

Eesti - viro



# JUHEND

Ettevõtjaks Soome

# Eessõna

Oma ettevõtte asutamine on sisserändajatele hea võimalus Soomes tööd leida. Praegu tegutseb meie riigis ligikaudu 6500 ettevõtet, mille on asutanud mõni välismaalt Soome kolinud isik. Rohkem kui pooled ettevõtetest tegutsevad pealinna piirkonnas.

See juhend on mõeldud inimestele, kes soovivad alustada Soomes ettevõtlust. Teil on ehk juba äriidee, kuid seda tuleb veel edasi arendada. Juhend sisaldab olulisi asju, mida on kasulik teada ja välja selgitada, enne kui otsustate luua oma ettevõtte.

Peate tegema kalkulatsioone, uurima turge ja rahastamist. Kas tunnete piisavalt Soome seadusi? Mõelge ka, kas olete iseloomult selline inimene, kes võib ettevõtjana tegutseda.

Soome on ettevõtjale hea riik ja alga ettevõtja võib leida mitmesugust abi. Üldiselt on ettevõtte asutaja suurimaks probleemiks piisava rahastamise leidmine.

Samuti on raske tegutseda ettevõtjana, kui ei osata soome keelt. Keele õppimisega tasub alustada kohe Soome jõudes. Mõelge ka, kas on vaja oma oskusi ajakohastada. Kas ettevõtluskursus oleks alustamisel abiks?

Juhendis on püütud kasutada selget keelt. Ärimaailma mõisteid ja sõnu on selgitatud raamatu lõpus olevas ärisõnastikus.

Tutvuge juhendiga ja võtke meiega ühendust tasuta ettevõtluskonsultatsiooni saamiseks. Uusimaal võite ühendust võtta YritysHelsinki ja Vantaa või Espoo uusettevõtluskeskusega, mujal riigis teenindavad teid uusettevõtluskeskused ja piirkondlikud arendusühingud. Koos ettevõtlusnõustajaga võite mõelda, kas ideest võiks saada tulus äri.

"Ettevõtjaks Soome" on sündinud osana Euroopa Sotsiaalfondi poolt rahastatud kultuuridevaheliste ettevõtlusteenuste projektist. See on koostatud koostöös

YritysHelsingi ettevõtlusnõustajate ning Helsingi ülikooli koolitus- ja arendamiskeskuse Palmenia selge keele ekspertidega. Projekti olid kaasatud ka Espoo, Vantaa ja Kauniaise linn.

Juhend on tõlgitud eri keeltesse. Tõlkeid ja trükiste levitamist rahastas Euroopa Sotsiaalfondi Masuuni-projekt, mille konsortsiumisse kuulusid Soome Uusyrityskeskukset ry, Cursor Oy, YritysHelsinki, Tampere piirkonna uusettevõtluskeskus Ensimetri ry.

Lisainfo veebilehtedelt

[www.uusyrityskeskus.fi](http://www.uusyrityskeskus.fi)  
[www.yrityshelsinki.fi](http://www.yrityshelsinki.fi)  
[www.vuyk.fi](http://www.vuyk.fi)

[www.espoonseudun-uusyrityskeskus.fi](http://www.espoonseudun-uusyrityskeskus.fi)

[www.yrityssuomi.fi](http://www.yrityssuomi.fi)  
[www.sekes.fi](http://www.sekes.fi)



# Sisukord

Mis on ettevõtlus?	4	Ettevõtte raamatupidamine ja	30
Kas ka sinust võib saada ettevõtja?	5	raamatupidamisaruandlus	30
Ettevõtluse eri vormid	6	Tulumaks ja käibemaks	32
Ettevõtte loomise etapid	8	Kindlustused	36
Äriplaan	10	Ettevõtja pensionikindlustus YEL	37
SWOT analüüs	15	Ettevõtja töötuskaitse	38
Riskijuhtimine	15	Töötaja töölevõtmine	39
Turundus ja reklaam	16	Ärikultuur Soomes	40
Hinnakujundus	18	Ettevõtte vastutus keskkonna eest	41
Alustava ettevõtte rahastamine	20	Alustava ettevõtja kontrollnimekiri	42
Stardiraha	21	10 sammu eduni	43
Tegevusalad, milleks on vaja luba	22	Ettevõtlusalane sõnastik	44
Ettevõtlusvormid	24	Soome Uusettevõtluskeskused	52
Registreerimine	28		

Käesolev juhend on mõeldud neile, kes soovivad rajada oma ettevõtte Soome. Juhendi kirjastamise ja levitamise on rahastanud ESF-projekt Masuuni.

**Väljaandja:** Suomen Uusyrityskeskukset ry  
**Tekst:** Uusyrityskeskusverkosto  
**Kujundus:** Unikuva / Mats Vuorenjuuri

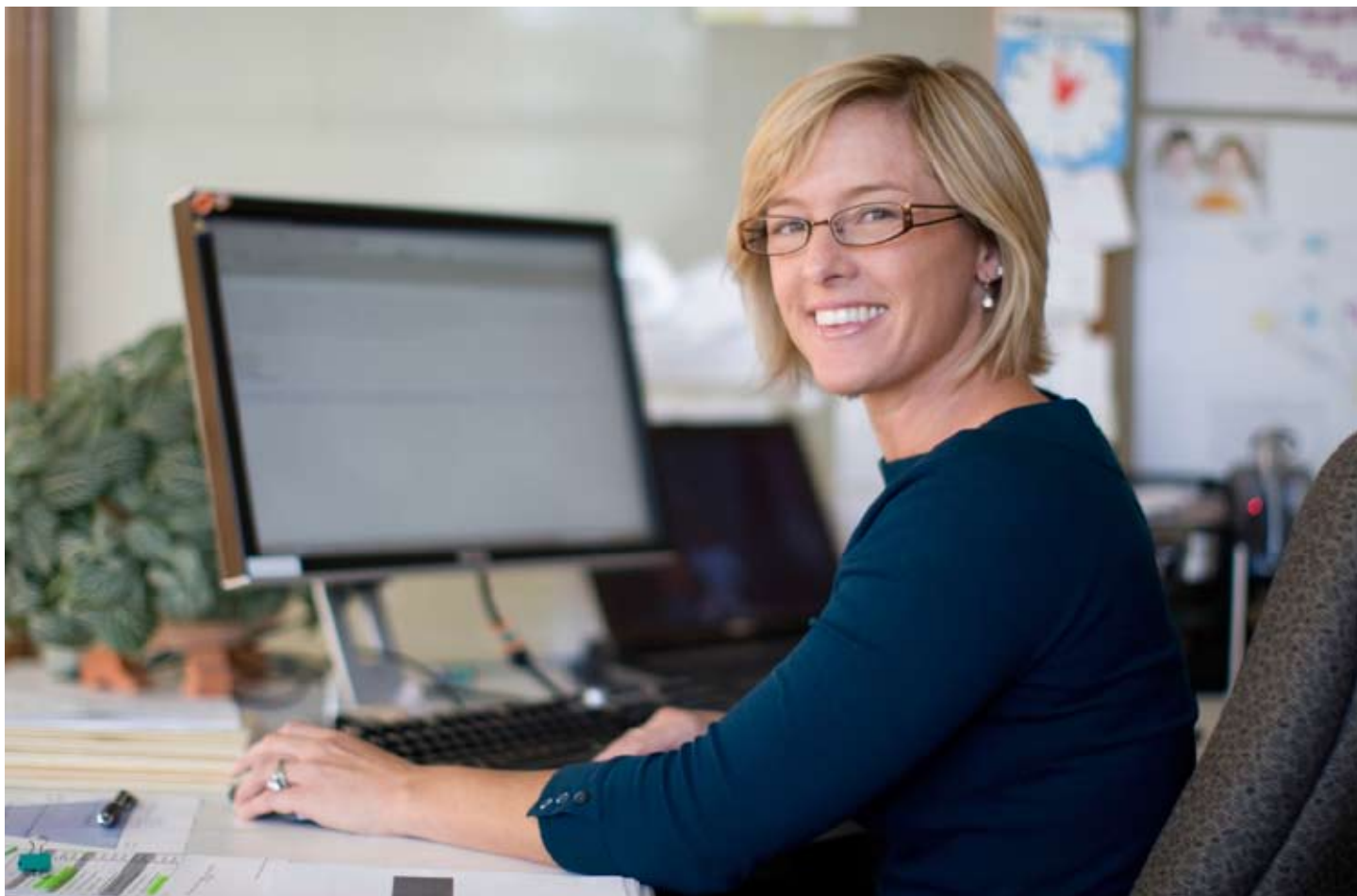
**[www.uusyrityskeskus.fi](http://www.uusyrityskeskus.fi)**

© Suomen Uusyrityskeskukset ry 2011  
Kõik õigused kaitstud.



**Vipuvoimaa**  
**EU:lta**  
2007–2013

# Mis on ettevõtlus?



Ettevõtluse eesmärgiks on edukas ja kasumit andev ettevõtte. Ettevõtlusega tegelemine tähendab tegevusega seotud riskide tuvastamist ja nendega arvestamist ehk oskust muuta tegevus tasuvaks.

Ettevõtlusega tegelemine tähendab ka oma äriideesse uskumist. Ettevõtlusega tegelemine võib olla eluviisiks või elatise hankimise ja endale töökooha loomise vahendiks. Ettevõtlusega tegelemine tähendab ka oma ametioskuste, sotsiaalsete oskuste ja keeleoskuse kasutamist, millega immigrandid rikastavad ja lisavad meie ettevõtlusmaailma rahvusvahelisust.

## Kes on ettevõtja?

Ettevõtja ametlik määratlus oleneb ametiasutusest. Äriõiguses ning pensio-

**Ettevõtlusega tegelemine tähendab ka oma ametioskuste, sotsiaalsete oskuste ja keeleoskuse kasutamist.**

ni- ja töötusküsimustega seoses määratletakse ettevõtjat erinevalt. Järgmine näide: Ettevõtja on isik, kes üksinda või koos teistega tegutseb ettevõttes, mille eesmärgiks on kasum. Tegevusega on seotud riskimine.

Töötushüvitise seisukohalt loetakse ettevõtjaks isikut, kes

- on vastavalt ettevõtjate pensioniseadusele YEL kohustatud maksma kindlustusmaksid / või
- töötab juhtival ametikohal (tegevjuht või juhatuse liige) ettevõttes, kus talle kuulub vähemalt 15 % või millest ta koos pereliikmetega omab vähemalt 30 % või
- töötab ettevõttes, millest talle, tema pereliikmetele või neile üheskoos kuulub vähemalt 50 %.

Osalust arvutades võtetakse arvesse ka kaudne omamine teiste ettevõtete ja ühenduste kaudu.

# Kas ka sinust võib saada ettevõtja?

Isikuomadused ja võimed on õnnestunud äritegevuse aluseks. Erinevates sektorites on vaja erinevaid oskusi ja omadusi. Mõelge, millised on teie tugevad küljed. Milliseid omadusi on vaja veel arendada?

## Ettevõtja head omadused on muu hulgas

- töökus
- loovus
- julgus, algatusvõime
- orienteeritus tulemusele
- otsustusvõime
- müügioskus
- riskijulgus
- võime taluda ebakindlust

## Asjad, mis motiveerivad ettevõtlusega tegelema

- võimalus olla iseenda ülemus
- võimalus ise valida tööülesandeid

- võimalus mõjutada tööaega
- võimalus saavutada majanduslikku edu
- võimalus ennast realiseerida
- võimalus anda teistele tööd

## Väljakutsed ettevõtjaks hakates

- rahastamise organiseerimine
- teadmiste ja kogemuse puudumine
- teabe vähesus õigusaktide, maksuküsimuste ja lepingute sõlmimise kohta
- soome keele ebapiisav valdamine
- soome ärikultuuri puudulik tundmine
- ajakasutus (töö/õppimine, pere/abikaasa, vaba aeg jne).

Ettevõtet asutav inimene peab tundma valdkonda, mille raames kavatsetav ettevõtte tegutseb. Lisaks tuleb tunda ka

finantsjuhtimise aluseid, hinnakujundust, eelarve koostamist ja turundust. Koolituse ja ekspertide abil on võimalik neid oskusi ja teadmisi täiendada.

Tasub meeles pidada, et ettevõtjaks hakkamine ei tähenda, et ettevõtjana tuleb tegutseda kogu elu. Ettevõtlusega tegelemist võib käsitleda kui ühe sammuna ja osana tööelust.

**Ettevõtlusega tegelemist võib käsitleda kui ühe sammuna ja osana tööelust.**



# Ettevõtluse eri vormid

## Uue ettevõtte loomine

### Täiesti uus äriidee

Ettevõtte võib asutada täiesti uue äriidee, toote, teenuse või leiutise turustamiseks. See on ettevõtluse alustamisel kõige suuremaid väljakutseid esitav viis ja sisaldab kõige rohkem riske.

### Olemasolev äriidee

Kõige tavalisem viis ettevõtlusega alustamiseks on kasutada juba olemasolevat äriideed, kuid realiseerida see uuel, konkurentsivõimelisemal viisil või uuel turul.

### Tegutseva ettevõtte ostmine

Soomes on palju ettevõtteid, kes vajavad oma tegevuse jätkajat. Sellise ettevõtte leidmine võib olla esimeseks impulsiks ettevõtjaks hakkamisele. Ostmisega kaasnevad alati ka riskid, kuid see on uue ettevõtja jaoks lihtsaks viisiks alustada ja annab võimaluse käivitada ettevõtlustegevus kohe, sest kliendid ja käive on juba olemas.

### Variantideks on

- 1) osta kogu töötav ettevõtte
- 2) osta ettevõtte osa (üks funktsioon)
- 3) osta ainult äritegevus
- 4) osta äritegevuse osa.

Müügis olevaid ettevõtteid võib leida näiteks Soome ettevõtjate otsingusüsteemist aadressil <http://yritysporssi.yrittajat.fi>.

Kui kavatsete osta valmis ettevõtte või äri, kasutage ostetava ettevõtte majandusliku seisukorra ja tehinguga kaasnevate riskide hindamisel ekspertide abi. Finantsjuhtimise spetsialistid (raamatupidamisfirmad, audiitorid, ettevõtete müügi konsultandid) annavad nõu, kas ettevõtte tegevus on kasumlik ning raamatupidamine usaldusväärne. Enne ostu-müügi lepingu ja muude dokumen-



tide allkirjastamist küsige nõu ka õigusnõustajalt.

Pelgalt äritegevuse ostmine on siiski turvalisem valik kui kogu ettevõtte ostmine, sest siis ei lähe ettevõtte vanad vastutused ja kohustused uuele omanikule üle.

### Frantsiisiettevõtte

Frantsiis kui ettevõtlusvorm võimaldab alustada ettevõtlust ilma oma äriideeta. Tegemist on kahe iseseisva ettevõtte vahel sõlmitud pikaajalise koostöölepinguga. Frantsiisi andja loovutab frantsiisi saajale (neid võib olla mitu) õiguse kasutada tasu eest ja vastavalt juhendile sellist äriideed, mille frantsiisi andja on välja töötanud ja kavandanud ning mida ta kontrollib. Üldpõhimõtteks on frantsiisi puhul, et autor võib ideed paljundada, st luua mitu samal äriideel põhinevat ettevõtet, seda ka eri kohtades. Frantsii-

siettevõtteid tegutseb Soomes näiteks kioski-, puhastus- ja toitlustusvaldkonnas. Lisateave Soome frantsiisiühingu veebisaidilt [www.franchising.fi](http://www.franchising.fi).

### Ettevõtlus kõrvaltegevusena

Ettevõtluse alustamine kõrvaltegevusena näiteks lisaks põhitöökohale või õppimise ajal on soovitatav, kui ei olda kindel, kas äritegevus on kasumlik - vähemalt alguses. Kui ettevõtlus on kõrvaltegevuseks, võib esmalt proovida, kas leidub piisavalt kliente, ja hinnata, kuidas äri areneb ning kas täiskoor-musega ettevõtluseks on võimalusi. Majanduslik risk on väiksem, kui oma sissetulek ei sõltu täielikult ettevõtte edust.

Kuid tuleb meeles pidada, et tööhõive ja majandusarengu büroo ei anna star-diraha, kui tegemist on kõrvaltegevuse-na harrastatava ettevõtlusega!

## Osalus

Äriosanikuna tegutsemine võib olla ettevõtlusega tugevalt seotud, olenevalt sellest, kuidas on vastutus ja pädevus kahe osapoole vahel jagatud. Näiteks pereettevõtetes võivad abikaasa ja lapsed olla osanikud. Väikeettevõtete puhul võib juhid (olulised isikud) siduda ettevõtte ja selle arendamisega, loovutades neile osakuid.

## Ettevõtlus tiimina

Tiimina harrastatava ettevõtluse puhul asutab mitu ettevõtjaks pürgivat inimest ühise firma. Kõik need isikud vastutavad ka ettevõtte edukuse eest. Näiteks

võivad kahe ettevõtte ühinemise korral mõlema äriühingu vanad osanikud hakata ka uue äriühingu osanikeks.

## Sotsiaalne ettevõtlus

Sotsiaalse ettevõtte ettevõtlusvormiks võib olla füüsilisest isikust ettevõtja, täisühing, usaldus-ühing, aktsiaselts või ühistu. Ühtlasi peab sotsiaalne ettevõtte vastama järgmistele nõuetele:

- 1) vähemalt 30% personalist on puudega ja/või pikaajaliselt töötud, nende hulka loetakse ka ettevõtja
- 2) kõigile makstakse kollektiivlepingu alusel palka

- 3) tööaeg on üle 75% ning puuetega inimestel vähemalt 50% sektori maksimaalsest tööajast
- 4) avalik-õiguslikud toetused moodustavad alla poole käibest.

Sotsiaalsele ettevõttele võidakse anda riigipoolset toetust palgakulude katmiseks.

Töö- ja tööstusministeerium (TEM) haldab sotsiaalsete ettevõtete registrit. Taotlusvormi (TM 3.09) registreerimiseks kandmiseks leiata TEM-i kodulehelt [www.tem.fi](http://www.tem.fi).



# Ettevõtte loomise etapid

**Äriidee Mis? Kellele? Kuidas?**

**Äriplaan + rahastamiskalkulatsioonid + tasuvuskalkulatsioonid**

**Ettevõtlusega seotud lubade vajalikkuse selgitamine**

**Rahastamise organiseerimine**

**Ettevõtlusvormi valimine**

**Füüsilisest isikust ettevõtja**

- Üksiküritaja
- Kaupmees

**Isikühingud**

- Täisühing
- Usaldusühing (ky)

**Asutamisdokumendid:**

- Asutamisleping

**Aktsiaselts**

- Era (oy)
- Avalik (oyj)

**Asutamisdokumendid:**

- Asutamisleping
- Põhikirj

**Ühistu**

**Asutamisdokumendid:**

- Asutamisleping
- Põhikirja koopia
- Juhatuse koosoleku protokoll, juhatuse esimehe ja tegevdirektori valimine

**Asutamisteade Y-vormil**

Samal Y-vormil võib teatada asutamisest äriregistrile ja maksuametile

**Kindlustused**

**Raamatupidamise korraldamine**

Ettevõtte asutamine sisaldab kõiki eespool nimetatud etappe, kuid sageli tegeletakse eri etappidega samaaegselt.

# Ettevõtte ideest äriideeks

Ettevõtte idee on arusaam sellest, mida alustav ettevõtte kavatses toota. Ettevõtte idee muutub täpsemaks ja sellest kujuneb järk-järgult äriidee. Äriidee ütleb, mida ettevõtte teeb ja kellele müüb, kuidas ettevõtte need küsimused ellu viib ning millistel turgudel tegutseb. Äriidee vastab küsimustele **Mida? Kellele? Kuidas?**

Mõelge, kas teie tooted võivad turul edu saavutada? Millistel turgudel? Mida uut pakub teie äriidee? Ärge unustage vaadelda äriideed eelkõige kliendi seisukohast. Toode (kaup või teenus või nende kombinatsioon) peab olema selline, mille eest klient on valmis maksma. Klientide vajaduste kaardistamine on oluline, et selgitada, milliseid omadusi nad hindavad. Kas teie toode on näiteks tõhusam, odavam, kvaliteetsem, lõbusam või lihtsam kui konkurentidel?



Parima ülevaate saate, kui testite seda praktikas, viies näiteks läbi väikese turu-uuringu. Kõige tõepärasem tagasiside tootele tuleb võimalikelt klientidelt. Kuid arvamusküsitlus ei edasta alati kogu tööde klientide ostukäitumise kohta. Turu-uuringu võib osta ka ekspertidelt, kuid see on tavaliselt kallis.

## Äriidee peab olema realiseeritav

Äriidee elluviimine nõuab ettevõtjalt või ettevõtjatelt teadmisi ja kapitali, mida on vaja käibekapitaliks ja investeeringuteks ettevõtlustegevuse alguses. Teadmised ja valdkonna tundmine võivad olla omandatud hariduse, töökogemuse ja harrastuste kaudu. Olge realistlik kauba või teenuse nõudluse osas. Hoolikas planeerimine parandab õnnestumise võimalusi. Mõelge järele

- kasu kliendile: mida klient saab, milleks klient toodet kasutab, miks klient selle ostab

- maine: miks ostab klient sellelt ettevõttelt, millised kujundid seostuvad ettevõtte või toodetega
- tooted: mida toodetakse või pakutakse, kuidas erinetakse konkurentidest, milline on hind, milline pakend ja tarnimine, kas on vaja nõustamist näiteks interneti kaudu
- kliendid/kliendirühmad: kes on kliendid, kus ja kui palju, kuidas nendeni jõuda, kui palju on nad valmis maksma, kuidas nad maksavad
- tegutsemisviis: kas toodetakse ise või tehakse allhanke korras, kuidas turustatakse, kuidas müüakse
- vahendid: ettevõtte ruumid, masinad ja seadmed, investeeritud kapital, ettevõtja ja töötajate teadmised ja kogemused.

## Tegevusvaldkond ja konkurents

Tegevusvaldkonna all mõeldakse sektorit, kus ettevõtte tegutseb, nt. toitlustus

(restoranid, kohvikud), finantsteenused (pangad), ehitamine või koristamine. Mõnes valdkonnas on palju ettevõtjaid, st suur konkurents. Selles valdkonnas on võimalik kasum väike, sest ettevõtjad on sunnitud müüma odavamalt. Mida väiksem on uudisväärtus ja mida vanem on majandusharu, seda rohkem on konkurentsi, st konkurente, kes pakuvad sarnaseid tooteid.

Püüdke siis leida innovaatiline äriidee! Mida rohkem uut tootes on, seda väiksem on konkurents. Samas on sel juhul raske hinnata äritegevuse kasumlikkust või võrrelda äriideed teistega, kuna teisi on vähe. Turu suurus ja nõudluse struktuur tuleb siis kindlaks määrata hinnanguliselt ning arvutada selle hinnangu alusel välja kasumlikkus.

# Äriplaani

## Mis on äriplaani?

Äriplaani all mõistetakse äritegevuse kirjalikku plaani. Selles kirjeldatakse, kuidas kavatsetakse äriidee praktikas ellu viia: ettevõtte toimimiskeskond, tavad ja eesmärgid. See on ammendav, üksikasjalik ja ajaliselt piiratud esitlus, kuhu on kasumieelarvete ning finants- ja rahavoogude aruannete kujul kaasatud pikema perioodi ja ka mõõdetavad eesmärgid.

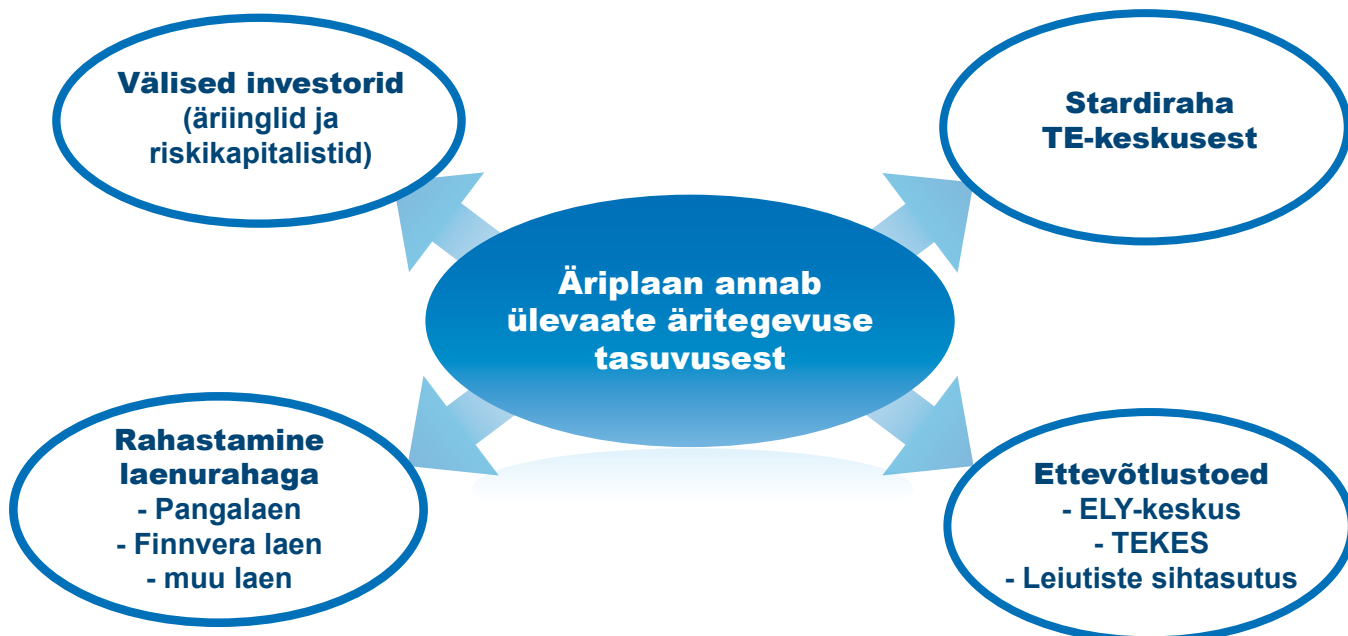
Äriplaanis analüüsitakse toote omadusi, kliendirühmi, konkurentsiolukorda turgudel, ettevõtja või ettevõtjate koolitust ja oskusi ning mil viisil kavatses ettevõtte turustada. Äriplaanis hinnatakse arvutuste abil ka kasumlikkust ning summat, mis on vajalik ettevõtluse alustamiseks (investeeringute vajadus).

Hästi koostatud plaanis tuuakse välja ka riskifaktorid, mis võivad mõjutada ettevõtte edukust.

Äriplaani ei ole pelgalt planeerimise abivahend ettevõtjale endale, vaid seda kasutatakse ka läbirääkimistel võimalike rahastajate, äripartnerite, üürileandja või tarnijatega. Äriplaani abil võib alustav ettevõtja tõestada, et ettevõtmist saadab edu, kuigi näiteks raamatupidamisaruandeid ei ole veel olemas. Hästi koostatud äriplaani annab ülevaate ettevõtte tasuvusest ja tuleviku välja-vaadetest ning lihtsustab rahaliste vahendite hankimist.

Äriplaani on vaja ka tööhõive ja majandusarengu büroost stardiraha või ELY-keskusest ettevõtlustuge taotledes.

**Kasuta äriplaani koostamiseks meie mugavat veebiteenust [www.liiketoimintasuunnitelma.com](http://www.liiketoimintasuunnitelma.com)**



## Äriplaani osad

Äriplaani tasub regulaarsete ajavahe-  
mike tagant muuta ja uuendada.  
Struktuuri näide

### 1) Äriidee kirjeldus:

Äriidee ütleb, mida ettevõtte teeb, kellele oma tooteid müüb ja kuidas need asjad ellu viib. Milles seisneb äriidee uudsus (mida uut see sisaldab) ja miks oleksid kliendid teie toodetest huvitatud. Selles osas tuleb ära tuua ka SWOT-analüüs, vt. lk 15.

### 2) Oskusteabe kirjeldus:

Ettevõtja ja töötajate oskused peavad äritegevust toetama. Lugege üles nende haridus, töökogemus ning tugevad ja nõrgad küljed.

### 3) Toote kirjeldus:

Kirjeldage toodet kriitiliselt kliendi seisukohast. Selgitage toote omadusi võrreldes konkurentidega: hinnakujundus, eelised, tugevad ja nõrgad küljed.

### 4) Kliendid ja nende vajadused:

Kirjeldage, kes on kliendid, kui palju neid on, kus nad on, millele tuginedes nad langetavad otsuse ostu sooritamise kohta, mida hindavad kliendid teie tootes. Milline on kliendi probleem või vajadus, mille suudate lahendada?

### 5) Tegevusvaldkond ning konkurents:

Kirjeldage oma tegevusvaldkonnast ja konkurentsiolekorrast. Kas toote tegevusvaldkonda innovaivsust (midagi uut)? Või pakute sama kui konkurendid? Püüdke konkurentidest eristuda. Kas suudate näiteks asutada ökoloogilise juuksurisalongi traditsioonilise asemel? Analüüsige olulisemate konkurentide tugevaid ja nõrku külgi ning võrrelge neid oma äriideega.

### 6) Turgude suurus ja areng:

Kirjeldage klientide arvu oma toote turul, konkurentsi ja perspektiive. Rää-



kige, millised turud olete sihikule võtnud: teatud piirkonna, kodumaise turu, Euroopa või globaalse turu? Kas teie ettevõtte võib hiljem mujale laieneda? Kuidas see võiks toimuda? Selgitage, milliseid takistusi võib esineda turule pääsemisel: õigusaktid, piiranguid, tollid ja muud riskitegurid.

### 7) Turundus ja reklaam:

Pange kirja, milliste turundusmeetmete abil jõuate kliendini, informeerite klienti ja selgitate oma toote kasu kliendi seisukohalt. Pöörake tähelepanu ka sellele, kuidas kliendid teid nt. võrgus (internetis) üles leiavad. Kuidas suunate reklaami konkreetsetele kliendirühmadele? Mõelge, millest räägivad kliendile muu hulgas teie ettevõtte välisilme ja nimi, ning millest hakkab kujunema teie ettevõtte bränd? Kuidas eristuvad need konkurentidest?

### 8) Riskid:

Ettevõtlusega on seotud mitmeid riske. Analüüsige äritegevuse riskitegureid lühemas ja pikemas perspektiivis. Kuidas siduda juht (võtmeisik) ettevõttega ning mis juhtub, kui ta otsustab lahkuda? Kas äriidee omadusi on võimalik kopeerida? Kui tundlik on teie äriidee majanduselu kõikumiste suhtes? Riske ei saa täielikult kõrvaldada, kuid mõjusa planeerimise abil võib neid vähendada.

### 9) Intellektuaalomandi õigused:

Nähke ette oluliste ideede kaitse vastavalt intellektuaalomandi seadustele. See võimaldab vähendada kopeerimise riski. Vajate ehk patenti tehnilisele leiutisele (kehtib kuni 20 aastat), kasuliku mudelit (st neli aastat kehtivat "väikest patenti"), kaubamärki (kauba või teenuse tähis, mis on konkreetsetes piirkonnas registreeritud, näiteks Apple'i kaubamärk) või kauba välimust kaitsvat disainilahendust? Ainult autoriõigust ei ole vaja eraldi taotleda. Konfidentsiaalsuskokkulepped on üheks vahendiks takistada klienti või partnerit rääkimast kaitsmata äriideest teistele.

### 10) Arvutused: finantsid, tasuvus ja müük

#### a) FINANTSKALKULATSIOON:

Finantskalkulatsiooni abil kaardistatakse alguses rahastamise vajadus ja finantseerimise allikad. Rahastamise vajaduste all loetletakse üles investeringud, mis tuleb teha äri käivitamiseks. Muu hulgas märgitakse rahastamisvajaduste alla algne laovarude, tootmiseks vajalikud masinad, registreerimismaksud ja tagatisraha ning nt. 3 kuu käibekapital. Käibekapitali reserviga hinnatakse püsikulusid (palgad, üür, kindlustus, raamatupidamine jm), mis tuleb maksta, isegi kui äritegevus ei

tekita veel piisavalt müüki kulude katmiseks. Sel põhjusel lisatakse käibekapital algusjärgu investeerimisvajadustele. Lisaks kaardistatakse finantsarvutuses investeringute summale vastavad rahastamisallikad; rahastamisallikad peavad katma rahastamisvajadusi. Rahastamisallikad võivad moodustuda enda poolt investeeritud kapitalist ja mitterahalisest sissemaksest, laenust, ettevõtlustoetusest ja kolmandate osapoolte investeringutest. Pidage meeles, et stardiraha ei kuulu otseselt rahastamisallikate hulka, sest see on ette nähtud ettevõtja isiklikuks eluks!



#### Näide finantsarvutusest: (koristusala ettevõtte)

RAHASTAMISVAJADUS	EUR
remondikulu	1 200
tootmisvahendid	2 000
seadmete paigaldus	500
arvutid ja programmid	1 500
auto	
telefon/faks/internet	200
kontoritarbed	300
mööbel	1 000
mitterahaline sissemaks (olemasolevad masinad, tööriistad ja tarvikud)	500
turundus-investeeringud	800
üüri tagatisraha	1 500
algne laovaru	1 000
asutamisega seotud väljaminekud	100
käibekapital	3 200
kassareserv	700
<b>RAHA VAJADUS KOKKU</b>	<b>14 500</b>

RAHASTAMISE ALLIKAD	EUR
<b>aktsiakapital</b>	
oma sissemaksed	2 500
mitterahaline sissemaks	5 500
osanikulaen	500
Laenukapital	
<b>pangalaen</b>	
Finnvera laen	6 000
muu laen	
<b>RAHASTAMISE ALLIKAD KOKKU</b>	<b>14 500</b>

**b) TASUVUSKALKULATSIOON:**

Tasuvuskalkulatsiooniga hinnatakse, kus tekib valitud hinnataseme ja kapitali struktuuri juures nulltulemus (kriitiline punkt) müügi mahu suhtes. Selle abil on võimalik analüüsida, kas müügi eesmärk on realistlik. Müügieesmärgi (käibe) võib veel jaotada kuu, nädala või tunni müügieesmärgiks. Teiseks võimaluseks on analüüsida, kas oleks vaja muuta katet ja müügihinda, kui müügieesmärk tundub olevat ebareaalne. Nii saab teha lihtsa tundlikkusanalüüsi ehk uurida, kuidas mõjutab hinna muutus kasumiprognosi.

**c) MÜÜGIKALKULATSIOON:**

Müügi kalkulatsioonis võib tasuvuskalkulatsioonis näidatud arveldamise vähima eesmärgi jagada eri kliendigruppide vahel. See hõlbustab kliendisuhete tähtsuse hindamist; arvesse võetakse võimalikud allahindlused ning müüdavate toodete muutuvad kulud.

Tasuvuskalkulatsiooni näide:	Kuu	Aasta 12 kuud
= Eesmärgiks seatud tulemus (muu hulgas ettevõtja oma palgasooov)	1 500 EUR	18 000 EUR
+ laenude tagasimakse	100 EUR	1 200 EUR
<b>TULUD PÄRAST MAKSUDE TASUMIST</b>		<b>19 200 EUR</b>
maksud 18%	329 EUR	3 951 EUR
= rahastamisvajadus	1 929 EUR	23 148 EUR
+laenude intressid	27 EUR	324 EUR
<b>A. KÄIBEKATE (EBITDA, vajadus)</b>	<b>1 956 EUR</b>	<b>23 472 EUR</b>
püsikulud		
YEL-kindlustus 15,9 % (aastane töötulu 12 000 EUR)	159 EUR	1 908 EUR
palgad		
palga kõrvalkulu		
tegevusruumide kulu	545 EUR	6 537 EUR
remont ja hooldus	30 EUR	360 EUR
liisingmaksed		
sidekulud (telefon, internet jms)	80 EUR	960 EUR
kontorikulud	20 EUR	240 EUR
reisi- ja autokulu, päevarahad	50 EUR	600 EUR
turunduskulu	200 EUR	2 400 EUR
raamatupidamine, auditeerimine, maksudeklaratsioon jne.	100 EUR	1 200 EUR
töötushüvitisfond, ettevõtlusorganisatsioon jms.	30 EUR	360 EUR
muud kulud	100 EUR	1 200 EUR
<b>B. PÜSIKULUD KOKKU</b>	<b>1 314 EUR</b>	<b>15 768 EUR</b>
<b>MÜÜGI BRUTOKASUMI TARVE (A+B)</b>	<b>3 270 EUR</b>	<b>39 240 EUR</b>
ostud + ained ja tarvikud (ilma käibemaksuta)	915 EUR	10 980 EUR
<b>VAJALIK KÄIVE</b>	<b>4 185 EUR</b>	<b>50 220 EUR</b>
Käibemaks 23 %	963 EUR	11 550 EUR
<b>KOGUMÜÜK / ARVELDAMISE VAJADUS</b>	<b>5 148 EUR</b>	<b>61 770 EUR</b>

**Müügi kalkulatsiooni kuu**

TOODE	Koristamine (päeval)	Koristamine (õhtu ja nädalavahe- vahetus)	Aknape- su	Põrandate vahata- mine	Suurpu- hastus	Muud tööd	KOKKU KM 0%
Müügihind	24 EUR	30 EUR	35 EUR	40 EUR	120 EUR	28 EUR	
Kulud			5 EUR	10 EUR	10 EUR	0 EUR	
Marginaal	24 EUR	30 EUR	30 EUR	30 EUR	110 EUR	28 EUR	
Müügi maht	80 kpl	32 kpl	12 kpl	8 kpl	10 kpl	8 kpl	
Kogumüük	1 920 EUR	960 EUR	420 EUR	320 EUR	1 200 EUR	224 EUR	<b>5 044 EUR</b>
Ostud kokku	0 EUR	0 EUR	60 EUR	80 EUR	100 EUR	0 EUR	<b>240 EUR</b>

	Kuu	AASTA 12 kuud
KÄIVE (KM 0)	5 044 EUR	60 528 EUR
VAJALIK KÄIVE	4 185 EUR	50 220 EUR
ERINEVUS	859 EUR	10 308 EUR

Pange tähele, et ettevõtjal on kasulik ka puhata ning aastane müük jääb selle tõttu väiksemaks (umbes 11 kuud).

*Äriplaaniga seotud märkmed*

# SWOT-analüüs

SWOT-analüüs on lihtne ja üldkasutatav ettevõtluse analüüsimeetod. SWOT-analüüs näitab ära äriidee, ettevõtja ja ettevõtte tugevused (Strengths), nõrkused (Weaknesses), võimalused (Opportunities) ja ohud (Threats). See sobib kasutamiseks kõigis ettevõtlusvormides. Analüüs võib haarata kas kogu ettevõtlustegevust või üksikasjalikumalt tegevuse mingit osa.

Tabeli ülemises reas on hetkeolukord ja ettevõttesisesed küsimused. Alumisel real on tulevik ja välised asjad. Vasakul pool on positiivsed asjad ja paremal negatiivsed asjad.

Analüüs aitab uurida, kuidas arendada tugevaid külgi, kuidas kõrvaldada puudusi, kuidas võimalusi ära kasutada ja kuidas võidelda ohtudega.

## Näide SWOT-analüüsi kohta

### Tugevad küljed

- tugev oskusteave
- kogemus
- valdkonna tundmine
- uuenduslik toode
- rahvusvahelised kontaktid

### Nõrgad küljed

- nõrk keeleoskus
- liiga vähe oma raha
- puudub ettevõtluskogemus
- perekonna olukord
- võõras kultuur

### Võimalused

- rahvusvahelistumine
- kasvupotentsiaal
- uued tooted/teenused
- uued turud

### Ohud

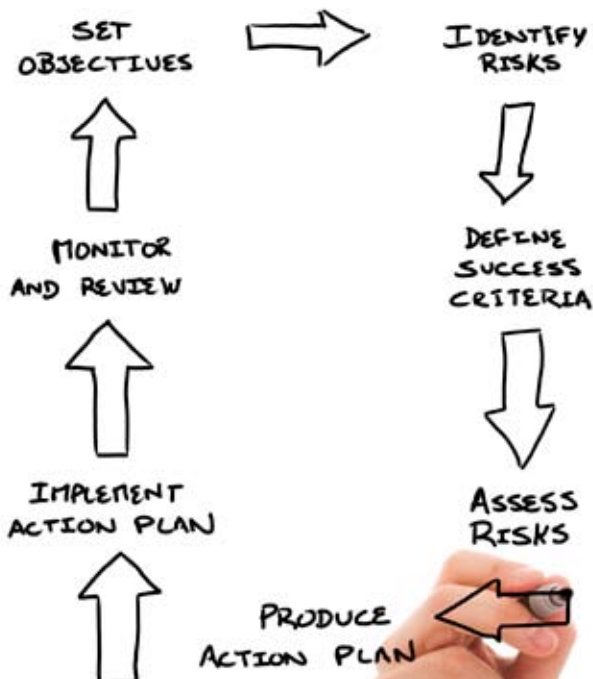
- ettevõtja vastupidavus
- järjest suurenev konkurents
- seadusemuudatused
- poliitiline olukord

## Riskijuhtimine

Ettevõttes on palju võimalusi kahju tekkimiseks, st riske. Äritegevuses võib risk olla ka võimalus. Edu saavutamiseks peab ettevõtja olema valmis riske võtma. Riskid tuleb tuvastada, neid tuleb mõjutada, neiks valmistada ja end nende vastu kaitsta. Teisisõnu tuleb riske ohjata.

Ettevõtlusriskide puhul võib tegemist olla nt. äririski, personaliriski, lepingu- ja vastutusrisiki, teaberiski, tooteriski, keskkonnariski, katkestamisrisiki, kuriteoriski ja tulekahjuriskiga. Hea riskijuhtimine on oma olemuselt tulevikku suunatud, teadlik, struktureeritud ja süstemaatiline. Täiendav teave riskijuhtimise kohta:

[www.pk-rh.fi](http://www.pk-rh.fi)



# Turundus ja reklaam

Turul edu saavutamiseks on vaja head ettevõtluskeskkonna ja konkurentide tundmist ning neist eristumist. Just turundusvahenditega püütakse mõjutada tarbija kujutluspilti ja kogemust seoses ettevõtte poolt pakutava kauba või teenusega - "oleme paremad kui meie konkurendid." Turundus on oluline osa ettevõtte planeerimisalasest tööst.

## Esmalt tuleb tunda erinevust turunduse ja reklaami vahel.

Turundusvahenditega püüab ettevõtte mõjutada tarbijate käitumist. Turunduse eesmärgiks on luua, säilitada ja arendada kliendisuhteid. Kliendi säilitamine on oluline, kuna uute klientide võitmine on sageli palju kallim, kui vanade säilitamine. Ustavad võtmekliendid annavad tavaliselt ka suurema osa müügi-mahtudest.

Reklaamiga püütakse tarbija ostuotsust otseselt mõjutada ja toodet tutvustada. Rahulolev klient tuleb hea meelega tagasi. Kui reklaam ei anna aga tõest tea-

vet toote omaduste kohta, võib juhtuda, et klient ei tule teist korda tagasi.

Hea abivahend turunduse planeerimisel on nn turundusmiksi mudel. See koosneb 4-st P-st ingliskeelsete sõnade järgi: Product, Price, Place ja Promotion. Need tähendavad eesti keeles toodet, hinda, asukohta ja müügiedendust. Neist võib vastavalt oma klientide-sihtrühmale valida soovitud turundusmiksi ja keskenduda ettevõtte turunduses nende kasutamisele.

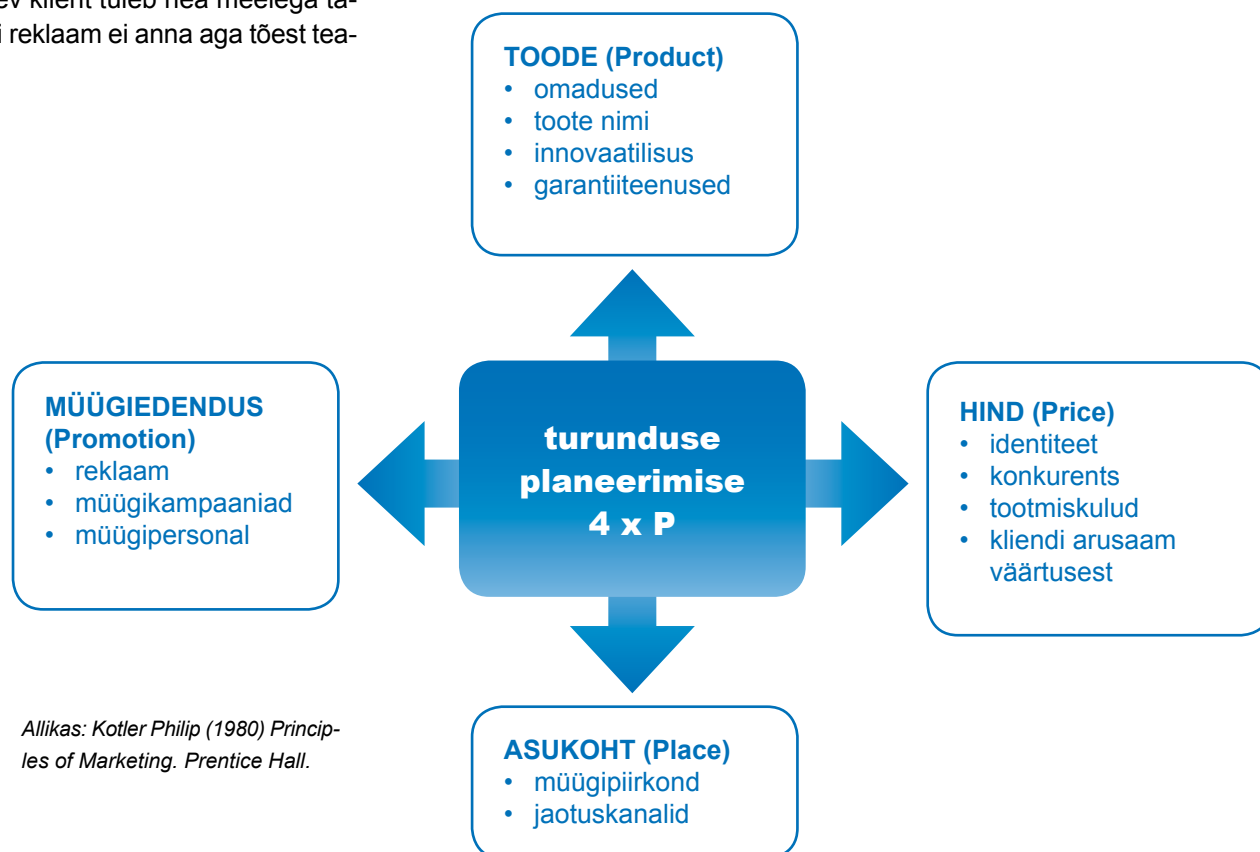
**Toode = Product:** Toode või teenus ja selle omadused, tootenimi, tagatised, uudsus ja erinevus konkureerivatest toodetest.

**Hind = Price:** Kliendi poolt toote eest makstav rahaline või muu hüvitis. Hinna

määramist mõjutavad turu konkurentsi-olukord, turuosa, kliendi nägemus toote väärtusest, tootmis- ja materjalikulud ning allahindlused.

**Asukoht = Place:** Koht, kust saab toodet osta. Sageli kasutatakse ka väljendit "levituskanal", mille all mõeldakse nii ettevõtte konkreetset asukohta ehk kauplust, kui ka virtuaalset asukohta internetis, nt veebipoodi.

**Müügiedendus = Promotion:** Kõik suhtlusvahendid, millega turundaja ehk ettevõtte võib edastada sõnumit toote kohta. Siia kuuluvad muu hulgas reklaam, side müügikohas või näiteks internetis, müügikampaaniad, avalikkussuhted (public relations) ja kuulujutud ehk klientide sõnumid üksteisele (suust suhu propaganda).



Allikas: Kotler Philip (1980) Principles of Marketing. Prentice Hall.

## Kliendigruppide jagamine (grupeerimine) ja sihtgrupi valimine

On kasulik uurida, millisele kliendigrupile soovitakse toodet müüa. Kuigi suure klientide massi hankimine on ahvatlev, tasub keskenduda peamisele kliendigrupile, mis annab ettevõttele minimaalse pingutusega suurima müügi. Konkreetsele segmendile (st rühmale) suunatud turundus vähendab klientide hulka, kuid tõstab samal ajal turunduse efektiivsust. Grupeerimise aluseks võib olla näiteks vanus, elukoht või ostujõud ehk klientide käsutuses oleva raha hulk. Näiteks mänguasjade reklaami maksab koondada piirkonda, kus elab palju lastega peresid, või beebilehte, mida loevad värsked vanemad.

## Turud tasub jaotada segmentideks, kui

- turul on piisavalt potentsiaalseid kliente
- grupi klientidel on ühiseid jooni ja vajadusi
- kliendirühmad erinevad üksteisest
- turundus jõuab valitud segmentide ni majanduslikult ja tõhusalt.

## Reklaamikandjate valik

Tasub valida sellised reklaamikandjad, mille abil saab sõnumi, st reklaami, soovitud adressaadile võimalikult ökonoomselt ja tõhusalt edastada. Tutvu-ge hoolikalt erinevate reklaamivahendite oluliste omaduste ja hindadega. Hind võib meediast olenevalt tohutult erineda.

## Erinevaid meediat on

- päevalehed, kohalikud ja tasuta ajalehed ning ajakirjad
- internet
- televisioon
- väli- ja ärireklaam
- raadio

- film (muu hulgas tooteasetus ehk varjatud reklaam).

Otseturundus on üheks levinud viisiks klientideni jõuda. Näiteks pitsarestorani omanik võib ise ümbruskonna elanike postkastidesse reklaame panna. Kõik otse isikule kas füüsiliselt või elektrooniliselt jagatavad prospektid, visiitkaardid jms on otseturustuse vahendeid. Kuid otseturustamise puhul tuleb meeles pidada, et selleks võib olla vaja luba, st tuleb mõelda, kas vajate kliendi või alaealiste puhul hooldaja luba, kui kasutate näiteks e-posti.

Väga oluline turustu skanal on inimeste omavaheline suhtlemine ehk nn suust-suhu leviv info. Kliendid räägivad sageli üksteisele headest ja halbade kogemustest, ning teave toote kohta võib levida näiteks Facebookis. Turustamisel peaksite pöörama erilist tähelepanu sellele, kuidas te kohtlete klienti teenindussituatsioonis. Kas suudate näiteks müügiolukorras pakkuda tootele lisaväärtust, mis aitab luua positiivset kuvandit (muu hulgas pakendi välimus, soodushind, kauba kojutoomine, kingitus kauba peale). Või kuidas lahendada kasvõi kaebusi.

Ettevõtte turundusplaan aitab muuta turunduse ühtseks ja selgeks. Plaan võimaldab jälgida eesmärkide saavutamist ja arendada turustamist edasi. Võiksite korrapäraste ajavahemike üle vaadata nii turundusmiksi kui kliendirühmad. Võite kaaluda näiteks järgmisi küsimusi: Kas saavutasite rakendatud meetmete abil seda, mida tahtsite? Kas on vaja midagi muuta või vahetada turunduse või reklaami stiili? Kas peamine kliendigrupp on muutnud ostueelistusi (vajadused muutunud)? Kes on nüüd teie kliendid ja keda soovite edaspidi klientideks? Ja mida teevad konkurendid?

**Väga oluline turustuskanal on inimeste omavaheline suhtlemine ehk nn suust-suhu leviv info.**

Tänapäeval otsitakse tooteid ja ettevõtteid internetist. Nähtavuse veebis võib saavutada tasulistest otsimootorites avaldatud reklaami, oma kodulehekülje või e-poe abil. Kui võtate kasutusele kodulehe, ei tohi unustada nende ajakohastamist ja haldamist. E-pood nagu teisedki veebisaidid on hea võimalus koguda teavet ja luua klientide register. Kliendile tuleb alati öelda, milleks te andmeid kasutate ja kuidas võib ta takistada nende kasutamist soovitud erinevalt viisil.

## Kaubamärk

Kaubamärk on tähis, mis eristab äriühingu poolt valmistatud või toodetud kaupu ja teenuseid teiste ettevõtete toodetest. Ettevõttel tasub oma kaubamarki kaitsta, registreerides selle patendi- ja registriametis. Registreerimine annab ainuõiguse kasutada märki kauba või teenuse tunnusena. Kaubamärk võib olla näiteks sõna või pilt või nende kombinatsioon. See võib olla ka loosung, tähe kombinatsioon või isegi helisignaal või mõni muu tähis, mida saab esitada graafiliselt. Soomes antud kaubamärk annab kaitse ainult Soomes. Kui ettevõtja soovib kaitsta oma toodet ka välismaal, tuleb selleks taotleda eraldi kaitse.

## Veebiaadress ehk domeen

Domeen on www-aadress, mis kirjutatakse veebilehitseja aadressiväljale. Domeen ei pea olema ettevõtte nimega sama. Selleks võib olla näiteks oluline osa nimest või nime lühend - võimalikult lühike ja kergesti meelde jääv.

Domeeninimi ei tohi põhineda mõnel sarnasel kaitstud nimel, kaubamärgil või füüsilise isiku nimel ega tohi sisaldada solvavaid või kuritegelikku tegevust propageerivaid väljendeid. Domeeni saab tellida otse teenusepakkujalt või nn veebihotelliilt, saades korraga kõik vajaliku. Soome riigitunnuse .FI annab Sideamet ([www.ficora.fi](http://www.ficora.fi)).



# Hinnakujundus

Mõelge enne hinna kehtestamist, kas teie teenus on parem või kvaliteetsem kui konkurentidel. Kas müüte kallimalt või odavamalt kui konkurendid? Millise lisaväärtuse eest on kliendid valmis maksma? Kas nad maksavad näiteks kuvandi, toote kvaliteedi, hea klienditeeninduse, garantii või asukoha eest?

Kaaluge hoolikalt hinnataset ja kujundage sellele vastavalt ettevõtte tootekuvand. Kvaliteetne, st kallis toode nõuab tasemel raamistikku. Kui on hakanud teatud hinnaga toodet pakkuma, läbiarvake pidama ja tehinguid sõlmima, on hinda tulevikus peaaegu võimatu tõsta. Pidage ühtlasi meeles, et paljud kliendid ootavad, et hindades on "männööverdamisruumi".

Eksperti teenuste hind võib põhineda kulutatud ajal. Kuid tunnihinnast ei selgu kliendi jaoks lõplikku hinda, sest klient ei tea, kui palju aega töö tegemiseks kulub. Kasutage abivahendina näidishinna mudelit, rääkides kliendile, mida töö sisaldab ja kui palju selleks aega kulub.

Hinnakujundamisel võite kasutada ka abivahendeid, näiteks tutvumishinda, kokkuleppehinda, kiire tellija soodustusi, teatud pakkumisaega (näiteks vaikesel ajal). Nende vahenditega saab kujundada soovikohase põhilise hinnataseme. Hinnakujundusmudelite näitena võib nimetada restoranide lõunahindu või reisibüroode kiire tellija soodustusi. On ka kliente, kes soovivad maksta vastavalt hinnakirjale ilma läbiarvakesteta.

Hinnakujundus on konkurentsivõimeline, kuid mitte ainus tegur. Sageli mõeldakse vaid konkureerivatele hindadele, st müüakse odavamalt kui konkurendid. Mõelge täpselt, milline on tootele õige hind. Ettevõttel peab jääma osa toote müügist kasumiks. Kui müüte kallimalt

(st. suurema marginaaliga), piisab tasuvuseks väiksemast kogusest. Väiksema marginaali korral tuleb müüa arvuviselt rohkem.

**Näide:** müüte toodet, mille kulud on 28 eurot. Konkurent müüb sama toodet klientidele 55 euroga (koos käibemaksuga). Mõelge, milline on erinevus marginaalis, kui müüte toodet 20% odavamalt kui konkurent.

**Hoidke hinnad alati klientide nähtavad. Hea hinnakiri näitab kliendile nii toote hinna kui ka sisu. Tarbijat huvitab ainult käibemaksuga maksustatud lõpphind. Äriklient on huvitatud käibemaksuta hinnast, sest ostude käibemaksu võib maha arvata.**

Näide hinna kujunemisest	konkurenti hind	20% odavam hind
müügihind	55,00 EUR	44,00 EUR
- km 23%	- 10,28 EUR	- 8,23 EUR
hind ilma maksuta	44,72 EUR	35,77 EUR
ostuhind (km 0)	28,00 EUR	28,00 EUR
marginaal	16,72 EUR	7,77 EUR

## Müüginarginaal

Kujundage õige hind. Kui palju jääb igast müüdud tootest või teenusest müüginarginaali? Kas marginaal on müüdud kogusega võrreldes piisav? Ärge unustage ka püsikulusid ja üldist ajakulu. Tasuvuskalkulatsiooni abil saate hea ülevaate hinna alampiirist.

Näide müüginarginaali arvutamiseks:		EUR
Kõik tootega seotud kulud		150,00
+ Soovitud marginaal (35 %)		52,50
= Maksuvaba müüginarginaal		202,50
+ KM 23 %		46,58
= Maksustatav müüginarginaal		249,08

## Näide, millise aja möödudes saab ettevõtte müüdud kauba eest raha:



Kui klient tellib toote, võib ettevõttest sõltuvalt kuluda 1 - 5 päeva, enne kui toode tarnitakse kliendile. Sageli saadetakse arve toote eest 1 - 5 päeva pärast tarnet. Maksetähtaeg võib olla 7 - 21 päeva. Kui klient tasub arve maksetähtpäeval, on raha ettevõtte kontol kahe päeva pärast. Teisisõnu, ka parimal juhul kulub tellimuse vastuvõtmisest arvates peaaegu kaks nädalat, enne kui raha on ettevõtte kontol.



# Alustava ettevõtte rahastamine

Ettevõtluse algusjärgus on peaaegu alati vaja raha tegevuse alustamiseks. Kui palju raha on vaja alginvesteeringuteks, sõltub äriideest ning varieerub erinevates tegevusvaldkondades tugevasti. Kui äri põhineb ettevõtja teadmiste müümisel teenusena ja oma tööajal (nt suuline ja kirjalik tõlge), on vaja palju vähem alginvesteeringuid kui siis, kui rajatakse näiteks kaupu tootev ettevõtte või restoran. Esialgused investeeringud võimaldavad ettevõtte käivitada ja tegevust alustada. Kui ettevõtlus on kasumlik, võib tulevased investeeringud katta sisemise finantseerimisega, st äritegevusest tekkinud tuludega.

Finantskalkulatsiooni abil selgitatakse välja raha vajadus ja raha allikad äritegevuse algetapil. Järgnevalt vaadeldakse raha allikaid.

## Omakapital

Ettevõtja võib äritegevusse investeerida oma raha või muu vara (mitterahaline sissemaks), mis on tema omandis ja valduses. Ettevõtja oma sääste, tööriistu või masinaid nimetatakse omafinantseeringuks. Tavaliselt nõuavad laenuandjad, st pangad, umbes 20% omafinantseeringut, enne kui hakkavad kaaluma laenu andmist.

Omakapitali võivad investeerida ettevõttesse ka ettevõtja sõbrad, pere liikmed ja tuttavad. Nad võivad seega omandada ettevõttes osaluse.

## Võõrkapital

Tavaliselt vajab ettevõtja omakapitali lisaks võõrkapitali, st laenu. Laenu annavad peamiselt kommertspangad ning riigierifinantseerimisühing Finnvera ([www.finnvera.fi](http://www.finnvera.fi)). Laenult makstakse intressi, mis võib olla näiteks seotud EURIBOR-viiteintressiga. Lisaks peab rahastaja tulu teenima intressimarginaal ja laenu vahendustasu. Laenu

**Laenu annavad peamiselt kommertspangad ning riigi finantseerimisühing Finnvera.**

tagasimaksmise tingimused on eri rahastajatel erinevad. Sageli nõuavad pangad laenukapitalile tagatist, nagu näiteks korteri või muu vara pantimist. Küsige laenupakkumist alati mitmest pangast.

Ka muude väliste rahastajate, näiteks tuttavate või pereliikmete raha võib olla laenukapital, mis tuleb intressiga tagasi maksta. Kõik laenud koos intresside ja tagasimaksetega tuleks alati alati kirjalikult kokku leppida.

Ettevõtjal tasub meeles pidada, et lühiajalist rahastamisabi võivad anda ka maksetähtaja pikendamine (tarnijalaen), liising-lahendused ning panga arvelduskrediidid ja krediitkaardid. Liisingifinantseerimine on pikaajaline rendileandmine, kus peamiseks tagatiseks on rahastatav objekt.

Kuid eespool nimetatud juhtudel peab ettevõtja pidada silmas aastast intressimäära, mis võib olla oluliselt kõrgem kui tavalise panga intressi aastamäär, st laen on kallim.

## Kapitaliinvesteeringud

Riskikapitalist (äriingel või investeerimisettevõtte) investeerib sihtettevõttesse raha aktsiate eest (tavaliselt vähem kui 50% aktsiatest). Riskikapitalist võtab investeerides märkimisväärse riski ning

seetõttu ootab ta vastukaaluks oma investeringult olulist tulu. Investeeringu tingimused määratakse aktsionäride/ osanike lepingus täpselt kindlaks.

## Ettevõtlustoetus

Ettevõtte tegevusvaldkonnast ja asukohast sõltuvalt võib ELY-keskus toetada ettevõtlusprojekte ja nende kavandamist. Ettevõtlustoetus või –abi on tavaliselt valikuline ja eeldab, et ettevõtlus oleks majanduslikult tasuv. Abi või toetust ei ole vaja tagasi maksta.

Otsust toetuse andmise kohta tuleb taotleda enne investeerimise alustamist. Tehtud hangete eest makstakse toetust tavaliselt alles tagantjärele. ([www.ely-keskus.fi](http://www.ely-keskus.fi))

Uuenduslikesse ettevõtlusprojektidesse võib toetust taotleda ka leiutiste sihtasutusest (Keksintösäätiö) ja tehnoloogia arenduskeskusest Tekes. ([www.keksintosaatio.fi](http://www.keksintosaatio.fi), [www.tekes.fi](http://www.tekes.fi))

Kui äritegevus on suunatud arengumaadele, on võimalik saada toetusraha Soome äripartnerluse programmi Finnpartnership abil. ([www.finnpartnership.fi](http://www.finnpartnership.fi))

Kui kavandate ettevõtlustegevust, on hea meeles pidada, et tegevus ei või olla toetusrahast sõltuv. Äri peab olema kasumlik ilma toetusteta.

# Stardiraha

Stardiraha on valikuline toetus, mida võidakse maksta ettevõtjaks pürgivale isikule põhikohaga ettevõtlustegevuse alustamiseks. Stardiraha hõlbustab ettevõtja toimetulekut ajal, mil toimub ettevõtlustegevuse käivitamine ja stabiliseerimine.

Kui mõeldakse ettevõtte asutamisele, maksab aegsasti enne ettevõtlustegevuse alustamist võtta ühendust tööhõive ja majandusarengu kohaliku bürooga ([www.mol.fi](http://www.mol.fi)) ja uurida võimalusi stardiraha saamiseks. Ettevõtlust ei tohi alustada enne, kui tööhõive ja majandusarengu büroo on teinud stardiraha kohta otsuse.

Stardiraha on maksustatav tulu, st sellelt makstakse makse. Stardiraha võidakse anda samaaegselt mitmele ettevõtjale, kes töötavad ühes ja samas alustavas ettevõttes.

## Toetuse andmise tingimused

Stardiraha võidakse anda, kui ettevõtjal on võimalus rajada kasumlik äri ning tal on kogemusi ettevõtlusest või läbitud ettevõtluskoolitus. Toetus peab olema ettevõtja toimetuleku seisukohalt vajalik. Ettevõtja peab töötama põhitöökohaga oma ettevõttes.

Stardiraha taotlusele lisatakse äriplaan ja tasuvuskalkulatsioon. Nende tegemiseks saab abi ettevõtluskonsultantidelt. Lisaks on vajalik nn maksuvõlatõend ehk selgitus, kas taotlejal on tasumata makse. Tõendi saab tellida näiteks maksuameti veebilehe kaudu ([www.vero.fi/verovelkatodistus](http://www.vero.fi/verovelkatodistus)) või küsida maksuametist.

Stardiraha võidakse maksta maksimaalselt 18 kuu jooksul. Tavaliselt antakse stardiraha siiski kuueks kuuks. Seejärel kaalutakse stardiraha andmist iga juhumi puhul eraldi, kusjuures stardiraha



**Stardiraha saamise eeldusena on see, et tegevust ei ole alustatud enne, kui otsus toetuse andmisest on tehtud**

võidakse anda perioodiks, mille vältel vajab ettevõtjaks pürgija eeldatavasti toimetuleku kindlustamist.

Aastal 2011 võib stardiraha saada umbes 550-880 eurot kuus bruto (st sellest summast makstakse veel maksumid). Stardiraha makstakse kord kuus tagantjärele ja selleks tuleb tööhõive ja majandusarengu büroole esitada tasavalduse taotlus.

## Toetuse andmise tingimuseks on, et

- 1) taotlejal on ettevõtluskogemust või läbitud ettevõtjana toimimiseks vajalik koolitus, mis võidakse korraldada ka toetuse maksmise ajal
- 2) taotlejal on muidu piisav valmisolek kavatsetavaks ettevõtlustegevuseks; seejuures võetakse arvesse ettevõtlustegevuse laadi ja raskust
- 3) ettevõttel on eeldused toimida kasumlikult
- 4) taotleja ei saa riigi toetust omaenda palga maksmiseks
- 5) taotlejale ei maksta sama aja eest töötuskindlustusseadusele vastavat töötuspäevaraha või tööturutoetust
- 6) ettevõtlust ei ole alustatud enne, kui toetuse andmine on otsustatud
- 7) ettevõtlustegevus ei käivitaks tõenäoliselt ilma taotlejale antava abita
- 8) abi ei moonuta samu tooteid pakkuvate ettevõtete vahelist konkurentsi.

# Tegevusalad, milleks on vaja luba

Soomes kehtib ettevõtlusvabadus. See tähendab, et siin võib tegeleda seadusliku ning headele tavadele vastava äri- ga ilma ametivõimude loata. Mõnede tegevusvaldkondade puhul on ühiskonna, keskkonna ja tarbijate ohutuse huvides siiski vajalik luba. Teistes valdkondades tuleb tegevusest teatada ametivõimudele, kuigi otsest luba ei ole vaja.

Lube väljastavad valdade ja linnade ametiasutused, kohalikud omavalitsused ning ministeeriumid, valla keskkonnakaitse ametnik ja muud lube väljastavad asutused.

Enne ettevõtlusega alustamist on alati oluline kontrollida, kas tegevuseks on vaja spetsiaalset luba või teatist, ning mida muud selle valdkonna ettevõtjalt nõutakse. Loa saamiseks peab taotlejal

üldjuhul olema kutsekvalifikatsioon, hea maine ning õigus- ja teovõime. Ka taotleja majanduslik olukord mõjutab loa saamist. Teenindussektoris vajalikud load leiate internetist aadressilt [www.yrityssuomi.fi/palveluyritykset](http://www.yrityssuomi.fi/palveluyritykset).

Luba on tavaliselt tähtajaline ja võidakse tühistada, kui isik ei tööta vastavalt reeglitele. Loa taotlemine on üldjuhul tasuline. Mõnel juhul on vaja mitme eri ametiasutuse luba.

Näiteks restoranipidamiseks on vaja muu hulgas hügieenipassi, alkoholipassi, alkoholi serveerimise litsentsi ning tervishoiuinspektorite, päästeameti, ehitusjärelvalve ja politsei teavitamist.

Sotsiaal- ja tervishoiuala loa- ning järelvalveasutus Valvira ([www.valvira.fi](http://www.valvira.fi)) väljastab vastava taotluse korral õi-

guse tegutseda tervishoiu valdkonnas meditsiinitöötajatele, kes on saanud väljaõppe Soomes või välismaal. Need on arstid, õed, hambaarstid, farmatseudid, ämmaemandad, logoterapeudid ja psühholoogid.

Impordiga seotud lube väljastab tolliamet [www.tulli.fi](http://www.tulli.fi).

Toiduamet Evira ([www.evira.fi](http://www.evira.fi)) teostab järelevalvet toidu ohutuse ja kvaliteedi üle.

Ruumid, kus toimub toiduainete käitlemine, näiteks restoranid, kauplused ja kioskid, peavad enne tegevuse alustamist olema valla toiduameti poolt vastu võetud. Tervisekaitse seadusest tulenev loamenetlus puudutab muu hulgas juuksuri-, ilu- või pediküüri- ja tätoveerimissalonge. Loa väljastab valla tervisekaitseamet.

Muusika esitamise eest (raadio, tv, cd, elav muusika) avalikes kohtades, näiteks ettevõtte ruumides, kus teenindatakse kliente, tuleb maksta tasu autorikaitse organisatsioonile. Heliloojate autorikaitse büroo Teosto ([www.teosto.fi](http://www.teosto.fi)) kogub tasu heliloojatele ja sõnade autoritele ning interpreetide ja fonogrammitootjate autorikaitse ühing Gramex ([www.gramex.fi](http://www.gramex.fi)) muusikutele, lauljatele, dirigentidele ja fonogrammitootjatele.

Vallal või linnal võib olla mitmesuguseid reegleid, näiteks seoses välireklaami ja välismüügiga.

NB! Enne tegevuse alustamist uurige alati, kas selleks on vaja luba!



## Tegevusvaldkonnad, milleks on vajalik luba või deklareerimine

Tegevusvaldkond	Luba väljastav / registrit haldav amet	Link
sõidukite tehnölevaatus	Transpordiohutuse amet Trafi	<a href="http://www.trafi.fi">www.trafi.fi</a>
alkohoolsete jookide serveerimine restoranis ning alkohoolsete jookide (keskmise kangusega õlu, siider ja väga lahjad veinid) müük toidupoodides	regionaalsed ametiasutused aluehallintovirasto	<a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>
alkohoolsete jookide tootmine ja import	Sotsiaal- ja tervishoiuministeriumi järevalveamet Valvira	<a href="http://www.valvira.fi">www.valvira.fi</a>
tulirelvade ja tarvikute müük	Politseiamet	<a href="http://www.intermin.fi">www.intermin.fi</a>
apteegid, farmaatsiatehased, ravimite hulgi-müüjad	Farmaatsiaspektori ohutus- ja arenduskeskus Fimea	<a href="http://www.fimea.fi">www.fimea.fi</a>
korterite ja kinnisvara vahendamine	regionaalsed ametiasutused aluehallintovirastot	<a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>
autokoolide tegevus	Transpordiohutuse amet Trafi	<a href="http://www.trafi.fi">www.trafi.fi</a>
väärismetallist toodete proovide kasutusõigused	Turvatehnoloogia keskus Tukes	<a href="http://www.tukes.fi">www.tukes.fi</a>
kaevandamine	Töö- ja majandusministerium	<a href="http://www.tem.fi">www.tem.fi</a>
krediidi-, finants- ja investeerimistegevus	Finantsjärelevalve	<a href="http://www.finanssivalvonta.fi">www.finanssivalvonta.fi</a>
haigete transport	regionaalsed ametiasutused	<a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>
elekter ja liftid	Turvatehnoloogia keskus Tukes	<a href="http://www.tukes.fi">www.tukes.fi</a>
kaubavedu, takso, ühistransport	ELY-keskused	<a href="http://www.ely-keskus.fi">www.ely-keskus.fi</a>
telekommunikatsioon	Sideamet	<a href="http://www.ficora.fi">www.ficora.fi</a>
tubakatoodete müük	valla asutused	<a href="http://www.kunnat.net">www.kunnat.net</a>
tööjõu rent	regionaalsed ametiasutused, töökaitseametit	<a href="http://www.avi.fi/tyosuojelu">www.avi.fi/tyosuojelu</a> <a href="http://www.tyosuojelu.fi">www.tyosuojelu.fi</a>
ohtlike kemikaalide ulatuslik tööstuslik käitlemine ja ladustamine	valla keskkonnakaitse ametnik	<a href="http://www.kunnat.net">www.kunnat.net</a>
ohtlike kemikaalide tööstuslik käitlemine ja ladustamine väheses mahus	Päästeamet	<a href="http://www.pelastustoimi.fi">www.pelastustoimi.fi</a>
kindlustuste vahendamine, kindlustusseltsid	Finantsjärelevalve	<a href="http://www.finanssivalvonta.fi">www.finanssivalvonta.fi</a>
pakettreiside pakkujad	Tarbijakaitseamet	<a href="http://www.kuluttajavirasto.fi">www.kuluttajavirasto.fi</a>
turvateenuse pakkujad	Politseiamet	<a href="http://www.intermin.fi">www.intermin.fi</a>
eratervishoiu teenused	kohalike omavalitsuste ametiasutused	<a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>
erakoolid ja -lasteaiad	vallad, kohalike omavalitsuste ametiasutused	<a href="http://www.kunnat.net">www.kunnat.net</a> <a href="http://www.avi.fi">www.avi.fi</a>

# Ettevõtlusvormid

Soomes on võimalik kasutada ettevõtlusega tegelemiseks järgmisi ettevõtlusvorme: füüsilisest isikust ettevõtja, täisühing, usaldusühing, aktsiaselts, ühistu, välismaa äriühingu filiaal. Lisaks sellele on levinud Euroopa äriühing, Euroopa ühistu ja Euroopa majandushuviühing.

Just teile kõige paremini sobiva ettevõtlusvormi leidmisel aitavad ettevõtluskonsultandid.

## Ettevõtlusvormi valikut mõjutavad

- asutajate arv
- kapitali vajadus ja kättesaadavus
- vastutus ja otsustamine
- tegevuse paindlikkus
- tegevuse järjepidevus
- rahastajate suhtumine
- kasumi jaotamine ja kahjumi katmine
- maksustamine

## Füüsilisest isikust ettevõtja (toiminimi)

Füüsilisest isikust ettevõtjana võib Soomes tegutseda füüsiline isik, kelle alaline elukoht on Euroopa Majanduspiirkonnas (EEA). Isik, kes elab väljaspool EEA-d, vajab ettevõtte asutamiseks patendi- ja registriametiga luba ([www.prh.fi](http://www.prh.fi)). Füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsemine tähendab, et isik tegeleb äritegevusega kas üksi või koos abikaasaga. Kuigi abikaasad loovad firma koos, on äriühing registreeritud ainult ühe abikaasa nimele.

Füüsilisest isikust ettevõtja langetab ise otsuseid ja vastutab ettevõtte kohustuste (näiteks võla) eest kogu oma varaga. Seega vastutab ettevõtja isiklikult ettevõtte kahjumi eest, kuid saab endale ka ettevõtlusest teenitud kasumi.

Firmal ei ole juhatust ega tegevjuhti ning auditeerimine ei ole kohustuslik.

Ettevõtja võib investeerida ettevõttesse raha, kuid ka see ei ole kohustuslik. Füüsilisest isikust ettevõtja ei saa maksta palka endale, oma abikaasale ja alla 14-aastasele lapsele, vaid raha kantakse ettevõtte kontolt nn. ühekordsete ülekannetena üle. Ettevõtlustegevuse eest makstakse maksu iga-aastase tulemuse põhjal.

Kuigi ettevõtte kuulub füüsilisest isikust ettevõtjale, tuleb oma isiklik majapidamine hoida ettevõtte raamatupidamisest abil lahus.

Füüsilisest isikust ettevõtjad jagatakse üksikettevõtjaks ja kaupmeheks, kes mõlemad teevad tööd omal kulul. Eri-nemus seisneb selles, et üksikettevõtja teeb tavaliselt tööd iseseisvalt ega kasuta välist tööjõudu. Kaupmehel võib olla võõrast tööjõudu ja raamatupidamine on laiem kui teostajal.

Üksikettevõtja on füüsilisest isikust ettevõtja, kes võib tegutseda omal alal ilma püsiva asukoha ja välise tööjõuta. Peamine erinevus üksiküritajaga võrreldes on õigus pidada ühekordset raamatupidamist. Vabakutseline võib olla näiteks õmbleja, puusepp või tõlk.

Kaupmees on füüsilisest isikust ettevõtja, kellel on püsiv tegevuskoht või kes võib võtta tööle teisi inimesi. Üksiküritaja peab pidama kahekordset raamatupidamist.

## Asutamistoimingud

Ettevõtte loomine on lihtne. Erilisi asutamisdokumente ei ole vaja. Tegevuse alustamisest tuleb siiski teatada äriregistrisse ja maksuametile. Teatamine toimub Y-3 vormil, mille leiata aadressilt [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi). Registreerimine on tasuline (2011. aastal 75 eurot). Tegevust võib alustada kohe pärast asutamisteadet, kui tegemist ei ole tegevusvaldkon-

naga, milleks on vaja luba, ning kui ei taotleta stardiraha.

## Kellele sobib firma kui ettevõtlusvorm?

Firma on ettevõtlusvormidest kõige lihtsam ja seda on lihtne asutada. Sageli sobib firma algaja väikeettevõtja ettevõtlusvormiks.

## Isikuühingud: täisühing ja usaldusühing (avoin yhtiö ja kommandiittihtiö)

Isikuühingu loomiseks on vaja vähemalt kahte osanikku (st. isikut). Tavaliselt on need füüsilised isikud, kuid partnerid võivad olla ka juriidilised isikud (ettevõtted ja ühendused). Isikuühinguid on kahte tüüpi; täis- ja usaldusühingud.

Täisühingus peab vähemalt ühe osaniku ning usaldusühingus vähemalt ühe täisosaniku alaline elukoht, või - kui osanikuks on juriidiline isik - asukoht olema EEA territooriumil. Kui see nii ei ole, peab kõigile osanikele, kes ei ole EEA territooriumilt, taotlema loa patendi- ja registriametist.

Osanikud teevad äriühingusse osamakse, milleks on raha, vara või töö. Täisühingus piisab investeringust osanike tööpanusest. Usaldusühingus nõutakse passiivselt osanikult sissemaksiks raha või muud vara. Seadus ei määra, kui suur selline sissemaks peab olema.

Täisühingus vastutavad kõik partnerid ühingu kohustuste eest kogu isikliku varaga ja langetavad ühiselt otsuseid, kui ei ole kokku lepitud teisiti.

Usaldusühingus on kahte tüüpi osanikke, vastutavad ja vaikivad. Usaldusühingus peab olema vähemalt üks vastutav ja üks vaikiv osanik. Täisosanikud vastutavad ühingu kohustuste eest kogu isikliku varaga ja langetavad ühingu asjus ühiselt otsuseid.

Vaiksed osanikud investeerivad äriühingusse raha või raha väärtuses vara ja saavad kasumilt intresse. Vaikival osanikul ei ole õigust osaleda äriühingu otsuste tegemisel ning ta ei vastuta ettevõtte asjade eest, kui äriühingu lepingus ei ole ette nähtud teisiti.

### Asutamistoimingud

Osanikud sõlmivad asutamislepingu, kus on ära toodud ettevõtte ärinimi, asukoht, tegevusala, osanike nimed ja aadressid ning nende sissemakse ühinguusse. Lisaks lepitakse kokku, kellel on õigus ärinime kirjutamiseks, kuidas valitakse potentsiaalne tegevdirektor, milline on majandusaasta pikkus, kuidas valitakse võimalikud audiitorid, milline on osanike osalus äriühingu varas ja kasumis ning kuidas võib ühingu lepingu lõpetada.

Asutamisleping tuleb koostada kirjalikult ja väga hoolikalt, abiks on mõtet kutsuda asjatundjat.

Isikuühing tuleb registreerida äriregistris ja maksuametis. Teade esitatakse Y-2-vormil. Blankette saab internetist aadressilt [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi). Teatele tuleb lisada asutamislepingu originaal. Registreerimine on tasuline (2011. aastal 180 eurot).

### Millal sobib isikuühing?

Isikuühingud on sobiv ettevõtlusvorm pereettevõttele. Tuleb meeles pidada, et täisühingus vastutavad osanikud ja usaldusühingus täisosanikud ühingu kohustuste eest koos võrdsetel alustel. Kui üks osanik võtab kohustuse, vastutavad selle eest ka teised. Osanike vahel peab seega olema väga suur usaldus. Osanike vastutust võib siiski piirata asutamislepinguga.

### Aktsiaselts (Osakeyhtiö Oy)

Aktsiaseltsi võib asutada üks või mitu füüsilist või juriidilist isikut. Asutamisel

märgivad ettevõtte asutajad kõik äriühingu aktsiad. Eraaktsiaseltsis peab aktsiakapital olema vähemalt 2500 eurot. Aktsiaseltsiseadus ei määra aktsionäride elu- või asukohta, st aktsiaseltsi asutajaaktsiate omanikud võivad olla pärit ka väljastpoolt EEA territooriumi.

Osanikud vastutavad äriühingu kohustuste eest vaid investeeritud kapitali ulatuses, v.a. juhul, kui nad on käendanud aktsiaseltsi laene.

Aktsiaseltsi küsimustes langevad otsuseid aktsionärid. Isikul, kellel on rohkem aktsiaid, on ka rohkem otsustusõigust (ja suurem hääleõigus). Aktsiaseltsil peab olema juhatus, mille valivad aktsionärid. Juhatus hoolitseb ettevõtte juhtimise eest ja esindab äriühingut. Juhatus võib valida ühingu tegevdirektori, kes vastutab ettevõtte jooksva tegevuse eest. Tegevjuhi valik on väikeettevõtetele siiski vabatahtlik. Tegevdirektor võidakse valida juba aktsiaseltsi asutamisel asutamislepinguga või hiljem toimival juhatuses istungil.

Kui aktsiaseltsi juhatuses on vähem kui kolm liiget, tuleb valida ka vähemalt üks juhatuses asendusliige. Vähemalt ühe juhatuses liikme ja ühe asendusliikme (loetakse eraldi) alaline elukoht peab olema EEA territooriumil. Kui see nii ei ole, tuleb patendi- ja registriametist taotleda luba kõigi EEA territooriumi väliste liikmete või asendusliikmete jaoks.

### Asutamistoimingud

Aktsiaseltsi asutamiseks sõlmitakse asutamisleping, millele on lisatud põhikiri. Põhikiri sisaldab vähemalt kolme punkti: ärinimi, asukoht ja tegevusala. Tegevusvaldkonnaks võidakse märkida üldine tegevusala, mis tähendab kogu seaduslikku äritegevust (st. ei ole kohustuslik nimetada mõnd konkreetset tegevusvaldkonda).

Asutamislepingus lepitakse tavaliselt kokku juhatuses liikmed, tegevjuht, auditeerimine, majandusaasta ning aktsiate maht, hind ja maksmise kuupäev. Lisaks märgivad (st. jagavad) aktsiaseltsi asutajad aktsiaid.

Enne, kui aktsiaseltsi loomine omandab seadusliku jõu, tuleb see registreerida äriregistris. Teatis esitatakse Y-1-vormis ja lisalehel. Registreerimine on tasuline (350 eurot aastal 2011). Teade tuleb esitada kolme kuu jooksul alates asutamislepingu allakirjutamisest, vastasel juhul kaotab asutamine kehtivuse. Vormi saab internetist aadressilt [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi). Asutamisteatele lisatakse ka esialgne asutamislepingu ja koopia põhikirjast, kui see ei ole asutamislepingu osaks.

Enne aktsiaseltsi registreerimist tuleb osakapital maksta uue ettevõtte pangakontole. Kui aktsiate maksmiseks kasutatakse mitterahalist sissemakset (muu vara kui raha), peab asutamislepingus olema tingimus, mille kohaselt on aktsiate märkijal õigus või kohustus tasuda märkimishind mitterahalise sissemakkena. Asutamislepingus peab sisalduma ka selgitus mitterahalise sissemakse kohta. Äriregistrile esitatakse lisana audiitori arvamus mitterahalise sissemakse kohta ja selle kohta, kas varal oli firma jaoks vähemalt sissemaksele vastav majanduslik väärtus. Arvamuse võib anda kas Keskkaubanduskoja poolt heaks kiidetud KHT- või HTM-audiitor või KHT- või HTM-ühing.

Kui ettevõtte asutajaid on rohkem kui üks, tasub teha kirjalik aktsionäride leping, milles lepitakse kokku aktsionäride vahelised suhted ja nende suhe aktsiaseltsi. Aktsionäride leping aitab eelnevalt kontrollida selliseid juriidilisi riske, mis võivad tekkida aktsionäride ja äriühingu suhetes. Nii on võimalik vältida asjatuid vaidlusi, mis takistavad



äri. Aktsionäride lepingu koostamisel on soovitatav kasutada juristi abi. Aktsionäride lepingut ei ole vaja lisada registreerimisvormile.

### Millal sobib aktsiaselts?

Aktsiaselts sobib igasuguse äri jaoks.

Aktsiaselts on lisaks füüsilisest isikust ettevõtjale ka ainus ettevõtlusvorm, mille võib asutada üksi. Kuid ka siis on vaja juhtause asendusliikmeks teist isikut. Aktsiaseltsi eeliseks on piiratud vastutus, mis piirdub aktsiakapitali suurusega, v.a. juhul, kui ettevõtte nimel on sõlmitud laenu käendusleping.

Suurettevõtete ettevõtlusvormiks sobib avalik aktsiaselts, mille minimaalne aktsiakapital on 80 000 eurot. Avalikud aktsiaseltsid on need, mille aktsiaid pa-

kutakse avalikkusele ja mille aktsiatega saab kaubelda avalikul väärtpaberiturul.

### Ühistu

Ühistu on iseseisev isikuühing. Liikmed juhivad ühistut ühiselt ja demokraatlikult ning realiseerivad selle abil majanduslikke, sotsiaalseid ja kultuurilisi eesmärke.

Ühistu asutamiseks on vaja vähemalt kolme isikut või ühingut. Ühistu omanikke nimetatakse liikmeteks ja tema kapitali osakapitaliks.

Ühistu maksab osakapitali tagasi, kui liige astub tagasi või heidetakse ühistust välja. Liikmed vastutavad ühistu kohustuste eest vaid investeeritud kapitali ulatuses, v.a. juhul, kui on sõlminud ühistu nimel laenu käenduslepingu.

Ühistu asjade üle otsustavad liikmed ja igal liikmel on üldjuhul üks hääl. Liikmed valivad ühistule juhatuse. Juhatuse hoolitseb ühistu juhtimise eest ja esindab ühistut. Juhatuse valib ühistule tavaliselt tegevdirektori. See ei ole siiski kohustuslik. Tegevdirektor hoolitseb ühistu jooksva tegevuse eest. Tegevdirektor võidakse valida juba ühistu asutamisel asutamislepingus.

### Asutamistoimingud

Ühistu asutamiseks sõlmitakse asutamisleping, millele lisatakse ühistu põhikirj. Põhikirjas tuleb ära märkida vähemalt ühistu ärinimi, asukoht, tegevusala, majandusaasta ning sissetulude suurus, selle tasumise tähtaeg ja vorm. Ühistu tuleb registreerida ka äriregistris. Teade esitatakse Y-1-vormil ja selle lisalehel. Teade tuleb esitada

kuue kuu jooksul arvates asutamislepingu allkirjutamisest, vastasel juhul loetakse asutamine mitte toimunuks. Registreerimine on tasuline (2011. aastal 350 eurot).

#### **Kellele sobib ühistu?**

Ühistu sobib sageli näiteks spetsialistide ettevõtjatele, nt. kultuuri- ja heaolteenuste osutajatele või kirjalikult ja suuliselt tölkijatele. Näiteks võib ühistu iga liige töötada oma ametikohal ja ühistu hoolitseb vaid arvete, raamatupidamise ja turustamise eest.

#### **Välismaa äriühingu filiaal**

Filiaal on välismaise ühenduse või sihtasutuse osa, mis tegutseb Soomes

alalises asukohas pidevalt äri- või kutsetegevuse valdkonnas. Filiaali ärinimi peab sisaldama välisriigi ettevõtja ärinime selle registreeritud kujul koos täiendustega, mis näitab, et tegemist on filiaaliga. Täienduseks võib olla näiteks "sivuliike Suomessa", "filial i Finland" või "filial".

Filiaali asutamise kohta tuleb äriregistrisse esitada põhiteade. Teade esitatakse enne tegevuse alustamist. Kui välismaine ettevõtte või sihtasutus on väljastpoolt EEA territooriumi, tuleb filiaali asutamiseks taotleda p- ja registriameti luba.



# Registreerimine

## Äriregister

Äriregister ([www.prh.fi](http://www.prh.fi) > äriregister) on ametlik ja avalik ettevõtlusregister. Soome ettevõtete enamuse moodustavad aktsiaseltsid ja füüsilisest isikust ettevõtjad. Üldjuhul peavad kõik ettevõtted end äriregistrisse registreerima. Ettevõtte registreerimine on tasuline.

Sama teatega võib registreeruda ka maksuameti registritesse – ettemaksu-, tööandja- ning käibemaksudokumentatsioonide registrisse. Nendesse registritesse registreerumine on tasuta.

## Ettevõtete registreerumistasu aastal 2011

Füüsilisest isikust ettevõtja

**75 eurot**

Täisühing ja usaldusühing

**180 eurot**

Aktsiaselts, ühistu, filiaal, EMHG

**350 eurot**

## Y-tunnus

Ettevõtlus- ja registreerimisnumber (Y-tunnus) on individuaalne tunnus, mille asutus annab ettevõttele ja ühendusele. Y-tunnus väljastatakse kohe, kui ettevõtte asutamisteade kantakse äriinfo süsteemi ([www.ytj.fi](http://www.ytj.fi)). Y-tunnus koosneb seitsmest numbrist, sidekriipsust ja kontrollmärgist, näiteks 1234567-8. Y-tunnust on vaja muu hulgas arvetele ja lepingutele ning äriregistri ja maksuametiga suheldes.

## Ettevõtte nimi

Ettevõttele tasub valida hea nimi. Nimi peab olema piisavalt määral isikupärane. Nimes ei tohi olla üksnes üldisi sõnu või teenuse kirjeldust ja isiku- või kohanime. Nimi peab teistest registris olevatest nimedest ja kaubamärkidest piisavalt erinema. Oma nimi või kohanimi ettevõtte nime osana tagab isikupära. Ettevõtte nime, st ärinime, registreerimine annab ainuõiguse nimele kogu riigis, st teised ei tohi seda nime kasutada.

Ettevõtte nimest selgub ka ettevõtlusvorm. Füüsilisest isikust ettevõtja võib kasutada tunnust “tmi” ehk “toiminimi”, kuid see ei ole kohustuslik. Usaldusühing kasutab lühendit ky. Aktsiaseltsi tunnus on oy, avalikul aktsiaseltsil oyj. Täisühingu tunnus on “avoin yhtiö” - lühendit “ay” ei tohi kasutada. Filiaali nimes on lisaks välismaise äriühingu nimele ka mäрге “sivuliike Suomessa” või “filial i Finland”.

Ärinimi registreeritakse kas soome- või rootsikeelsena. Ärinimes võib lisaks äriühingu soome- või rootsikeelsele määratlusele olla ka teistes keeltes äriühinguvormi tunnuseid.

Näiteks Ab Finntex Oy või Oy Finntex Ltd. Ärinimel võib olla ka erinevates keeltes paralleelseid ärinimesid, st soome- või rootsikeelse ärinime tõlkeid. Aktsiaseltsi võimalikud paralleelsed ärinimed tuleb lisada põhikirja. Täis- või usaldusühingu paralleelsed ärinimed tuleb lisada asutamislepingusse ja ühistu paralleelsed ärinimed põhikirja.

## Täiendav ärinimi

Ettevõtja võib osa oma tegevuse puhul kasutada täiendavat ärinime. Täiendav ärinimi on hea lahendus siis, kui samal ettevõttel on mitu täiesti erinevat tegevusvaldkonda. Näiteks “Jokisen lillekaupluse” ettevõtja võib pakkuda koristusteenust nime all “Käepärane”. Täiendava ärinime registreerimine on tasuline ja seda võib kasutada jainult selle tegevuse puhul, mille jaoks täiendav ärinimi välja anti. Täiendavaid ärinimesid võib olla mitu. Kogu ettevõtte tegevus ei tohi siiski toimuda täiendava ärinime all. Täiendav ärinimi võimaldab samal ettevõttel tegutseda erineva nime all erinevates tegevusvaldkondades. See võib hõlbustada tegevust ja turustamist. Kuid kogu sama ettevõtte tegevusel on sama raamatupidamine ja Y-tunnus.

## Tegevusala

Ettevõtte tegevusala avaldatakse alati, kui äriühing registreeritakse äriregistris ja maksuametis. Äriregistrisse võib esitada ka nn. üldise tegevusala, mis tähendab, et ettevõtte võib tegeleda mis tahes seadusliku ja heade kommetega kooskõlas oleva äriaga. Soovitatav on siiski, et tegevusvaldkonnast teavitatakse selgelt, nii et tegevuse laad saab selgeks.

Äriregistrisse võib anda ka näiteks sellise teate: “üldine tegevusvaldkond”, muu hulgas sõidukite remont, hooldus ja müük. Siis mõistavad ka kliendid paremini, millises valdkonnas ettevõtte tegutseb.

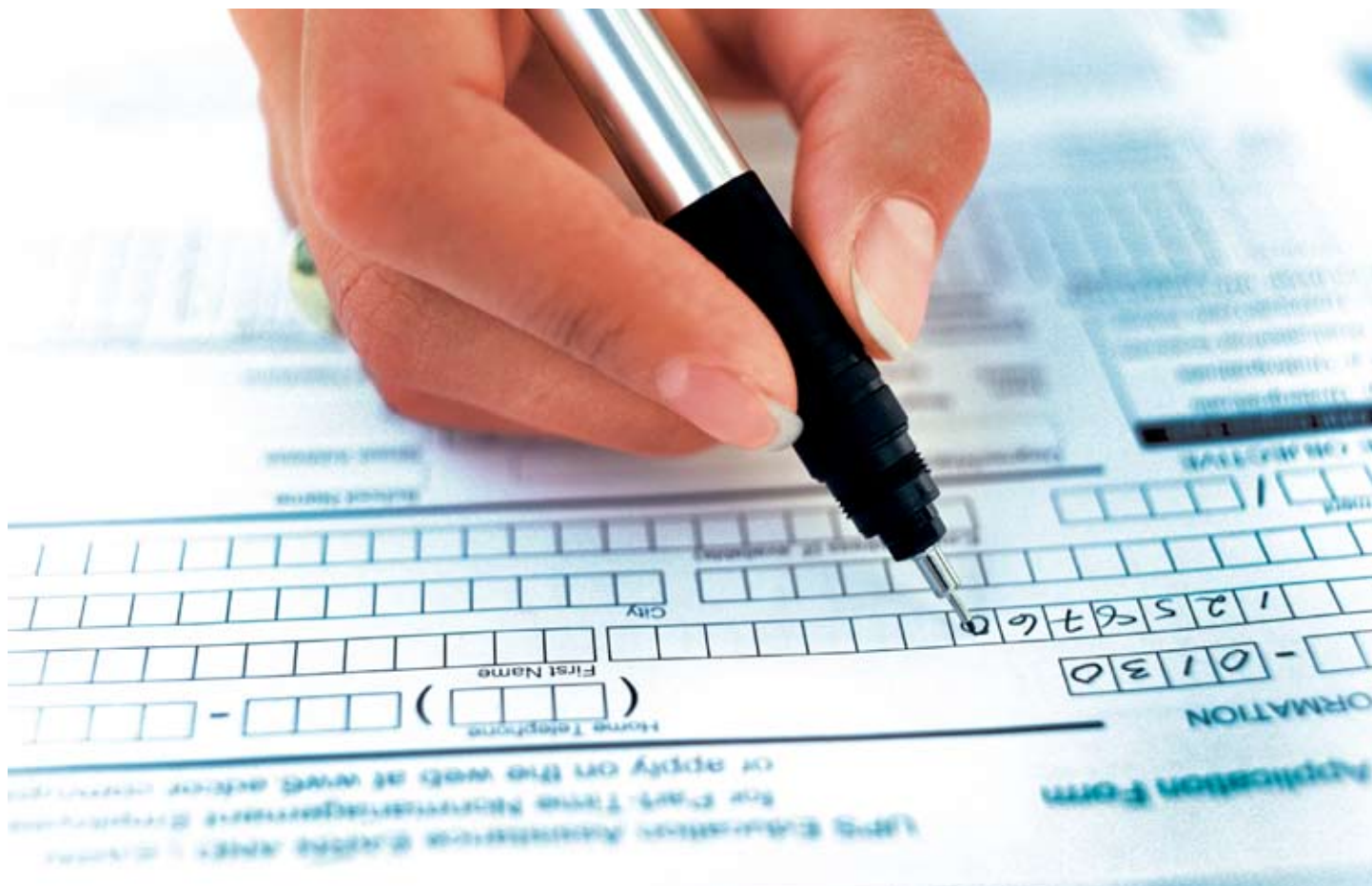
Maksuametile tuleb teatada põhitegevusala, kus ettevõtte peamiselt töötab. Ettevõttel võib olla ainult üks põhitegevus, ja tuleb selgelt öelda, millises valdkonnas ettevõtte tegutseb ning milline on tegevuse vorm, näiteks sõidukite remont, hooldus ja müük. Registrisse ei või kanda liiga üldiselt sõnastatud põhitegevusala.

## Ettemaksuregister

Ettevõtluse alustamine eeldab üldjuhul, et ettevõtte registreerub maksuameti hallatavasse ettemaksuregistrisse. Ettemaksuregistrisse registreerutakse samal vormil, millega tehakse asutamisteade äriregistrisse. Kui ettevõtte on ettemaksuregistris, ei ole töö tellijal vaja makstud töötasult maksu kinni pidada. Ettemaksuregistris olev ettevõtte hoolitseb maksude eest ise, tasudes maksu ette.

## Maksuteade

Alustav ettevõtte tasub ettemaksu selle põhjal, kui suureks hindas ettevõtte esimese majandusaasta maksustatava tulemuse. Ettevõtja teatab hinnangu tulemustest ettevõtte asutamisteaetes. Maksuamet määrab ettevõttele



ettemakstavad maksud ettevõtte oma hinnangu alusel ja saadab ettevõttele maksuteate ja ettemaksu ülekandevormid.

### Tööandjaregister

Tööandjaregistrit haldab maksuamet ([www.vero.fi](http://www.vero.fi))

Ettevõtte tuleb registreerida tööandjaregistris, kui

- 1) seal töötab kalendriaasta jooksul alaliselt vähemalt kaks töötajat või
- 2) ajutiselt on samaaegselt teenistuses vähemalt kuus töötajat.

Kui palka makstakse ajutiselt või ainult ühele töötajale, ei ole vaja ettevõtet tööandjaregistris registreerida.

### Käibemaksukohustuslaste register

Käibemaksukohustuslastest ettevõtted registreeruvad asutamistega maksuameti hallatavasse käibemaksukohustuslaste registrisse. Ära tuleb märkida ka päev, mil alustati tegevust käibemaksukohustuslasena. Käibemaksukohustuslaste registrisse võib registreeruda ka siis, kui ettevõtte ei ole seaduse järgi käibemaksukohustuslane, näiteks juhul, kui majandusaasta müük on alla 8500 euro. Registris olev ettevõtte võib ettevõtluse sisendkäibemaksu maha arvata müügist makstavast maksust.

Välismaine ettevõtte on Soomes käibemaksukohustuslane, kui tal on Soomes

püsiv tegevuskoht. Välismaine ettevõtte kantakse käibemaksukohustuslaste registrisse Soome ettevõtetega samal viisil. Välismaine ettevõtte võib taotleda Soomes käibemaksukohustuslase staatust. Mõnes eriolukorras on välismaine ettevõtte alati maksukohustuslane.

Kui ettevõtte leiab, et ettevõtte ei ole käibemaksukohustuslane, tehakse asutamisteaates rist lahtrisse "Arvan, et ei ole käibemaksukohustuslane" ja maksuvastuse põhjendused.

# Ettevõtte raamatupidamine ja raamatupidamisaruandlus

Raamatupidamiseseaduse kohaselt on kõigil ettevõtetel raamatupidamise kohustus. Ettevõttel tasub raamatupidamisteenus tellida, st. osta teenus raamatupidamisfirmalt sisse, et kesken- duda ise tulude hankimisele.

## Jooksev raamatupidamine

Jooksev raamatupidamine, mis toimub majandusaasta jooksul, põhineb tõendavatel dokumentidel. Tõendavad dokumendid on müügiarved, ostuarved, palgalehed ja pangakonto väljavõtted. Vabakutseline võib pidada ühekordset raamatupidamist, kui ta seda soovib. Ühekordne raamatupidamisaruandlus on üldjoontes ainult ettevõtte tulude ja kulude kirjendamine. Muude kui vabakutseliste puhul tuleb raamatupidamises kasutada kahekordse kirjendamise meetodit. Kahekordse kirjendamise põhimõtte tähendab, et iga tehing kantakse kahele kontole, st. deebet- (konto vasak pool) ja krediidikontole (konto parem pool).

Viimastel aastatel on finantssüsteemid muutunud üha enam elektrooniliseks ja paberit kasutatakse üha vähem. Arveid võib saata ja vastu võtta elektroonilisel teel, s.t ka väljuvad maksed ja väljavõtted tulevad elektroonilisel kujul.

## Majandusaasta

Ettevõtte majandusaasta on tavaliselt 12 kuud. Esimene majandusaasta võib olla pikem kui 12 kuud, kuid mitte rohkem kui 18 kuud. Esimene majandusaasta võib olla ka lühem kui 12 kuud. Ettevõtte majandusaasta võib olla ka muu kui kalendriaasta (näiteks 1.4.-31.3).

**Ettevõtjal tasub osta raamatupidamise teenused väljastpoolt, et võiks ise kesken- duda tulude hankimisele.**

Vabakutselise majandusaasta on alati kalendriaasta (1.1.-31.12.), kui vabakutseline kasutab ühekordset raamatupidamist. Vabakutselisena tegutsemine on tavaliselt väikeettevõtlus, mis põhineb ettevõtja isiklikel ametioskustel ja mille alustamine ei nõua suuri investeeringuid.

## Raamatupidamisfirmad

Ettevõtjal tasub alati palgata raamatupidamisega tegeleva raamatupidamisfirma või raamatupidaja, et kasutada omaenda aega tulude hankimiseks. Tavaliselt on raamatupidamisfirmades seadusega ettenähtud raamatupida-

se, käibemaksu ja ettevõtte tulumaksu eksperdid. Raamatupidamisfirma võib vajadusel tegeleda ka palgaarvestusega. Väikesele ettevõttele on oluline ka rahavoo planeerimise pädevus. Raamatupidamisfirmat valides tasub pöörata tähelepanu kõigile neile asjadele. Vt lisainfot aadressilt [www.taloushalintoliitto.fi](http://www.taloushalintoliitto.fi) > [Tilitoimiston asiakas > Ostajan opas.](#)

## Raamatupidamise aastaaruanne

Kui majandusaasta on lõppenud, koostatakse raamatupidamise aastaaruanne ja tegevusaruanne. Väikeettevõtte raamatupidamise aastaaruanne sisaldab kasumiaruannet, bilanssi ja raamatupidamise aastaaruande lisasid. Kõik need dokumendid on kooskõlas raamatupidamiseseaduse, raamatupidamismääruse ja ühenduse õiguse täpsete vorminõuetega. Äriühingu või ühistu juhatus, täisühingu täisosanikud või füüsilisest isikust ettevõtja kinnitavad raamatupidamise aastaaruande ja tegevusaruande allkirjaga. Kui ettevõttes on audiitor, kontrollib ta raamatupidamist ja ettevõtte juhtimist ning koostab auditeerimisaruande.

### Üksikettevõtja:

- 1) ühekordse raamatupidamise korral: Majandusaastaks peab olema kalendriaasta
- 2) kahekordse raamatupidamise korral: majandusaasta võib olla muu kui kalendriaasta

### Kaupmees:

Kohustuslik on kahekordne raamatupidamine: majandusaasta võib olla muu kui kalendriaasta.

Näiteks: majandusaasta algab mai alguses ja lõppeb aprilli lõpus

Aktsiaseltsis kinnitavad aktsionärid raamatupidamise aastaaruande ja tegevusaruande üldkoosolekul või kirjaliku dokumendiga. Ühistu liikmed kinnitavad raamatupidamise aastaaruande ja tegevusaruande ühistu koosolekul või kirjaliku dokumendiga. Isikuühingus ei ole vaja pidada ametlikku koosolekut, sest raamatupidamise aastaaruandele kirjutavad alla täisosanikud. Sama kehtib ka üksiküritaja kohta.

### Auditeerimine

Auditeerimiskohustus puudutab täis- ja usaldusühinguid, aktsiaseltside ja ühistuid. Füüsilisest isikust ettevõtjad ei pea audiitorit valima.

Kuid vastavalt auditeerimisseadusele võidakse audiitor väikeses ettevõttes valimata jätta, kui niihästi lõppenud kui sellele eelnenud majandusaastal on täidetud mitte rohkem kui üks järgmistest tingimustest:

- 1) bilansimaht ületab 100 000 eurot
- 2) käive või sellele vastav tulu on suurem kui 200 000 eurot või
- 3) töötab keskmiselt rohkem kui kolm inimest.

Auditeerimine on seega kohustuslik nendes äriühingutes ja ühistutes, kus eespool nimetatud piir on ületatud.

Asutatava äriühingu põhikirja, eeskirjadesse või asutamislepingusse võib lisada audiitorit puudutava sätte, kuigi seadus ei nõua audiitorit. Kui audiitorit ei soovita siiski valida, ei ole mõtet võtta sisse audiitorit puudutavaid sätteid.

Kui audiitor valitakse seaduse alusel või vabatahtlikult, tuleb valida ametliku tegevusloaga audiitor, st KHT- või HTM-audiitor või KHT-või HTM-ühendus.

Lisateave aadressilt [www.tem.fi/tilintarkastus](http://www.tem.fi/tilintarkastus).



# Tulumaks ja käibemaks

Äriühing maksab ettevõtte maksustatava tulu alusel tulumaksu. Tulumaksu makstakse ettemaksuna ning vajadusel jääkmaksude ja ettemaksu täiendusena. Tulumaksule avaldab mõju ettevõtlusvorm.

Käibemaks tasutakse üldjuhul kuu müügi ja ostude põhjal. Käibemaksu puhul ei ole ettevõtlusvormil tähtsust.

Ettevõtja võib maksta tulumaksu niihästi palgatulult kui kapitalitulult.

**Kapitalitulu** on vara müügist, rentimisest või laekumist saadav tulu. Selle hulka kuulub näiteks intressitulu ja renditulu, müügikasum ning börsil saadud dividendid. Ka osa füüsilisest isikust ettevõtjate tuludest, täisühingu ja usaldusühingu osanikutulust ning tavalise aktsiaseltsi jagatud dividendidest on kapitalitulu. Ettevõtte varanduslikust seisust sõltub, kui suur see osa on. Kapitalitulu on alati 28%.

**Palgatuluks** on muu hulgas töötasu, pension, soodustus (näiteks erisoodustused nagu töötaja korterisoodustus) ja hüvitis (näiteks töötü abiraha). Palgatulult makstav tulumaks on progresseeruv, st. maksumäär tõuseb, kui tulud suurenevad. Teisisõnu on suure sissetulekuga inimeste maksuprotsent suurem kui väikese sissetulekuga inimestel. Üksikisiku tulumaks koosneb riiklikust ja kohalikust maksust ja kiriku liikmetel kogudusemaksust. Kohaliku omavalitsuse ja kogudusemaksu suurus sõltub vallast ja kogudusest. Sellele lisaks tasutakse maksustamise raames YEL-i töötulude alusel 1,19% haiguskindlustusmaksu ja 0,92% toimetulekumaksu.

## Tulumaks eri ettevõtlusvormide puhul

### Füüsilisest isikust ettevõtja

Füüsilisest isikust ettevõtja ettevõtlustulu maksustatakse tema enda sissetulekuna. Osa ettevõtlusest on kapitalitulu ja osa palgatulu. Ettevõtlustulu jagatakse palga- ja kapitalituluks tuginedes ettevõtte netovaradele (netovarad = ettevõtte varad - ettevõtte kohustused). Kapitalitulu moodustab 20% eelmise aasta netovarast ja ülejäänu on tööga teenitud tulu. Ettevõtja võib valida, kas kapitalitulu on vaid 10% netovarast või on kogu ettevõtlustulu palgatulu. Ettevõtluse alustamise aastal arvutatakse kapitalitulu osa esimese majandusaasta lõppemishetke netovara alusel.

Kui abikaasad töötavad ettevõttes koos, jagatakse ettevõtlustulu abikaasade vahel. Ettevõtlustulu palgatulu osa jagatakse abikaasade vahel vastavalt tööpanusele ja kapitalitulu osa netovara järgi.

Ettevõtlustulu kapitalitulust läheb maksudeks 28%. Palgatulu osa liidetakse ettevõtja muudele palgatuludele ja ettevõtja maksab kõigi oma palgatulude kogusummalt maksu astmelise skaala alusel.

### Täisühing ja usaldusühing

Täisühing ja usaldusühing ei ole tulumaksu osas eraldi maksukohustused. Nad esitavad küll oma maksudeklaratsiooni, mille alusel arvutatakse ettevõtte maksustatav tulu (tulu, millelt tuleb maksta maksu). See tulu jaotatakse osanike tuluosadeks, millelt osanikud maksavad maksu. Kuid osanike üksikuid sularaha väljavõtmisi või neile raamatupidamise kohaselt kuuluvaid kapitaliosalusi ei maksustata.

Osa osaniku tuluosast on kapitalitulu ja osa palgatulu. Tuluosa jagatakse palga- ja kapitalituluks äriühingu eelmise aasta netovarade ja osanikule kuuluva osakapitali alusel.

Kapitalituluosast arvestatakse maksu 28%. Palgatuluosa liidetakse osaniku muudele töötasudele ja osanik maksab kõigi oma palgatulude kogusummalt maksu astmelise skaala alusel.

Usaldusühingu vaikiv osanik saab üldjuhul äriühingust intressi investeeritud kapitalilt. Selline tulu on vaikivale osanikule kapitalitulu.

### Aktsiaselts

Aktsiaselts on iseseisev maksukohustuslane. See tähendab, et aktsiaseltsi tulu maksustatakse äriühingu oma tuluna ning äriühingu tulu ei mõjuta üksiku osaniku maksustamist. Praegu maksab aktsiaselts kasumilt maksu 26%.

Aktsiaseltsi aktsionärid võivad võtta aktsiaseltsilt rahalisi vahendeid kas palga või dividendina. Lisaks võib äriühing anda liikmetele laenu, kuid laenu loetakse aktsionäri maksustamisel kapitalituluks, kui seda ei ole makstud tagasi enne aasta lõppu. Maksuvabad üksikud sularaha väljavõtmised ei ole aktsiaseltsis võimalikud.

Äriühing võib jagada kasumit oma aktsionäridele dividendidena. Dividendide maksustamine sõltub sellest, kui palju dividende äriühing jagab ja kui suur on aktsia matemaatiline väärtus. Aktsia matemaatiline väärtus arvutatakse äriühingu netovara alusel. Kui äriühing jagab dividende vähem kui 9% aktsia matemaatilise väärtusest, on dividendid osanikule 90 000 euro ulatuses täielikult maksuvaba tulu. 90 000 eurot ületavast

osast 70% on maksustatav kapitalitulu ja 30% maksuvaba tulu. Kui äriühing jaotab dividende rohkem kui 9% aktsia matemaatilisest väärtusest, on 9% ületavast osast 70% maksustatav palgatu ja 30% maksuvaba tulu.

### Ettemaksuregister

Isik või ettevõtja, kes tegeleb äritegevusega, registreeritakse maksuameti ettemaksuregistrisse. Ettemaksuregistrisse pääseb, kui ettevõttel või ettevõtte juhtidel ei ole häireid maksude tasumisel.

Kui füüsilisest isikust ettevõtja on kandnud ettemaksuregistrisse, ei ole tellijal vaja ettevõtjale makstavast töötasust tulumaksu kinni pidada. Ettemaksuregistrisse kandmine mõjutab ka majapidamistöde tegemise eest võimaldatavat maksuvähendust, mida antakse ettevõtja kliendile. Õigus maksuvähendusele majapidamisetööde tegemise eest on vaid siis, kui töötasu saav ettevõtja on kandnud ettemaksuregistrisse. Ettemaksuregistrisse kuulumist võib tasuta kontrollida YTJ-teabetalitusest ([www.ytj.fi](http://www.ytj.fi)) või maksuameti kontoris.

Ettemaksuregistrisse kandnud ettevõtja maksab oma maksud ise, tasudes reeglina kord kuus ettemaksu. Ettemaksuregistrisse registreerutakse asutamistega, millesse märgitakse ka hinnang ettevõtte esimese majandusaasta käibe ja maksustatava tulu kohta. Ettevõtja hinnangule tuginedes määrab maksuamet ettevõtjale ettemakstava maksumus ja saadab ettevõttele maksuteate ning ettemaksu ülekandevormid. Kui lõplik tulemus erineb prognoositust, võib ettevõtja taotleda kas ettemaksu muutmist või ettemaksu täielikku kaotamist. Kui majandusaasta tulemus näitab, et ettemaksu on makstud liiga vähe, võib teha täiendava lisamakse. Ettemaksu ja selle lisamakset võetakse arvesse majandusaasta lõplikus maksustamises.

### Füüsilisest isikust ettevõtja tulumaks, näide

Netovarad 15 000  
eurot

+ Käive 40 000 eurot

- Kulud 15 000 eurot

Jagatav ettevõtlustulu 25 000 eurot

Kapitalitulu 20 % x 15 000 =  
3 000 eurot  
Kapitalitulumaks 28 % x  
3 000 eurot

Palgatu 22 000 eurot  
Tulumaks palgalt % x 22 000  
eurot

Maksuamet võib kustutada ettevõtte ettemaksuregistrist, kui ettevõtte ei täida oma kohustusi seoses maksude tasumise, raamatupidamise või muude maksustamist puudutavate küsimustega.

### Maksukonto

2010. a. alguses võeti kasutusele maksukonto. Kõik omaalgatusliku maksud (st maksud, mille eest hoolitseb ettevõtja ise), v.a. võõrandamismaks, deklareeritakse perioodi maksudeklaratsiooniga. Omaalgatuslikud maksud on näiteks käibemaks, tulumaks ja töödandja sotsiaalmaks.

Perioodi maksudeklaratsioon esitatakse ja omaalgatuslikud maksud tasutakse tavaliselt kord kuus. Väikeettevõtte võib siiski valida hõredama teavitamis- ja maksegraafiku, kui ettevõtte on maksud alati korrektselt deklareerinud ja tasunud.

Kui ettevõtte käive on kuni 50 000 eurot kalendriaastas, võib käibemaksu, tulumaksu, töödandja sotsiaalmaksu ja allikamaksu deklareerida ja tasuda kord kvartalis, st üks kord kolme kuu tagant.

Kui käive on kuni 25 000 eurot, võib käibemaksu deklareerida ja tasuda kalendriaasta kaupa, st üks kord aastas. Toormetootjad ja kunstnikud võivad maksta käibemaksu kord aastas sõltumata käibe suurusest. Lisateave [www.vero.fi/verotiliohjeet](http://www.vero.fi/verotiliohjeet).

### Käibemaks

Käibemaks on tarbimismaks, mille müüja lisab, st arvab kauba või teenuse müügihinnale juurde. Eesmärgiks on, et käibemaksu maksaks lõpuks tarbija. Ettevõtjatevahelistes tehingutes võib see ettevõtja, kes ostab kauba või teenuse, arvata maha käibemaksu, mille teine maksukohustuslasest ettevõtja on temalt saanud. Nii võib teha, kui toodet kasutatakse käibemaksuga maksustatavas äritegevuses.

Käibemaksukohustuslased on kõik, kelle äritegevus on seotud kaupade või teenuste müügiga. Teenuse müük on näiteks toitlustamine, nõustamis- ja transporditeenus.

Enamik kaupade ja teenuste käibemaks on alates 23%. Toiduainetelt ja loomasöödalt makstakse 13% käibe-

maksu. Restorani- ja toidlustusteenuste käibemaks on praegu ka 13%, kuid alkohoolsete jookide ja tubakatoodete müümisel või serverimist üldine 23%. Raamatute, ravimite, sporditeenuste, kinoseansside, reisijateveo, majutusteenuste, kultuuri- ja meelelahutusürituste ning televisioonilubade käibemaks on 9%. Kuni 2011. a. lõpuni on ka juuksuri ning teatavate väikeste remondi- ja ümberehitustööde käibemaks 9%.

Ettevõtja maksab riigile käibemaksu, mille ta on kogunud müügi puhul. Kaupade ja teenuste müük on üldjuhul käibemaksuga maksustatav. Sellised valdkonnad, mida käibemaks ei puuduta, on seaduses eraldi nimetatud. Nende hulka kuuluvad näiteks kinnisvara ning ühistumajade korterite müük, tervise- ja meditsiiniteenused ning sotsiaalhooldusega seotud teenused. Kui äriühing müüb ainult selliseid kaupu või teenuseid, mille eest ei maksta käibemaksu, ei ole ettevõtte käibemaksukohustuslane.

Kui ettevõtte käive on väiksem kui 8500 eurot, ei pea ta end käibemaksukohustuslasena registreerima. Ettevõtte käibe suurust hinnates tasub ettevõtjal olla realistlik. Kui ületatakse 8500 euro piir, kuigi ettevõtja hindas käibe väiksemaks, tuleb käibemaks maksta tagasiulatuvalt majandusaasta algusest alates. Lisanduvad viivised. Ettevõtja võib taotleda enese registreerimist käibemaksukohustuslaseks ka siis, kui majandusaasta käive on alla 8500 euro.

Käibemaksu alampiiri võidakse vähendada, kui ettevõtte majandusaasta käive jääb alla 22 500 euro. Kui ettevõtte majandusaasta käive on kuni 8500 eurot, saab ettevõtte soodustust kogu majandusaasta maksult. Kui käive on vähemalt 8500 eurot, kuid alla 22 500 euro, arvutatakse soodustus järgmiselt:



$$\text{käibemaks} = \frac{(\text{käive} - 8500) \times \text{maks}}{14\,000}$$

#### Näide:

Käive on 19 000 eurot ja käibemaks, mis tuleks maksta, 3426 eurot. Soodustus arvutatakse  $((19\,000 - 8500) \times 3426)$ : 14 000 = 2569,50 eurot, ja see arvutatakse maksust maha. Soodustuse summa on 856,50 eurot.

Kui käibemaksukohustuslasest ettevõtja ostab teiselt maksukohustuslaselt kauba või teenuse, mille hind sisaldab käibemaksu, võib ta selle käibemaksu maha arvata maksust, mida ta maksab

riigile. See võib teha siis, kui neid kaupu või teenuseid kasutatakse ettevõttes.

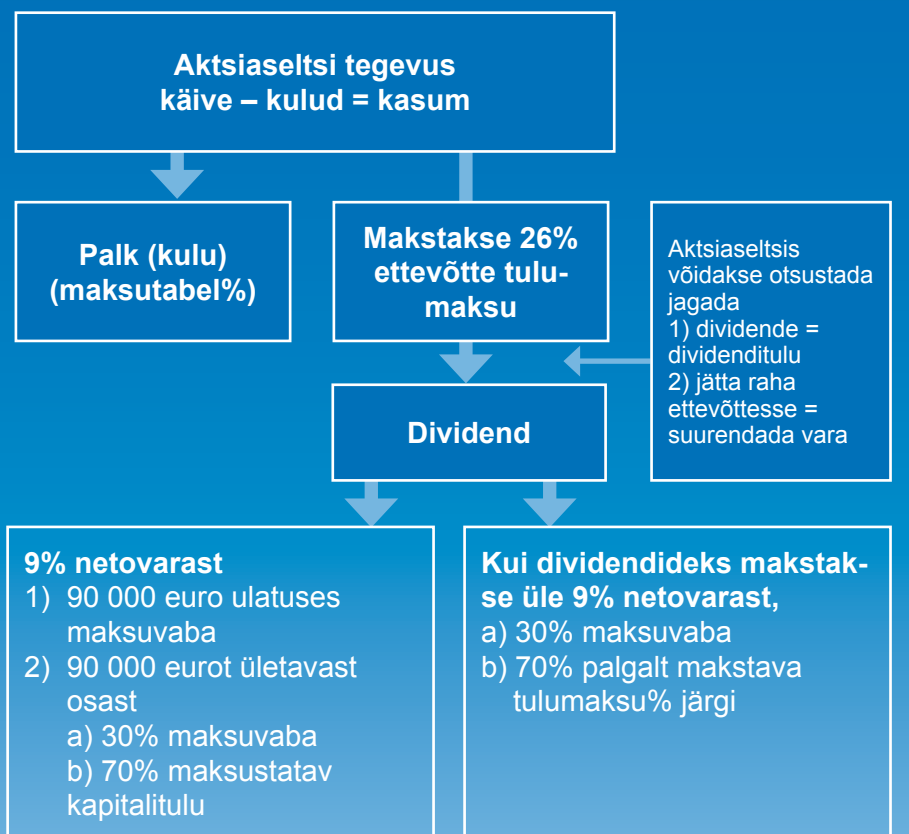
Ostu kohta peab siis olema olemas arve, mis näitab, et hinnas sisaldus maks.

Impordi-, ekspordi- ja muude rahvusvaheliste tehingute puhul on käibemaks sätestatud eraldi. Neil juhtudel tasub uurida maksuametist või küsida raamatupidajalt.

Lisainfo maksustamise kohta:

[www.vero.fi](http://www.vero.fi)

## Aktsiaseltsi tulumaks



Kuu	Maksustatav	Maksuvaba	KM 23 %
Müük	6150	5000	1150
Ost	1845	1500	345
Tasumisele kuuluv käibemaks			<b>805 EUR</b>

# Kindlustused

Juba enne ettevõtte asutamist on tähtis hoolikalt selgeks teha, milliseid kindlustusi ettevõtte ja ettevõtja vajavad. Ettevõtjal maksab koos kindlustusfirma esindajaga hinnata ettevõtluse alustamisega seotud riske ning milliseid neist saaks kindlustuste abil vähendada.

Ettevõtja ainus kohustuslik kindlustus on ettevõtja oma pensionikindlustus, YEL-kindlustus, kui ettevõtja tööst saadav sissetulek ületab 6896,69 eurot aastas (aastal 2011) ja äritegevus on kestnud neli kuud.

## Vabatahtlikud kindlustused on muu hulgas

### Ettevõtja vabatahtlik õnnetusjuhtumikindlustus

- hõlmab ka vaba aega
- on ettevõtluse mahaarvatav kulu

### Katkestamiskindlustus

- eesmärgiks on kindlustada äritegevuse katkemise tõttu saamata jäänud tulu

### Vastutuskindlustus

- korvab teatud tingimustel teisele tekitatud kahju ning kahju lahendamise ja võimalikud kohtukulud
- sageli nõuab töö tellija näiteks ehitus- ja koristusalal vastutuskindlustuse olemasolu.

### Kohtukulude kindlustus

- korvab õigusabi- ja kohtukulud, mis võivad tuleneda näiteks
- tarne-, kaubandus- või töövõtulepingust
- vaidlusest võla või nõude põhjendatuse üle
- lahtarvamusest koondamise või palga üle
- rendilepingust

Vara ja äriruumid on hea kindlustada ka varguse, sissemurdmise, tulekahju ning veekahju vastu. Küsige pakkumisi eri kindlustusseltsidelt, uurige tähelepanelikult kindlustustingimusi ja tehke alles pärast seda lõplik otsus selle kohta, millised kindlustused sõlmida.



# Ettevõtja pensionikindlustus YEL

Ettevõtja ainus kohustuslik kindlustus on ettevõtja pensionikindlustus ehk YEL-kindlustus, mis sõlmitakse pensionikindlustusseltsiga. YEL-i alusel makstakse ettevõtjale vanaduspensioni, pensionikindlustusameti (Kela, [www.kela.fi](http://www.kela.fi)) haiguspäevaraha ning emadus-, spetsiaalset emadus-, isadusraha või taastusraviraha. YEL-i maksu suurus oleneb ettevõtja tööst saadavast sissetulekust. YEL-i sissetulek peab vastama sellele palgale, mida tuleks maksta kvalifitseeritud isikule vastava töö eest. Ka ettevõtja töötukassa liikmemaks ja võimalik sissetulekuga seotud päevaraha määratakse YEL-i töötulude alusel.

YEL-kindlustus mõjutab ka perekonna pensioni, mida makstakse omastele pärast ettevõtja surma. YEL-kindlustus tuleb sõlmida pensionikindlustusseltsiga pärast seda, kui ettevõtluse algusest on möödunud neli kuud.

Lihtsalt ettevõtte omamine ei ole piisav alus ettevõtjapensioni saamiseks, vaid pensionikindlustus eeldab töötamist ettevõtjana. Ka omandisuhe ning mitmesugused äriühingu vormid mõjutavad seda, kas ettevõtja peab sõlmima YEL- või TyEL-kindlustuse, st töötaja pensionikindlustuse.

- YEL-kindlustuse alla kuuluvad 18 - 68-aastased isikud, kes tegutsevad Soomes ettevõtjana
- tegevus kestab katkematult vähemalt neli kuud
- hinnanguline töötulu on vähemalt 6896,69 eurot aastas (aastal 2011)
- maks on 21,6% töötulult, üle 53-aastastel 22,9% (2011)
- uus ettevõtja saab esimese 48 kuu jooksul 25% maksusoodustust
- makstakse 1-2, 6 või 12 korda aastas.

## YEL Ettevõtja pensionikindlustus

FIE  
(tmi)

Täisühing

vastutav  
osanik  
Usaldusühing  
(Ky)

vaikiv osanik

Juhtival kohal töötav, omab üksi või koos perega üle 50 % ettevõttest

Aktsiaselts (Oy)

Juhtival kohal töötav, omab üksi või koos perega 30 % või alla selle aktsiatest ning mitte juhtival kohal olev aktsionär, kellele kuulub üle 50 % aktsiatest

## TYEL Töötaja pensionikindlustus

# Ettevõtja töötuskaitse

Ettevõtja võib vabatahtlikult astuda ettevõtjate töötukassa liikmeks, kui soovib saada palgaga seotud töötuskindlustust. Sel juhul on ettevõtjal võimalik taotleda sissetulekust sõltuvat päevaraha, kui ettevõtte tegevus lõpeb ja ta jääb töötuks. Ettevõtja võib astuda töötukassa liikmeks, kui tema töötulu on vähemalt 8520 eurot aastas (aastal 2011). Kuid ettevõtjakassa kindlustustase ei tohi olla kõrgem kui YEL-töötulu.

Kui ettevõtja on palgatöötajate kassa liige, siis tasub liituda ettevõtja töötuskassaga kohe, kui ta alustatakse ettevõtlust. Päevaraha võib ettevõtja töötuskassast taotleda, kui on tegutsenud

ettevõtjana 18 kuud viimase nelja aasta jooksul ja on olnud samal ajal töötuskassa maksev liige. Kui ettevõtja läheb palgasaajate kassast üle ettevõtjate töötuskassasse, võib ta saada päevaraha juba 12 kuud kestnud ettevõtlustegevuse järel.

Ettevõtlus loetakse lõpetatuks, kui ettevõtte on pankrotistunud või müüdnud. Ettevõtjal on õigus saada päevaraha ka siis, kui ettevõtlus on olnud tõendatult järjestikku katkenud vähemalt nelja kuu vältel. Ettevõtlus loetakse lõpetatuks, kui ettevõtja on lõpetanud oma pensionikindlustuse, esitanud maksuametile ja äriregistrile lõpetamisteate, loobunud ruumidest ja müüdnud ettevõtte vara või

esitanud selle väärtuse kohta selgituse töötuskassale.

Otsus selle kohta, kas ettevõtja loetakse olevat töötu või ettevõtlus katkenud, tehakse alati ettevõtja elukoha tööhõive ja majandusarengu büroos, kus töötuks jäänud ettevõtja peab registreerima töötuks töotsijaks.

Täiendav teave töötuskindlustuse kohta:

[www.mol.fi](http://www.mol.fi)

[www.ayt.fi](http://www.ayt.fi)

[www.syt.fi](http://www.syt.fi)



# Töötaja töölevõtmine

Kui ettevõtte hakkab regulaarselt palka maksma, tuleb ettevõtte registreerida maksuameti tööandjaregistris, kasutades selleks asutamisteate vormi või muutusest teatamise vormi, kui ettevõtte on juba Y-tunnus. Kui ettevõtte on kantud registrisse, saadab maksuamet ettevõtjale maksumonto juhised tulumaksu ja sotsiaalmaksude tasumise ja deklareerimise kohta.

Tööandja, kelle ettevõttes töötab töötajaid alaliselt, korraldab oma töötajate pensioni spetsiaalse kindlustuse abil. Pensionikindlustus tuleb võtta palga maksmisele järgneva kuu jooksul. Ettevõtte on ajutine tööandja, kui maksab kuue kuu jooksul palka alla 7518 EUR (aastal 2011), või kui ettevõttes ei ole alalisi töötajaid. Ajutine tööandja ei pea sõlmima eraldi kindlustuslepingut. Sel juhul tasub ta kindlustusmaksed palga maksmisele järgneva kuu 20. kuupäevaks enda poolt valitud pensionikindlustusseltsile. Ka juhuslik tööandja tasub omal algatusel maksuametile töötajate tulumaksud ja sotsiaalmaksud, kasutades maksumonto-meetodit.

Paindlikum viis, kui ettevõttesse oma töötaja palkamine, on osta vajalikud vahendid teiselt ettevõttelt. Tööjõu rendifirma maksab töötaja palga ja täidab kõiki muud enda kui tööandja kohustused, kuid kasutajaettevõtte ülesandeks on töötajat juhtida ja juhendada. Tööjõu rendifirma peab renditööjõu osas järgima kasutajaettevõtte siduvat kollektiivlepingut. Kasutajaettevõtja jälgib ka töötaja tööd.

## Töötaja palga kõrvalkulud (2011)

- Palgatud töötajale tuleb sõlmida kohustuslik TyEL-kindlustus, kui talle makstakse palka 52,49 eurot

kuus või rohkem. Pensionikindlustusseltsile kantakse üle TyEL-maks, mis on 22,5% töötaja palgast. Ajutise tööandja TyEL-maks on 23,0 % palgast. Töötaja osakaal TyEL-maksus, mille tööandja palgast kinni peab, on alla 53-aastaste töötajate puhul vastavalt 4,7% ja vähemalt 53-aastaste töötajate puhul 6%.

- Sotsiaalmaks ehk nn sotu-maks on 2,12% palgast.
- Töötuskindlustusmaks on 0,80% palgast, kui tööandja maksab aastas palkadeks kuni 1 879 500 eurot. Selle summa ületamise korral on kindlustusmaks on 3,2% palgast. Töötaja töötuskindlustusmaks on 0,60%.
- Õnnetusjuhtumikindlustuse maks on 0,3-8,0% palgast olenevalt tegevusvaldkonnast, keskmiselt 1%.
- Kollektiivse elukindlustuse maks on keskmiselt 0,07% palgast.

Palgaarvestus ja tööandja teadete eest hoolitsemine on mõistlik teha ülesandeks raamatupidamisfirmale.

## Ettevõtja tähtsad päevad

<b>12. päev</b> Maksuametile - deklareeri ja maksa käibemaks, palkade palkade tulumaksud ja sotsiaalmaksud	<b>20. päevä</b> Kindlustusseltsile - tasu TyEL- ja YEL-maksud ja muud kindlustusmaksud	<b>23. päevä</b> Maksuametile - tasu ettevõtte ettemaks
--	---	---

Kui perioodi maksudeklaratsioon esitatakse paberil, peab teade jõudma maksuametisse juba kuu 7. päevaks. Käibemaksukohustuslane, kelle puhul kehtib kalendriaasta meetod, peab perioodi maksudeklaratsiooni esitama ja tasuma maksu hiljemalt kalendriaastale järgneva 28. veebruariks.

Töötaja palkamist puudutav lisainfo:

Soome ettevõtjad  
([www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi))

[www.tyosuoje.lu.fi](http://www.tyosuoje.lu.fi)

TE-kontorid,  
[www.mol.fi](http://www.mol.fi) > Työsuhdeasiat

Tööandjate liidud  
([www.ek.fi](http://www.ek.fi), [www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi))

Kindlustusseltsid  
([www.tyoelake.fi](http://www.tyoelake.fi))

# Ärikultuur Soomes

Et ettevõtlus oleks edukas, on oluline tunda Soome ärikultuuri, hoiakuid ja tavasid. Siis on võimalik teenindada kliente paremini ja mõista ka, mida kliendid ootavad.

Soomlased soovivad kasutada aega tõhusalt. Nad koostavad meelsasti ajakavasid ja peavad kokkulepitud aegadest kinni. Kirjalikus soome keeles kasutatakse kellaaja 24-tunnist esitusviisi. Kokkulepitud kohtumise toimumist on kasulik näiteks e-posti teel veekord kinnitada.

Tööpäev algab tavaliselt hommikul umbes kell 8 ja lõpeb õhtul umbes kell 16. Lõuna on umbes kell 11-13.

Kõik on võrdsed vaatamata vanusele, soole, elukutsele ja usule. Naised on

võrdselt kaasatud nii ärielus kui riigiametites. Sinatamine on väga levinud. On hea järgida kõnetamisel viisakaid kombeid nii kohtumistel, telefonivestluses kui e-sõnumeid vahetades.

On hea valmistuda kohtumiseks hoollega ja olla õigel ajal kohal. Kohtumisel jätavad tugev käepigistus ning silma vaatamine usaldusväärse mulje. Soomlased joovad palju kohvi ja seda pakutakse tihti ka ärikohtumistel. Kohtumine lõpetatakse käteldes.

Soomes puutuvad ettevõtted bürokraatiaga üsna vähe kokku. Ettevõtetes sünnivad otsused kiiresti ning hoolika planeerimise ja ettevalmistamise järel getutsetakse tõhusalt.

Soomes on maailma kõige vähem kor-

**Soomlased soovivad kasutada aega tõhusalt. Nad koostavad meelsasti ajakavasid ja peavad kokkulepitud aegadest kinni.**

rumpeerunud riike, nii et esemelisi või rahalisi kingitusi ei tohi kunagi anda ametiisikutele või äripartneritele. Siiski on näiteks jõulude ajal lubatud hea tuttava meelepidamine näiteks või tühist rahalist väärtust omava ärikingitusega.



# Ettevõtte vastutus keskkonna eest

Juba ettevõtte tegevusala valides ja tegevust alustades on kasulik arvestada keskkonnaküsimustega. Kogu tegevusel on mõju keskkonna seisundile, kuid järgides seadusi, määrusi ja juhiseid minimeeritakse keskkonnale tekitatav kahju. Lisaks hoiab näiteks elektritarbimise jälgimine ning jäätmete sorteerimine kokku ka ettevõtte kulused.

Keskonda vastutustundlikult suhtuv äritegevus on ühtlasi turustamisviis ja väikeettevõtte konkurentsivõimet mõjutav tegur. Tarbijad on praegu väga teadlikud ja hindavad ettevõtteid, kes arvestavad oma tegevuses keskkonnaküsimustega. Igapäevased ostuotsused võivad tekkida nende väärtuste kohaselt.

## Hoolitsege keskkonna eest

### 1) Selgitage välja oma firmat puudutav keskkonnanõuandlus seadusandlus.

EL-i liikmesriigina on Soomes palju keskkonnaseadusi ja õigusakte, mis puudutavad ettevõtteid ja eri tegevusvaldkondi. Kas teie ettevõtte tegevust mõjutab näiteks see, et toodete valmistaja ja importija on kohustatud korraldama kasutuselt kõrvaldatavate toodete jäätmekäitluse ja selle eest tasumise? Lisateavet saate oma valla keskkonnametnikult ja aadressilt [www.ymparisto.fi](http://www.ymparisto.fi) > Yritykset ja yhteisöt ja [www.yrityssuomi.fi/ymparisto](http://www.yrityssuomi.fi/ymparisto).

### 2) Määratlege kahjulikud keskkonnamõjud.

Uurige välja, kuidas neid saaks vähendada. Ettevõtte ei pea tingimata tegema suuri investeeringuid, pelgalt kasutamisharjumuste muutmine võib mõju avaldada. Näiteks tarbivad elektriseadmed ooteseisundis palju energiat: arvuti elektritarbimine võib väheneda kuni 60%, kui võtta kasutusele energiasäästu omadused (allikas: Motiva). Jälgige süstemaatiliselt ettevõtte energiatarbimist, nii märkate, millised objektid võivad põhjustada asjatut tarbimist.



### 3) Tutvuge ettevõtte asukohas kehtivate jäätmekäitlusmäärustega.

Äris tekkivate jäätmete sorteerimine ja vähendamine on väga oluline. Õigesti sorteeritud ja kogumispunkti viidud jäätmeid saab uuesti kasutada. Elumajades tegutsevale ettevõttele kehtivad üldjuhul samad sorteerimismäärused kui elanikele. Kui ettevõtte tegutseb oma äriruumides või valduses, sõlmib ettevõtte jäätmekäitluslepingu iseseisvalt.

Keskkonna seisukohalt parim lahendus on jäätmete vähendamine; sorteerimata segajäätmed on raha, mis viiakse asjatult prügilasse. Lisa utiliseerimisjuhiseid [www.kierratys.info](http://www.kierratys.info).

### 4) Austage keskkonda, kui tegelete ohtlike ainetega.

Kemikaale ja muid ohtlikke aineid tuleb kasutada ja ladustada vastavalt määrustele. Ohtlikud jäätmed tuleb alati toimetada lahuskogumissüsteemi ([www.ongelmajate.fi](http://www.ongelmajate.fi)). Lisateave kemikaalide kohta: [www.tukes.fi](http://www.tukes.fi).

### 5) Hankeid sooritades mõelge keskkonnale.

Kasutage ökomärgistatud, lähedal toodetud, õiglase kaubanduse tooteid või mahepõllundustooteid. Hankige tooted suurpakendites või korduvkasutatud kaubana. On võimalik osta ka rohelist (keskkonnasõbralikku) elektrit. Uued külmutusseadmed ja nõudepesumasinad on energiasäästlikumad kui vanad. Kokkuhoid võib tekkida ka vähem elektrit, vett või kasvõi pesuvahendit tarbides. Tutvuge ökomärgistega: Luik, Lill, energiamärgis, mahemärgis, ELi mahemärgis, Demeter, Norppaenergia, õiglase kaubanduse märgis.

**Keskonda vastutustundlikult suhtuv äritegevus on ühtlasi turustamisviis ja väikeettevõtte konkurentsivõimet mõjutav tegur.**

# Alustava ettevõtja kontrollnimekiri

## Isiklikud omadused ja oskused

Kas teie ametioskustest ja teadmistest piisab ettevõtjana tegutsemiseks? Kas olete visa ja talute stressi? Kuidas suhtub perekond ettevõtlusse?

## Äriidee

Mõelge oma äriidee hoolikalt läbi ja kasutage ekspertide abi. Samuti uurige välja, kas soovitud tegevusvaldkonnas on vaja ettevõtte loomiseks eriluba.

## Äriplaan

Koostage oma äriidee põhjal kirjalik äriplaan. Seda vajate, kui peate läbi-rääkimisi ettevõtte rahastamise üle (pangalaenuid) ja taotlete tegevusele stardiraha või muu avaliku sektori toetust.

## Turundus

Kas toodete jaoks on olemas küllalt turgu ja kus? Milline on selles valdkonnas konkurents ja kes on konkurendid? Kas teie äriidee pakub midagi uut ja ainulaadset, midagi, mis edestaks konkurente?

## Rahastamine

Kui palju on vaja raha ettevõtluse alustamiseks? Rahastamise korraldamiseks on mitmeid võimalusi, näiteks pangad, erifinantseerimisühing Finnvera ning välised investorid. Pidage meeles, et väliseid investoreid tuleb veenda äriidee elujõulisuses, enne kui nad tegevust rahastavad. Arutage võimalusi ekspertidega.

## Tasuvus

Kui palju laekumisi peab olema teatud aja jooksul, ja kas teil on võimalik saavutada piisav müüginahk? Mis on toodete müüginahk? Kes on kliendid ja kui palju neid on? Määrake kindlaks

**Koostage oma äriidee põhjal kirjalik äriplaan. Seda vajate, kui peate läbi-rääkimisi ettevõtte rahastamise üle (pangalaenuid) ja taotlete tegevusele stardiraha või muu avaliku sektori toetust.**

kasumlikkuse kriitiline punkt, kus tulud on kuludega võrreldes piisavad.

## Õige ettevõtlusvorm

Ettevõtlusega kaasneb alati risk. Kas olete valmis riskima oma varaga? Kas ettevõtte eesmärk on tegevust laiendada? Kas ettevõttega liitub teisi osanikke ja millised on omavahelised suhted? Uurige välja, milline on teie vastutus erinevate ettevõtlusvormide puhul. Maksustamine on vaid üks ja sageli kõige ebaolulisem ettevõtlusvormi valikut mõjutav tegur.

## Raamatupidamine

Kõigil ettevõtetel on raamatupidamiskohustus. Seadus kehtestab äriühingu raamatupidamisele nõudeid ja see nõuab eriteadmisi. Raamatupidamisteenused maksavad, kuid teile jääb rohkem aega keskenduda olulisele, st ettevõtlusele.

## Lepingute siduvus

Milliseid lepinguid on vaja ja millised neist on vältimatult vajalikud? Enne, kui allkirjastate lepingu, tehke endale täpselt selgeks, millised kohustused te

endale võtate ja mis sellega kaasneb. Sõlmige alati kirjalik kokkulepe küsimustes, mis puudutavad äri!

## Kindlustus ja riskide kaardistamine

Millised riskid kaasnevad teie tegevusega? Milliseid kindlustusi pakutakse? Kas teie kliendid eeldavad mõne konkreetse kindlustuse olemasolu? Kohustuslikele kindlustustele lisaks peaksite tundma oma tegevusala riske ja kaaluma täpselt, milliseid vabatahtlikke kindlustusi vajab teie ettevõtte või vajate te ise. Näiteks õnnetusjuhtumikindlustus ei ole ettevõtjale kohustuslik, kuid kahtlemata soovitatav. Uurige võimalusi ja küsige pakkumisi eri kindlustusseltsidelt.

## Ettevõtja tugivõrgustik

Ei ole hea, kui ettevõtja on üks. On teie sõprade seas ettevõtjaid, kes tunnevad ettevõtluse probleeme? Kas tunnete mõnd valdkonna eksperti? Kas selles valdkonnas tegutseb ettevõtjate ühendusi või organisatsioone?

([www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi))

# 10 sammu eduni

10) Hoolitsege enda eest. Ettevõtjana saate korraldada oma tervishoidu. Pensioniamet (Kela) hüvitab ettevõtjale tööohutusega seotud vajalikud ja mõistlikud kulud.

9) Arendage oma äri pidevalt edasi. Jätke välja tooted, mille müük ei ole kasumlik. Püüdke vähendada kulusid ja suurendada märgatavust.

8) Pöörake erilist tähelepanu parimatele klientidele.

7) Täitke oma seadusega sätestatud kohustused. Makske maksud ja riigilõivud tähtjaks ning esitage ametlikud aruanded õigel ajal.

6) Tehke tööd alati nii, nagu kliendiga kokku lepitud - või veel paremini.

5) Ainult turundusest ei piisa, te peate oskama ka müüa. Haarake initsiatiiv ja püüdke vastata klientide muutuvatele vajadustele.

4) Hea maine on ettevõttele tähtis. Hoolitsege kuvandi eest.

3) Ettevõtte võib toimida vaid sellise toote najal, mille jaoks on olemas piisav turg.

2) Ettevõtlust tuleb õppida. Ettevõtluskursusi korraldavad näiteks TE-bürood ja ELY-keskused. Kasutage ka ettevõtluskonsultantide abi.

1) Peate tundma valdkonda, milles kavatsete ettevõtte luua. Ärge unustage jälgida oma valdkonnas toimuvaid muutusi.

# Ettevõtlusalane sõnastik

**ALLTÖÖVÕTT** on väljaspool ettevõtet iseseisvalt meistriit või tootjalt ostetud töö.

**VABAKUTSELINE** on ettevõtja, kes tegutseb oma ametis ilma püsiva asukohata ega kasuta välist tööjõudu. Peamine erinevus võrreldes üksiküritajaga on õigus kasutada ühekordset raamatupidamist. Vabakutselisena võib tegutseda näiteks massöör, õmbleja või puusepp (märkus: vt. ka üksiküritajat käsitlevat lõiku).

**TASUSTATAV TÖÖ** Töö, mille eesmärgis on rahaline sissetulek või rahalist väärtust omav tulu.

**MITTERAHALINE SISSEMAKSE** tähendab muul kujul kui rahalise investeeringuna ettevõttesse paigutatud vara. Mitterahaliseks sissemaksiks võib olla ainult selline vara, millele on ettevõtte jaoks majanduslik väärtus. Töid puudutav kohustus ei saa olla mitterahaliseks sissemaksiks. Aktsia väljalaskehind võidakse aktsiaseltsi asutamisel tasuta mitterahalise sissemaksena. Mitterahaliseks sissemaksiks võib panna näiteks väärtuslikud töövahendid ja äritegevuses kasutusele tuleva auto.

**KÄIBEMAKS (ALV)** on tarbimismaks, mille tarbija maksab toote või teenuse hinnas ettevõtjale, ja ettevõtte edastab maksuametile. Käibemaksu lisab ettevõtja toote või teenuse müügihinnale. Üldine maksumäär (maksuprotsent) on Soomes 23%. Ettevõtted võivad ostetud toote või teenuse käibemaksu oma raamatupidamises maha arvata. Eespool nimetatud viisil võivad käibemaksu maha arvata ainult käibemaksukohustuslaste registrisse kantud ettevõtted.

**ÄRIINGEL** on eraisik, kes investeerib oma raha kasvavatesse ettevõtetesse. Äriingel võib lisaks kapitaliinvesteeringutele olla näiteks juhatuse liige, ettevõtte sponsor või aidata kontaktide ja koostöösuhete loomisel.

**BRUTOHIND** Kogumaksumus ilma mingite mahaarvamisteta, sisaldab ka makse.

**EELARVE** on ettevõtte tegevuskava, mille täitmine on ette nähtud kindla ajavahemiku jooksul. Selles on ettenähtud tulud ja kulude esitatud numbrites, näiteks eurodes (eelarveprognos).

**BUSINESS-TO-BUSINESS (B2B)** tähendab **ETTEVÕTTELT ETTEVÕTTELE**. Näiteks turunduskampaania võib olla ainult ettevõtetele suunatud ehk ettevõttelt ettevõttele (b2b).

**DEEBET** Raamatupidamises kantakse tehingud eri kontodele. Vasakule kirjendatakse sissenõutavad summad deebet ja paremale krediid, mahaarvamised.

**ELUTSÜKKEL** Ettevõtte tootel on elutsükkel, mis algab arendustööga ja lõpeb, kui toote müük väheneb ja selle hoidmine sortimendis muutub kahjumlikuks.

**FÜÜSILISEST ISIKUST ETTEVÕTJAD** jagatakse kaupmeesteks ja üksiküritajateks.

**ETTEVÕTLUS** on viis teenida elamiseks raha. Tegevusala-deks on näiteks transpordi-, majutus-, raamatupidamisteenused ja toitlustusteenus.

**ETTEMAKSE** võib toimuda ennetava kinnipidamise teel tulumaksukaardil oleva isikliku mahaarvamismäära alusel või ennetava ülekandega, mis teostatakse ettemaksukviitungiga.

**ENNETAV KINNIPIDAMINE** on maksu kinnipidamine palgast või töötasust.

**TÄHTAEG** on näiteks arve viimane maksekuupäev.

**EEA PIIRKOND** Euroopa Majanduspiirkonda kuuluvad liiksaks Euroopa Liidu liikmesriikidele Island, Liechtenstein ja Norra.

**EUROOPA LIIDU LIIKMESRIIGID** (aastal 2011): Austria, Belgia, Bulgaaria, Eesti, Hispaania, Holland, Iirimaa, Itaalia, Kreeka, Küpros, Leedu, Luksemburg, Läti, Malta, Poola, Portugal, Prantsusmaa, Rootsi, Rumeenia, Saksamaa, Slovakkia, Sloveenia, Soome, Suurbritannia (Suurbritannia ja Põhja-Iirimaa Ühendkuningriik ja Gibraltar), Taani, Tšehhi ja Ungari.

**SOODUSTUS** on tavaliselt raha, millele isikul on õigus näiteks seaduse alusel. Selleks on muu hulgas pension.

**HIND** Rahaline hüvitis kauba, selle kasutamise või teenuse eest.

**KAUP** Leib, piim ja muud tooted, mida kasutatakse kohe, on lühikese kasutusajaga kaubad. Kestvuskaubad on näiteks pesumasin ja televiisor, mille kasutusaeg on pikk. Kapitalikaupade abil seevastu toodetakse tarbekaupu või uusi kapitalikaupu. Nende hulka kuuluvad näiteks toorained, masinad ja kütus.

**INTELLEKTUAALOMANDI ÕIGUSED** kaitsevad immateriaalseid õigusi nagu tehnoloogia, disain, kaubamärgid ja muud sümbolid. Intellektuaalse omandi õigus on ainuõigus, st ainult õiguse omanik või tema loal võib professionaalses tegevuses kasutada näiteks patenteeritud leiutist või kasulikku mudelit. Intellektuaalomandi õigused liigitatakse üldiselt autoriõigusteks (kirjalik või kunstiline teos) ja tööstusomandi õigusteks (nt patendi-, kasuliku mudeli, disainilahenduse, kaubamärgi ja ärinime õigus).

**INNOVATIIVNE** (uuenduslik), tähendab uut, uuelaadset.

**INVESTEERING** on rahamahutus. Pikaajalise mõjuga kulu, millest loodetakse tulu rohkem kui ühel majandusaastal. Imateriaalne investeeering võib olla seotud hariduse, teaduse või kui keskkonnakaitsega. Materiaalsed investeeeringud võivad olla näiteks masinad ja seadmed.

**AVALIK SEKTOR** Valdade ja riigi asutused, kes juhivad riiki ning täidavad muu hulgas hariduse, riigikaitse ja tervisega seotud ülesandeid.

**EDASIMÜÜJA** on kaupade importija või tööstusettevõtte toodete jaemüügiga tegelev ettevõtte.

**KAHEKORDNE RAAMATUPIDAMINE** vt. Raamatupidamine.

**KASUMLIKKUS** Ettevõtlik on kasumlik, kui äritegevuse tulude ja kulude vahe on positiivne, st ettevõttesse jääb raha (kasumit).

**TOOTLIKKUS** tähendab jõudlust või tootmisvõimsust. Kui palju kaupu suudab ettevõtte näiteks teatud aja jooksul toota.

**RAHAVOOG** on raha, mis tuleb müüdnud toodete või teenuste eest kassasse, kuid ka raha, mis läheb kassast välja.

**KATE** tähendab kontol olevat raha. Müüginimarginaalil mõistetakse müügitulu ja toote otseste muutuvkulude vahet.

**PÜSIKULUD** on äritegevuse kulud, mis ei sõltu toodangu mahust lühikese aja jooksul, vaid on konstantsed. Tavaliselt on püsikulud muu hulgas ruumide üür, palgad, raamatupidamine ning masinate kasutamisega kaasnevad kulud.

**KONKURENTS** Ettevõtte võib kasutada turunduses vahendeid, et erineda teistest sarnastest ettevõtetest. Konkurentsi-

vahendid võivad olla näiteks asukoht, tooted, kvaliteet, hind ja kättesaadavus. Konkurentsi vastand on monopol, kus teatud äritegevusega tegeleb ainult üks ettevõtte, kes suudab nii määrata toodetele soovitud hinnad, kuna konkurentsi ei ole. Majanduslikku konkurentsi reguleerib konkurentsiseadus. Vt ka Otsene ja kaudne konkurents.

## RAAMATUPIDAMINE

**- KAHEKORDNE RAAMATUPIDAMINE** tähendab, et iga tehing kirjendatakse kahele kontole, st deebet- (deebetkanne) ja krediidikontole (krediidikanne). Kahekordse kirjendamise kontokirjetest ilmneb ühelt poolt raha ringlemise põhjus ja teisalt kasutatav sularahakonto. Kahekordse kirjendamise alusel koostatakse aastaaruanne, mis tugineb arvete kuupäevadele ja teenuste vastuvõtmisele (tekkepõhine), ning hõlmab majandusaasta kasumiaruannet ja bilanssi ning nende lisasid ja bilansikirjete jaotusi. Ettevõtjatel (v.a. üksikettevõtjad) tuleb kasutada kahekordset kirjendamist.

**- ÜHEKORDNE RAAMATUPIDAMINE** Ühekordses raamatupidamises kirjendatakse raha liikumise põhjal (kassapõhiselt) kulud, tulud, intressid, maksud ja kaupade või teenuste oma tarbeks kasutamine. See kirjeldab ettevõtte tulusid ja kulusid. Ühekordses raamatupidamises sisaldab raamatupidamise aastaaruanne kasumiaruannet, kuid bilanssi ei koostata. Üksikettevõtja (ammatinharjoittaja) võib pidada ühekordset raamatupidamist, kui ta seda soovib.

**PANKROTT** tähendab ettevõtte laostumist, kus tegevus lõpeb ning äritegevuses tekkinud võlgade tasumiseks muudetakse rahaks kogu vara, mida on võimalik võõrandada. Pankroti võib algatada võlgnik ise või võlausaldaja.

**INTRESS** on laenuks antud raha kasutamise eest saadav protsentides väljendatud hüvitis. Laenusaaja ja maksjana tasub valida võimalikult väike intress ning raha hoiustajana leida oma rahale võimalikult kõrge intress. Fikseeritud intressimäär jääb kogu laenuajaks samaks, kuid muutuv intressimäär on seotud viiteintressiga ja vaadatakse teatud aja järel üle. Viiteintressiks võib olla näiteks EURIBOR. Euribor on iga päev avaldav viiteintress, millega pangad pakuvad teistele pankadele eurotooni rahaturgudel tagatiseta laenu. Praktikaks on Euribor intressimäär, millega pank saab teistelt pankadelt raha laenata ja pank laenab neid vahendeid siis Euriborist kõrgema intressiga edasi (Euribor + marginaal).

**KREEDIT** Raamatupidamises kirjendatakse majanduslikud tehingud kontodele, mille parempoolset kontot nimetatakse krediidiks ehk mahaarvamiseks ja vasakpoolset deebetiks.

**KRIITILINE PUNKT** tähendab arvestuslikku käibemäära, millega ettevõtte saavutab tulususepiiri. Sel juhul ei teki kasumit ega kahjumit.

**KULU** Teatud aruandeperioodile jaotatud väljaminek või selle osa.

**KÄIBEKAPITAL** Ettevõtlus nõuab käibekapitali, mida on vaja püsikulude, nagu üürid ja palgad, maksmiseks.

**RES JUDICATA** (seadusjõuline kohtuotsus) tähendab, et mõni lahend - kohtu või mõne muu ametiasutuse otsus – on lõplik ja seda ei saa tavaliselt edasi kaevata.

**SEADUSLIK** On olemas seadus või seadused, mis puudutavad konkreetset küsimust ja sätestavad, kuidas käituda. Näiteks on olemas vabatahtlike kindlustusi, mille sõlmimise üle võib isik ise otsustada, kuid seaduslikud kindlustused on kõigile kohustuslikud.

**LIISING-RAHASTAMINE** on põhivara pikaajaline rentimine, st masin või seade, mis soetatakse, ei muutu kasutaja omandiks, vaid selle kasutamise eest makstakse ja tagastatakse siis omanikule. Liisingu-rahastamisega saab masinat või seadet kasutada, maksmata selle ees omandamise hetkel palju raha, st odavamalt kui masinat või seadet välja ostes.

**ÄRIIDEE** Äritegevus põhineb äriideel, mis kujutab endast arusaama toote või teenuse kasulikkusest, turgudest ja tegevusvaldkonnast ning sellest, kuidas idee kaubanduslikult ära kasutada.

**ETTEVÕTTE TUNNUS** ehk logo on ettevõtte registreeritud või väljakujunenud tunnus, mis võimaldab klientidel ettevõtet konkurentidest eristada.

**ÄRIMUDEL** ütleb, mis ettevõttes toimub, et toodet või teenust oleks võimalik pakkuda. See on kirjeldus ettevõtte eri toimingutest ning kuidas need omavahel seotud on.

**ÄRIPLAAN** on kirjalik kava äriidee elluviimiseks praktikas. See sisaldab hinnangut tasuvust mõjutavatele teguritele ning arvutusi müügi, rahastamisvajaduse ja rahastamisalimate kohta.

**KÄIVE** on käibemaksuta summa, mille ettevõtte saab äritegevusest nagu kaupade ja teenuste müük teatud ajavahemiku jooksul, näiteks kuus või aastas. Käibest ei ole maha arvatud müügi poolt põhjustatud muutuv- või püsikulud.

**TULU** on kasumiaruande kirje, mis arvutatakse, arvates käibest maha muutuvkulud, püsikulud ja amortisatsiooni. Kasum on ettevõtte kasum enne jaotamist.

**LIKVIIDSUS** tähendab ettevõtte maksevalmidust, st võimet tasuda maksed tähtajaliselt.

**KAUPMEES** on füüsilisest isikust ettevõtja, kellel on püsiv tegevuskoht või kes annab tööd teistele isikutele. Kaupmees peab kasutama kahekordset raamatupidamist (Vrd. teostajaga).

**MAKSETINGIMUS** lepingus selgitab, millal ja kuidas tasutakse müüjale kauba eest.

**MUUTUVKULUD** on materjali- ja sisseostetud teenuste kulud, mis varieeruvad vastavalt müüdava toote või teenuse määrale. See tähendab summat, mis on vajalik nt müüdava toote tooraine hankimiseks.

**MÜÜGITINGIMUSED** puudutavad kauplemisel kokkulepitavaid asju, nagu näiteks hind, kvaliteet ja tarneaeg.

**MÜÜGIMARGINAAL** on summa, mis jääb müüjale kätte, kui kliendi poolt tasutud hinnast on maha arvatud toote või teenuse teostamisega seotud otsesed (muutuvad) kulud. Müügimarginaal ei võta arvesse äritegevuse püsikulusid. Mida madalam on müügimarginaali protsent, seda rohkem käivet vajab ettevõtte, et tegevus oleks kasumlik.

**NETOHIND** Toote hind, millest on juba maha arvatud kõik allahindlused, või ei kavatseta enam midagi maha arvata.

**PUHASKASUM** näitab ettevõtte äritegevuse tulemust pärast maksude tasumist. Puhaskasum saadakse, lahutades ettevõtte käibest muutuvad kulud, püsikulud ja maksud. Tulemuseks võib olla kasum või kahjum.

**AKTSIA** on osa aktsiaseltsi aktsiakapitalist. Aktsionäridel on teatud arv aktsiaid, st tükk ettevõttest. Neil on äriühingus osalusele vastav hääleõigus ja nad võivad saada vastavalt oma aktsiatele dividende, st tasu ettevõttesse investeeritud kapitali eest. Aktsiaseltsi põhikirjaga võib ette näha, milline on aktsiate hääleõigus või õigus dividendidele.

**PALGA KÕRVALKULUD** on kohustuslikud maksed, mida äriühing peab lisaks töötajatele makstavale brutopalgale tasuma maksuametile ja kindlustustele. Palga kõrvalkulud on sotsiaalkindlustus-, pensionikindlustus-, õnnetusjuhtumi-

kindlustus-, töötuskindlustus- ja kollektiivse elukindlustuse maks.

**PEREFIRMAGA** on tegemist siis, kui ettevõttes töötavad peamiselt pereliikmed või lähisugulased kas osanike, vastutavate partnerite või ettevõtjat abistavate isikutena.

**VKE** tähendab väikest või keskmise suurusega ettevõtet.

**AMORTISATSIOON** Jooksva põhivara, näiteks masinate ja seadmete, soetusmaksumusest arvatakse raamatupidamises maha amortisatsioon ajal, mil varast on majanduslikku kasu (vara kasutusaja jooksul).

**DUMPINGUHIND** tähendab tootmiskulude ja üldiste turuhindadega võrreldes põhjendamatult madalat hinnataset.

**SUUST-SUHU** teave on nimetus mitteametliku info kohta, mida inimesed üksteisele räägivad. Suust-suhu leviva infoga võib olla tegemist nt vestluse puhul, mis toimub töökohal või interneti foorumis. Selline, kuulujuttude tasandil leviv info, ei ole alati tõene ja mõnikord võivad inimesed levitada sellist teavet ka tahtlikult.

**ESMATARBEKAUBAD** on iga päev kasutatavad tarbekaubad, nt kõik toiduained, seep, WC-paber.

**KAPITAL** Raha või vara (mitterahaline sissemaks), mida ettevõtja ise või mõni muu investor ettevõttesse paigutab. Kapitali võib liigitada omakapitaliks ja võõrkapitaliks. Omakapitali hulka kuulub lisaks enda poolt ettevõttesse paigutatud kapitalile ka kapital, mis on kogunenud sisemise finantseerimise teel. Võõrkapital on vahendid, mille keegi kolmas on ettevõttesse investeerinud, ning need tuleb tagasi maksta.

**RAHASTAMINE** Ettevõtluse alustamine nõuab alati raha. Rahastamine võib tähendada töövõtja oma raha, sisemist finantseerimist, laenu või avaliku sektori toetust.

**TEHTUD TÖÖD** on viited varasema töö tulemustele, endistele või praegustele klientidele eesmärgiga tõendada oma pädevust.

**SALDO** on ettevõtte raamatupidamises deebet- ja krediidipole kannete summade vahe. Konto väljavõttel näitab saldo nõude või kohustuse summat.

**SANEERIMINE** tähendab ettevõtte saneerimist. Saneerides kärbitakse kulusid, vähendades näiteks tööjõudu ning püütakse suurendada tulusid ja tõhustada kapitaliringlust.

Ettevõtte saneerimine tähendab kohtu poolt heaks kiidetud meedet, millega parandatakse liigse võlakoormusega juriidilise isiku toimimist. Saneerida võidakse füüsilisest isikust ettevõtjat, täisühingut, usaldusühingut, aktsiaseltsi või tulundusühistut.

**SEGMENT** on teatud terviku osa, näiteks kliendid võib jagada vastavalt vanusele, haridusele ja sissetulekule eri segmentidesse. Segmenteerimisega võib teenuse või toote ja selle turustamise suunata ühele konkreetsele kliendirühmale ning sel viisil on võimalik saada konkurentsieelis.

**KOHUSTUS** on siduv lubadus. See tähendab, et isik peab tegema seda, milleks ta kohustub või mida ta on lubanud teha.

**STARDIRAHA** valikuline toetus täiskoormusega tegutsevale uuele ettevõtjale. Toetust võib taotleda töö- ja ettevõtlusbüroost. Taotlus tuleb esitada enne ettevõtluse alustamist.

**SUHTEKORRALDUS** Pidevat tegevus, mille abil ettevõtte püüab saavutada endale oluliste ringkondade, nagu partnerid ja kliendid, mõistmist, tuge ja abi. Sama tähendab lühend PR-tegevus.

**OTSENE JA KAUDNE KONKURENTS** Otsese konkurentsi puhul konkureerib teine ettevõtte avalikult teie ettevõttega ja pakub samu tooteid ning teenuseid. Kaudse konkurentsi puhul pakub teine ettevõtte erinevaid tooteid ja teenuseid kui teie firma, kuid need võivad rahuldada samu vajadusi. Näiteks konkureerib pitsarestoran kaudselt hamburgerirestoraniga, kuid otseselt teiste pitsarestoranidega.

**KÄENDUS** tähendab, et teine isik (käendaja) lubab tasuda võlausaldajale isiku võlad, kui võlgnik ise ei suuda võlgu tasuda. Käendus võib olla näiteks isiklik, ühiskäendus, üldine käendus või lisakäendus.

**GARANTII** Kaubavahetuses vastutab müüja tootes ilmnunud vigade või puuduste eest. Tavaliselt annab müüja kliendile defektse asemele uue toote või tagastab toote eest makstud ostuhinna kliendile. Garantiaeg määrab, kui kaua müüja toote eest vastutab.

**PAKKUMINE** on tehingu või kokkuleppe saavutamiseks teisele osapoolale (müüjale või ostjale) tehtud ja tehingu tingimusi (nt hinda ja tarneaega) puudutav siduv pakkumine.

**BILANSS** on ettevõtte finantsaruandesse kuuluv aruanne, milles mõeldakse ettevõtte varasid ja kohustusi teatud aja-

hetkel. Bilansis kirjendatakse ettevõtte omanduses olevat vara Aktiva (deebet) alla, samas kui ettevõtte omakapital ja kohustused kantakse Kohustuste (kredit) alla.

**MAJANDUSAASTA** on raamatupidamise ajavahemik (tavaliselt 12 kuud), et välja selgitada ettevõtte tulemus (= kasum või kahjum). Erandjuhtudel võib ettevõtte majandusaasta olla pikem või lühem kui 12 kuud (kuid mitte rohkem kui 18 kuud), kui tegevust alustatakse või lõpetatakse või raamatupidamise aastaaruande aega muudetakse (raamatupidamiseseadus).

**RAAMATUPIDAMISE AASTAARUANNE** on aruanne, mis koostatakse majandusaasta kohta. Sellest selguvad ettevõtte tulemused ja investeerimispositsioon. See koostatakse tavaliselt kord aastas. Finantsaruannet kontrollib audiitor, kui ettevõtte on auditeerimiskohustuslane või kui auditeerimine tahetakse teha vabatahtlikult.

**TEGEVUSVALDKOND** näitab, millise äriiga ettevõtte tegeleb, näiteks restoraniteenus või tekstiili jaemüük.

**TEGEVUSE MÕTE** on kirjeldus sellest, milline on ettevõtte tegevuse eesmärk, ehk teisisõnu - miks on firma olemas. Ettevõtte äriidee on tegevuskava, mis näitab, kuidas tegevuse mõtet praktikas ellu viiakse.

**TEGEVDIREKTOR** juhivad ettevõtte jooksvat tegevust vastavalt juhatuse suunistele ja määrustele. Ta vastutab selle eest, et äriühingu raamatupidamine oleks seadusega kooskõlas ja finantsjuhtimine korraldatud usaldusväärselt. Tegevdirektor peab varustama juhatust ja selle liikmeid andmetega, mis on vajalikud juhatuse ülesannete täitmiseks.

**TOLLIVORMISTUS** Kui riiki imporditakse või riigist eksporditakse kaupa, on sellega seotud fiskaal- ja haldusmeetmed. Tollivormistus toimub koos tolliametnikega ([www.tulli.fi](http://www.tulli.fi) > Yrityksille). Tollivormistusel täidetakse teatisvorm, milles esitatakse ametivõimudele teave kauba kohta, nt selle väärtus ja kogus.

**SISEMINE FINANTSEERIMINE** tähendab igapäevasest äritegevusest saadavate tulude ja kulude vahet.

**KASUMIARUANNE** on osa ettevõtte raamatupidamise aastaaruandest. Muud osad on bilanss, tegevusaruanne ning lisad. Kasumiaruandes esitatakse antud perioodi tulud ja kulud ning nende vahe. Kasumiaruandest on näha aruandeaasta tulemus (kasum või kahjum) teatava aja jooksul.

**TyEL** on töötaja pensionikindlustus, mis sõlmitakse pensionikindlustusseltsiga. Ettevõtja peab sõlmima kindlustuse, kui töötaja palk on üle 52,49 euro kuus (aastal 2011).

**TÖÖTUSHÜVITIS** Töötule töötajale võidakse maksta töötushüvitisena pensioniameti Kela tööturutoetust, põhipäevarahaga või töötukassa päevarahaga, mille suurus sõltub sissetulekust.

**TÖÖTUSHÜVITISFOND** maksab töötutele liikmetele sissetulekust sõltuvat päevarahaga. See tähendab, et päevaraha suurus sõltub varasemast palgast. Ühinemine töötushüvitisfondiga on vabatahtlik. Soomes on eraldi töötuskassad töötajatele ja ettevõtjatele.

**MAKSEJÕULISUS** Mida rohkem on ettevõttel omakapitali suhtes võõrkapitaliga, seda maksejõulisem on ettevõtte.

**TAGATIS** Tagatise abil püüab võlausaldaja nõuet tagada. Näiteks kahe või kolme kuu eest ettemakstud üür ruumide üürimise korral. Tagatised jagatakse kinnispandiks ja personaalseks tagatiseks. Kinnispant tähendab esemelist võlakohustust. Tagatiseks võla eest on antud konkreetne vara. Personaalne tagatis tähendab personaalse võlakohustuse võtmist teise inimese võla eest. Personaalne tagatis on näiteks käendus.

**VÕLAKIRI** Dokumenti, kuhu märgitakse võla osapooled, laenusumma, maksegraafik ja võla intressimäär, nimetatakse võlakirjaks.

**E-POOD** on internetis toimiv kauplus.

**VÕRGUNDUS** Võrgustike all mõeldakse koostööpartnereid, kes annavad ettevõttele lisaväärtust. Võrgustuda võib ka konkurentidega, näiteks reklaamides, kasutades ühist ajalehekuulutust.

**VIIVISE MÄÄR** Arve maksetähtaja möödumisel makstav intress, lisatasu, juhul kui algset summat ei ole tähtpäevaks tasutud. Vastavalt intressiseadusele ei tohi tarbijalt nõuda üldisest riiklikust viivisest kõrgemat viivist. Viivise määr vastab Euroopa Keskpanka kaks korda aastas määratavale viivitemäärale + 7%-ühikut. See on kõrgeim intressimäär, mida ettevõtja võib tarbijalt nõuda. Aastal 2011 võib viivise määr olla 8%.

**KASUM** Tegevuskasum on kasumiaruande kirje, mis saadakse, lahutades käibest muutuvad kulud ja püsikulud ning

amortisatsiooni. Tegevuskasum on ettevõtte kasum enne jaotamist.

**DIVIDEND** on ettevõtte jaotuskõlblik kasum. Äritegevuse kasumilt võidakse omanikele pärast maksude tasumist maksta dividende.

**YEL-KINDLUSTUS** on ettevõtja kohustuslik pensionikindlustus, mille alusel makstakse ettevõtjale vanaduspension, pensioniameti (Kela) haigushüvitist ning emadus-, spetsiaalset emadus-, isadus-, vanema- või taastusraviraha. Ettevõtja YEL-kindlustusmaks põhineb YEL-töötulul. YEL-töötulu peab vastama vähemalt sellisele palgale, mida oleks tulnud maksta vastava kvalifikatsiooniga isikule, kui ta palgataks sellisele tööle. YEL-töötulu ei ole järelikult ettevõtja maksustatav tulu või ettevõtte teenitud kasum. YEL-kindlustuse töötulu miinimum on 6896,69 EUR aastas (aastal 2011). Juhiseid ettevõtja töötulu määramiseks leiate pensionikindlustuskeskuse internetilehekülgedelt [www.etk.fi](http://www.etk.fi) > Vakuuttaminen > Yrittäjän vakuuttaminen > Yrittäjän työtulo.

**ÜHEKORDNE RAAMATUPIDAMINE** vt Raamatupidamine

**ÜLDINE TEGEVUSVALDKOND** tähendab, et ettevõtte tegeleb või et tal on võimalus tegeleda igasuguse seadusliku äritegevusega. Selline üldine tegevusvaldkond võidakse lülitada ettevõtte asutamisdokumentidesse ja esitada äriregistrile. (Seega ei esitata ühtegi konkreetset tegevusvaldkonda nagu ehitus või koristusteenus.)

**ETTEVÕTJA** on isik, kes üksinda või teistega koos tegeleb ettevõttes äritegevusega. Tegevuse eesmärgiks on riskida ja muuta muuta äri võimalus kasumiks.

**ETTEVÕTLUSINKUBAATOR** aitab alustavatel firmadel kasvada ja areneda. Inkubaator pakub ettevõttele näiteks tööruume, nõustamis- ja ekspertteenuseid, juhendamist, koolitust ja võrgustumisvõimalusi. Ettevõtja sõlmib inkubaatoriga tähtajalise lepingu, tavaliselt kaheks aastaks.

**ETTEVÕTLUSVORM** Soomes registreeritavad ettevõtlusvormid on füüsilisest isikust ettevõtja (firma), täisühing, usaldusühing, aktsiaselts ja ühistu ja haruldasemad ettevõtlusliigid avalik aktsiaselts ja Euroopa äriühing. Ettevõtlusvorm mõjutab ettevõtja vastutuspiire, ettevõtte asutajate minimaalset hulka, maksustamist, kasumi jaotamist ning käivitamisetaapi registreerimistasu ja vajaliku minimaalse kapitali suurust.





# Soome uusyrityskeskused

<b>Espoo</b>	Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry
<b>Helsinki</b>	Helsingin Uusyrityskeskus ry, YritysHelsinki, Naisyrittäjyyskeskus ry
<b>Hyvinkää</b>	Hyvinkää-Riihimäen Seudun Uusyrityskeskus Yrityspaja ry
<b>Hämeenlinna</b>	Hämeen Uusyrityskeskus ry
<b>Iisalmi</b>	Ylä-Savon Kehitys Oy
<b>Imatra</b>	Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy
<b>Joensuu</b>	Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus ry
<b>Jyväskylä</b>	Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus ry
<b>Kemi-Tornio</b>	Meri-Lapin Startti Oy
<b>Kokkola</b>	Keski-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry Firmaxi
<b>Kotkan-Haminan seutu</b>	Cursor Oy
<b>Kuopio</b>	Kuopionseudun Uusyrityskeskus ry
<b>Lahti</b>	Lahden alueen Uusyrityskeskus ry
<b>Lohja</b>	Länsi-Uudenmaan Uusyrityskeskus ry
<b>Loimaa</b>	Loimaan seutukunnan kehittämiskeskus ry
<b>Loviisa</b>	Loviisanseudun Uusyrityskeskus ry
<b>Mikkeli</b>	Mikkelin Seudun Uusyrityskeskus ry Dynamo
<b>Oulu</b>	Oulun Seudun Uusyrityskeskus ry
<b>Pietarsaari</b>	Pietarsaaren Seudun Uusyrityskeskus Concordia
<b>Pori</b>	Yrityspalvelu Enter, Porin Seudun Yrityspalveluyhdistys ry
<b>Porvoo</b>	Porvoon Seudun Uusyrityskeskus ry
<b>Savonlinna</b>	Itä-Savon Uusyrityskeskus ry
<b>Seinäjoki</b>	Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava
<b>Tammisaari</b>	Eteläkärjen Uusyrityskeskus ry
<b>Tampere</b>	Tampereen Seudun Uusyrityskeskus ry Ensimetri
<b>Turku</b>	Turun seudun yrityspalvelukeskus Potkuri
<b>Tuusula</b>	Keski-Uudenmaan Uusyrityskeskus ry
<b>Uusikaupunki</b>	Vakka-Suomi/ Ukipolis Oy
<b>Vaasa</b>	Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia
<b>Vantaa</b>	Vantaan Uusyrityskeskus ry
<b>Varkaus</b>	Wäläkky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry

