



Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse 2017. aasta tegevusaruanne

SISUKORD

SISSEJUHATUS	3
RAHVUSVAHELISELT KONKURENTSIVÕIMELINE ETTEVÕTLUS.....	8
TURISMIVALDKOND	26
REGIONAALARENGU VALDKOND	32
ORGANISATSIOONI STRATEEGILISED ARENGUEESMÄRGID JA TEGEVUSED	37

SISSEJUHATUS

2017. a kiirenes Eesti majanduskasv oluliselt ning ulatus 4,9%ni. Eelmise aasta majanduskasv oli viimase kuue aasta suurim. Välisõudlusele lisaks on muutunud tugevamaks ka sisenõudlus. Kaupade ekspordimaht kasvas 2017. a võrreldes aasta varasemaga 8%.

EASi klientide puhul saame käesolevas tegevusaruandes hinnata 2016. a majandusaasta tulemusi 2015. a kliendiportfellis olnud ettevõtetel. Seega majandustulemused kajastavad veel 2016. a seisu, mil Eesti majandus kasvas aeglaselt, kuid stabiilselt.

Organisatsiooni eesmärgid

Meie tegevuse peamine eesmärk on ühiskondliku heaolu kasv, lähtudes seejuures viiest strateegilisest mõjueesmärgist:

- Eesti ettevõtete suurem ekspordivõimekus ja rahvusvahelistumine;
- Ettevõtete suurem tootearendus- ja tehnoloogiline võimekus;
- Rohkem jätkusuutlikke ja kiiresti kasvavaid ettevõtjaid;
- Suuremad turismitulud;
- Piirkondade terviklik ja tasakaalustatud areng.

EASi pikemaajalisem mõõdetav eesmärk

Eesti on rahvusvahelises **konkurentsivõime edetabelis** tõusnud 2020. a kahekümne parima riigi hulka¹. 2017-2018 on Eesti 29. kohal, parandades oma positsiooni ühe koha võrra võrreldes eelmise aastaga.

	EASi eesmärgid aastatel 2014-2017	Tulemused
EASi klientide ekspordimaht ²	3,5 miljardit eurot	5,39 miljardit eurot
EASi klientide loodud lisandväärtus ²	2 miljardit eurot	1,78 miljardit eurot
EASi klientide teadus- ja arendustegevuste kulutuste maht ²	50 miljonit eurot	90 miljonit eurot
EASi abil Eestisse toodud välisinvesteeringud on loonud ^{3,4}	2000 uut töökohta ning investeerinud 250 miljonit eurot	3939 uut töökohta ja investeerinud 424 miljonit eurot
Turistide ööbimised prioriteetsetelt sihtturgudelt kasvavad ³	7,5 protsenti	2,9 protsenti

Eesmärkide täitmise juures saame ekspordi, lisandväärtuse ning teadus- ja arendustegevuse juures vaadata 2016. a tulemusi, kuna andmeid esitatakse viitajaga. EASi klientide ekspordimaht 2016. a oli 5,39

¹ Rahvusvahelise konkurentsivõime edetabelina kajastame World Economic Forumi analüüsi, kus Eesti oli 2017. a 29. kohal.

² Ühe aasta EASi kliendiportfelli tulemused, tulemused viitajaga lähtuvalt majandusaasta aruannete infost.

³ Tegemist on aastate lõikes kumulatiivsete näitajatega.

⁴ Tegemist on aastate lõikes kumulatiivsete investeeringu projektides prognoositavate näitajatega.

miljardit ning lisandväärtus 1,78 miljardit eurot. Kui ekspordimahu eesmärk on oluliselt ületatud, siis lisandväärtuse tulemus on alla ootuste. Teadus- ja arendustegevuste puhul oli EASi klientide kulutuste maht 90 miljonit eurot ja see ületas seatud eesmärgi (50 miljon eurot). Välisinvesteeringute ja prioriteetsete turgude turistide ööbimiste puhul saame anda hinnangu 2014-2017. a kumulatiivsetele tulemustele. Välisinvesteeringute abil loodud töökohtade arvu ja välisinvesteeringute mahu prognooside eesmärgid oleme juba täitnud. Turistide ööbimiste osas oleme 2013. a kehtinud prioriteetsetelt sihtturgudel turistide kasvu eesmärgist maas, mis on tingitud vene turistide vähenemisest.

Organisatsioonilised muutused ja tegevused

2017. a II pooles oli fookus struktuurimuudatusest tulenevatel ümberkorraldustel ja uute protsesside juurutamisel. Uue EASi struktuuri kohaselt on toetuste menetlemine koondatud ühte üksusesse. Loodi eraldiseisev Ettevõtluse keskus ning tugiprotsessid koondati Sisemiste partnerite üksusesse. Struktuurimuudatuse järgselt läksime üle uue kliendihalduse loogikale. Uuenduskuuri läbisid EASi eesmärgid ja teenuste portfelli sisu (pikemalt peatükis Organisatsiooni strateegilised arengueesmärgid ja tegevused).

EASi tegevuste kokkuvõte

Ettevõtluse ja ekspordi valdkonnas oli möödunud aasta peamine märksõna arendamine. Tõime välja mitmeid uusi teenuseid ja juurutasime uue kliendihalduse loogika, mis on ettevõtete jaoks senisest personaalsem. Suur tähelepanu läks arenguprogrammi tööle panemisele. Aasta kokkuvõttes sai sellest abi üle 50 ettevõtte summas 13,9 miljonit eurot. Aasta keskel tegime EASis sisemise struktuurimuudatuse, mis tõi kõik ettevõtetele pakutavate teenustega seotud funktsioonid ühte keskusesse ühe juhtimise alla. Sellega saame pakkuda ettevõtetele teenust 12 riigis üle maailma. Ettevõtete peamine tunnustamise üritus oli traditsiooniliselt Ettevõtluse Auhind 2017, kus aasta ettevõtteks valiti lennukite hooldusettevõtte Magnetic MRO AS.

Välisinvesteeringute ja välisturgude tegevustele oli 2017. a üle ootuste edukas aasta nii prognoositud otseste välisinvesteeringute mahu kui uute töökohtade osas. E-residentide poolt loodud ettevõtete arv 2017. a oli 1542 ettevõtet (eesmärk 1500). Toimusid suuremad sisemised ümberkorraldused, mille tulemusena tõsteti ekspordinõunikud Välisinvesteeringute keskusest Ettevõtluse keskusesse. Reorganiseerimise tulemusena lõime alates 01.06.17 kaks suuremat valdkonda, millest esimene (investorkonsultandid) hõlmab tervikuna kogu investorteeninduse protsessi (alates välisesindajatest kuni regionaalsete investorkonsultantideni) ja teine valdkond (müügitungi) täidab toetavat funktsiooni kõiges selles, mis ei puuduta vahetut kliendiga suhtlust. 2017. a jätkasime Eesti kui atraktiivse investeeringute sihtkoha ja eduka e-riigi kuvandi tutvustamisega erinevate sündmuste, visiitide ja äridelegatsioonide kaudu.

Turismivaldkonnas oli 2017. a väga edukas: Eesti turism kasvas möödunud aastal tervikuna 7%, seejuures suurenes siseturistide arv 9% ja välisturistide arv 5%. Prioriteetsetelt turgudel kasvasid turistide ööbimised 0,7%. Eesti kui reisisihi tuntuse raames jätkasime ebatraditsiooniliste turunduslahendustega. Näiteks võimaldades parimatel blogijatel selleks eraldi renditud pinnal ööbida, jõudis info 4 miljoni lugejani, looduskampania Stress Buster infot levitasime muu hulgas Norra telesaatesse, mida jälgib üle

80% norralastest. Põhjaliku pressireisi tulemusena ilmus üle Moskva kuulus kokaraamat, tulemusliku turunduse järel tuli ja jäi regulaarliinina British Airwaysi Londoni-ühendus. Viimase aasta turundustegevuste tulemusel on ka turismiinfosüsteemi arendamise raames seatud 2020. a eesmärgile juba väga lähedale jõutud. Äriturunduses õnnestus maale tuua läbi aegade suurima osalejaarvuga konverents, JCI maailmakongress 5000 osalejaga 2019. a, samuti pakkuda Eesti ettevõtjatele ärikontaktide sõlmimist parimate Aasia reisikorraldajatega ning Lõuna-Koreas korraldada esimene Baltikumi turismiseminar. Toetust said seitse uut pereatraktsiooni, rahvusvahelised kultuuri- ja spordisündmused. Viimastega koos tehtav turundustöö jõudis rahvusvahelisse kirjutavasse meediasse, sotsiaalmeediasse ja telepilti. Tegime ettevalmistused Visit Estonia e-akadeemia lansseerimiseks. See kõik kajastus suurepärasest turismitulemustest, mis 2017. a olid rekordilised kogu Eesti ajaloos – turismitulu teeniti võrreldes 2016. a juurde 100 miljonit eurot, kokku 1,8 miljardit eurot; välis- ja siseturistide arv jõudis kaheksandat aastat järjest uue rekordini. Kokku peatus Eesti majutusettevõtetes 3,5 miljon turisti.

Regionaalarengu valdkonnas saavutasime 74% valdkonna eesmärkidest (siht oli 72%), mõjumõõdikuks on rahastatud projektide tulemuslikkus ja koosneb 10 alameesmärgist, millest olulisemad on uued töökohad, kergliiklusteede pikkus ning mitterahalist abi saavate ettevõtjate arv. Valdkonna meetmete elluviimine ja taotlusvoorude korraldus on sujunud hästi. Suurematest taotlusvoorudest avanesid piirkondade konkurentsivõime meetme maakondadele II taotlusvoorud. Riigieelarvelistes piirkondlikes programmides alustasime programmide muutmise analüüsi seoses riiklike reformidega. Tegime rahastamisotsused ettevõtjate elektriliitumise pilootprogrammis, lisaks valmistasime ette ja avasime jätkuprogrammina ettevõtete võrkudega liitumise programmi.

EASi tulemused 2017. a

2017. a ekspordi, ekspordinõunike osutavate teenuste, võtmeklientide ja prioriteetsetelt sihtturgudelt turistide ööbimiste eesmärgid jäid saavutamata. Ülejäänud mõõdikute osas saavutasime seatud eesmärgid möödunud aastal.



EASi eesmärgid 2018. a

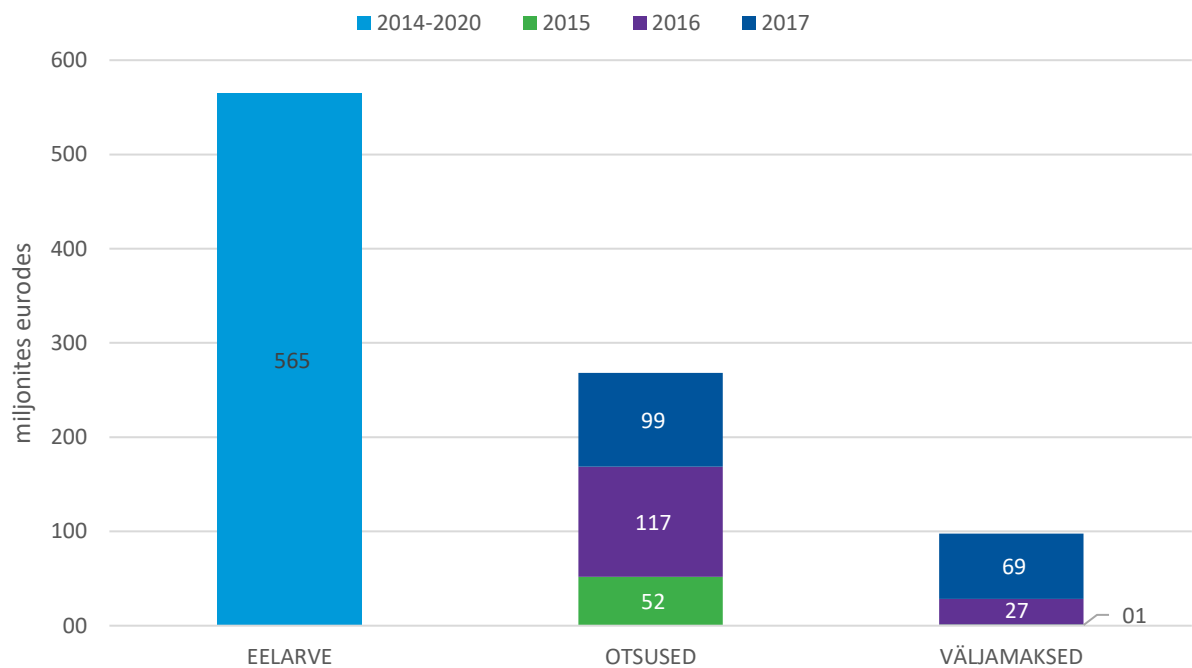
2017. a jooksul toimunud teenuste vahetumisega ning uuenenud kliendiportfelli loogikaga oleme 2018. a täpsustanud oma tegevuste mõõdikuid. Keskendume võtme- ja kasvukliendi portfelli arengule ning otseselt ekspordi toetavate teenuste mõõdikutele.



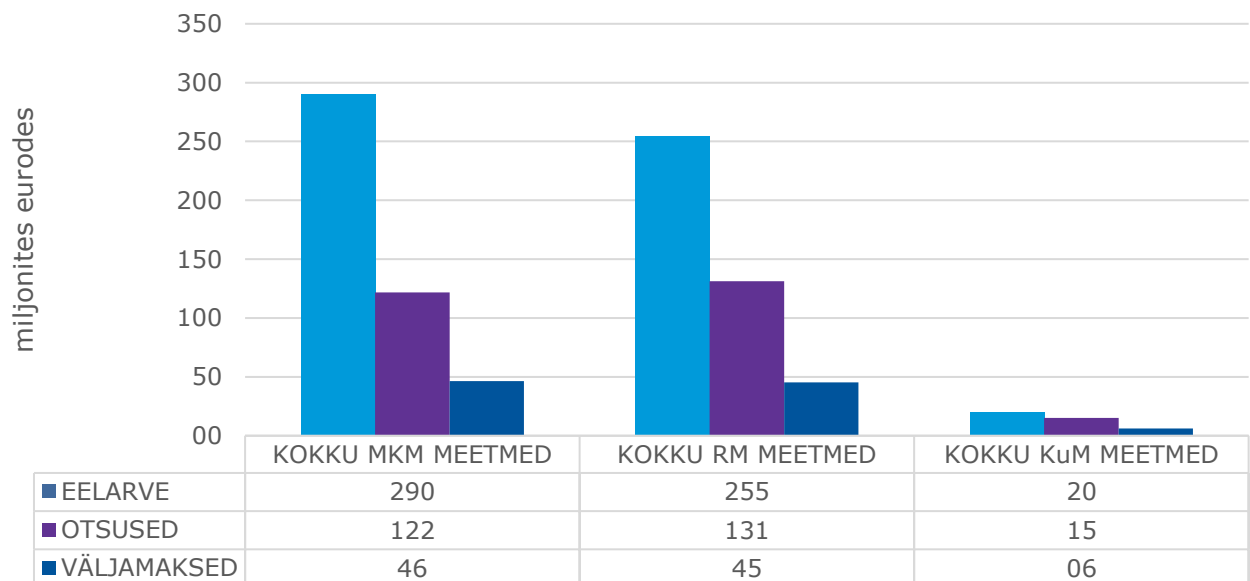
Eelarve, otsused ja väljamaksed

2014-2020 rahastamisperioodi Struktuurifondide meetmete kogueelarvest 565,1 miljon eurot olime seisuga 31.12.2017 teinud otsuseid 47% ehk 268,2 miljon eurot (sh Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium 121,7 miljon eurot, Kultuuriministeerium 15,1 miljon eurot ja Rahandusministeerium 131,4 miljon eurot) ning abikõlblikke väljamakseid 17% ehk 97,8 miljon eurot (sh Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium 46,5 miljon eurot, Kultuuriministeerium 6,0 miljon eurot ja Rahandusministeerium 45,3 miljon eurot).

2014-2020 rahastamisperioodi Struktuurifondide meetmete eelarve, otsused ja abikõiblikud väljamaksed



2014-2020 rahastamisperioodi Struktuurifondide meetmete eelarve jagunemine ministeeriumide lõikes



RAHVUSVAHELISELT KONKURENTSIVÕIMELINE ETTEVÕTLUS

Ettevõtluse ja ekspordi valdkond

Ettevõtluse ja ekspordi suunal on 2017. a lõpu seisuga leitud tulemusnäitajad järgmised:

Klientide müügitulu kasv (võtme- ja kasvuklientid)⁵ : +14% ja +25%, vastavalt (eesmärk +13% ja +10%, vastavalt)

Klientide ekspordimüügitulu kasv: +15% (eesmärk +5,6%)

Klientide lisandväärtuse kasv: +104,7 mln € (eesmärk +15 mln €)

Klientide investeringute tasuvus (ROI): 10 korda (eesmärk >3,3 korda)

Arenguprogrammi otsuste maht: 13,9 mln € (eesmärk 18 mln €)

2017. a alustasime uue võtme- ja kasvuklientide loogikaga. Saame esimeste tulemuste pealt öelda, et oleme väga rahul klientide müügitulu muutustega. Kasvuklientide müügitulu kasv veerandi võrra on eriti kiire kasv ja neid ettevõtteid võib nimetada nii-öelda gasellideks. Võtmekliendid, kes mahult on kasvuklientidest ca viis korda suuremad, tegid ka väga korraliku kasvu. Klientide müügitulu, lisandväärtuse ja ROI tulemust hindame ühe aastase viitajaga. Saame rahul olla kõikide tulemustega, mida mõjutasid üksikud suurettevõtted. Arenguprogrammi ambitsioonikale eesmärgile jäime tulemustes alla, aga eelmise aasta viimased kuud näitasid, et selline aastatulemus on tehtav.

Alustavatele ettevõtetele suunatud tegevused ja ettevõtlusteadlikkus

Alustav ettevõtja on tänaseks ennekõike maakondlike arenduskeskuste (MAK) klient. Püsivalt jätkus nende esmase ärinõustamise pakkumine. Abi ja nõu sai kokku ca 2550 erinevat potentsiaalselt ettevõtjast eraisikut ja nende toel saavutas konkurentsivõimelise majandustegevuse 295 alustavat ettevõtet. MAKid pakkusid lisaks nõustamistoele ka maakondlikus mentorklubis osalemise võimalusi, korraldasid Ettevõtlusnädala üritusi ja viisid ellu muid teavitussyritusi. Lisaks muudeti ettevõtlusmaastikku kohapeal paremaks omaalgatusel põhinevate ja maakondlike eripäradega proaktiivseid tegevusi tehes.

2017. a alustati MAKides ka kogunud ettevõtjate nõustamise teenuse piloteerimisega, millega soovitakse toetada pikaajalisema ettevõtluskogemusega piirkondlike ettevõtete kasvu. Teenus käivitus kuus maakonnas planeeritud üheksast, 2018. a on kavas jätkata maakondadesse laienemist. Kokku deklareerisid MAKid 133 kliendi jõudmist ettevõtte kasvule seatud tulemuseesmärkideni. Uut teenust pakuti 253 erinevale kliendile.

Alustavatele ettevõtjatele suunatud tegevustest jätkusid baaskoolitused üle Eesti (kokku 32 koolitust), kus osales 488 alustavat ja potentsiaalset ettevõtjat. Samuti toimus kaks jätkuüritust nii Tartus kui Tallinnas, mille eesmärgiks oli baaskoolitusel osalejate omavaheline võrgustamine ning edu- ja kogemuslugude kaudu teineteise innustamine. Koolituste ja järelürituste tagasiside on jätkuvalt väga kõrge.

⁵ Muutused on leitud sarnaselt EASI tulemusjuhtimise süsteemis kasutatud meetodikale.

Innovaatiliste ideede otsimisele suunatud konkurss Ajujaht lõpetas 2016/2017 hooaja kevadel, mil konkursi võitjaks tuli Temp ID. Konkursi jooksul arendas [Temp ID](#) välja kleebise ja mobiilirakenduse, et hõlpsamalt inimese kehatemperatuuri mõõta. Ajujahi seitse telesaadet koos ühe finaalsaatega kajastas ETV.

TempID: Ajujaht andis ettevõttega alustamiseks kõik vajaliku

Kevadel krooniti EASi ellukutsunud Eesti suurima äriideede konkursi Ajujaht juubelihooaja võitjaks TempID meeskond, kes teevad revolutsiooni kehatemperatuuri mõõtmises. Võitjameeskond hindab EASi konkurssi kõrgelt ja soovib seda kõigile, kel tugev usk enda ideesse ning kes otsivad abi selle teostamisel.

TempID arendab ja toodab korduvkasutatavaid nutikleebiseid, mis mõõdavad ning salvestavad kehatemperatuuri. Kleebisega käib kaasas mobiilirakendus, mille abil on võimalik salvestatud andmeid analüüsida ja otse arstile saata. Meeskonna missioon on vähendada kleebise abil ravikulusid, tõstes inimese iseseisvust ning efektiivsust enda tervisenäitajate jälgimisel.



Idee olemas, otsustas neljaliikmeline meeskond möödunud sügisel end äriideede konkursil Ajujaht proovile panna, millest väljuti kaheksa kuud hiljem peavõidu ja 30 000 euro suuruse auhinnarahaga. Raha ei ole aga ainus, mida TempID Ajujahilt kaasa võttis. Ettevõtte meeskond hindab kõrgelt ka kogu Ajujahi arenguprogrammi.

Raidi kinnitusel sai Ajujahist nende jaoks heas mõttes ka „ajujaht“. „Kogu arenguprogramm ja Ajujahi telesaade sundis tootearenduse ning turule toomise kallal väga kiiresti tegutsema. Ilma Ajujahi ajaraamita oleksime võib-olla alles poolel teel praegusega võrreldes. Me uskusime enda ideesse ja meeskonna võimekusse, kuid pidevalt oli õhus küsimus, kas me selle õigeks ajaks ka tehtud saame. Tänu Ajujahile saime.“

Raidi sõnul viis Ajujaht neid kokku paljude uute koostööpartneritega ja kaheksa nädalat vältav telesaade aitas kasvatada nende tuntust. Meeskonna arvates oleks nad toote valmis suutnud teha ka iseseisvalt, kuid ilma Ajujahita oleks see osutunud oluliselt vaevalisemaks ning keerulisemaks ülesandeks.

Sügisel alustas äriideede konkurss taas uut hooaega, kokku laekus 341 uut ideed, millest traditsiooniliselt valisid hindajad välja 100 parimat meeskonda, kes pääsesid oma ideed esitlema žüriile. Uute ettevõtlus-teadmiste omandamisega Ajujahi ärimudeli programmis alustasid žürii poolt valitud 30 tugevamat meeskonda.

Loomemajanduse valdkond

Jätkasime 2017. a koostööprogrammi **Disainibuldooser**. Programmis osales 15 ettevõtet, millest viis ettevõtet jätkasid koostööd disainijuhtidega kõige suurema potentsiaaliga ideede elluviimist.

Disainibuldooseri keskne idee on viia ettevõtete tootearenduse kompetents uuele tasemele. Järgmist programmi planeerides soovime koolitustega puudutada suuremat hulka ettevõtjaid, et disainist juhitud tootearendust laiemalt ettevõtjateni viia.

2017. a viisime läbi **kaks projektikonkurssi loomemajanduse erialaliitude ja ettevõtjate esindusorganisatsioonidele**: loomemajandusalase teadlikkuse tõstmise, teadmiste ja oskuste arendamise projektikonkurss ning loomemajanduse ja teiste sektorite koostöös elluviidavate arenguprogrammide projektikonkurss. Loomemajandusalase teadlikkuse tõstmise, teadmiste ja oskuste arendamise projektikonkursile ootasime projekte, mille läbi aidata Eestis loomemajanduse või nende sidusvaldkondades tegutsevatel väike- ja keskmise suurusega ettevõtjatel arendada oma ekspordivõimekust, tooteid ja teenuseid. Konkursile laekus seitse projekti, millest rahastati kolm projekti. Kaks rahastust saanud projekti on elluviimise faasis ja üks projekt on lõppenud.

Loomemajanduse ja teiste sektorite koostöös elluviidavate arenguprogrammide projektikonkursile otsisime uudseid algatusi, lahendusi ja/või terviklikke arenguprogramme, mis arendavad koostöös Eesti loomemajanduse või nende sidusvaldkondades tegutsevaid väike- ja keskmise suurusega ettevõtjaid ning teiste sektorite ettevõtjaid. Konkursile laekus kuus projekti, millest rahastati kolm. Kaks rahastust saanud projekti on elluviimise faasis ning üks projekt on lõppenud. Tallinna Ettevõtlusinkubaatorid viisid projektikonkurssi raames läbi konverentsi MELT Foorum 2017. Edaspidi projektikonkursside hangetena enam läbi ei viida, hetkel otsime koostöös Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ning Kultuuriministeeriumiga samalaadsete tegevuste toetamiseks uut lahendust.

MELT Foorum: Maailmakogemused loomemajanduse valdkonnas meie õuele

MELT Foorum 2017 oli loomemajanduse ühepäevane konverents, mis tõi kokku loomemajanduse ja teiste valdkondade esindajad tõestamaks, et erinevate valdkondade ühendamise loob innovaatilist kvaliteeti. Konverentsi eesmärk oli panna tootjad ja disainerid kõnelema ühte keelt ja leidma võimalusi, kuidas koostöös paremaid tulemusi saavutada. Konverentsil olid vaatluse all mitmed erinevad valdkonnad, mida lahkasid nii eksperdid Eestist kui mujalt maailmast. Foorumil oli üle 20 erineva ettekande (teemadeks tootearendus, müük, eksport, turundus ja innovatsioon). Kohapeal oli osalejaid 355, lisaks toimus MELT Foorumi peasaalist otseülekanne Delfis, Postimehes ja Facebookis. Meedia vahendusel jälgis konverentsi üle 1000 inimese ja sotsiaalmeedia vahendusel üle 8000 inimese.

Tööstuse ja disaini koostöö näitena võib välja tuua ühe selle aasta MELTi esineja Ted Young-Ing, kes on eelnevalt töötanud Art Directorina maailmakuulsas Gucci moemajas ning tegutseb nüüd Eesti kosmeetikatootja Perfect Cosmetics OÜ brändikonsultandina. Hinnatud graafilise disaineri ja brand managerina, teab Ted hästi, kuidas kujundada suuri ja veel suuremaid brände. Mis veel tähtsam, ta suudab need siduda usutava ja puudutava looga. LUMI, mille brändiga Ted ettevõttes aktiivselt tegeleb, töötab pidevalt välja uusi loodusest inspireeritud ja biotehnoloogiaga loodud kosmeetikatooteid.



Jätkasime 2017. a erialaliitudele ja ettevõtete esindusorganisatsioonidele suunatud **projektikonkursside** läbiviimist. 2017. a toimunud projektikonkursid toimusid ekspordi kasvu ja tootearendust toetavate teenuste edendamiseks. Tootearenduse teemalisele projektikonkursile laekus 10 projekti, millest rahastati neli projekti. Ekspordi voores esitati 12 projekti, millest rahastati viis projekti. Hetkel on 2017. a rahastust saanud projektidest kaks projekti lõppenud ning ülejäänud projektid elluviimise faasis. Edukaks projektiks võib nimetada Eesti Rõiva- ja Tekstiililiidu projekti, mille eesmärgiks oli paberimajanduse vähendamine, tööaja kokkuvõtteid, info liikumise kiirendamine ja reaalses tootmisprotsessi etappide jälgimine projekti raames välja töötatud tarkvaralahendust kasutades. Pilotprojektina valminud digitaalsete töökäskude süsteem võeti ettevõttes OÜ Jospel igapäevaselt kasutusele ja sisaldas projekti lõppfaasis 197 ettevõtet, kelle tellimusi loodud digitaalsete töökäskudega hallati. Süsteem toimis ja oli kergesti ümber seadistatav vastavalt erinevate kasusaajate (liidu liikmete) soovidele.

2017. a said EASi kaudu tuge alljärgnevad loomemajanduse projektid: Loomehäkk, Kultuuripärandi konverents, Arhitektuuripoliitika foorum ja Audiovisuaalkonverents. Loomemajanduse valdkonnas olid fookuses kolm uuringut. Esiteks, rahvusvahelistumise ja ekspordi uuring loomemajanduse valdkonnas. Uuring keskendus nelja valdkonna (audiovisuaaltootmine, kirjandus ja kirjastamine, kujutav kunst ning muusika) rahvusvahelistumise taseme ja parimate praktikate uurimisele ning on nüüdseks lõpetatud. 2017. a alustasime loomemajanduse olukorra uuringuga, mille põhieesmärgiks on kaardistada Eesti loomemajanduse sektor, analüüsida selle olulisust Eesti majanduses ja arengus, kirjeldada sektori ja valdkondade arengut ja trende ning loomemajanduse siduvat rolli teadmispõhise ühiskonna kujundamisel. Uuring valmib 2018. a alguses. Kolmandana valmistasime ette muuseumide ja raamatukogude külastajate ja mittekülastajate uuringut, mille eesmärgiks on analüüsida muuseumide ja raamatukogude külastamise ning mittekülastamise põhjuseid. Uuringu käigus selgitatakse välja teenused, mida külastajad või potentsiaalsed kliendid soovivad kasutada. Kindlaks tehakse teenused, mida asutused täna ei paku ning tuvastatakse uued ja võimalikud sihtgrupid. Uuring valmib 2018. a jooksul.

Tegutsevate ettevõtete ja ekspordi valdkond

Ettevõtte arenguprogrammi raames toetasime 2017. a kokku 50 ettevõtet summas 13,89 miljonit eurot. Aasta lõpuks viis arenguplaani ellu 84 ettevõtet ning 55 ettevõtet töötas arenguplaani välja. Selleks, et programmis osalevate ettevõtete arengut paremini jälgida ja toetada, oleme parendanud protsesse ja juurutanud regulaarsete ülevaadete formaadi. Arenguplaani kliendid on muid strateegia ja tootearenduse teenuseid kasutatud 191 korral. I poolaastal keskendusime uute potentsiaalsete arenguprogrammi klientide leidmisele ja programmi kui sellise võimaluste tutvustamisele. Selleks korraldasime kuus arenguprogrammi infopäeva üle Eesti: kaks Tallinnas, kaks Tartus, üks Jõhvis ja üks Pärnus. Infopäevade kutsed saadeti 1800 ettevõttele, koos EASi infokonsultantidega korraldati järelhelistamise kampaania 300 valitud kliendile. Tegevuste tulemusena registreerus 171 ettevõtet ja infopäevadel osales kokku 110 ettevõtet. Lisaks toimusid EASi tegevust ja arenguprogrammi tutvustavad esitlused SEB ja LHV pangas, Swedbank'is ning Danske Bank'is.

Estelon: Tippkõlarid, mis vallutavad maailma

EASi toetuste abil maailma tippu rühkiv tippkõlareid tootev Estelon on võtnud suure eesmärgi – ettevõtte pürgib high-end helitehnika maailm pea peale pöörata.

Esteloni kõlarid on hinnas. Nende toodang pälvib tehnikaekspertide, disainerite kui tippkvaliteediga heli hindavate audiofiilide tähelepanu ja konkureerib kui võrdne võrdsete seas maailma tippudega. Esteloni kaasasutaja ja tegevjuht Alissa Vassilkova sõnul on ettevõtte tootemargi, meeskonna, toote ja ettevõtetena tervikuna pidevalt kasvanud. Tema sõnul on teekond olnud ühelt poolt raske, teisalt aga äärmiselt põnev. Vankumatu eesmärk on olnud jõuda tippu ja praeguseks on ettevõtte enda sõnul õige tee leidnud.

Rahvusvahelisel turul konkureerimine ei ole aga sugugi lihtne. „Kui loome ülemaailmset tootemarki, on ilma lisatoeta väga raske luua tugevat tootemarki ja konkureerivat toodet,“ räägib Vassilkova. Siin tulebki appi EAS. „On äärmiselt oluline olla pildil, osaleda messidel ja luua turundusmaterjalid, mis võistlevad maailma tippudega. Seega omal ajal eksporditoetuse saamine andis meile võimaluse messidel väljas olla ja oma tooteid tutvustada.“

Sektori uuendusliidrina ollakse jõutud faasi, kus turg ootab Estelonilt midagi erilist. „Suurim mõju on olnud meie viimasel arenguprogrammil, mille abil saime arendada uue nn tulevikutoote ja viia oma turundusmaterjalid uuele tipptasemele,“ lisab Vassilkova.



2017. a jõudis lõpule kõrge kasvupotentsiaaliga alustavatele ettevõtjatele suunatud **Ärimentorprogrammi** 2016/2017 hooaeg, mille lõpetas kokku 50 ettevõtjat. Juba novembris startis uus, järjekorras 14. hooaeg, samuti 50 uue ettevõtjaga. Ärimentorprogramm on EASi üks vanemaid ja edukamaid programme, kus lisaks tugevale koolitusprogrammile aitavad ettevõtjaid nende eesmärkide saavutamisel kogu programmi vältel personaalsed mentorid. Ärimentorprogrammi populaarsust kinnitab ka suur konkurss programmi pääsemiseks, 14. hooajal kandideeris 50 kohale 107 ettevõtet.

2017. a käivitused ka kaks mahukat koolitus- ja mentorprogrammi – **Strateegia praktikum** ja **Ärimudeli praktikum**. Tegemist on praktiliste koolitustega, kus on kombineeritud ettevõtte iseseisev töö ja seda toetab individuaalne mentorlus. Strateegia praktikumis pakutakse ettevõtetele alusloogikat tervikliku strateegia mõtestamiseks, aidatakse analüüsida olemasolevat strateegiat ja seada läbimõeldud sihte, tagamaks kontrollitud kasv. Ärimudeli praktikumis aidatakse ettevõtetel kaardistada võimalused ärimudeli uuendamiseks ja edukaks rakendamiseks. 2017. a osales kahes Strateegia praktikumi grupis kokku 16 ettevõtet ja neljas Ärimudeli praktikumi grupis 32 ettevõtet. Tagasiside mõlemale praktikumile on olnud osalejate poolt väga kõrge. Enim toodi välja, et programmid aitasid lihtsatest mõtetest koostada konkreetse tegevuskava, millega edasi liikuda. Mõlema praktikumi läbiviimist jätkame ka 2018. a.

Olulist lisandväärtust lõi ettevõtete sõnul ka arenguprogrammi raames pakutav **diagnostikateenus ja mentori kasutamise võimalus**. Kokku kasutati 2017. a jooksul diagnostikateenust 45 korral ja kaasati mentorit 30 ettevõtte poolt. Seni läbi viidud diagnostikateenuse kahe aasta jooksul on paika loksunud nii

metoodika kui ka raportite sisu rõhuasetused. Rahulolu nii diagnostika kasulikkusega kui ka hinnang ekspertide professionaalsusele on jäänud kõrgele tasemele.

2017. a alustas uue koolitusprogrammina **Tootearenduse meistrikl**ass, milles alustas kokku 25 ettevõtet. Programmi fookuses on ettevõtte tootearendusprotsessi põhjalik analüüsimine, disainimõtleme, prototüüpimise ja testimise ning teenusedisaini tööriistadega tutvumine ning oma ettevõttele tootearendusplaani koostamine. Esimene tagasiside klientidelt on positiivne.

Uue teenusena pakkusime 2017. a II pooles ettevõtetele ka neljal erineval teemal **tootearenduse valdkonna lühikoolit**usi. Kokku toimus 10 koolitust, millest võttis osa 153 ettevõtet. Koolitustel pöörati eelkõige tähelepanu tootearendusprotsessi erinevate etappide tutvustamisele, tootearendusprotsessi juhtimisele ning toote kohandamisele välisturule minekul. Oluliseks teemaks oli ka tootmise digitaliseerimise ettevalmistamine, mille vastu ettevõtjad näitasid üles eriti suurt huvi. Tagasiside koolitustele oli kõrge ning positiivsena toodi esile kaasaegseid teemasid tootearenduse valdkonnas ja häid koolitajaid. Samuti peeti oluliseks praktikute kaasamist ning praktilisi näiteid elust enesest. Lühikoolitused jätkuvad ka 2018. a.

2017. a juunis alustasime tööstuse digitaliseerimist toetavate teenuste portfelli väljatöötamisega. Poolaasta jooksul sai paika planeeritavate teenuste esmane kavand ja positsioneerimise erinevate edasijõudmistasemetega klientide vajadustele vastamiseks. Uutest teenustest alustas **Digilahendused tööstusele** infopäevade sari, mis tõstab osalevate tööstusettevõtete esindajate teadlikkust turul olemasolevatest lahendustest, mida oma ettevõttes efektiivsuse tõstmiseks rakendada. Sõlmisime lepingu **tööstuse ideepäevade ja arendusnädalavahetuste** korraldamiseks. Ürituste eesmärkideks on kaardistada tööstuses olevad reaalsed probleemid, leida ürituse jooksul neile lahendused ning tihendada tööstus- ja IT-sektorite esindajate vahelist suhtlust.

2017. a analüüsisime klientide vajadusi **tööstuse digitaliseerimise diagnostika** sisuks, panime paika tööstuse digitaliseerimise diagnostikate kahetasandilise kontseptsiooni ning kaardistasime tegevusplaani diagnostikate hankimiseks. Esimese tasandi digitaliseerimise diagnostika annab ettevõttele kaardistuse tema olemasolevatest lahendustest ning soovitusel, kuidas lahendusi paremini ära kasutada või mis lahendusi lisada, et ettevõtte toimimine oleks efektiivsem läbi digitaliseerimise, automatiseerimise või robotiseerimise. Teise tasandi diagnostika keskendub lisaks ettevõtte strateegilistele eesmärkidele, ärimudelile, kaardistatakse tarneahel ning tuuakse välja äriprotsesside hetkeseis iga väärtusahela osa kaupa. Analüüsitakse väärtusahela osade kaupa protsesside parendamise võimalusi ja koostatakse tegevusplaan, kuidas ettevõtte digitaliseerimise, automatiseerimise ning robotiseerimisega edasi minna.

Korraldasime 2017. a 17 **ühisstendi** rahvusvahelistel välismessidel, kus osales kokku 148 ettevõtet. Tagasiside teenusele on väga hea. Kogemus näitab, et ettevõtted, kel endal on läbi mõeldud strateegiad ja eesmärgid paigas, saavutavad messil osaledes paremaid tulemusi ja oskavad hinnata selle teenuse olulisust. Järjest enam suureneb kaugemate regioonide messide nimekiri. 2017. a toimus kolm ühisstendi väljaspool Euroopat, 2018. a on neid juba planeeritud viis.

Ühisstendid messidel (17tk)



2017. a osutas **Aasia infokeskus** Eesti ettevõtetele üle 60 info- ja nõustamisteenuse, millest kõige populaarsemad olid äripartneri taustakontrollid ja turule sisenemise nõustamised. Lisaks korraldas keskus kaks Hiina sihtturu ja kaks Jaapani sihtturu seminari, kuhu kaasas oma valdkonnas tuntud-kogenud väliseksperthe ja -partnereid, kelle abil korraldas seminarile lisaks ka individuaalsed nõustamised (kokku seitse ettevõtetle). Kokku osales seminaridel pea 70 ettevõtjat, kes Aasia turgude ja neile sisenemise võimaluste vastu tundsid suurt huvi. Lisaks avalikustas Aasia infokeskus 2017. a uue infoportaali – „Eksport Lõuna-Koreasse“ (www.eas.ee/eksportkoreasse), mis lisandus juba olemasolevatele „Eksport Hiina“ (www.eas.ee/eksporthiina) ja „Eksport Jaapanisse“ (www.eas.ee/eksportjaapanisse) veebilehtedele.

Aasia infokeskusel kui Hiina kompetentsikeskusel oli 2017. a. juhtiv ja kande roll Eesti-Hiina vaheliste koostöölepete (e-kaubandus, IKT) saavutamisel ning Hiina suurettevõtetega (nt Alibaba, Huawei, CITIC Group) ja ettevõtteid koondavate organisatsioonidega (nt Changfeng Alliance, ICI, TEDA) koostöö algatamisel. Seega on Aasia infokeskusest lisaks info- ja nõustamisteenuste pakkumisele tänaseks saanud Hiina valdkonnas Eesti riiki ja avalikke asutusi nõustav ja Eesti-Hiina koostööd arendav, edendav ja koordineeriv kompetentsikeskus.

Kontaktreise toimus 2017. a seitse, neist kaks väljapoole ELi. Reaside käigus korraldasime 55 firmale kokku ca 200 ärikohtumist. Ettevõtete sõnul on uuele turule mineku otsuse langetamise eel oluline saada turu võimalustest ja eripäradest adekvaatne arusaamine, käies ise eelnevalt kohapeal ja suheldes potentsiaalsete klientidega.

Kontaktreisid ja sihtturuseminarid (19tk)



Korraldasime **väikseid turundusüritusi**, sealhulgas koostöös Maaeluministeriumiga ja Eesti saatkonnaga Pekingis korraldatud vastuvõtt Shanghais, ärivisiit Eesti IT ettevõtetele Iirimaa, E-Estonia seminar ja vastuvõtt Norras, kuhu kaasasime 10 ettevõtet.

Peamised arengud on olnud suuremat lisandväärtust loovate ettevõtete fookuse liikumisega lähiturgudelt kaugemale, eelkõige tugevatele Kesk-Euroopa turgudele nagu Saksamaa, UK, Norra, aga ka väljapoole Euroopat nagu Hiina, Jaapan ja Saudi Araabia. Ettevõtted pööravad senisest rohkem tähelepanu ettevalmistusele enne uuele turule sisenemist, kasutades pakutavaid infoseminare, nõustamisi ja turuga tutvumise võimalusi. Varasemaga võrreldes on täna rohkem aktiivseid erialaliite ja klastreid. Tänu koostööle erialaliitude ja klustritega on olnud võimalik mitmeid tegevusi ellu viia pakudes ettevõtetele oluliselt suuremat lisandväärtust.

2017. a korraldasime **13 ekspordi valdkonna koolitust** neljal erineval teemal, kus osales kokku 184 ettevõtet. Ekspordi lühikoolitused käsitlesid tänapäevaseid digitaalse turunduse ja müügi võimalusi. Eesmärk oli koolitada nn tarka tellijat, kes on kursis uute tehniliste võimalustega ning oskab neid nõuda oma kodulehte, veebipoodi või sotsiaalmeedia kampaaniat tellides. Ekspordi lühikoolituste tagasiside oli väga kõrge, 2017. a II poolaastal oli NPS 79,2. Eriti kõrgelt hinnati koolitajate ja praktikute kompetentsust niivõrd kiiresti muutavas valdkonnas.

Kevaldel käivitasime **ekspordiprogrammi „Missioon Saksamaa“**, mis oli suunatud Eesti ekspordijuhtidele, et tõsta nende professionaalsust rahvusvahelises B2B turunduses ja müügis. 2017. a jooksul toimusid koolitused, õppevisiidid ja ärikohtumised, mille tulemusel said 21 Eesti ettevõtet Saksa konsultatsioonifirma Steinbeis toel ettevalmistuse, et laiendada oma ekspordimüüki Saksamaale. Programmi suurim väärtus osalenud ettevõtetele oli väga tugev rahvusvaheline professionaalsete konsultantide ja koolitajate meeskond, kes nõustasid osalenud ettevõtteid oma turuspetsiifiliste teadmistega ja abistasid kontaktivõrgustikuga. Tänu Steinbeisi IT, toiduainetööstuse, elektroonika,

ehituse ja mööbli valdkondlikele tippeksperidele on ettevõtted saanud Saksamaal selliseid kontakte, milleni ise ei oleks pruukinud jõuda. Programmi pikendatakse ka 2018. a.

2017. a oli ettevõtluse keskuses **15 ekspordinõunikku**, kelle töö tulemusena viidi läbi 19 sihtturuseminari ja osutati 76 ekspordipartneri otsingu teenust. EASi ekspordinõunikud olid järgmistes riikides: Soome, Rootsi (alates 2017 novembrist kaks nõunikku), Norra (kaks nõunikku), Saksamaa (kaks nõunikku), Suurbritannia, Prantsusmaa, Holland, Taani, Singapur, India, Jaapan ja Hiina.

Eksportnõunike meeskonnaga liitus tänu suvisele struktuurimuudatusele neli nõunikku, kes olid enim investorkonsultandid Aasia poolel. 31.12.2017 seisuga lõpetas töö Saksamaa teine nõunik Kristian Schnack ja alates novembrist alustas Rootsis tööd endine Taani nõunik Kristi Kivi-Frimpong (Taanis naases tööle lapsepuhkusel olnud nõunik Lucie Fallesen). Ekspordinõunikud jätkasid 2017. a nõustamisteenuste osutamisega, et aidata Eesti eksportööridel siseneda eksporditurgudele ja leida seal koostööpartnereid.

Koostöövõrkude ja kosmose valdkonna tegevused

Koostöövõrgustike – klastrite, loomemajanduse arenduskeskuste ja inkubaatorite, regionaalsete kompetentsikeskuste ning tehnoloogia arenduskeskuste arendamisel võtsime eesmärgiks pakkuda võrgustikele kompleksseid teenuseid, mis omavahel põimituna annavad neile olulise lisaväärtuse. Analüüsisime võrgustike arenguvajadusi, kategoriseerisime meie teenused erinevate valdkondade alla (äri suund; teenused ja müük, intellektuaalne omand ja rahvusvaheline äri) ning sõnastasime igale võrgustikule eraldi väärtuspakkumise.

Ärisuunaliste teenuste (diagnostika, mentor juhile, strateegia praktikum, ärimudeli praktikum) pakkumise liitsime üheks tervikuks ja nimetasime selle **võrgustike arenguprogrammiks**. Programmi raames saavad võrgustikud tarbida teenuseid teatud loogilises järjestuses. Nt diagnostika käigus tuvastatud võrgustiku võtmetähtsusega probleemid ja tähelepanekud saavad olla sisendiks strateegia praktikumis, kus tehtavate strateegiliste valikute baasilt saab sisendi ärimudeli kirjeldamiseks. Võrgustiku tegevusvaldkondade ja arenguprioriteetide läbi töötamisel tekkinud juhtimisteemaliste küsimuste puhul on aga võrgustikule abiks mentor.

Võrgustike arenguprogrammi läbimisega on juba alustanud neli tehnoloogia arenduskeskust, kellel on läbi viidud strateegia ning müügi- ja turunduse diagnostikad. Ülejäänud võrgustikud alustavad programmiga 2018. a.

Samuti jätkasime võrgustikele suunatud arendusüritustega. Klastritele, regionaalsetele kompetentsikeskustele ja tehnoloogia arenduskeskustele toimus koolituse Esinemisoscuse treenimine rahvusvahelistele turgudele sisenemiseks II osa (2016. a viisime läbi I osa). European Secretariat for Cluster Analysis (edaspidi ESCA) organisatsiooni poolt välja töötatud metoodika järgi viisid väliseksperdid meie toetatud klastrite seas läbi võrdlevad analüüsid, mille tulemusena 11 klastrit said pronksmärgise (*Bronze Label of the European Cluster Excellence Initiative*).

Kosmosevaldkonna tegevused 2017. a olid suunatud Eesti ettevõtete kaasamisele Euroopa Kosmoseagentuuri (ESA) projektidesse, aga ka Euroopa Liidu projektidesse Copernicus ja Galileo ning programmi Horizon 2020 Space. Eesti on olnud edukas ESAsse investeeritud raha koju tagasitoomises, mille tõenduseks on ESA andmetel Eesti 1-st suurem **geograafilise tagastuse koefitsient**. ESAs lepingu

sõlmimiseni jõudis 2017. a viis Eesti ettevõtet ja organisatsiooni. 2017. a lõpuks oli ESA ametlikus hankijate andmebaasis ESA-STAR 61 Eesti ettevõtet ja TA asutust, neist 2017. a jooksul lisandunud üheksa.

7. novembril 2017 avati **ESA äriinkubaator Eestis** (ESA-BIC), mille eesmärgiks on kosmosetehnoloogiate siire maapealsesse majandusse läbi uute ettevõtete toetamise. Esimeses hindamisevoorus kandideeris ESA-BICi viis ettevõtet, neist kolmega sõlmiti aasta lõpus lepingud. Kosmosevaldkonnale suunatud tegevusi toetab 1. aprillil 2017 käivitunud 3-aastane tugitegevuste projekt **INNOSPACE**, mille eesmärgiks on eeskätt ettevõtjate nõustamine ja arendamine tehnoloogiliselt keerukates ESA projektides kaasalöömiseks, aga ka ESA-BICi edukas areng, milleks on igal aastal nelja uue ettevõtte kaasamine järgmise viie aasta jooksul. EAS osales aktiivselt ka Eesti Euroopa Nõukogu eesistumise raames Tallinnas 3.–9. novembril toimunud **Euroopa Kosmosenädalal** EUSW-2017, muu hulgas eksponeerides Eesti ühisstendil “Estonian Entrepreneurs for Space” 13 Eesti ettevõtet.

Lisaks kosmosevaldkonnale loob EAS ärivõimalusi Eesti kõrgtehnoloogilistele ettevõtetele. Euroopa suurte teadustaristute hanked laiemalt on uus turg Eesti vastavat võimekust omavatele ettevõtetele, mistõttu valmistati ette Eesti osalemine ühisstendiga 2018. a veebruaris esimest korda toimival üle-Euroopalisel üritusel **Big Science Business Forum**.

EAS jätkas 2017. a osalemist Läänemere riikide koostööprojektis **BSR Stars**, korraldas potentsiaalsetele taotlejatele infopäeva Läänemere piirkonna Interregi taotlusvõimalustest ja pakkus tuge projektide algatamisel ning koostööpartnerite otsimisel. 2017. a rahastati meetmest „Innovation Express“ projekti „Loov Eesti“ summas 22 tuhat eurot. Eesti on ka EUREKA koostöövõrgustiku liige. EAS pakkus koostöövõrgustiku projektides osalemiseks Eesti ettevõtetele nõustamist, samuti arendati koostöösidemeid **EURKEA** eesistujamaa Soome esindajatega.

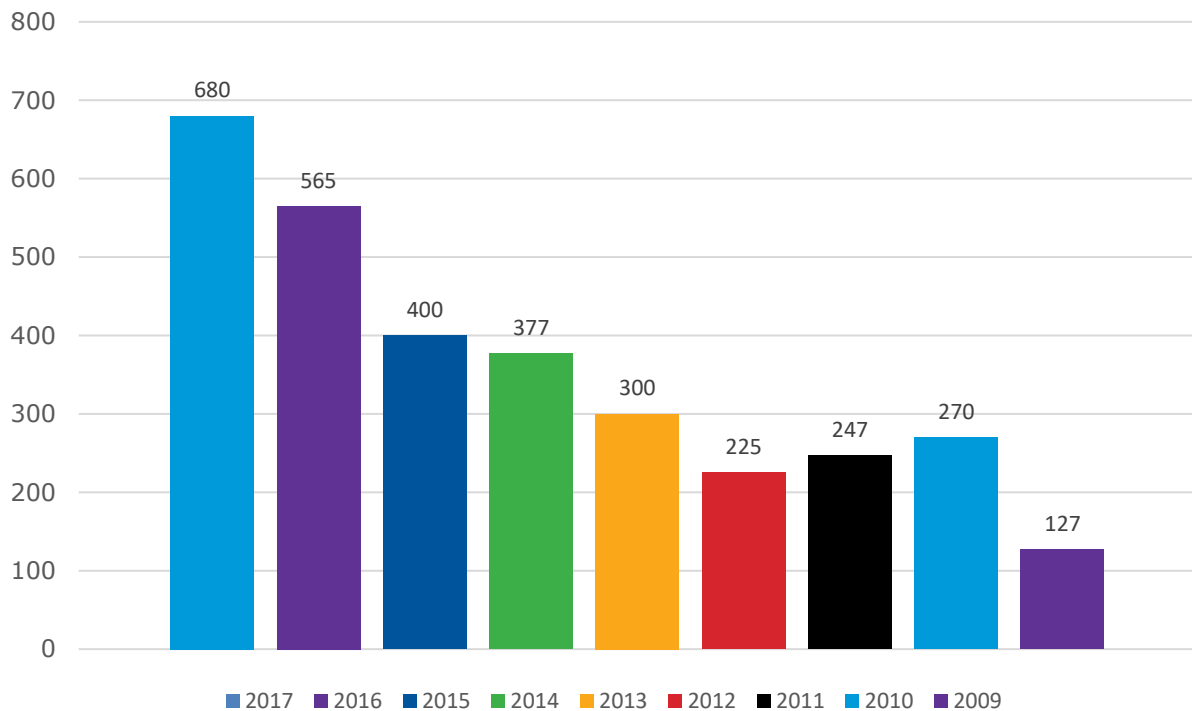
EAS jätkas 2017. a osalemist **Horizon 2020 SME meetmes**. Kokku sai SME meetmest toetust 11 Eesti ettevõtet summas 7,1 miljon eurot. Samuti osales EAS koostööprojektis „AccesSME“ koos Leedu (Lithuanian Innovation Centre) ja Kreekaga (PRAXI Network). Projekti käigus valmis „*design options paper*“ erinevate innovatsiooni rahastamise võimaluste kohta, toetudes erinevate riikide parimatele praktikatele.

[e-Estonia Showroom](#)

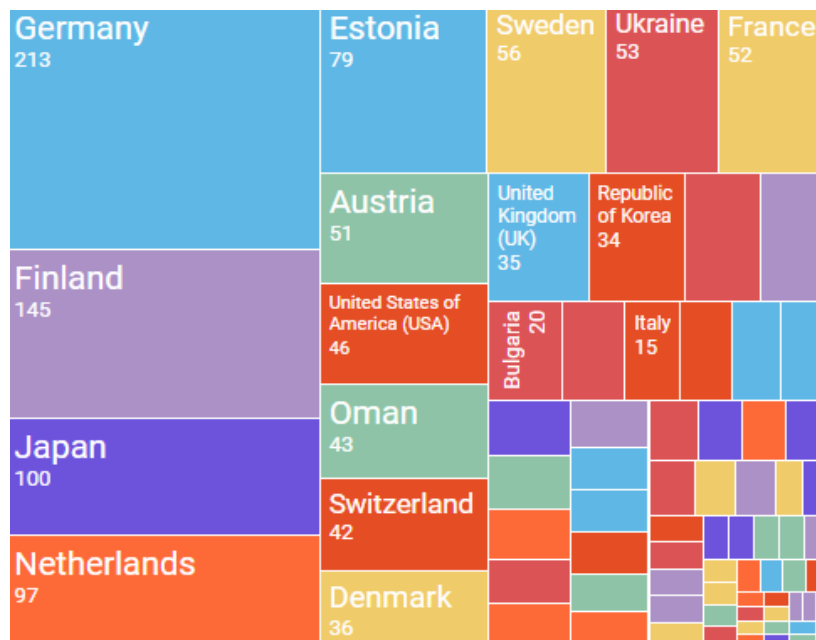
2017. a on e-Estonia Showroom võõrustanud rekordarv väliskülalisi, mis oli ühtlasi seotud Eesti EU eesistumise üritustega ning üha kasvava keskuse teeninduskvaliteedi ja tuntusega.

Kokku on keskusest läbi käinud üle 680 välisdelegatsiooni ning korraldatud 152 kontaktkohtumist külaliste ja Eesti ettevõtjate vahel. Jätkuvalt keskuse peamine sihtrühmad on 41% avaliku sektori, 36% erasektori, 15% haridusvaldkonna ja 5% meedia esindajaid.

Külastused 2009-2017



2017. a peamised külalised olid Saksamaalt, Soomest, Jaapanist, Hollandist ja Austriast, mis näitab EU kasvavat huvi digitaliseerimise teemade vastu ning usalduse kasvu Eesti eduka kogemuse rakendamise teemadel.



Showroom alustas programmide koostamise ja loomisega väliskülaliste jaoks eesmärgiga suurendada kontaktkohtumiste arvu firmadega. Keskuse soovitusindeks NPS on külaliste seas 71 ja koostööpartnerite seas 81. Keskuse sotsiaalmeedia kanalid on populaarsuselt kasvanud agregeeritult 48%.

2017. a uuendasime keskuse veebilehte e-estonia.com, samuti kõik esitlus- ja turundusmaterjalid nii digitaalsed kui paberkandjal, tuues need sealhulgas Brand Estonia reeglitega vastavusse. Samuti virtuaalreaalsuse (VR) hange lõppes edukalt ja leidsime partnerid, kellega koostöös loome VR lahenduse.

e-Estonia Showroom on saanud püsirahastuse kolmeks järgnevaks aastaks ja investeeringu uue keskuse ehitamiseks, kuna vana keskuse võimekus ei ole enam kasvava nõudluse tõttu piisav.

Algatasime mitmeid uusi arendusprojekte. Üks nendest on uue keskuse ehitamise projekt, mille raames valiti asukohta ja hinnati ehitusmaksumused, palgati arendusjuht ning pandi paika strateegia keskuse loomiseks. Showroom on algatanud innovaatilist uuringuprojekti töönimelga Innolab, mille raames analüüsisime võimalust legaliseerida riiklike ekspertide kaasamist ekspordiprojektidesse läbi EASi ekspordi toetamise eesmärgi. Projektil on suur toetus IKT sektori poolt ja nõudlus riiklike asutuste poolt.

Uueks projektiks on algatatud ka CRM lahenduse ja keskuse broneerimissüsteemi automatiseerimine, mille tulemusena loodame saavutada efektiivsuse ning läbipaistvuse keskuse tegevuste, kaasamiste ja külastuste osas. Samuti on vajalik CRMi lahendus uue andmekaitse regulatsioonide tõttu turundustegevuste ja kommuniaktsiooni korraldamiseks. Showroom on aktiivselt panustanud e-Eesti maine tegevuskava ja turundusmaterjalide loomisesse ning rakendamisse, võttes üle e-Eesti maine koordinatsiooni Callisto poolt 2018. a. e-Estonia esitluskeskuse tulemused ületasid seatud eesmärgid ning said toetuse Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi ja erasektori poolt. 2017. a on Showroomi meeskond kasvanud nelja inimese võrra ning aasta lõpuks oli keskuses kaheksa inimest.

Toetused

Ettevõtlusvaldkonna toetustega soovime kasvatada ettevõtlusaktiivsust, aidata kaasa ettevõtete arengule, sealhulgas tootearendusele ja ekspordivõimekusele.

Arengupotentsiaaliga alustavate ettevõtjatele suunatud **starditoetuse** meetmes esitati 2017. a 148 taotlust kogumahus 2,17 miljonit eurot, millest toetasime 106 projekti summas 1,55 miljonit eurot.

GlasCon: Tulemused on prognoose mitmekordselt ületanud

Starditoetuse saanud edukas ettevõtte GlasCon OÜ projekteerib, valmistab ja paigaldab klaasalumiinium avatäiteid. Ettevõtte eesmärgiks on muutuda tootmistevõime avamise kaudu konkurentsivõimelisemaks, juhtida projekte kuluefektiivsemalt ja pakkuda klientidele laiemat tooteportfelli. Starditoetuse projektiga soetati tootmise avamiseks osa vajalikust sisseseadest, projekti kogumaksumuseks on 18 391 eurot, sealhulgas toetus 14 713 eurot. Tootmist alustati 2017. a jaanuaris.

Projekti perioodi lõppemise järgselt (30.11.2017) on ettevõtte majandustulemused ületanud taotluse prognoose mitmekordselt – ettevõtte tegelik käive on 81% suurem ehk 3,16 miljon eurot ning eksportkäive on tehase võimsuse suurenemise ja eduka müügitöö tulemusel kasvanud taotluse esitamise aastaga võrreldes 10,4 korda. Ettevõttes töötab täna 20 töötajat ehk 12 töötajat enam kui taotluses prognoositud. Ettevõtte välisprojektid on valdavalt suunatud Skandinaavia turule ning aktiivse müügitööga on tänaseks leitud mitmeid uusi potentsiaalseid kliente.



Ettevõtetele suunatud tootearenduse valdkonna toetustest oli 2017. a fookus **ettevõtte arenguprogrammil**, mis koostoimes kaardistuse ja arenguplaani ettevalmistusega vaatleb ettevõtet terviklikult. Lisaks arenguprogrammile oli uuenduslike ja kõrgema lisandväärtusega toodete, teenuste ja tehnoloogiate väljatöötamiseks jätkuvalt avatud **innovatsiooni- ja arendusosakute** taotlemine, kuhu laekus 2017. a kokku 206 taotlust, millest rahastasime 145 projekti kogusummas 1,28 miljonit eurot. 2018. a alguses analüüsime innovatsiooni- ja arendusosakute meetme mõju ettevõtete arengule ning hindame vajadust meetme tingimusi muuta, et hoogustada ettevõtete tootearendust. Lisaks oleme välja töötamas kasvuklientide tootearenduse toetust **Minu esimene toode**, mis aitab ettevõtjatel arendusprojektides viia ellu toote prototüüpimise ja testimise etappe.

Avasime **innovatsiooni edendavate hangete II** taotlusvooru 30. jaanuaril, voozu tähtjaks esitati viis taotlust kogumahus 1,01 miljonit eurot, millest rahastasime neli projekti kogusummas 1,006 miljonit eurot. Rahastatud projektid toetavad avaliku sektori eestvedaja rolli uuenduslike lahenduste kasutuselevõtul. Koostööst saadud teadmiste ja kogemustega saavad ettevõtted pakkuda innovaatilisi lahendusi ja tooteid ka eraturul. Toetusmeetme III voozu avasime sügisel tähtjaks jaanuaris 2018 laekus kokku kaks taotlust. Kuna nõudlus toetuse järele on olnud passiivne, oleme osalenud aktiivselt erinevtel infopäevadel ning planeerime projektiideede sisuliseks nõustamiseks mentorteenuse pakkumist.

Koostöös Majandus-ja Kommunikatsiooniministeeriumiga alustasime 2017. a mitme uue ettevõttele suunatud toetuse väljatöötamisega. Eksportööridele suunatud **messitoetuse** ja IKT ja Work in Estonia raames **IT spetsialistide välisriikidest värbamise toetuse** taotlemine avaneb eelduslikult 2018. a I poolaastal. Lisaks koostasime 2017. a **Eesti-Norra koostööprogrammi** kontseptsioonidokumendi. Programmiga soovime toetada innovaatiliste tehnoloogiate, protsesside, toodete ja teenuste arendust, jätkusuutlikku ettevõtlust ning keskkonnahoidu. Täiendavalt alustasime 2017. a analüüsiga **VKE-de börsile mineku toetuse** kontseptsiooni koostamise osas.

Võrgustikele suunatud toetustest jätkasime **tehnoloogia arenduskeskuste (TAK)** meetme projektide elluviimist ja jälgisime toetatud kuue TAKi käekäiku. 2017. a detsembris toimus TAKide iga-aastane monitooring ja tegevusperioodi kokkuvõttev paneel. Koostöös Rahandusministeeriumiga valmistasime ette ja avasime 18. septembril kuuele tegutsevatele **regionaalsetele kompetentsikeskustele** taotlusvooru valdkonna ettevõtetega arendusprojektide käivitamiseks. Tõhusa koostöö projektide eesmärgiks on motiveerida ettevõtjaid ja kompetentsikeskusi koostööle, mille tulemusel suurendada teadmistemahukasse ettevõtlusesse ja lahendada ettevõtetele olulisi kitsaskohti toote või teenuse

arendamisel. Taotlemine on avatud jooksvalt ja eelarve on 500 tuhat eurot. 2017. a eelnõustasime kahte töhuga koostöö projekti ideed.

Klastrite arendamise eesmärk on tõsta klatri partnerite konkurentsivõimet läbi ühiste turundus- ja arendustegevuste edendamise nutika spetsialiseerumise kasvualades. 2017. a jälgisime eelkõige elluviidavate projektide käekäiku ja toetasime projekte nende eesmärkide täitmise suunas liikumisel. Täiendavalt analüüsisime ja muutsime 2017. a toetuse andmise määrust, et võimaldada klastrite esindajatele osaleda messidel.

Loomemajanduse valdkonnas toetame ambitsioonikate loomeettevõtete arengut, ekspordivõimekuse kasvu ja võimalusi arendada tooteid ja teenuseid. Jaanuaris avasime taotlusvooru **loomemajanduse inkubaatorite** arendamiseks, mis pakusid läbi teenuste tuge alustavatele ettevõtjatele. Vooru eelarve oli 1,5 miljonit eurot ning tähtjaks laekus kuus taotlust, millest rahastasime viit. 2017. a I pooles avasime ka II taotlusvooru **loomemajanduse arenduskeskustele**, kes aitavad kaasa loomeettevõtete konkurentsivõime, ekspordivõimekuse suurenemisele ja koostööle teiste sektoritega. Taotlusvooru eelarve oli 1,6 miljonit eurot, kokku esitati 16 taotlust mahus 4,06 miljonit eurot. Kuivõrd tugevaid projekte oli mitmeid, suurendasime teiste valdkonna tegevuste vabade vahendite arvelt vooru eelarvet 0,795 miljoni euro võrra ja rahastasime kokku 9 projekti 2,4 miljoni euroga. Toetust said MTÜ Music Estonia, MTÜ Eesti Kunstlike Liit, MTÜ IGDA Estonia, MTÜ Loov Eesti, MTÜ Eesti Disanikeskus, SA Narva Loomemajanduse inkubaator, BMO OÜ, MTÜ Eesti Arhitektuurikeskus ja MTÜ Eesti Kaasaegse Kunsti Arenduskeskus. Loomemajanduse valdkonnas toetame ka üheksat taristu arendamise projekti, mille eesmärgiks on arendada uusi loomeettevõtjate arengut toetavaid taristuid või soetada loomeettevõtjate tootlikkust ja toodete lisandväärtust suurendavat tehnoloogiat.

Lisaks jätkasime **loomemajanduse eksporditoetuse** ja **koostööprojektide toetuse** rakendamisega, mille tulemusel suureneb ettevõtete lisandväärtus, sidusus teiste majandussektoritega ja ekspordisuutlikkus. Loomemajanduse ekspordiga alustamiseks või selle hoogustamiseks esitati 2017. a 17 taotlust, millest toetasime 16 projekti.

Välisinvesteeringud ja tegevused välisurgudel

Välisinvesteeringute ja välisurgudel tegevuste suunal on möödunud aasta lõpu seisuga leitud tulemusnäitajad järgmised:

Personaalselt teenindatud välisinvestorite otseste välisinvesteeringute maht⁴: 102 mln € (eesmärk 80 mln €)

Personaalselt teenindatud välisinvestorite otseste välisinvesteeringute arv: 30 (eesmärk 25)

Välisinvesteeringute tulemusel loodud uued töökohad⁴: 1055 (eesmärk 800)

Võtmeklientide arv Välisinvesteeringute keskuse klientide portfellis: 5 (eesmärk 30)

2017. a oli välisinvesteeringute osas üle ootuste edukas aasta nii investeeringute mahu kui töökohtade prognoosi osas, samuti välisinvesteeringute arvu poolest. Kavandatud otseste välisinvesteeringute maht ulatus 102 miljoni euroni ja töökohtade arv 1055ni, ületades seatud eesmärgid 128% ja 132%, vastavalt. Välisinvesteeringute arvu osas saavutasime eesmärgistatud 25 asemel 30. Võtmeklientide arv aga ei vastanud ootustele, mis on suures osas tingitud struktuurimuudatuse järgselt ekspordinõunike tõstmisega

Ettevõtluse keskusesse. Muutunud välisinvesteeringute keskuse lähenemisega, kliendiportfell on pidevas muutumises. VIK on kliendiportfellipõhiselt üle läinud projektipõhisele lähenemisele.

Tegevused välisinvesteeringute kaasamise suunal

EASi kaasabil investeerivad Eestisse ettevõtted, kes müüvad kõrge lisandväärtusega tooteid ja teenuseid peamiselt Eestist väljapoole. 2017. a oli meie sihiks välisinvesteeringute toomisel Eestisse keskmisest kõrgema lisandväärtusega ettevõtted, mis täiendavad Eesti majandust uute tehnoloogiate ja teenustega.

Eesti tööjõuturu tingimustes (palgatase, tööjõu kättesaadavus) on raske naaberriikidega konkureerida. Sellest tulenevalt oleme esmalt suunanud oma fookuse Eestisse kättesaadava ressursi kõrgemaks väärimiseks (peamiselt puit, toit ja inimesed). Peame oluliseks investeeringute maandamisel regionaalset vaadet, et lisaks peamistele tõmbekeskustele lisanduks investeeringuid ka äärealadele.

Põhifookus investeeringute toomisel jagunes kahte peamisesse valdkonda:

- Kõrge lisandväärtusega tootmisettevõtete (*advanced engineering* ja *manufacturing*) toomine Eestisse;
- Rahvusvaheliste kontsernide arendus- ja teenuskeskuste toomine Eestisse

2017. a valmistasime ette Eesti väärtuspakkumiste koostamise digitaalse tööriista, mis tagab ühtsema kvaliteedi teenuse pakkumisel.

VIK võrgustik

2017. a olid välisesindajad/investorkonsultandid kuues riigis: Soomes, Rootsis, Norras, Saksamaal, Kasahstanis ja Ameerika Ühendriikides. Lisaks veel Ida- ja Kesk Euroopa esindaja, kelle töökoht asub Tallinnas. Välisesindused on olulised uute projektide Eestisse meelitamisel. Sihtriikides luuakse esmased kontaktid, mida on pea võimatu asendada Eestist juhitud tegevusega, kuna vahetu turu tunnetus on hädavajalik.

2017. a jätkus hea koostöö nelja maakondliku arenduskeskusega eesmärgiga ellu viia välisinvesteeringutega seotud tegevusi maakondades: SA Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus, SA Läänemaa Arenduskeskus, SA Tartu Ärinõuandla ja SA Lääne-Viru Arenduskeskus. Regionaalsed investorkonsultandid on olulised Eestisse investeerinud ettevõtete jätkusuutliku arengu tagamiseks ning regioonis avaliku sektori, ettevõtete, haridusasutuste ja partnerite vahelise koostöö arendamiseks.

Innovaatilise ja suurepärase ärikliimaga riigi turundamine

Eesti ärikliima tutvustamise peamised infomaterjalid – investinestonia.com veebileht, Investment Guide, e-Estonia Guide, e-Estonia fotoraamat ning ajakiri Life in Estonia – läbisid 2017. a põhjaliku uuenduskuuri nii vormiliselt, seoses uue Eesti brändi kasutuselevõtuga, kui ka sisuliselt. Uuenduste käigus oli läbiv eesmärk esile tõsta Eesti tugevaimad müügiargumendid kompaktses ja kvaliteetses vormis.

Visiidid

Ettevõtete eduvõimaluste suurendamiseks kasutasime jätkuvalt äridiplomaatia tööriistana Eestist väljaminevate VIP-visitide juurde äridelegatsioonide korraldamist. Ettevõtlusministriga toimusid visiidid Jaapanisse ja Iisraeli, asekancler Viljar Lubiga Šveitsi, peaministriga Budapesti KIE 16+1 tippkohtumisele, Ameerika Ühendriikidesse ja Prantsusmaale, kultuuriministriga Rootsi, presidendiga Soome ja Šveitsi, lisaks äridelegatsiooni visiit Singapuri ja Malaisiasse. USA, Iisraeli ja Prantsusmaa visitide äridelegatsioonide korraldus toimus koostöös Eesti Kaubandus-Tööstuskojaga. Suurema tähelepanu all olid ka Eestisse sissetulevad visiidid ja nende korraldamise taseme tõstmine.

Sündmused

Eesti suurim tehnoloogia- ja startup konverents **Latitude59** jõudis uuele tasemele tuues kokku üle 2000 osaleja, kelle seas oli 230 investorit ning 680 startupi esindaja. Konverentsil astus üles 103 esinejat, demoalal esitles end 38 startupi ja 10 suuremat organisatsiooni. Lisaks toimus Ülemiste Technopolis Investorpäev 90 osalejaga.

2015. a võetud teadlik suund muuta Latitude59 isemajandavaks sündmuseks realiseerus ja edaspidi korraldab konverentsi selleks asutatud MTÜ Latitude59. Latitude59 jääb jätkuvalt ankursündmuseks, mis võimaldab EASI välisesindajatel Eestisse tuua investorvisiite ning tutvustada neile Eesti potentsiaali ja võimekust kõige esinduslikumas võtmes.

Investorite tänusündmusele on saanud heaks tavaks kutsuda kord aastas riikide põhiselt kokku olulisemad välisinvestorid. Sündmuse eesmärgiks on tänada strateegiliselt olulisi investoreid nende panuse eest, koguda infot ja suhelda personaalselt ning julgustada neid edasisi investeeringuid tegema. Kaasates samale sündmusele potentsiaalseid investoreid saame neid julgustada läbi olemasolevate investorite positiivse kogemuse.

Soome investorite õhtusöök toimus varasemalt Tampere Alihankinta messi raames. Seekord otsustasime korraldada õhtusöögi esmakordselt Helsingis koostöös Eesti Suursaatkonnaga. Aukülalisena osales õhtusöögil peaminister Jüri Ratas, kelle huvitatus ja personaalne lähenemine jätsid ettevõtjatele väga sügava mulje. Kokkuvõttes andis sündmus väga positiivse tõuke Soome suunalt oluliste investeeringute jätkumiseks.

Oktoobri lõpus toimus Tallinnas **Idapartnerluse Ärifoorum**, mis oli Eesti EL eesistumise ametliku programmi kõige kaalukam äri ja majandusega seotud üritus. EASI jaoks võimaldas Ärifoorum kutsuda Eestisse kõrgel tasemel potentsiaalseid välisinvestoreid, tutvustada Eestit kui välisinvesteeringute sihtriiki ning luua hea kontaktibaasi idapartnerluse riikides (Armeenia, Aserbaidžani, Gruusia, Moldova, Ukraina ja Valgevene). Ärifoorumist võttis osa üle 500 osaleja – ettevõtjad ja otsustajad Idapartnerluse ja EL riikidest. Ärifoorumi teema „*Digital Economy: Innovative Platform for Transparent Borderless Business*“ oli valitud võttes arvesse Eesti kui e-riigi rahvusvahelist mainet, prioriteete ja kompetentse ning üritus on leidnud laialdast kajastust Idapartnerluse riikide meedias.

Work in Estonia

2017. a alustas Work in Estonia suurt arenemisetappi. Eesti turundamisele suunatud programm liigub laiapõhjalise positiivse kogemuse tagamise suunas – seda nii ettevõtja kui ka välisspetsialisti jaoks ja alates esimestest sammudest (riigi valimisel) kuni viimaste tegevusteni (välisspetsialisti kohanemisel). Nii välisspetsialisti kui värbava ettevõtja jaoks on oluline klienditeekond ja selle põhjal pandi kokku 2017. a Work in Estonia uued põhimõtted järgnevatiks aastateks, mis lähtuvad neljast järgnevast tegevussuunast: meelitamine, vastuvõtmine, kohanemine ja maine loomine.

Turundamine aitab kaasa meie riigi tutvustamisele ja tuntusele (INSEAD raportis oli Eesti 2017. a globaalse talentide konkurentsi edetabelis 22. kohal). Nende tegevustega meelitatakse välistalenti valima paljude teiste ahvatlevate riikide seast just Eesti. Turundamises tehti palju edusamme: workinestonia.com veebilehte külastas aasta jooksul 476 437 inimest, mis üle kahe korra enam sellest, mis sai aasta alguses eesmärgiks seatud (220 000 külastust). Turunduskampaaniaid viisime läbi 8 riigis (Ukraina, Türgi, Itaalia, Läti, Portugal, Ungari, Sloveenia, Bulgaaria), eesmärgiga tuua siinsetele ettevõtetele edukaid kandidaate täitmaks puudujääki tööturul, mida sinne tööjõud kahjuks täita ei suuda. Nendes riikides tegutsemine põhineb põhjalikel turu-uuringutel, milles võeti muuhulgas arvesse sealse IT-spetsialistide arvu, nende inglise keele taset ja millise palgatasemega Eesti konkureeriks. Suvest alustasime ka uudiskirja koostamist ja saatmist tööandjatele. Uudiskirja saab iga kuu kätte ligi 400 registreerunud ettevõtjat.

Kuna Eestis on aina rohkem välistalente ning pidevalt kasvab nende ettevõtete arv, kes tahavad välismaalt spetsialiste palgata, siis seda enam on oluline tegeleda nii spetsialisti kui ka tööandja klienditeekonnaga. See on oluline saamaks aru, mis toimub hetkel riigis hästi, millega ollakse enam-vähem rahul ja mis on need kohad, kus tuleb tubli hulk tööd veel ära teha. Selleks analüüsisime 2017. a välisspetsialisti teekonda Eestis, mille tulemusega saab tutvuda [veebilingil](#).

Selgub, et Eestis on palju vaja ära teha vastuvõtmise ja kohanemise vallas: toetada välismaalastel info leidmist, hõlbustada inglisekeelsete lasteaia- ja koolikohtade saamist, pakkuda eesti keele kursusi jpm. Välisspetsialisti kogemus Eestis mõjutab üleüldiselt Eesti mainet. Üks halb sõna võib hävitada kõik varem tehtud töö ja nullida positiivsed sõnumid. Hea maine omakorda on tugev turundustööriist ning loob juba järgmistele välisspetsialistidele olulise kuvandi Eestist.

Oluline on siinkohal toetada ka ettevõtet, kes välisspetsialisti palkab. Selleks oleme juba alustanud ettevõtete klienditeekonna kaardistamisega, et mõista kuidas Work in Estonia saaks paremini toetada Eesti ettevõtjat välismaalt värbamisel. 2017. a lõpul lõime Work in Estonia poolt välisvärbamise veebilahenduse. Tegemist on välisvärbamist visualiseeriva õppevahendiga, mis aitab ettevõtjal bürokraatiarägistikust läbi närida ning aru saada, mida täpsemalt on vaja teha, et välismaalt endale spetsialist palgata.

Välisspetsialistide Eestisse meelitamist tehakse selleks, et selle järele on suur vajadus kui tahame, et majandus areneks, Eesti ettevõtted saaks laieneda ning looksime suurema väärtusega töökohti. 2017. a lõpus võeti vastu IKT Arenguprogramm, mis annabki Work in Estoniale kuni 2020. a lõpuni uued suunised ning seadnud suure eesmärgi – meelitada kolme aasta jooksul Eestisse 2000 IKT spetsialisti, kelle järgi on praeguseks juba põletav vajadus. Vastavalt Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liidu andmetele on Eesti info- ja kommunikatsioonitehnoloogia sektoris juba täna puudu 7000 spetsialisti.

2020. a on hinnanguliselt vaja kõikides sektorites kokku 37 000 IKT-spetsialisti, millest suure osa katab koolitustellimus ja olemasolev tööjõud. Kuid siiski jääb 2020. a puudu hinnanguliselt 8600 spetsialisti ning selle puudujäägi leevendamiseks IKT arenguprogrammi eesmärk värvata vähemalt 2000 IKT spetsialisti tegelebki.

E-residentsus

2017. a võtsime esimest korda mõõdikuks e-residentide asemel ettevõtete arvu. Eesmärgiks oli 1500 uut ettevõtet loodud e-residentide poolt, saavutasime 1542 uut ettevõtet. Saime lisarahastust IKT arenguprogrammi eelarvest ning muutsime tiimi struktuuri, keskendudes sihtturgudele ning värvates sihtturu põhised juhid. Piloteerisime lahendust Ukrainaga, kus saavutasime 5% kasvu. Negatiivselt mõjutas meid terrorismi ja rahapesuga toimuv pangandusseaduste karmistamine, mille tulemusena e-residentidel on Eestis äärmiselt keeruline pangakontosid avada. Seetõttu muutsime fookuse traditsiooniliste pankade *pealt fintech*-idele ning lansseerisime koostöö Soome ettevõtte Holvi'ga.

Toetused

2017. a jätkasime kahe välisinvesteeringuid kaasava toetusmeetme pakkumist. **Tugiteenus- ja arenduskeskuste investeeringute** toetuse eesmärgiks on toetada ettevõtteid, kes soovivad Eestisse luua oma kontserni arenduskeskuse või kontserni teistele üksustele tugiteenust pakkuva keskuse. Kuna toetuse andmise oodatavad tulemuseesmärgid on liiga kõrged, mistõttu taotlusi meetmesse ei esitatud, planeerime tingimuste muutmist. **Suurinvestori toetuse** eesmärk on meelitada Eestisse uusi, kõrget lisandväärtust loovaid investeeringuid töötleva tööstuse sektorisse. Suurinvestori toetusmeede avati taotluste vastuvõtuks jaanuaris ja 2017. a rahastati kahte projekti toetuse kogumahuks 3 miljonit eurot.

Metsä Wood

Investeeringu maht: 54 miljon eurot, 200 töökohta.

Argumendid:

- *väga hea energiapakkumine Fortumilt - läbi räägiti otseliinil põhinev elektrivarustus koos kütte ja tööstusauru pakkumise ning puidujätmete energiatootmiseks kasutamise*
- *asukoht Pärnu (oskustööjõud kohapealt sh kutsekool, logistika EL suunal)*
- *EAS toetus: 2 miljon eurot*

Tänaseks on ehitus lõppjärgus, algamas seadmete paigaldus ning järk-järguline 200 uue töötaja leidmine. „Tegemist on olulise investeeringuga Metsä Woodi ja kogu Metsä Groupi jaoks. Tegime seda selleks, et vastata paremini ülemaailmselt kasvavale nõudlusele vineeri järele ning tõsta veelgi Metsä Woodi tööstuslikku efektiivsust. Uus tehas on hea näide Soome ja Eesti vahelisest koostööst. Eestis on soodne ärikliima ja riik pakub häid logistilisi ühendusi meie peamiste turgudega,“ ütles Metsä Groupi tegevjuht Kari Jordan nurgakivi tseremoonial 23.8.2017.



TURISMIVALDKOND

Väliskülastajate ööbimiste kasv prioriteetsetelt sihtturgudelt: +0,7% (eesmärk +2%)

Turundustegevuste tulemuslikkus (% eesmärgi saavutanud kampaaniate arvust): 80% (eesmärk 80%)

2017. a väliskülastajate ööbimiste kasv prioriteetsetelt sihtturgudelt jäi alla ootuste, mis on tingitud vene ja soome turistide langusest. Turundustegevuste tulemuslikkuse osas aga saavutasime seatud 80% eesmärgi saavutanud kampaaniate arvust.

Tegevused turismivaldkonna arendamise suunal

2017. a oli turismis erakordne aasta. Eesti majutusettevõtetes peatus möödunud aastal 3,5 miljonit turisti – 7% rohkem kui 2016. a. Uue rekordini jõudis nii sise- (9%) kui välituristide (5%) arvu kasv. Siseturiste oli ligi 1,39 miljonit, välituristide arv oli 2,15 miljonit. Välituristide Eestis veedetud ööde arv kasvas 6,5 miljonini. Varasemaga võrreldes saabus Eestisse rohkem turiste enamikust Euroopa Liidu riikidest. Samuti tuli rohkem turiste Venemaalt ja Aasia riikidest. Majutusettevõtete teenuseid kasutanud välituristidest 72% tuli Eestisse puhkama, 21% oli tööreisil ning ülejäänutel oli Eesti külastamiseks muu põhjus.

Eesti on jätkuvalt soomlastele kõige populaarsem väliturismi sihtkoht, kuigi möödunud aastal võis näha väikest langust (4%) võrreldes 2016. a rekordilise tasemega. Soome turistide ööbis mullu Eesti majutusettevõtetes 916 000. Langus oli eelkõige Tallinnas ja Pärnus, samas lisandus tunduvalt Soome turistide ööbimisi Tartus. Eestit külastavate Venemaa turistide ööbimiste arv on hakanud taas kasvama alates 2016. a septembrist. Võrreldes 2016. a külastas Eestit 19% rohkem Vene turiste (kokku 239 000), nende ööbimiste arv kasvas peaaegu kõigis maakondades.

Aasiast pärit turistide ööbimiste arv Eestis on viie aastaga kasvanud ligi kolm korda. Selline kasv on turismisektoris erakordne ning ühtlasi märk sellest, et Aasia suunale investeerimine on olnud tulemuslik. Möödunud aastal suurenes Aasiast pärit turistide arv 19% (kokku oli neid 87 000). Enim saabub Aasia turiste Eestisse Jaapanist (29 000), Hiina turiste on vaid veidi vähem (20 000).

Läti elanikele on Eesti sihtkoht, kus on palju tugevaid, eriti lastega peredele atraktiivseid tooteid mugavas sõidukauguses. Järjest enam tuntakse huvi Eesti spaade ja pereatraktsioonide vastu. Läti on Eestis kõige vähem Tallinnale keskenduv välisurg – vaid 37% nende ööbimistest veedeti Tallinnas, samas 20% Pärnu maakonnas, 16% Tartu ja 9% Saare maakonnas. Möödunud aastal lisandus ülekaalukalt kõige rohkem nende ööbimisi Tartus, kuid kasvust said osa ka Pärnu, Saare, Võru maakond ning mitmed teised sihtkohad. Lätist pärit turistide arv suurenes möödunud aastal tervikuna 14% (kokku oli neid 161 000).

Üks suuremat kasvu näidanud turismiturge oli 2017. a Suurbritannia. Seal saabunud turistide oli möödunud aastal 58 000 ehk 20% rohkem kui 2016. a. Sellele aitas kaasa uue lennuühenduse lisandumine Londoniga alates märtsist, mille tulek oli tihedalt seotud turismiarenduskeskuse turundustegevustega. Kasvu jätkumist Suurbritanniast on oodata ka tänavu, kuna uusi lennuühendusi lisandub veelgi.

Eesti kui reisisihi tuntuse suurendamine

Reisisihi suunal keskendusime turgudele, mis on näidanud suurimat potentsiaali tuua investeringutelt tulu. Fookuses olid lähiturud nagu Soome, Venemaa, Läti, Rootsi; kaugematest turgudest Norra, Saksamaa, Suurbritannia, Hiina, Jaapan ja USA. Tegelesime nii konverentsi- ja motivatsioonireiside kui ka puhkusereiside korraldajate informeerimisega.

Eestit turundasime:⁶

- kampaaniatega;
- sotsiaalmeedias;
- messidel;
- tutvustades turismivõimalusi väiksematel erialaseminaridel professionaalidele;
- tutvustades kohapeal Eesti turismivõimalusi välisajakirjanikele ja reisikorraldajatele;
- korraldades Eesti turismiettevõtetele ja sihtkohtadele kohtumisi välismaiste reisikorraldajatega;
- tehes koostööd rahvusvaheliste sündmuste korraldajatega;

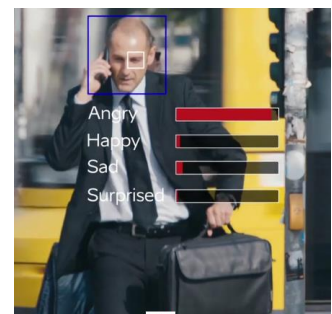
Kampaaniate valdkonnas jätkasime ebatraditsiooniliste turunduslahendustega. Kui 2015. a oli selleks Epic Estonia ja 2016. a turgudeülene looduskampaania DeepEST Roots, mis jõudis 40 miljoni inimeseni üle kogu maailma, siis 2017. a oli selleks Stressbuster'i looduskampaania, mis jõudis 50 miljoni inimeseni 120 riigist.

Stress Buster

Korraldasime 2017. a turgudeülese looduskampaania „Stress Buster“. Kampaaniavideot vaadati üle 1,2 miljoni korra ja tõi kaasa www.visitestonia.com lehele ligi 230 000 külastust.

Expedia keskkonnas korraldasime madalhooajal müügikampaania, mis tõi kaasa tehtud broneeringute arvu tõusu (4000 lisaööd võrreldes 2016. a), s.h UK, USA, GER ja SWE turgudelt. Lisaks korraldasime koostöös Pärnuga ja Spaaliiduga Soomes ja Lätis spaakampaaniad, sotsiaalmeedias 24 tundi valgete ööde aja Eestis veetmise kampaania Saksa ja UK turul, Lonely Planeti kanalil Tallinnaga koostöös kampaania seoses „Best in Travel 2018“ auhinna võitmisega ning perekampaania „Family Challenge Game“ Venemaal, Lätis ja Soomes, mis innustas tulema madalhooajal Eestisse, reklaamides erinevaid pereatraksioone.

Jätkasime ka **geriljaturundusega**: korraldasime esitlustuuri kuuel golfväljakul Stockholmis ja korraldasime turundussündmused, kus Pariisi, Oslo ja Berliini gurmeekirjanduse koorekihile tegid ürituse



⁶ Videoesitlus Turismiarenduskeskuse 2017. a tulemustest <https://vimeo.com/254476485>

raames süüa Eesti parimad tippkokad. Toiduteemal filmiti Eestis ühe Hiina telesaate poolt ja võeti veel üles kaks 4-osalist seriaali – üks neist Norra toidukanali Matkanalen poolt ja teine Läti LTV1 kanali poolt. Eesti oli eetris Venemaa kõige populaarsema telesaates ja Vene toiduajakirjanduse tippude pressireisi tulemusel valmis üle Moskva kuulus kokaraamat Eesti toidust. Sinna juurde veel palju pressi ja PR-tegevusi.

Hoolitsesime oma kohalolu eest sotsiaalmeediakanalites ning Visit Estonia on nüüd esindatud, Facebookis, Twitteris, Instagramis ja Snapchatis. Visit Estonia märksõna alla on Instagramis aasta jooksul jagatud üle ligi 90 000 fotot (keskmiselt 240 päevas) ning Facebooki jälgijate arv tõusis 330 000ni. Eraldi tähelepanu pöörame suure jälgijaskonnaga sotsiaalmeedia ajakirjanikele.

Puhkuseraiside turundamises reisiprofessionaalidele võõrustasime kohapeal 279 reisikorraldajat, osalesime 10 messil kuues riigis, 34 kontaktüritusel informeerisime üle 1800 reisiagenti ning sõlmisime otsekontakte nii Euroopas kui ka USAs, Hiinas ja Jaapanis. Meie partneriteks olid selles tegevuses Eesti ettevõtjad ja sihtkohtade esindajad. Korraldasime Eesti ühisstendi Euroopa suurimal turismimesil ITB Berliinis, Põhja-Euroopa suurimal turismimesil MATKA Helsingis ning tutvustasime Eestit kõitva reisisihtkohana suurimal Eesti-teemalisel välisüritusel Mardilaat Helsingis.

Ühe suurüritusena korraldasime Tallinnas koostöös Läti ja Leeduga *workshop*'i nimega Baltic Connecting, mis on mõeldud kaugturgude reisikorraldajatele. Baltic Connecting sisaldab iga aasta erinevas Balti riigis toimuvat tootetutvustusreisidest ja ettevõtjatega kohtumistest koosnevat üritust. Suurüritusel osales 54 USA, Hiina, Jaapani ja Lõuna-Korea ostjat ja 54 pakkujat Eestist, Lätist ja Leedust. Jätkuvalt olime kohal meremessidel Helsingis, Stockholmis ja Rostockis, kus tutvustasime Eestit rõhuga väikesadamatel. Tutvustasime väikesadamaid ka mereteemadel kirjutavale välispressile.

Äriturism

2017. a jätkasime äriturismi valdkonnas koostöös Eesti Konverentsibürooga konverentsireiside messide IMEX ja EIBTM organiseerimist Barcelonas ja Frankfurdis, lisandus kolm äriturismi seminari Frankfurtis, Pariisis ja Brüsselis. Korraldasime kontaktüritusi, viis tootetutvustusreisi ja tutvustasime Eestit üle 1100 konverentsikorraldajale, tõime maale suuri konverentse (nt JCI World Congress 2019) ning hoiame konverentsisihthohtade edetabelis Baltimaade liidri positsiooni.

Strateegiline partnerlus

Uutelt prioriteetsetelt sihtturgudelt, nt Saksamaalt, Rootsist ja Suurbritanniast lennuühenduste lisandumiseks aitasime kaasa turundustegevustega. Näeme neid turismikampaaniate kõrval väga olulise tegurina, et lisanduks nii välisküllastajaid kui ka ööbimisi. Samuti tegime koostööd rahvusvaheliste sündmuste korraldajatega, nt Weekend Estonia vahendusel jõudis sõnum Eestist uute potentsiaalsete turistideni ja Tallinn Music Weeki raames kajastasid Eestit olulistest kultuuriväljaannetes mitukümmend ajakirjanikku. Koostöös Riigimetsa Majandamise Keskusega rajasime Lääne-Virumaale Sõnametsa, mis on austusavaldus Eestit tuntuks teha aidanud ja aitavatele ajakirjanikele. Lisaks koostöös Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumiga korraldasime ELi eesistumise raames oktoobris Tallinnas toimunud Euroopa turismifoorumi.

Siseturismi toetamiseks jätkasime Touresti korraldamist koostöös Eesti Turismifirmade Liiduga. Turundustegevuste planeerimiseks analüüsimme nii turismistatistikat turgude ja maakondade kaupa kui teeme ka põhjalikke ekstrapoleeritavaid küsitlusi. 2017. a tegime taas põhjaliku piiriuuringu, küsitledes Eestisse saabuvaid turiste olenemata riigist: nende reisimotivatsiooni, takistusi, kulutusi jm. Samuti valmisid põhjalikud uuringud Rootsi, Norra ja Saksamaa reiskorraldajate osas, saime esmakordselt hea ülevaate portaali airbnb.com kasutamise kohta Tallinnas ning avaldasime kaugturgude ja paljude teiste riikide turisminõudluse ülevaated (<https://www.puhkaeestis.ee/et/uuringud-ja-ulevaated/uuringud-valisriikides>). Erakorraliseks uuringuks oli koostöös Eesti Konverentsibürooga alustatud konverentsidelegaatide uuring, mis jätkub ka 2018. a.

Turismiinfosüsteemi arendamine

Eesti riiklikule turismiarendukavas üheks tulemusnäitajaks on veebilehe www.visitestonia.com külastuste arvu kasv 5,5 miljoni külastuseni 2020. a. 2017. a jõudis portaali külastuste arv tõhusa turunduse tulemusel 5,23 miljonini (2016. a 5,16 miljonit). Turismiinfosüsteemi arendamise eesmärk on tagada hästi korrastatud, kliendikeskne ja kvaliteetne turismiinfo. Kui 2016. a uuendasime põhjalikult veebisaiti www.visitestonia.com välist külge, siis 2017. a keskendusime peamiselt sisekeskkonna töödele, et kaasajastada infosüsteemi arhitektuuri ja tehnilist lahendust. Suure arendusena sai valmis uus turismiettevõtetele suunatud sisekeskkond, kus ettevõtted saavad ise jätkuvalt hallata oma ettevõtete andmeid ja pakkumiste sisu. 2018. a alguses lansseeritakse sealsamas sisekeskkonnas turismiettevõtetele suunatud Visit Estonia e-akadeemia, mis aitab ettevõtetel paremini kujundada oma teenuseid välituristide vajadustele sobivaks.

Portaali haldamine on turupõhine ehk igale turule luuakse asjaomaste rõhuasetustega sisu. Teemalehtedelt jõuab kiiresti pakkumisteni ning teemalehti täiendavad hooajapõhised inspireerivad artiklid ja edetabelid. Kampanialahendused on nüüd integreeritud portaali endasse, ehitamata eraldi kampanialehti. Nii arvutis kui ka mobiilis saavad erivajadusega inimesed määrata kirja suurust ja ekraanipildi kontrastsust.

Turismoote arendamise juhtimine

Programmi raames viisime läbi turismivaldkonna teadlikkust tõstvaid seminare. Korraldasime sihtkohtadele seminari ning koostöös Eesti Konverentsibürooga äriturunduse seminari huvitatud ettevõtetele ja turismiasjalistele. Turismiinfokeskuste ja külastuskeskuste tootetutvustusreisid toimusid seekord kevadel Tartumaale ja sügisel Ida-Virumaale. Koostöös Eesti Turismifirmade Liidu ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumiga korraldasime turismi aastakonverentsi Ida-Virumaal, kus osales üle 200 turismivaldkonna esindaja. Kultuuriministeeriumi väljaantavate muuseumi aastaauhindade raames andsime taas välja kõige külastajasõbralikuma muuseumi auhinda, mille pälvis 2017. a tegevuse eest Tartu Ülikooli Loodusmuuseum.

Kvaliteedisüsteemi arendamise käigus toimus Visit Estonia e-akadeemia sisumaterjalide tootmine ning koostöös haridustehnoloogiga nende kohandamine veebikeskkonnas kasutamise tingimustele.

Uue tööriistana võtsime kasutusele ReviewPro keskkonna, et monitoorida turismiettevõtjate digitaalmeedia jalajälge, saamaks täieliku ülevaate ettevõtte positsioonist turismiturul, sest selle määravad külastajad oma hinnangute ja kommentaaridega.

Säästva turismi edendamise raamis valmis koostöös Eesti Konverentsibürooga säästva ürituse korraldamise juhend „Tips for Green Meetings.“ Juhendi eesmärgiks on tutvustada põhjuseid, miks säästvaid üritusi just Eestis korraldada.

Esmakordselt toimus Green Key seminar atraksioonidele. Seni on Green Key märgis omistatud vaid majutusasutustele. Green Key märgist omavate Eesti ettevõtete esindajatele korraldasime õppereisi Hollandisse parimate praktikatega tutvumiseks, sest Hollandi turismiettevõtted on tuntud oma rohelise mõtteviisi ja säästva tegutsemise poolest. Valmis ka Green Key Estonia Facebooki lehekülg, mis on suunatud lõpptarbijale, et tõsta Green Key tuntust ja samas suurendada üldist teadlikkust säästvast turismist.

Aasta jooksul läbiti kaks edukat EHE märgise vooru, 2017. a anti EHE märgis 28 ettevõtte 41 tootele. Viisime läbi uuringu EHE märgisega turismiettevõtete seas ja ka ilma märgiseta ettevõtete seas, et selgitada välja EHE märgise tugevused ning kitsaskohad.

Toetused

Turismiprojektide toetamisel jätkasime rahvusvaheliste ürituste turundustegevuste toetuse rakendamise, toodete arendamisele suunatud pereturismi atraksioonide taotluste menetlusega, avasime ärimudelite väljatöötamise ning väikesadamate taotlusvoorud.

1. novembril 2017. a avasime **turismiettevõtetele ärimudelite rakendamise** toetuse, mille toel saavad turismiettevõtted muuta senist tegutsemismudelit, mis omakorda parandab ettevõtte majandustulemusi ja kasvatab investeerimisvõimekus ning lisandväärtust. Toetuse tulemused saavutatakse koostöös ärimudelite arendamise koolitustega, mis on ka toetuse saamise üheks eelduseks. Esimesed koolitused toimusid 2017. a sügisel, järgmised koolitused kavandame 2018. a II ja 2019. a I poolaastasse.

Toetasime **rahvusvaheliste kultuuri- ja spordisündmuste** toetusmeetmest kaheksat projekti kogumahus 465 tuhat eurot, mis toovad Eestisse välituriste, suurendavad majutusettevõtete turismitulu ja tutvustavad Eestit turismimaana välismaailmas. Spordiüritustest said toetust IRONMAN täispikk triatlon, Tallinnas asetleidvad taliujumise maailmameistrivõistlused ning Otepääl toimuvad laskesuusatamise juunioride maailmameistrivõistlused. Mitu toetatud kultuurisündmust toimus 2017. a – Haapsalus Tšaikovski festival, Rootsist Eestisse laienev ja Rummu karjääris toimunud elektroonilise muusika festival Into the Valley, Saaremaa Ooperipäevad ja Weekend Festival. 2017. a toimunud sündmused tõid kaasa enam kui 52 000 väliskülastaja ööbimist Eestis. Uue sündmuste taotlusvoorud avasime 15. novembril kogumahuga 400 tuhat eurot.

Rahvusvaheliste konverentside toetust on võimalik taotleda jooksvalt. 2017. a esitati kokku 15 konverentside taotlust, millest on toetust saanud 10 projekti. Toetatud projektide seas on Euroopa ülikoolide meistrivõistlused väitlemises – Tallinn EUDC 2017, MTÜ Eesti Arhitektuurikeskuse projekt TAB

2017 sümposium – bioTallinn ning rahvusvaheline noorte ettevõtjate konverents CREATE. Lisaks jälgisime **rahvusvaheliste suursündmuste** varasemalt toetatud projektide käekäiku ja eesmärkide suunas liikumist.

2016. a detsembris laekunud rahvusvaheliselt huvipakkuvate **pereturismi atraksioonide** 34 taotluse seast toetati aruandeaastal seitset kõige tugevama potentsiaaliga atraksiooni eeltaotlust kogumahus 14,9 miljonit eurot. Eeltaotlusega toetatud atraksioonidest mitu asuvad Tallinnast väljas, mis loovad eeldused keskustest kaugemale reisida ja suurendavad oluliselt kohalikku turismitulu. Põhitaotluse saavad 2018. a esitada järgmised projektid: Noblessner Park OÜ „Uuesti tulevikku. Virtuaalse reaalsuse elamuskeskus Noblessneri Valukojas“, OÜ TULIK INVEST „Pereatraksioon WOW! Keskus – illusoorne maailm Kuressaares, Saaremaal“, Tallinna Loomaaed „Pilvemets“, Taevapark OÜ „Kogupere meelelahutuskeskus Skypark“, Kosmopark OÜ „Rahvusvahelise pereturismi atraksiooni “Kosmopark” rajamine Põltsamaale“, Eesti Meremuuseum „Paksu Margareeta arendamine kaasaegseks perekeskseks muuseum-külastuskeskuseks“ ja MELLSON GRUPP OÜ „Kogu pere külastuskeskus "Sea Star"/"Meritäht"“. Projektide elluviimisel luuakse kokku 100 uut töökohta ja meelitatakse Eestisse aastaringelt täiendavalt 270 tuhat välituristi.

Oktoobris avasime **väikesadamate võrgustiku arendamise** taotlusvooru avati kogumahuga 2 miljonit eurot ja taotluste esitamise tähtaegaga 15. jaanuar 2018. Toetusmeetme eesmärk on tõsta Eesti kui mereturismi sihtkohta konkurentsivõimelisust ja luua reisimotivatsiooni Eesti külastamiseks.

REGIONAALARENGU VALDKOND

Regionaalarengu valdkonna eesmärkide täimine: 74% (eesmärk 72%)

Positiivselt otsustatud toetuste maht: 77,51 miljonit eurot (75,95 eesmärk miljonit eurot)

Regionaalarengu valdkonna tegevustega soodustame ettevõtlust piirkondades ning aitame kaasa ettevõtluse arenguks vajalike eelduste ja toetava keskkonna loomisele. 2017. a esitati valdkonna meetmetes 456 taotlust (sealhulgas territoriaalse koostöö programmides), millest oleme 2017. a rahastanud 225 projekti kogumahus 77,51 miljonit eurot. Seega positiivsete otsuste maht ületas püstitatud eesmärki (75,95 miljonit eurot), aastaelarve täitmise protsent on 102,06%.

Regionaalarengu mõjumõõdiku täituvus toetub rahastatud projektide tulemuslikkusele. Mõjumõõdik koosneb 10 alameesmärgist, millest olulisemate osakaaludega mõõdikud on külastus- ja ettevõtluskeskkonna arendamise suunal loodud uued töökohad ja mitterahalist abi saavate ettevõtjate arv ning elukeskkonna arendamise suunal piirkondlike ühendusvõimaluste lahendatud kitsaskohad, sh rajatud kergliiklusteede pikkus. Mõjumõõdiku sihttasemed tulenevad struktuurfondide rakenduskava meetmete indikaatorite sihttasemetest ning siseriiklike programmide iga-aastasest oodatavatest tulemustest. 2017. a seadsime mõjumõõdiku eesmärgiks 72% 2018. a sihttasemest, mille saavutasime 2% kõrgema tulemuse ehk 74% sihttasemest.

Regionaalarengu tegevussuunad on järgmised:

- ettevõtlus- ja külastuskeskkonna arendamisele suunatud tegevused;
- elukeskkonna arendamisele suunatud tegevused;
- territoriaalsele piiriülesele koostööle suunatud tegevused.

Ettevõtlus- ja külastuskeskkonna arendamine

Piirkondade konkurentsivõime tugevdamise investeeringute meetmes avasime 2017. a järjest maakondadele II taotlusvoore. Toetust saab taotleda viies erinevas valdkonnas: turismiatraktsioonide, ettevõtlus- ja tööstusalade, inkubatsiooni- ja tootearendusvõimaluste, linnasüdame ning keskuste ja tagamaa ühenduste arendamiseks. Juulis tegime otsused Harju, Ida-Viru ja Jõgeva maakondade II vooru projektidele – toetasime 18 projekti kogusummas 21,1 miljonit eurot. Toetust sai seitse projekti Harjumaal 4,6 miljoni euroga, seitse projekti Ida-Virumaal 11,9 miljoni euroga ning viis projekti Jõgevamaal 4,5 miljoni euro ulatuses. Toetust saanud projektidest on enim turismiobjekte, lisaks kaks tööstusala arendamise ning mõned projektid keskuste ja tagamaa ühenduste parendamise projekti. Ida-Virumaal valmib toetuse abiga aastatel 2018-2020 kokku kuus olulist turismiobjekti – Piirikindluse avastuskeskus (Narva Muuseum), Tulivee salapiiritusemuuseum ja kontserdikeskus, Aidu veesporti- ja vabaajakeskus, Kreenholmi Tekstiilimaailm, Valaste joa trepistiku ja matka-õpperada ning Sillamäe rannapromenaad. Valmivate turismiatraktsioonide toel lisandub Ida-Virumaale prognooside kohaselt keskmiselt 37-40 tuhat uut külastajat aastast ning piirkonda jäetav täiendav majutuse ja toitlustuse turismitulu on keskmiselt 1,4 miljonit aastas, millele lisanduvad kulutused turismiobjektidel. Harjumaale arendatakse välja Anija mõisakompleksi külastuskeskus „Mõisa aja lugu“, mille prognoositud külastajate arv 2022. a on 44 tuhat külastajat ning piirkonda jäetav täiendav turismitulu 950 tuhat eurot. Jõgeva maakonda Põltsamaale

rajatav Kamari järve veekeskust külastab 2022. a prognoosidele tuginedes keskmiselt 43 tuhat külastajat ning piirkonna ettevõtete turismitulu kokku on 1,8 miljonit eurot.

Juunis avasime Põlva, Pärnu, Võru, Hiiu, Rapla, Saare ja Lääne-Viru maakondadele taotlusvooru, mille tähtajaks 25. septembril esitati 52 taotlust kogusummas 42 miljonit eurot (vooru eelarve oli 28,4 miljonit eurot). Taotlusvooru otsused tehakse jaanuaris 2018. Sügisel avasime II taotlusvooru eelarvega 22,8 miljonit eurot Viljandi, Järva, Valga, Tartu ja Lääne maakondadele, taotluste esitamise tähtaeg on 31. jaanuaril 2018. a.

Turismiprojektide areng ja avaliku linnaruumi kaasajastamine Rakveres

Oleme toetanud Rakveres mitmete turismiprojektide väljaehitamist ning avaliku linnaruumi kaasajastamist, mis muudavad linnaruumi külastajasõbralikumaks keskkonnaks.

Sihtasutus Virumaa Muuseumid sai Eesti Politseimuuseumi kohtueelse ekspertiisi ekspositsiooni ruumide, õueala eksponaatide täiendamiseks ja eriuksuse SWAT-treeningraja arendamiseks 195 tuhat eurot toetust. Muuseumi arendustööd valmisid 2017. a sügiseks ning nüüd ootab muuseum uute külastajate lisandumist ca 9000 külastajat aastas, kes peaks tooma aastas piirkonda ca 150 tuhat eurot turismitulusid.



Lisaks toetasime Rakveres Rakvere vallimäe kompleksi väljaehitamist 2,4 miljoni euroga ning Rakvere Pika tänava kui atraktiivse linnaruumi arendamist 1,9 miljonit euroga. Rakvere vallimäele rajatakse kaasaegne unikaalne esinemispaik ning vabaõhu meelelahutuskeskus erinevate sündmuste läbiviimiseks. Uuenduskuuri järgselt on teatritel ja kontserdikorraldajatel laiemaid võimalused sündmusi korraldada ning kokku oodatakse ligikaudu 48 000 uut külastajat aasta, kes toovad piirkonda ligikaudu 900 000 eurot turismitulusid aastas.



Rakvere ajalooline vanalinna peatänav Pikk tänav muutub kaasaegseks jalakäijatesõbralikuks promenaadiks, mis ühendab moodsat linnakeskust vallimäega. Projekti abil tekib Rakverre aktiivne meelelahutus- ja kaubatänav, mis on atraktiivne nii kohalikule elanikule kui linna külalisele ning on oluline tõukejõud kohaliku ettevõtlusmaastiku elavdamisel. Pärast projekti valmimist on ootus, et piirkonda lisandub veel ca 1,5 miljonit erainvesteeringud.



Meetmega **Piirkondlikud algatused tööhõive ja ettevõtlikkuse edendamiseks (PATEE)** soovime ergutada ettevõtlusaktiivsust, tööhõive kasvu ja noorte ettevõtlusteadlikkust. 2017. a menetlesime 2015-2016 tugiprogrammide projektide lõpparuandeid ning võtsime jätkuvalt taotlusi vastu perioodi 2017-2019

tugiprogrammide elluviimiseks. Taotlusi saavad esitada maakondlikud arenduskeskused, kes esitasid 2017. a kokku 27 taotlust, millest rahastusotsuse on saanud 22 projekti kogumahas 1,12 miljonit eurot.

Elukeskkonna arendamisele suunatud tegevused

Jätkasime **Linnapiirkondade jätkusuutliku arengu** meetmes tegevuskava taotluste vastuvõttu ja käivitatud projektide elluviimist, mis on suunatud Tallinna, Tartu ja Pärnu linnapiirkondade lastehoiu- ja alushariduse infrastruktuuri ning säästva linnalise liikuvuse ning inim- ja keskkonnasõbraliku avaliku linnaruumi arengule. 2017. a valmis 50,34 kilomeetrit kergliiklusteed ning loodi 740 uut lasteaia ja -hoiu kohta. Ellu viidud projektidest sai kasu kokku üle 355 tuhande inimese. II poolaastal avati kolm keskmisest suuremat lasteaeda: Viimsi vallas Uus-Pärtle lasteaed, Tallinna Lotte Lastead ja Tartu lastead Rõõmupesa, kus on kohti kokku üle 300 lapsele. **Ida-Viru linnapiirkondade jätkusuutliku arendamise** meetmes, mille alla kuuluvad Narva, Jõhvi ja Kohtla-Järve linnapiirkonnad, toetame tegevusi säästva linnalise liikuvuse ning inim- ja keskkonnasõbraliku avaliku linnaruumi arendamiseks ning problemaatiliste asumite füüsiliseks, majanduslikuks ja sotsiaalseks taaselustamiseks. 2017. a lõppes kaks projekti, millega ehitati 2,26 kilomeetrit kergliiklusteed, mida kasutavad üle 17 tuhande inimese.

Euroopa Sotsiaalfondist rahastatavast **Kohaliku ja regionaalse arendusvõimekuse tõstmise programmist** tegime omavalitsuste kohalike omavalitsuse ühinemisega seotud uuringute ja analüüside läbiviimiseks 13 põhitaotluse otsust mahus 228 tuhat eurot. Peamiselt taotleti toetust haridus- ja sotsiaalvaldkonna uuringute teostamiseks. Programmi raames nõustasid seitse üleriigilist eksperti ühinemisega seonduvalt 166 omavalitsust, kellest vabatahtliku ühinemiseni jõudsid 143 omavalitsust. Arendustöötajate arenguprogrammi esimesed kaks koolitusgruppi lõpetasid suvel ning tulenevalt tagasisidest ning huvist programmi vastu, alustas kolmas lisagrupp detsembris 2017. a.

Kohaliku elukeskkonna arengu ja avalike teenuste kvaliteedi kasvu eesmärgi saavutamiseks jätkasime **Regionaalsete investeeringutoetuste andmise programmiga**, kus 2017. a rahastasime kokku 37 projekti kogumahas 2,185 miljonit eurot. Aruandeaastal valmis 31 rajatud või renoveeritud objekti, millest sai kasu üle 75 tuhande inimese. Taotlusi sai investeeringukava alusel jätkuvalt esitada ka **Kergliiklusteede toetuskeemi**, kus rahastasime 2017. a kuus projekti kogumahas 1,4 miljonit eurot. 2017. a valmis kokku 28,16 km kergliiklusteid, millest sai kasu üle 165 tuhande inimese.

Koostöös maavalitsuste ja kohalike omavalitsustega jätkasime maapiirkondade elanikele olulise tegevusena **Hajaasustuse programmiga**, mille vastu on huvi jätkuvalt suur. Programmi eesmärk on tagada hajaasustusega maapiirkonnas elavatele peredele korralikud elutingimused (vee-, elektri- ja kanalisatsioonisüsteemid, juurdepääsuteed). Aruandeaastal osales programmis 168 omavalitsust ning kokku esitati 2193 projektitaotlust, millest rahastuse said 1428 taotlust. Kõige enam rahastati kanalisatsiooni- ja veesüsteemide valdkonna projekte. Varasemalt toetatud ja 2017. a lõppenud projektide elluviimisest sai otseselt kasu 4638 majapidamist ja 16 567 inimest.

Piirkondlikest programmidest rakendasime **Setomaa arengu programmi** (sh Noored Setomaale toetuskeemi) ja **Peipsiveere programmi**, mille tegevuskavad kinnitati II poolaastal. Aruandeaastal lõppes 39 projekti, mille raames korraldati 29 ettevõtjate kontaktüritust (osales 254 ettevõtjat), loodi 19 uut õpilasfirmat ja parandati 13 objekti kvaliteeti. **Väikesaarte programmis** jätkasime projektide menetlust vastavalt kinnitatud tegevuskavale, kokku rahastasime aruandeaastal 18 projekti kogumahas 969 tuhat

eurot. Väikesaarte programmi 2017. a lõppenud projektide toel kujundati või parandati viie avaliku teenuse kvaliteeti.

2016. a sügisel ja talvel avasime kahe riigieelarvelise programmi taotlusvoorud, mille rahastamisotsused tegime 2017. a. **Ettevõtjate elektriliitumiste pilootprogrammis**, mis on suunatud Ida-Virumaa, Põlvamaa, Võrumaa ja Valgamaa piirkondadele, toetasime seitsmest laekunud taotlusest viis kogumahu 112 tuhat eurot. 2017. a lõppenud kahe projekti tulemusel on loodud viis täiendavat piirkonna keskmisest kõrgema palgaga töökohta. **Lipuväljakute välja arendamise programmi** eesmärgiks on korrastada ja arendada Eesti Vabariigi 100. juubeliaastaks suuremate asulate lipuväljakud. Aruandeaastal toetasime kaheksat projekti mahus 234 tuhat eurot. Viie lõppenud projekti tulemusel saavad uutest ja korrastatud lipuväljakutest kasu eeldatavalt 112 tuhat inimest.

2017. a osalesime ka **Ida-Viru programmi** kontseptsiooni väljatöötamises, mille eesmärk on toetada ettevõtlust Ida-Virumaal. Programmi alameesmärkideks on aidata kaasa tööstusettevõtete arengule, väikeettevõtluse mitmekesistamisele, avardada noorte võimalusi stipendiumitele ja kujundada atraktiivsemat elukeskkonda. Programm valmib ja avaneb eelduslikult 2018. a ning kavandatud rahaline maht 2018. a on 3,8 miljonit eurot.

Lisaks toetuskeemide elluviimisele pakkusime tugiteenusena majasiseselt **hangete- ja ehitusalast ekspertiisi** ning nõustamist. 2017. a teostasime ekspertiise 369 hankele. Kontrollime riigihankeid kolmes etapis: hankedokumentide kontroll, hankemenetluse kontroll ja hankelepingu ja selle täitmise kontroll. Oleme enam tähelepanu pööranud hankedokumentide ülevaatusele enne hanke välja kuulutamist ja hankemenetluse kontrollile enne edukaks tunnistamise otsuste tegemist. Kokku kontrollisime 2017. a hanke erinevaid etappe 1447 korral. Võrreldes 2016. a on töömaht tõusnud ca 30%, mis on tingitud uute projektide käivitumisest ja osaliselt ka uue riigihangete seaduse rakendamisest.

Ehitusekspertiise teostasime 250, millele lisandub taotlejate, toetuse saajate ja konsultantide jooksev nõustamine ehitusprojektide muudatustest, nõuetest jms. Ehitusekspertiiside maht on võrreldes eelmise aastaga kasvanud 27%, seda eelkõige suuremahuliste investeringuprojektide taotlusvoorude tõttu.

Territoriaalsele piiriülesele koostööle suunatud tegevused

Eesti-Vene programmis avasime 17. jaanuaril I taotlusvooruga 10 miljonit eurot. Vooru tähtajaks laekus 76 projektiideed, millest 42 said kutse täistaotluse esitamiseks tähtajaga 14. veebruar 2018 (I etapis on heakskiidetud projektiideede kogumaht kokku 16,95 miljonit eurot). Tähistasime taas Euroopa Koostööpäeva piiriüleste sündmustega Eestis ja Venemaal (30. augustil Tallinnas, 22-23. septembril Narvas, 30. septembril Pihkvas ja 20-22. septembril Peterburis), mis leidis positiivset kajastust mõlema riigi televisioonis. 29. novembril tutvustasime tulemuslikke Eesti-Vene piiriüleseid koostööprojekte Narvas ENI/ENPI aastakonverentsil, kus osales 18 riigi esindajad nii Euroopa Liidust kui liidu naaberriikidest. Edukalt jõudis lõpusirgele suuremahuliste piiriüleste taristuprojektide (LIP) ettevalmistus ning 28. detsembril esitasime Euroopa Komisjonile hindamiseks viis projektitaotlust programmi toetuse kogumahuga 20,2 miljonit eurot.

Eesti-Läti programmis tegime 2017. a esimeses pooles I taotlusvooruga (kogumahu 5,11 miljonit eurot) ja väikesadamate võrgustiku (üks projekt kogumahu 9,3 miljonit eurot, üheksa sadamat Eestis ja 12 Lätis)

projektidele rahastamisotsused – kokku alustas projekti elluviimist 29 projekti. 2017. a viisime läbi ka II taotlusvooru, mis oli temaatiliselt suunatud keskkonnasäästlikkuse, kultuuripärandi jätkusuutlikkuse ja piiriüleselt töökohtade kättesaadavuse projektidele, kokku esitati üheksa taotlust. 14. detsembril oli III taotlusvooru tähtaeg VKE-de piiriülestele tootearendusprojektidele, kuhu laekus 23 taotlust ja vooru maht oli 5,6 miljonit eurot. Voorude avamisega ja projektide heakskiitmisega korraldasime taotlejatele ja partneritele 13 erinevat seminari, infopäeva ja koolitust ning ligi 100 konsultatsiooni. Jätkuvalt oli populaarne meie Euroopa Koostööpäeva üritus 23. septembril Apes ja Vastse-Roosal, kuhu tuli kokku üle 200 inimese.

ORGANISATSIOONI STRATEEGILISED ARENGUEESMÄRGID JA TEGEVUSED

Toetuste keskuse prioriteetidid

Toetuste rakendamise peamine eesmärk sõltumata tegevusaastast on toetuste tulemuslikkus ja eesmärgipärane kasutus – kõigile eraldatud toetustele on koostöös klientidega seatud ambitsioonikad eesmärgid, mis toetuse kasutamise tulemusena tuleb saavutada, nt käibe kasv, uutele eksporditurgudele sisenemine, töökohtade loomine, väliskülastajate ööbimiste arvu kasv jm. Samuti tuleb tagada toetuste kasutamise läbipaistvus ja nii Eesti kui Euroopa Liidu reeglitele vastavus.

2017. a andsime toetust 619 projekti elluviimiseks mahus 82,5 miljonit eurot, mille tulemusena kasvas aasta lõpuks aktiivsete projektide arv 1233 projektini mahuga 166,3 miljonit eurot. Struktuurivahendite rakendamisel on perioodi eelarvest täidetud ligi pool ning ka 2018. a iseloomustab aastat aktiivne toetuste taotlemine ning suuremahuliste investeerimisprojektide otsustamine nii turismi arendamise kui regionaalarengu suunal. Paralleelselt kasvab toetuse kasutamise aruannete esitamine ja sellega seonduvad kontrollitegevused, kuna suuremahulised investeeringuprojektid on järjest läbimas hangete protsesse ning alustavad ehitustegevusega. Ettevõtete arengule suunatud toetuste taotlemine on avatud jooksvalt ning aktiivsus ja huvi nende vastu pidev. Ettevõtetele oleme ette valmistamas mitmeid tootearendusele ja ekspordile suunatud meetmeid, sh messidel osalemiseks, toodete arendamiseks ja prototüüpide tegemiseks, börsile minekuks jm, mis avanevad 2018. a. Regionaalselt on jätkuvalt prioriteediks Ida-Virumaa areng ning oleme kaasatud sealse ettevõtluse ning elukeskkonna arendamisele suunatud tegevuste väljatöötamisse.

Lisaks edukale toetuste rakendamisele oli prioriteediks kõigi EASi poolt erinevates valdkondlikes üksustes pakutavate toetuste koondamine alates juunist 2017 ühte keskusesse, et tagada ühtne klienditeenindus ja menetluspraktika ning muuta protsesse efektiivsemaks. Protsesside analüüsimise ja testimise tulemusena parandasime ning lihtsustasime toetuse saajate aruannete koostamist, samuti viisime osades toetustes sisse ühtse määra alusel jooksvate halduskulude hüvitamise. Sisemiste juhtimis- ja kontrollisüsteemide ühtlustamise ning toetuste ühes keskses rakendamise tulemusena vähenes ressursikulu keskmiselt 9%. Oluline tähelepanu on suunatud toetusmeetmetele seatud eesmärkide täitmisele (väljamaksete maht, mõju ettevõtetele jm) ja tulemustele seirele, kuna 2018. a. toimub struktuurivahendite tulemuslikkuse esimene vahehindamine.

Toetuste rakendamise auditeerimiseks viidi 2017. a läbi mitmeid projektauditeid kui süsteemiauditeid, mille olulisi rikkumisi ei tuvastatud. Olulisima süsteemse arendusena sai audiitorite tähelepaneku alusel välja töötatud topeltfinantseerimise vältimise kontrollisüsteem, mis maandab riske, et toetuse saajad ei saaks toetust samadele kuludele erinevatest toetusi rakendavatest organisatsioonidest.

Järelevalve ja riskijuhtimine

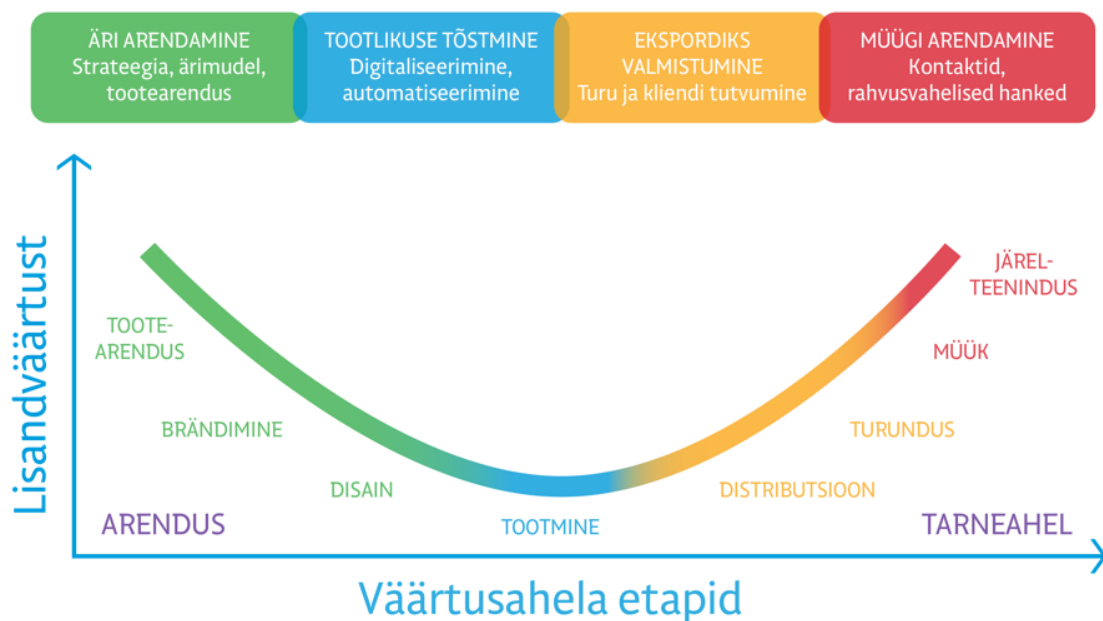
EASi eesmärkide saavutamisele ja tegevuste kvaliteedi kindlustamisele on suunatud ka Euroopa Liidu struktuurivahenditest, riigieelarvest ja muudest finantsmehhanismidest rahastatud toetuste kasutamise õiguspärasuse järelevalve ning riskijuhtimine. Riskijuhtimise prioriteediks 2017. a oli eelkõige Euroopa

Liidu struktuurivahendite kasutamisel juriidilise selguse loomine ja kindlustamine ning asutuse siseste protsesside, sh hankemenetluse protsesside tõhusamaks muutmine. Järelevalve prioriteediks 2017. a oli tark lihtsustamine, sealhulgas analüüsi millistes meetmetes on mõistlik teostada järelevalvet valimipõhiselt ja muudeti protsesse efektiivsemaks.

Klienditeekond ja EASi väärtuspakkumine

2017. a EASi peamiseks eesmärgiks oli ühtse **klienditeekonna** loomine ja juurutamine. See tähendab, et oleme selgemalt fookuseeritud kasvu- ja võtmeklientidele, nende haldamisele ja ühetaolise teeninduskogemuse pakkumisele. Selleks oleme välja töötanud protsessi, mis kirjeldab kliendi liikumist EASis ja ettevõtte elukaarel kliendi esmakontaktist, kaardistamisest, väärtuspakkumise tegemisest kuni tulemuste saavutamiseni ehk mõju avaldumiseni. Kuigi ei saa veel öelda, et klienditeekonna põhimõtete rakendamine on praktikas 100% juurutatud, oleme sellele eesmärgile jõudnud väga lähedale. 2017. a täienes võtmekliendihalduse meeskond nelja uue halduri võrra. Võtmekliente oli aasta lõpu seisuga 194. Moodustati kasvukliendi meeskond ja komplekteeriti kasvuklientide portfell, 2017 a lõpuks oli portfelli maht 276 ettevõtet.

Lähtuvalt kliendisegmendist pakume klientidele vastava segmendi teenuseid. Selleks oleme jaotanud EASi teenused väärtusahela etappidesse, loomaks selgema pildi pakutavatest võimalustest ettevõtetele. Eesmärgiks on aidata ettevõtetel liikuda **väärtusahelas** kõrgemale ehk tulla tootmise faasist rohkem tootearenduse ja müügi juurde. Teenuste grupid on järgmised: äri arendamine, tootlikkuse tõstmine, ekspordiks valmistumine ja müügi arendamine.



Kui varasemalt oli EASi **väärtuspakkumine** äärmiselt lai ja seetõttu oli klientidel keeruline EASi teenustes orienteeruda ning endale kasulikke lahendusi leida, siis nüüd lähtume teenuste arendamisel ja pakkumisel kliendisegmendist ja ettevõtte arenguvajadustest. 2017. a jooksul lisandus portfelli mitmeid uusi teenuseid ja lisandub juurde ka 2018. a. Lisaks jätkasime uue väärtuspakkumise ja arenguprogrammi tutvustavate tegevustega: toimus jätkukohtumine SEB panga kliendihalduritega, Nasdaq Tallinna Börsi

infopäeval tutvustati EAS väärtuspakkumist, samuti toimusid kliendihaldurite kohtumised Archimedese, Kaubandus-Tööstuskoja ja Adapteriga.

Personal ja väärtused

2017. a osutasime põhiorhku suvel toimunud struktuurimuudatuse toetamisele ja sellest tulenevale ümberkorraldamisele. Seoses värskel organisatsioonistruktuuriga viisime läbi uute ametikohtade hindamise ja täiendasime kompetentsimudeleid.

Personali arendustegevustes on EASi suund sellele, et valdav osa arendustegevusi toimub töö käigus ja väiksem osa koolitustel. Oleme järjepidevalt tõstnud sisekoolituste osakaalu, et laiemalt kasutada organisatsioonis juba olemasolevaid kompetentse igapäevase töö kvaliteedi tõstmiseks ja tulemuste parandamiseks.

Organisatsiooni väärtuste juurutamiseks oleme viinud läbi töötajatele koolitusi, sh uutele töötajatele suunatud EASi väärtusi tutvustav koolitus. Edasised tegevused väärtuste teadvustamise suunal on kavandatud 2017. a personali rahulolu-uuringu tulemustest lähtuvalt.

Turundus ja kommunikatsioon

Turundus- ja kommunikatsioonivaldkond viidi eraldi valdkondadeks 2017. a lõpus.

Turunduse valdkonnas viidi ellu 2017. a mitmed üritused, sh Eesti parimad ettevõtted 2017 gala, Ettevõtlusnädal ja Nordic Business Forum Eesti esindamine. Lisaks tsentraalsele funktsioonile pakkusime turundustuge Ettevõtluse keskusele. Messidele lõime sihtgrupist lähtuvalt sõnumid ja visuaalid, pakkusime jooksvat tuge strateegia ja tootearenduse meeskonnale ning haldasime eas.ee veebi Ettevõtluse keskuse teenuste lehti.

EASi poolt hallatavad veebid viisime platvormide uusimatele versioonidele ja alustasime ISKE turvanõuete rakendamisega. Lisaks aitasime peakasutajaid ja veebi sisuloojaid otsingumootoritele sõbralikku veebisisu loomisega. Kõikidel EASi veebidel on nüüdseks olemas äriplaan ning viisime veebid ühisele sisuhaldusplatvormile.

Eesti tööriistakastist lähtuvalt lõime erinevatele valdkondadele sõnumid ja sõnamärgid (toidutööstus-, kaitse-, e-riik jne). Koondasime Eestit tutvustavate materjalide (pildid, videod, infograafikad, presentatsioonid jm) talletamise ühtsesse keskkonda, et kasutajad saaksid neid mugavalt alla laadida. Samuti pakkusime tuge partneritele, et rakendada Eesti tööriistakasti parimal viisil. Aasta jooksul viidi läbi 35 Eestit tutvustavate materjalide koolitust. Uut tööriistakasti rakendas 2017. a jooksul meile teadaolevalt 50 eri asutust, organisatsiooni ja ettevõtet, nende hulgas Vabariigi Presidendi Kantselei, Välisministeerium, Maaeluministeerium, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Eesti Kaitsetööstuse Liit, Eesti toiduainetööstuse Liit, Tallinna Sadam, Eesti Jazzliit, Connected Health klaster jt.

Alates 2017. a augusti keskpaigast on täidetud kommunikatsioonijuhi ja pressiesindaja ametikoht, millest alates võib hakata uuesti rääkima süsteemaatilisest **kommunikatsioonitegevusest** EASi avalikes

suhetes. EASI kommunikatsioonialane tegevus jagunes alates 2017. a II poolest üldiselt kuueks suuremaks plokiks:

1. Organisatsiooniülesed **eesmärgid/sõnumid**, mis näitasid EASI olulisust Eesti majandusarengu hoogustamisel. Aasta eesmärkide kommuniqueerimine, edulood, majanduse seisukohalt oluliste trendide/tulemuste kommenteerimine jne. Proaktiivne kommunikatsioon.
2. Kommunikatsioon nelja **tegevusvaldkonna** - Eesti ettevõtete ekspordivõimekuse hoogustamine, turistide arvu kasvatamine, välisinvesteeringute Eestisse toomine ning Eesti regionaalsele arengule kaasa aitamine erinevate toetuste kaudu – põhiselt. Proaktiivne kommunikatsioon.
3. **Meediapäringutele** vastamine tõukuvalt meedia huviväljas olevatest teemadest. Reaktiivne kommunikatsioon.
4. **Kriisikommunikatsioon**. Vajaduspõhine/proaktiivne/reaktiivne kommunikatsioon.
5. **Valitsussuhted**. Kohtumised parlamendis esindatud erakondade ja komisjonidega, valitsuse liikmete ning partnerorganisatsioonidega. Proaktiivne kommunikatsioon.
6. **Sisekommunikatsioon**. Vajaduspõhine/proaktiivne/reaktiivne kommunikatsioon.

Analüüs

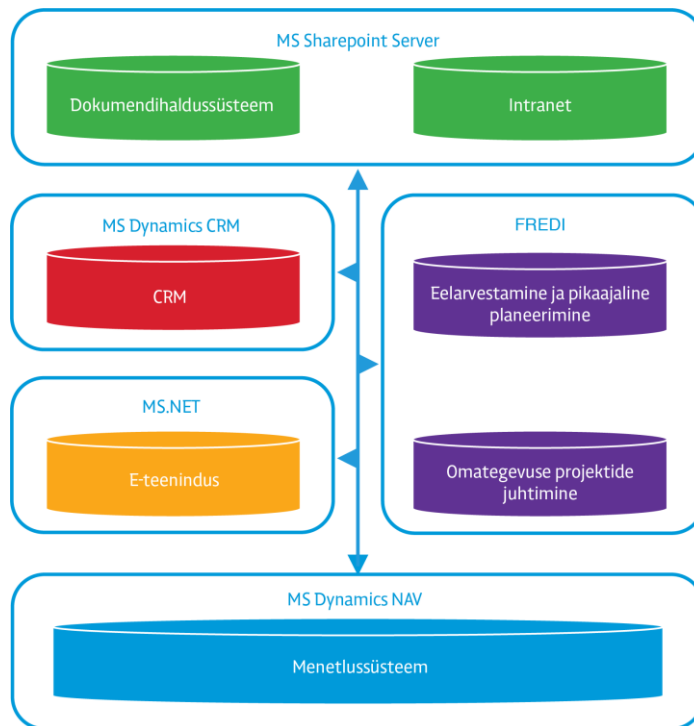
2017. a struktuurimuudatuse raames loodi Sisemiste partnerite üksusesse juurde analüüsi ja BI (*Business Intelligence*) valdkond. Analüüsi ja BI peamine funktsioon on tsentraalse aruandluse toetamine maja sees ja majast välja suunatud info osas, pakkudes tuge töötajatele aruandluse ja andmekogumise teostamisel. Samuti teostame tegevuste, indikaatorite ja andmekvaliteedi monitoorimist, seirearuandlust ning indikaatorite eesmärgipärasuse ja kvaliteedi kontrolli.

Struktuurimuudatuse käigus nägime vajadust tõsta organisatsiooniülese juhtimisinfo kättesaadavust ja analüüsi, et saada paremat ülevaadet EASI müügi, teenuste ja menetlemise protsessidest; teenuste haldusest ja klientidest ning tagada piisav informatsioon strateegiliste otsuste vastuvõtmiseks. Aasta teises pooles teostasime riikide, kus asuvad EASI välisesindused, majandusprofiilide analüüsi. Seire poolel pöörasime aasta teises pooles olulist rõhku SF meetmete seiremetoodika juurutamisele.

Infosüsteemide arendamise valdkonna prioriteetid

EASI infosüsteem koosneb viiest tuumiksüsteemist: menetlussüsteem NAV, dokumendihaldussüsteem DHS koos Intranetiga, pikaajalise planeerimise ja eelarvestamise ning projektijuhtimise tarkvara FREDI, kliendisuhtluse tarkvara CRM ja klienditele suunatud e-teeninduskeskkond ETS.

Infosüsteemide arendamise valdkonna tegevused on suunatud EASI infosüsteemi jätkusuutliku toimimise tagamiseks ja selle pidevaks täiendamiseks. Eesmärgiks on pakkuda meie klientidele parima kasutuskogemusega e-kanalit, samuti häid töövahendeid sisemiste protsesside toetamiseks. 2017. a parandasime e-teeninduse kasutusmugavust ja tehnilist platvormi väljamaksetaotluse funktsionaalsuse osas, sh viisime keskkonna disaini kooskõlla uuenenud EASI stiiliraamatuga (CVI) ning uuendasime menetlussüsteemi tarkvara versiooni võttes kasutusele veebipõhise keskkonna (versioon NAV 2016) ja laiendasime CRM tarkvara kasutust ka partnerite halduse ja nendega koostöö tegevuste osas. Lisaks uuendasime kliendihaldussüsteemi CRMi versiooni ja täiendasime klienditeekonna funktsionaalsusega vastavalt äriprotsessile.



Siseaudit

Siseauditi üksuse eesmärk on kindlustandvate ja nõuandvate tööde läbiviimine, et aidata EASil tegevusi täiustada ja seeläbi eesmärke saavutada. 2017. a EAS siseauditi üksus auditeeris nii toetuse saajaid kui sisemisi protsesse. Siseauditite iga-aastane tööplan valmib koostöös auditikomitee ja nõukoguga. Prioriteediks on nõuandvate tööde läbiviimine. 2017. a olulisemateks nõuandvate tööde teemadeks olid andmekaitse, kompetentsisüsteem ja sisekommunikatsioon. Auditeeriti regionaaltoetuste menetlusprotsessi, järelevalve- ja riskijuhtimise üksuse töökorraldust, turundus- ja kommunikatsiooni-valdkonda ning riskipõhiselt erinevaid EASi meetmetest toetust saanud projekte.