav ainult aastaraport „Global Location Trend Report“, mis ilmub detsembris. Väga heaks abikäeks investoritele asukoha analüüsil.

Bureau van Dijk Zephyr⁶⁴ & Dow Jones Venture Source⁶⁵

Muu hulgas väga head allikad VC (*venture capital*)-tehingute jälgimiseks.

EU R&D Scoreboard (The 2012 EU Industrial R&D Investment Scoreboard)⁶⁶

Raport sisaldab infot esimese 1500 rahvusvahelise T&A-sse investeeringuid teinud korporatsiooni kohta (maailma, Euroopa edetabel), sh T&A-investeeringumahtu.

⁶⁰ Vt <http://unctad.org/en/Pages/Statistics/About-UNCTAD-Statistics.aspx>.

⁶¹ Vt <http://www.fdimarkets.com>.

⁶² Vt <http://www.eyem.com>.

⁶³ Vt <http://www-935.ibm.com/services/us/gbs/strategy/pli.html>.

⁶⁴ Vt <https://zephyr2.bvdep.com/version-2013419/Home.serv?product=zephyrneo>.

⁶⁵ Vt <https://www.venturesource.com/login/index.cfm?CFID=2760196&CFTOKEN=9f7176-ododo58f-0559-40e2-8fd8-6925697d8058>.

⁶⁶ Vt http://ec.europa.eu/dgs/jrc/index.cfm?id=1410&dt_code=NWS&obj_id=15810.

26. Analüüsi meetodika ja uuringus osalenud

Uuringu ülesandeks oli lahti mõtestada suure lisandväärtusega otsesed välisinvesteeringud ja nüüdisaegne käsitlus majandusarengus, uurida rahvusvahelist kogemust kuue riigi näitel (Soome, Rootsi, Iirimaa, Singapur, Tšehhi Vabariik, Leedu), iseloomustada Eesti praegust rahvusvahelist positsiooni välisinvesteeringute ligitõmbamisel, tuua välja Eesti võimalused suurt lisandväärtust loovate investeeringute kaasamisel, esitada strateegilised ja praktilised soovitusel poliitikategijatele ja elluviijatele. Uuringu viis läbi Technopolis Group koostöös teiste kohalike ja väliseksperptidega. Uuringu põhimeeskonda kuulusid Katrin Männik (Technopolis Group, Tallinn), Ott Pärna (ESTCORP), Katre Eljas-Taal (Technopolis Group, Tallinn) ja Jelena Angelis (Technopolis Group, Stockholm, Tallinn). Lisaks olid kaasatud Jari Romanainen (TEKES), Slavo Radosevic (UCL), Peter Stern (Technopolis Group, Stockholm), Paula Knee (Technopolis Group, Brighton), Mae Hansen (Finance Estonia), Michel Lemagnen (MCJ Lemagnen Associates Ltd, Greater Helsinki Promotion).

Analüüs põhines järgmistel tegevustel ja allikatel:

- 1) dokumendianalüüs (teaduspublikatsioonid, poliitikauuringud ja -strateegiad, organisatsioonide töödokumendid);
- 2) statistika (Eurostat, OECD, UNCTAD, WEF, Eesti Statistikaamet, Ernst & Young, FT-FDI Markets, ETIS);
- 3) sisend EASist, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumist (ettevõtjate valimi koostamine, programmipõhine info jm);
- 4) intervjuud võrdlusriikide välisinvesteeringute agentuuride või ministeeriumide esindajatega (riigiraportid on põhiraporti lisana kättesaadavad);
- 5) intervjuud (individuaalsed/fookusrühmad) välisettevõtetega Eestis;
- 6) intervjuud (individuaalsed) potentsiaalsete välisettevõtetega Eestis;
- 7) intervjuud välisettevõtteid esindavate organisatsioonidega Eestis;
- 8) intervjuud (individuaalsed/fookusrühmad) elu-, äri- ja teaduskeskkonna esindajatega (sh tehnoloogia arenduskeskused, teaduspargid, ülikoolid).

Olemasolevate ettevõtete valimi tegemisel lähtusime kolmest põhivaldkonnast: IKT (tootmine, teenus); tervishoiuteenused, -tehnoloogiad ja -tooted; ressursid välismaa otseinvesteeringuid ligimeelitava tegurina. Eelanalüüs kinnitas IKT ja laiemas tähenduses tervisevaldkonna TA&I-tugevust Eestis (kas teaduse või ettevõtluse või mõlemal poolel). See saabki olla peamiseks suuremat lisandväärtust ligi meelitavate otseinvesteeringute eeltingimuseks.

Ressursside puhul lähtusime vajadusest kasutada Eestis (kuid samuti naaberriikides) kättesaadavaid loodusressursse (maavarad, põllumajandussaadused jm) võimalikult efektiivsel ja maksimaalsel viisil (töödelda kuni lõpptoodanguni). Naaberriikide puhul seonduvad loodusressursid ka teenusesektoriga, näiteks logistika ja veondusega. Praegu Eestis tegutsevate ettevõtjate valimis oli kokku 65 ettevõtet, millest 49%-ga tegime intervjuusid või saime tagasisidet. Potentsiaalsete ettevõtete nimekirjas oli 18 ettevõtet, neist tegime valiku ja 8 intervjuud. Üksikettevõtetele lisaks saime täiendavat sisendit järgmistelt ettevõtjate esindusorganisatsioonidelt: Ameerika Kaubanduskoda, Briti-Eesti Kaubanduskoda ja Ravimitootjate Liit. Uuringu käigus saime väärtuslikku tagasisidet ka kõigilt 8-lt tehnoloogia arenduskeskusest.

Allolevas tabelis on toodud kõik, kes osalesid uuringus intervjuudel, kohtumistel, töörühmades ja kirjaliku tagasiside kaudu.

Ettevõtted	Osalejad
Scanfil OÜ	Perttu Huovinen
Molycorp Silmet AS	David James O'Brock-Kaljuvee
PKC Eesti AS	Ivo Volkov
PKC Group	Jani Kiljala
Statoil Fuel & Retail Eesti AS	Veiko Haavapuu
Ragn-Sells AS	Agu Remmelg
Interconnect Product Assembly AS	John Ross
Trigon Agri AS, Trigon Capital AS	Joakim Helenius
Logica Eesti AS, CGI	Andres Birnbaum
Sorainen Law Office	Aku Sorainen
Eolane Tallinn AS	Kalle Kuusik
AS Norma	Peep Siimon
Skype Technologies OÜ	Tiit Paananen
Microsoft Eesti, Eesti IKT Demokeskus	Rain Laane
ABB AS	Bo Henriksson
AS Eesti Telekom, Telia Sonera	Valdo Kalm
Paragon Partners AG, Eridanos Advisors OÜ	John Stewart Wilson, Jr
Horizon Pulp & Paper	Sonny Aswani
Salutaguse Pärimitehas AS	Tiina Valk
Lallemand Inc.	Ildar Nisamedtinov
Orkla Foods Fenno-Baltic Group, AS Kalev, AS Põltsamaa Felix	Clas Göran Hagström
Vaasan Group, AS Leibur	Juha Kujanpää
Ericsson Eesti AS	Seth Lackman
Playtech Estonia OÜ	Kaari Simson
AS Cambrex Tallinn	Kaarel Siirde
GlaxoSmithKline Eesti OÜ	Marko Koistila
GlaxoSmithKline Vaccines	Norman Begg
Roche Eesti OÜ	Kadri Mägi
Sanofi Aventis Estonia OÜ	Piret Sell
Enics Eesti AS	Emöke Sogenbits
Norcar BSB Eesti AS	Juhan Anvelt
Konecranes Estonia	Peter Klinebiel, Signe Peil
Fujitsu Finland OY, Helsingi	Harri Lehtimäki
GlaxoSmithKline Vaccines, Brüssel	Norman Begg
DuPont Nutrition & Health, Kopenhaagen	Claus Lindvald Johansen
Globaalne Fortune 500, IT-teenuste ettevõte	Konfidentsiaalne
Rahvusvaheline Skandinaavia tarkvaraettevõte, Helsingi	Konfidentsiaalne
Maailmahaardega Skandinaavia IT-ettevõte, Helsingi	Konfidentsiaalne
Põhjamaade finantsettevõte, Helsingi	Konfidentsiaalne
Põhjamaade finantsettevõte, Kopenhaagen	Konfidentsiaalne
Ettevõtete esindusorganisatsioonid	
Ravimitootjate Liit	Riho Tapfer
Ameerika Kaubanduskoda	Daria Sivovol
Briti-Eesti Kaubanduskoda	James Oates, Kairi-Ly Tammeoks
Tehnoloogia arenduskeskused, valdkonna klastrid	
AS Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskus	Urmas Sannik, Ildar Nisamedtinov
OÜ ELIKO Tehnoloogia Arenduskeskus	Indrek Ruiso
Vähiuuringute Tehnoloogia Arenduskeskus AS	Riin Ehin, Katre Paulman
Tarkvara Tehnoloogiate ja Rakenduste Arenduskeskus OÜ	Kaspar Loog, Jaak Vilo
Reproduktiivmeditsiini TAK AS	Andres Salumets
Innovaatiliste Masinaehituslike Tootmissüsteemide Tehnoloogiate Arenduskeskus	Jüri Riives
Eesti Nanotehnoloogiate Arenduskeskus AS	Ilmar Kink
OÜ Tervisliku Piima Biotehnoloogia	Ene Tammsaar, Andre Veskoja

Arenduskeskus	
Eesti Tervisetehnoloogiate Klaster	Liisa Parv, Indrek Ruiso
Teadus- ja tehnoloogiapargid	
Tallinna Teaduspark Tehnopol	Pirko Konsa
Tartu Teaduspark	Seren Eilmann
Ülikoolid	
Tallinna Tehnikaülikooli innovatsiooni- ja ettevõtluskeskus	Tea Varrak
Tartu Ülikool	Erik Puura
Tallinna Ülikooli Balti filmi- ja meediakool	Andres Jõesaar
Tallinna Ülikooli tuleviku-uuringute instituut	Külliki Tafel-Viia
Linnad	
Tartu Linnavalitsus	Jüri Kõre
Tallinna Linnavalitsus	Karen Alamets
Muud organisatsioonid	
Eesti Majandusmõtlejate Klubi	Urmas Arumäe, Kitty Kubo, Aare Järvan, Andrus Säälik, Karel Lember, Jaan Männik, Tanel Rebane, Mikk Taras, Ruta Arumäe, Erik Terk, Andrus Oks, Raul Mälk, Meelis Kitsing, Lauri Matsulevitš, Madis Müller, Taavi Laur
Statistikaamet	Aavo Heinlo, Merike Põldsaar
Riigikantselei	Juhani Lemmik, Henry Kattago
Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium	Piret Treiberg, Birgit Sannamees, Tea Danilov, Marika Popp, Raul Allikivi, Mart Laatsit, Kristiina Kitsing, Mihkel Susi
EAS	Martin Hirvoja, rahvusvahelistumise divisjon (Kristi Tiivas, Ele-Merike Pärtel jt), Ruth Vahtras, Ingrid Laht, Piret Kallas
Haridus- ja Teadusministeerium	Taivo Raud

27. Lisadokumentide loetelu

1. Kokkuvõtlik tabel rahvusvahelisest praktikast kuue riigiraporti – Soome, Rootsi, Iirimaa, Singapuri, Tšehhi Vabariigi, Leedu – alusel (inglise k)
2. Põhidaatumid välisinvesteeringute sissevoolu mõjutanud poliitiliste otsuste kohta kuues võrdlusriigis perioodil 1960–2013 (inglise k)
3. Riigiraport: Soome (inglise k)
4. Riigiraport: Rootsi (inglise k)
5. Riigiraport: Iirimaa (inglise k)
6. Riigiraport: Singapur (inglise k)
7. Riigiraport: Tšehhi Vabariik (inglise k)
8. Riigiraport: Leedu (inglise k)
9. Memod/ettekanded: fookusrühmad
 - a. *Foreign Investors Roundtable „My Business Challenges in Estonia”*, 21.02.2013
 - b. Ajurünnak „Atraktiivne linn välistalentidele ja rahvusvahelistele ettevõtetele“, 11.03.2013
 - c. Majandusmõtlejate klubi, 11.03.2013
 - d. *Foreign Investors Roundtable „ICT Business Challenges in Estonia”*, 28.03.2013
 - e. Välisinvestorite ümarlauaarutelu „Tervisevaldkonna investeerimisvõimalused Eestis”, 08.04.2013
 - f. *FDI study results – discussion with Enterprise Estonia FDI team*, 17.04.2013
 - g. *Validation work-shop of analysis results* (projekti meeskonnale), 17.04.2013
10. Intervjuude memod, fookusgruppide küsimustike vastused (konfidentsiaalne)
11. Küsimustikud (fookusrühmad, võrdlusriigi analüüs)

28. Lühendid ja nimetuste selgitused

CCRMB	Reproduktiivmeditsiini TAK
CSET	Centres for Science Engineering and Technology, Iirimaa
CzechInvest	Tšehhi Vabariigi välisinvesteeringute agentuur
EAS	Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus
EDB	Singapuri Majandusarengu Agentuur
ELIKO	ELIKO Tehnoloogia Arenduskeskus
ELi SFid	Euroopa Liidu struktuurifondid
EMSL	Eesti Mittetulundusühingute ja Sihtasutuste Liit
EMÜ	Eesti Maaülikool
ESTBAN	<i>Estonian Business Angels Network</i> , Eesti Äriinglite Võrgustik
ESTVCA	<i>Estonian Venture Capital Association</i> , Eesti Era- ja Riskikapitali Assotsiatsioon
ENCC	Eesti Nanotehnoloogiate Arenduskeskus
FDId	<i>Foreign Direct Investments</i> , otsesed välisinvesteeringud
Forfas	Iiri rahvuslik ettevõtluse, kaubanduse, teaduse, tehnoloogia ja innovatsiooni nõukoda
HR	<i>Human Resource Management</i> , personalijuhtimine
IDA Ireland	Iirimaa välisinvesteeringute agentuur
IDA <i>account manager</i>	välisettevõtte-põhine juhtkonsultant
IKT	info- ja kommunikatsioonitehnoloogia
IMECC	Innovaatiliste Masinaehituslike Tehnoloogiate Arenduskeskus
Invest in Finland	Soome välisinvesteeringutega tegelev organisatsioon Finpro koosseisus
Invest in Lithuania	Leedu välisinvesteeringuagentuur
IPA	<i>Investment Promotion Agency</i> , välisinvesteeringu agentuur
IPR	<i>Intellectual Property Rights</i> , intellektuaalomandi kaitse
ITL	Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liit
KIE	Kesk- ja Ida-Euroopa
KÜSK	Kodanikuühiskonna Sihtkapital
MEKTORY	Modern Estonian Knowledge Transfer Organization for You
MIT	Massachusetts Institute of Technology
MNC	<i>Multinational Corporation</i>
NAFTA	Põhja-Ameerika Vabakaubanduse Assotsiatsioon
OECD	Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsioon
OVI-d	otsesed välisinvesteeringud, otseinvesteeringud, välisinvesteeringud
RKT	rahvamajanduse kogutoodang
SFI	Science Foundation Ireland
SKT	sisemajanduse kogutoodang
STACC	Tarkvara Tehnoloogiate ja Rakenduste Arenduskeskus
SPRING Singapore	Singapuri ettevõtluse arendamise agentuur

TAN	Teadus- ja Arendusnõukogu
Team Finland	Soome katusvõrgustik välisinvesteeringupoliitika elluviimiseks
T&A	teadus- ja arendustegevus
TA&I	teadus-, arendus- ja innovatsioonitegevus
TAK	tehnoloogia arenduskeskus
TE	TeamEstonia
TEKES	Soome Tehnoloogia- ja Innovatsiooniagentuur
TFTAK	Toidu- ja Fermentatsioonitehnoloogia Arenduskeskuses
TTÜ	Tallinna Tehnikaülikool
TÜ	Tartu Ülikool
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development, ÜRO kaubandus- ja arengukonverents
VKEd	väikese ja keskmise suurusega ettevõtted
VTAK	Vähiuuringute Tehnoloogia Arenduskeskus
WEF	World Economic Forum, Maailma Majandusfoorum