

KPMG FOORUM

Juhtimisajakiri, mis aitab mõista keerukat / 2 / 2013
KPMG Baltics OÜ

Alustas KPMG Advokaadi- büroo

- KPMG Advokaadibüroo pakub tippasemel äriõigusteenust • Euro on pigem vahend kui võlukepike • Jätkusuutlik tarneahel – el ise ja lase partneril ka elada • Ühinemiste ja ülevõtmiste turg ei ole veel elavnenu
- Pettuste uurija leiab näiliste eesmärkide tagant tegelikud sihid • Mobiilside tehnoloogia võimalused ja ohud • Pikaajalise välislähetuse maksu- ja õigusaspektid • Väärt maksunõu töötaja piiriüleisel liikumisel • Baltikumi energeetikasektori taristu investeerimisega seotud probleemid

KPMG

cutting through complexity





Sisukord

- 3 Eessõna**
Andris Jegers
- 4 KPMG Advokaadibüroo pakub tipptasemel äriõigusteenust**
Risto Agur
- 7 Uudised**
- 8 Euro on pigem vahend kui võlukepike**
Ondrej Fikrlé
Janis Buks
- 10 Jätakuusutlik tarneahel – elalise ja lase partneril ka elada**
Kristo Timberg
- 12 Ühinemiste ja ülevõtmiste turg ei ole veel elavnenud**
Darius Klimašauskas
- 14 Pettuste uurija leiab näiliste eesmärkide tagant tegelikud sihid**
Michael Peer
- 18 Mobiilside tehnoloogia võimalused ja ohud**
Maksimilian Prilepskiĵ
- 20 Pikaajalise välislähetuse maksu- ja õigusaspektid**
Karen Root
Regina Valge
- 22 Väärt maksunõu töötaja piirülesel liikumisel**
Regina Valge
- 24 Baltikumi energeetikasektori taristu investeerimisega seotud probleemid**
Gregory Rubinchik



Tagasiside ajakirjale on teretulnud peatoimetaja, KPMG Baltics OÜ turundus- ja kommunikatsioonijuhi Ada Bärenklau e-postil abarenklau@kpmg.com või telefonil 626 8792.



Uued algused



Andris Jegers

partner, juhatuse esimees
KPMG Baltics OÜ
+372 6268 700
ajegers@kpmg.com

Lätis toimub praegu sama, mis Eestis kolme aasta eest: palavikuline ettevalmistus euro kasutuselevõtuks. Balti eurokett saab sellega endale uue lüli, mis lihtsustab lätlaste äriajamist Eesti ja Soomega ning meil kaob ära veel üks vajadus välismaareisiks raha vahetada. Käesolevas KPMG Foorumis on juttu Nordea panga Läti haru vaatest ühisraha majanduslikele ja ühiskondlikele mõjudele. Head uut algust lätlastele!

Üks teine uus algus puudutab otseselt KPMG-d Eestis. Oktoobris asutas vandeadvokaat Risto Agur KPMG Advokaadibüroo, kus nüüdseks töötab kaks advokaati ja kaks juristi. Tegu on eraldiseisva ettevõttega, kuid aastatepikkuse advokaadikogemusega Risto poolt

juhitav meeskond on KPMG maksu-, äri- või juhtimishooldamisteenuse kasutajatele lähedal ning saab kliendi nõusolekul terviklikult ja kiiresti rahuldada ka tema õigusabivajaduse. Advokaadibüroo tegemistest saab pikemalt lugeda intervjuust Ristoga.

Uue ajakirja kaante vahelt leiab veel mitmeid teisi teemasid: juttu on energiataristu investeringutest, M&A turu väljavaadetest ning mobiilitehnoloogiaga seotud riskidest ettevõtetele. Lugeda saab KPMG Kesk- ja Ida-Euroopa peatustevastase tegevuse juhi intervjuud ning häid töökorralduslikke ja maksunõuandeid leiavad uuest KPMG Foorumist sageli ja pikalt lähiriikides komanderingus olevad ettevõtjad.

KPMG Advokaadibüroo pakub tipptasemel äriõigusteenust

KPMG ajakiri Foorum usutles vastrajatud KPMG Advokaadibüroo juhti, vandeadvokaat Risto Agurit.



Risto Agur

KPMG Advokaadibüroo juht,
vandeadvokaat
KPMG Advokaadibüroo OÜ
+372 6268 718
risto.agur@kpmglegal.ee

1. Mis tingis advokaadibüroo asutamise?

Advokaadibüroo asutamise tingis soov pakkuda KPMG klientidele rohkem lisandväärtust veelgi kvaliteetsema ja laiema õigusteenuste valiku kaudu. KPMG Advokaadibüroo eesmärk on osutada oma klientidele tipptasemel õigusteenust nii Eestis kui ka väljaspool Eestit, kus me teeme koostööd Balti riikide ja Valgevene KPMG juristide ja advokaadibüroodega ning KPMG globaalse võrgustiku raames.

KPMG Advokaadibüroo järgib kindlalt advokatuuriseadusest tulenevaid kutse-eesitika nõudeid nagu sõltumatus, konfidentsiaalsus ja lojaalsus. Kliendi huvides töötavad ka mitmed muud seadusest tulenevad õigused ja tagatised. Näiteks on advokaadibüroos kliente puudutav teave läbiotsimise ja pealtkuulamise vastu seadusega kaitstud. Riigikohtus esindamise õigus on vaid vandeadvokaadist esindajal. Samuti peavad advokaadid oma õigusteadmisi regulaarselt täiendama, alluma kutsealaste ja -eetiliste minetuste arutamisel aukohtu distsiplinaarsele järelevalvele, samuti täitma advokaadibüroo pidamisel ja õigusabi osutamisel advokatuuri poolt kehtestatud reegleid ja standardeid.

2. Eriti äriõiguse valdkonnas on turul tihe konkurents. Mis teeb KPMG advokaadibüroo eriliseks?

KPMG Advokaadibüroo tugevus seisneb selles, et ta on KPMG auditi-, maksu-, äri- või juhtimiskonsultatsioone kasutavale kliendile lähedal ja saab kliendi nõusolekul terviklikult ja kiiresti lahendada ka õigusteenuse vajaduse. Näiteks kui auditi käigus ilmneb mingi õiguslik probleem ja klient annab audiitorile loa arutada seda KPMG Advokaadibürooga, siis saab advokaat töötada välja terviklikuma õigusliku lahenduse, lähenedes probleemile n-õ multifunktsionaalselt. Ehk teisisõnu – audiitorite ja advokaadi tihe koostöö peaks tagama, et lahendus, mis töötab hästi juriidiliselt, sobib ka finantsarvestuse aspektist ja vastupidi. Kuna KPMG teenuste spekter on mitmekesine, siis kliendi nõusolekul toimiks sarnane koostöö ka teiste äriteenuse liinide nõustajatega.

Samamoodi on KPMG Advokaadibürool, jällegi kliendi nõusolekul, võimalik jagada temaga seotud infot näiteks KPMG finantsnõustajaga, et koostöös töötada välja mõne kavandatava tehingu tingimused. Klient võib sellest, et ta saab tervikliku lahenduse oma probleemile. Oluline on, et nii KPMG Balticsi kui audiitor- ja ärinõustamisfirma



kui ka KPMG Advokaadibüroo jaoks on esmatähtis see, kuidas klient soovib, et tema küsimustega tegeletakse. Teisisõnu: koostöö ja selle mahu üle otsustab klient. Kliendi andmete konfidentsiaalsuse tagavad erinevad füüsilised ja IT-barjäärid.

Kuivõrd KPMG Advokaadibüroo kasutab KPMG kaubamärki, üritame vältida ülesandeid, mis oleksid vastuolus mõne KPMG auditi-, maksu- või muud teenust kasutava kliendi huvidega. Huvide konflikti situatsioonide tuvastamiseks on loodud vastav süsteem. Arusaadavalt on süsteemi efektiivse töö eeldus see, et teenusepakkujate – s.o KPMG Balticsi ja KPMG Advokaadibüroo – kliendid selleks nii öelda sammu vastu astuksid ja oleksid nõus huvikonflikti olukordade tuvastamiseks vajalike andmete vahetamisega teenusepakkujate vahel. Rõhutan, et igasugune andmevahetus toimub ainult kliendi nõusolekul ja kooskõlas andmete töötlemise üldpõhimõtetega.

KPMG Advokaadibüroo keskendub kvaliteetse ja tervikliku õigusteenuse pakkumisele. Saame kliendi huvides kasutada KPMG globaalse võrgustiku kogemust. Õigusteenus ei ole KPMG võrgustikus sugugi uus teenusliin. Täna osutatakse KPMG nime all

kõrgetasemelist õigusteenust 156 riigis. Sellest tulenevalt julgen väita, et saame kliendini tuua tõeliselt laia ja integreeritud teadmiste ja kogemuste pagasi ning lahendada ettevõtete või ettevõtete grupi õigusküsimusi samaaegselt paljudes jurisdiktsioonides.

3. Kuivõrd nõuab advokaadibüroo loomine „Hiina müüri” loomist ettevõttes?

KPMG Advokaadibüroo näol on tegemist täiesti eraldiseisva ja sõltumatu advokaadibürooga, mis on selgelt lahutatud KPMG ärinime all tegutsevatest teistest teenusepakkujatest. See on tingitud vajaduse luua ka n-ö Hiina müür KPMG Advokaadibüroo poolt osutatava õigusteenuse ja KPMG teiste teenuste vahel. Paigas on erinevad füüsilised ja infotehnoloogilised barjäärid, mis tagavad advokatuuriseadusest tulenevate kutse-eetika nõuete (sõltumatus, konfidentsiaalsus ja lojaalsus) järgimise advokaadibüroos.

4. Mis äriõiguse valdkonnas näete ettevõtete jaoks peamisi probleeme?

Üks äriõiguse valdkond, mis ettevõtjatele jätkuvalt palju probleeme valmistab, on investorite kaitse õiguslik regulatsioon, seda nii võlausaldajate kui ka aktsionäride

tasemel. Nõuete maksmapaneku aeg Eesti kohtu- ja pankrotimenetlustes on endiselt väga pikk ja paljudel juhtudel jääb nõude rahuldamise määr sisuliselt olematuks. Juhatuse vastutust investoritele tekitatud kahju hüvitamisel ei õnnestu paljudel juhtudel realiseerida. Sellest kõigest annab tunnistust ka Eesti jätkuvalt madal koht Maailmapanga koostatavas ettevõtluskeskkonna edetabelis, kus investori kaitse valdkonnas on Eesti 185 riigi hulgas 70. ja maksejõuetuse lahendamise kategoorias 72. kohal. Nende probleemide ennetamiseks või ületamiseks on soovitatav teha head lepingud ja võtta tagatisi.

5. Kas fookuses on ühinemiste ja omandamistega seotud tehingud (M&A)?

Ei saa öelda, et fookuses oleks ainult M&A tehingud. Aktiivsed on ka teised äriõiguse valdkonnad, lisaks ühinemiste ja ülevõtmistele eeskätt äriühinguõigus, pangandus- ja finantsõigus, kinnisvaraõigus, tööõigus, pankroti- ja restruktureerimisõigus, samuti üldine lepinguõigus. KPMG Advokaadibüroo keskendub oma klientidele õigete ja täpsete õiguslike lahenduste pakkumisele kõikides loetletud valdkondades.



cutting through complexity

Tipptasemel
äriõigusteenus
KPMG
Advokaadi-
büroost

www.kpmglegal.ee

URANCE LAW
ÕIGUS • BANKING
ANCIAL LAW
ADIBÜROO
LAW FIRM
W • KINDLUSTUSÕIGUS • I
E LAW • PANGANDUSÕIGUS
EMPLOYMENT LA
&A • PANGANDUSÕIGUS
KPMG ADVOKAADIBÜROO
RM • FINANTSÕIG
USTUSÕIGUS • INSURANCE L
S • CORPORATE LAW
ANDUSÕIGUS • BA
GUS • INSURANCE LAW
PANGANDUSÕIGUS • BANKING
US • FINANCIAL LAW
KAADIBÜROO
G LAW FIRM
FINANCIAL LAW • KINDLUSTUSÕIGUS • I
S • CORPORATE LAW • PANGANDUSÕIGUS
US • EMPLOYMENT LA
E LAW • M&A • PANGANDUSÕIGUS
LAW • KPMG ADVOKAADIBÜROO



Balti pangad näevad ärikinnisvaras laenukasvu

Kesk- ja Ida-Euroopa pankade meelestatud kinnisvaratehingute finantseerimisel on aastaga veidi paranenud ja laenumarginaalid langenud, kuid finantseerimisotsustes eelistatakse logistika ja tööstussektorile mõeldud kinnisvara, näitab KPMG analüüs **CEE Property Lending Barometer 2013**. Balti riikides on endiselt palju probleemseid ärikinnisvara laene, kuid pankade finantseerimisvalmidus on paranemas.



Muutusteks valmisoleku globaalne indeks 2013

KPMG koostas globaalse indeksi **Change Readiness Index 2013**, mis näitab riikide võimekust juhul, kui neid tabavad ootamatud majanduslik-sotsiaalsed vapustused või pikemad negatiivse mõjuga arengud. Indeksi kohaselt on kõige vähem haavatavad Singapur, Rootsi ja Katar; Leedu pälvis 17. koha.



Koostöölepe Vastutustundliku Ettevõtluse Foorumiga

KPMG ja Vastutustundliku Ettevõtluse Foorum sõlmisid lepingu, mille kohaselt tehakse koostööd vastutustundliku ja jätkusuutliku ettevõtluse edendamiseks Eestis. Ametlik kokkulepe peaks andma uut hoogu juba eelmisel aastal alustatud koostööle jätkusuutliku ettevõtluse indeksi koostamisel.

KPMG Thought Leadership App

Available on the **App Store**

kpmg.com/app

Loe lisaks www.kpmg.ee

Euro on pigem vahend kui võlukepike

Üks olulisemaid lähituleviku sündmusi Baltikumis on Läti ühinemine euroalaga 2014. aasta 1. jaanuaril. Seepärast palusimegi Nordea panga Läti filiaali juhil Janis Buksil hinnata, kuidas ühinemine euroklubiga võiks nende äri Lätis mõjutada.



Ondrej Fikrle
KPMG Baltics SIA partner



Janis Buks
Nordea Bank Finland Plc Läti filiaali juht

/// Arvan, et pärast euro tulekut finantssektoris osalejate arv hoopis väheneb. ///

/// Mina olen euro poolt, samas ei usu ma, et see on maagiline hõbekuul, mis toob jõukuse Lätimaale. ///

Janis Buks ennustab, et pärast euro kasutuselevõttu väheneb finantsturul osalejate arv, samas kasvab aga euroalasse kuuluvate liikmesriikidega kauplemise maht kuni 15% võrra. Buksi arvates annab euro Lätile suurema stabiilsuse, aga siiski – euro ei ole võlukepike, mis lahendab kõik riigi siseprobleemid. Sotsiaalse heaolu ja hariduse parandamine jäävad ikkagi Läti enda ülesandeks ja keegi teine ei lahenda riigi konkurentsivõimega seotud probleeme, olgu nendeks siis hariduse ja taristu kvaliteedi tõstmine või kohtute töö tulemuslikkus. Loodetavasti annab euro Läti poliitikutele positiivse tõuke.

Kas märkasite mingit muutust Läti panganduses ja/või oma kliendiportfellis ning klientide käitumises pärast euro kasutuselevõttu Eestis?

Tegelikult ei märganud. Euro kasutuselevõtt ei ole märgatavalt mõjutanud ei meie klientide käitumist ega ka meie portfelli. Samas ei saa aga välistada, et eurole üleminek võib mõjutada klientide käitumist tulevikus.

Mida on teie arvates Lätis (ja hiljem ka Leedul) õppida eurole ülemineku protsessist Eestis? Millised olid euro rakendamise seotud suurimad probleemid Eestis, millega Läti ettevõtjad arvestama peaksid?

Läti, samuti ka Nordea pank Lätis, alustasid ettevalmistusi eurole üleminekuks juba 2012. aasta lõpus. Lisaks sellele saame panga Läti filiaalis õppida Nordea Eesti filiaali kogemustest, et ennetada euro

kasutuselevõttuga seotud probleeme ja küsimusi. Nüüd, kus aasta lõpuni on jäänud loetud päevad, tegutseb Nordea pank Lätis täistuuridel, et tagada kõigile klientidele valmisolek eurole üleminekuks. Kõige suuremad probleemid, vähemasti projekti enda vaatevinklist, olid seotud sularaha ja kommunikatsiooniga, millega tuleks tegeleda esmajoones. Mündid – kõik ettevõtted, eriti aga väikeettevõtted, saavad nn stardikomplekti olemasolu korral tagada enda jaoks sujuva ülemineku ning vajaduse korral kasutada kaaseeljaotust pankades. Kommunikatsioonistrateegia eesmärgiks on juba praegu teavitada vähemalt 90% kõigist lätlastest, seega peaksid inimesed olema teadlikud euroga seotud praktilistest aspektidest.

Kui kaua kulub Läti elanikkonnal euroga harjumiseks? Millal hakkavad inimesed hindu lattide asemel eurodes arvutama?

Läti inimesed on näidanud, et nad on väga paindlikud. Seega ma arvan, et nad harjuvad euroga üsna kiiresti. Kuid eri inimgruppidel võib see aeg olla erinev. Noored harjuvad varsti, samas kui vanemad inimesed võivad ka viie aasta pärast hindu oma peas ikka veel lattidesse ümber arvutada. Loomulikult varem euroala riikides reisinutel on kergem uue rahaga harjuda kui neil, kes reisinud ei ole.

Kuidas seoses euro kasutuselevõttuga iseloomustaksite konkurentsivõitlust oma turusektoris ning kas peale euro kasutuselevõttu tuleb Baltikumi turule uusi osalejaid?

Tegelikult risti vastupidi. Arvan, et pärast euro tulekut finantssektoris osalejate arv hoopis väheneb. Praegu on Lätis viis universaal- või peaaegu universaalpanka, kes teenindavad kaht miljonit kohalikku elanikku, kellest osa on Lääne-Euroopa standardite kohaselt ikka veel üsnagi vaesed. Minu arvates on vähemalt üks pank ülearu. Kuni viimase ajani andsid märkimisväärse osa pankade kasumist euro ja Läti lati vahetuskursilt teenitud tulud valuutabörsil. Lisaks tähendab ühtne euromaksete piirkond (Single Euro Payments Area, SEPA), et osa teistesse euroala riikidesse tehtavate maksete töötlemisest praegu saadavast pankade teenustasude tulust kaob. Kujundlikult öeldes – pirukas jääb väiksemaks, aga laua ääres istub endiselt viis sööjat. Seega, kas kõigi viie

söömaaeg jääb kesisemaks või tuleb kellelgi laua äärest lahkuda.

Kas midagi muutub Nordea panga Balti üksuste tegevuses peale euro kasutuselevõttu Lätis? Kas koostöö Eesti kolleegidega tiheneb?

Tegelikult mitte eriti. Nordea Balti üksused on juba praegugi üsna tugevasti omavahel seotud. Me usume, et Balti kolleegide heade kogemuste ärakasutamine ning protsesside ühtlustamine ja sünergia loomine rajab eeldused suurepäraseks tööks. Seepärast oleme välja töötanud ühtse Balti organisatsiooni tegevusprogrammi ning jätkame tegutsemist selles suunas.

/// Kõige suuremad probleemid, vähemasti projekti enda vaatevinklist, olid seotud sularaha ja kommunikatsiooniga, millega tuleks tegeleda esmajoones. ///

Milline on teie isiklik seisukoht – olete te euro poolt või vastu?

Mina olen euro poolt, samas ei usu ma, et see on maagiline hõbekuul, mis toob jõukuse Lätimaale. Kindlasti saavad ettevõtted kasu tehingukulude madalamaks muutumisest ning pisut madalamatest intressimääradest. Samas on aga teisi tegureid, mis on riigi konkurentsivõime seisukohast väga olulised, nagu näiteks haridussüsteemi kvaliteet, õigussüsteemi tulemuslikkus ja taristu kvaliteet. Neis küsimustes euro meid ei aita, poliitikud peavad tegema oma tööd ja vajalikud reformid ellu viima. Kui nad arvavad, et euro selle kõik nende eest ära teeb, siis on meil minu arvates kuri karjas.

Kui rääkida ajastamisest, siis kas oleksite eelistanud eurole üle minna paar aastat tagasi või on 2014. aasta teie meelest hea aeg?

Loomulikult oleks meile rohkem meeldinud, kui üleminek oleks toimunud juba 2008. aastal. See oleks kergendanud 2008. ja 2009. aastata kriisiga toimetulekut. Vähemalt ei oleks

toimunud spekulatsioonirünnakuid meie valuuta vastu. Kuid me ju kõik teame, kuidas ajalood olid – Läti ei täitnud kriteeriume, eriti inflatsioonikriteeriumit. Praegu arvan ma, et polnud mingit põhjust Läti sisenemist euroalasse edasi lükata. Euroopa Liidus on käsil suured muutused. Nii näiteks luuakse uusi institutsioone. Protsessid mõjutavad Läti sõltumata sellest, kas me kuulume euroalasse või mitte. Aga kui me oleme euroalas, peaksime olema suutelised tehtavaid otsuseid rohkem mõjutama, kuna järjest enam otsuseid langetatakse pigem euroala ringis kui Euroopa Liidu avarama laua ääres.

Erinevalt paljude teiste, varem euroalaga ühinenud riikide valuutast on Läti lati nimiväärtus kõrgem kui eurol, mis tähendab seda, et nii nominaalpalgad kui ka hinnad eurodesse arvutamisel suurenevad. Millist mõju see avaldab – kas pigem piirab tarbimist ja hinnainflatsiooni või vastupidi?

Euroalasse juba kuulub üks riik, kellega oli sama lugu – Küpros. Küprose naela nimiväärtus oli veelgi suurem kui Läti latil. Minu teada ei mõjutanud see oluliselt hindade muutumist peale euro kasutuselevõttu Küprosel. Seega ma ei usu, et eurole üleminek Lätiski väga suurt mõju avaldaks.

Millist mõju avaldab Läti eurole üleminek Balti äri- ja kaubandussuhetele?

Teaduslik uuring näitab, et kui riik ühineb euroalaga, suureneb paari ühinemisejärgse aasta jooksul kaubandus teiste euroala riikidega 10-15% võrra vähendamata sealjuures kauplemist euroalaväliste riikidega. Seepärast loodan, et pärast 2014. aastat meie kauplemise maht Eestiga suureneb veelgi, võib-olla mitte küll 10-15% võrra, kuna me oleme juba praegugi väga tihedalt seotud, aga siiski mõne lisaprotsendi võrra. Kui Leedu ühineb euroalaga, peaks veelgi kasvama ka meie kauplemine Leeduga.

Jätkusuutlik tarneahel – ela ise ja lase partneril ka elada

Ettevõtte on hakanud tundma järjest elavamat huvi oma tarnijate vastu ning käsitlema enda ettevõtet kui ühte osa suuremast süsteemist, millega kaasnevad oma riskid ja võimalused ning mida saaks samuti aktiivselt juhtida.



Kristo Timberg

juhtimisnõustaja
KPMG Baltics OÜ
+372 6676 813
ktimberg@kpmg.com

Vastasel juhul võivad iga tarnelepinguga olla riskid maandatud ainult ühe osapoole kasuks, kuid seades ühised eesmärgid ja suheldes omavahel aktiivselt, on võimalik reageerida kõigile muutustele nõudluses, võimalustes ja ka probleemide tekkimise puhul koordineeritult.

Tagades enda partneritele võimaluse tegutseda paindlikult ning jääda ellu ka raskemates tingimustes, tähendabki jätkusuutlikku lähenemist – tarnija võtab arvesse ja teeb reaalseid samme selleks, et tagada kliendi olemasolu ka homme ja ülehommel, mitte ei ole huvitatud ainult tänase tehingu tegemisest.

Partneriga ühised eesmärgid.

Pikalt on keskendunud efektiivsuse saavutamisele enda ettevõttes, enda eesmärkide saavutamisele ja enda arengule. Selle käigus on mõistetud vajadust ettevõttesiseselt töötada ühtsete eesmärkide suunas. Sama printsiip kehtib ka tarneahelale kui tervikule, ainult et tarneahelale puhul on õigused ja kohustused õiguslike kokkulepete läbi jagatud, et saavutada teatud stabiilsus. Paraku mainitud stabiilsuse loomine ei ole konkurentsivõime seisukohalt jätkusuutlik, seda eriti keskkonnas, mis on dünaamiline ja nõuab turuosalistelt pidevat kohanemist.

Lihtne ärioloogika ütleb, et iga ettevõtte huvides peaks olema enda klientide hoidmine. Seades ühised eesmärgid, suheldes omavahel aktiivselt on võimalik kõigile muutustele ka paindlikult ja kõigile osapooltele sobivalt reageerida.

Kõige aluseks on usaldus.

Kui aga usaldust ei ole või see on väike, asendub usaldus lisanduvate riskidega, mille realiseerumisel võib ettevõtte kannatada saamatajäänud tulude, mainekahju, klientide usalduse kaotuse või koguni äri toimepidevuse katkemise tõttu. Usaldust ei saa ehitada üleöö, see võtab aega ja nõuab pühendumist. See aga ei tähenda, et koostöö jääb tegemata.

Viimaste aastate finants-surve tõttu konkurentsikeskkonnas on järjest tavalisemaks muutunud mentaliteet: "Me võtame selle riski!" Asja negatiivne pool on see, et ei teata, mida see risk täpsemalt endast kujutab. Et tagada paindlik koostöö tarnijatega ja partneritega, tuleks täpselt välja selgitada, mis riskid siin on ja kuidas nendega tegeleda.

Arvesta kõigi lülide riskidega.

Et asja veelgi keerulisemaks ajada, tuleb mõelda enda sisemistest riskidest ja vahetust tarnijast veel kaugemale. Kes

on tarnija tarnijad, millisel tarneahela lülil võivad tekkida finantsraskused, kas tarneahel on seotud mõne ohtliku piirkonnaga ning kuidas käsitlevad tarnijad riske.

Tekib küsimus, kuidas üles ehitada tarnijasuhted nii, et kõik mõistaksid oma rolli ja lõpptarbija mõju. Sõjaväes on ohvitseride tüüpiline vastus: "Sõltub ilmast ja maastikust." Sama on ka tarneahela juhtimisega. Igal ettevõttel on erinevad riskid, iga tarnija on erineva olemusega ja iga omanik või ärijuht on erineva iseloomuga. Kõik taandub suhtlusele. Seda aga ei tohiks taandada pelgalt tavapärasele ostan-müün suhtele. On siiski üks tegur, mis on ühine kõigile tarneahela osapooltel – see

on huvi ka homme ja ülehomme oma äriga jätkata.

Kaardistades enda jaoks tarnijatega kaasnevad riskid, töötades koos tarnijatega välja ühised eesmärgid, võttes kasutusele süsteemi oma tarnijariskide haldamiseks, maandades nii individuaalselt kui ka koostöös tarnijatega ära võimalikud riskid, võivad kõik osapooled.

Kust peaks alustama?

Kõigepealt peaks välja selgitama, kes on tarnijad, paigutades nad ühekaupa tähtsuse järjekorda ja määratledes, millised neist on kõige olulisemad/ riskantsemad ja millised tegevust vähem mõjutavad. Teiseks hinnake enda

tarnijariskide juhtimise hetkevõimekust. Ilmselgelt on need alles esimesed sammud, kuid üheks olulisemaks sammuks ongi kõigepealt ise mõista oma olukorda ja alles siis selle parendamisega tegelema hakata.

Riskide maandamine, strateegiate väljatöötamine ja jätkusuutlikkusele orienteeritud ettevõtte ei ole väljendid, mis on olulised ainult suuremate organisatsioonide puhul, kel on ressursse ja võimalusi rohkem. Need märksõnad seisavad tegelikult väga fundamentaalsete küsimuste eest, millele peaks iga ettevõtte suutma vastata: kuidas saame ka homme ja ülehomme oma ettevõtet turvaliselt arendada ja kasvatada?



Ühinemiste ja ülevõtmiste turg ei ole veel elavnenud

Tehinguaktiivsuses tuleb läbimurret veel oodata, näitab KPMG ühinemiste ja ülevõtmiste turu globaalsete trendide uuring, mis avaldati 2013. aasta juulis¹. Võib eeldada, et ka Balti riikides jäävad investorid veel mõneks ajaks passiivseks.



Darius Klimasauskas

äriarahanduse valdkonna juht
KPMG Baltics UAB
+370 5 2102600
darius.klimasauskas@kpmg.lt

KPMG uuringu kohaselt peaks maailma suurimate ettevõtete valmisolek ühinemis- ja ülevõtmistehingute sõlmimiseks suurenema, kuna nende kasumiootuste alusel prognoositud P/E (aktsia hinna ja kasumi) suhe on aastatagusega võrreldes 14% tõusnud. Samas on viidatud näitaja jäänud püsima aasta alguse tasemele. Analüütikute hinnangul on tõusu aeglustumise peamiseks põhjuseks maailmamajanduses valitsev ebastabiilsus. Muu hulgas on ettevõtete kindlustunnet vähendanud asjaolu, et keskpangad on pidanud rakendama rahapakkumist suurendavaid meetmeid.

Ehkki ettevõtete valmisolek uute äritehingute sõlmimiseks on jätkuvalt nõrk, on nende tehingute rahastamise võimekus paranenud. Seda kinnitab ettevõtete oodatav netovõla ja EBITDA (kasum enne intressi-, maksu-, amortisatsiooni- ja väärtuse languse kulusid) suhe, mis KPMG uuringu kohaselt on aastataguse ootusega võrreldes 13% langenud.

Kuigi äritehingute rahastamise võimekus on viimastel aastatel paranenud, ei ole ühinemis- ja ülevõtmistehingute mahtu vähendavad makromajanduslikud tegurid kusagile kadunud. Nii võib vaba

raha kasutamise küsimus ettevõtete ja nende omanike vahel pingeid tekitada.

Leedu ühinemiste ja ülevõtmiste turg näitab esimesi taastumise märke. Kohalikud riskikapitali fondid on aktiivsed ning Leedu ettevõtete jätkuv laienemine välisurgudele näib julgustav. Kahjuks on välisinvestorite huvi Balti riikide vastu endiselt väike.

Sellele vaatamata on ka siin piirkonnas näha positiivseid muutusi. Septembris sõlmisid Societe Generale ja Rootsi finantsettevõtte Marginalen lepingu, mille alusel viimane omandas 100%-lise osaluse Leedu tarbimislaenu turuliidris General Financing. Grupi Kesk- ja Ida-Euroopa strateegia muutumise tõttu otsustas Societe Generale 2010. aasta oktoobris mitmelt vähemtähtsalt turult lahkuda. 2011. aastal saavutati esimene eesmärk – ettevõtte võõrandas edukalt oma Läti tütaretevõtte. Sama tulemuse saavutamine Leedus osutus oluliselt aeganõudvamaks – müügitehing viidi lõpule alles 2013. aastal. Societe Generale'i nõustajaks selles tehingus oli KPMG.

Eesti turul, eriti meediasektoris, on tehinguaktiivsus suve algusest saadik olnud suhteliselt kõrge. Tehingute algatajad on olnud peamiselt kohalikud

¹ Allikas: KPMG's M&A Predictor

ning naaberriikide Soome ja Rootsi investorid. Praegu on raske hinnata, kas aktiivsuse tõus on märk turutingimuste pikaajalisest paranemisest. Rahvusvaheliste investorite huvi on endiselt tagasihoidlik. Võimalik, et enne siia piirkonda investeerimist tahavad nad ära oodata globaalse turu tugevnemise.

Käesoleva aasta juunis mõõdetud globaalne ühinemis- ja ülevõtmistehingute

maht oli aastatagusest ligi kümnendiku võrra väiksem. Kõige enam kahanes tehingute arv Aafrikas ja Lähis-Idas. Lisaks langes aasta alguses lühiajaliselt tõusnud tehingute koguväärtus 2012. aasta lõpu tasemele ning eksperdid ootavad languse jätkumist. KPMG uuringu kohaselt on kõige optimistlikumad Jaapani ettevõtete näitajad – nende käesoleval aastal prognoositud P/E suhe on 24%

tõusnud ning netovõla ja EBITDA suhe on 8% langenud. USA näitajad on negatiivsetele majandusoludele vaatamata samuti üle keskmise: oodatav P/E suhe on 4% kõrgem kui kuus kuud varem ja 14% kõrgem kui aasta varem. USA ettevõtete oodatav netovõla ja EBITDA suhe on aastatagusest aga lausa 20% madalam.



Pettuste uurija leiab näiliste eesmärkide tagant tegelikud sihid

KPMG ajakiri Foorum küsitles Michael Peeri, kes on KPMG partner ning pettuste uurimise ja kohtuvaidluste valdkonna Kesk- ja Ida-Euroopa piirkonna juht.



Michael Peer

partner, pettuste uurimine ja kohtuvaidlused
KPMG Kesk- ja Ida-Euroopas

Kust on alguse saanud pettuste uurimise ja kohtuvaidluste nõustamine (ingl *forensic services*)? Millal sai sellest ärinõustamise osa?

Ingliskeelne termin *forensic accounting* (raamatupidamiskspertiis) pärineb umbes aastast 1975, kui see Kanadas esimest korda kasutusele võeti. Seega on finantspettuste uurimisega tegeldud juba mõnda aega. On oluline mõista ja teadvustada, et raamatupidamispettuste uurija on midagi muud kui audiitor. Audiitori ülesanne on uurida ettevõtte finantsaruandeid, võrrelda neid määruste, eeskirjade ja raamatupidamisstandarditega ning avaldada selle põhjal arvamust, kas finantsaruanne annab õige ja õiglase ülevaate ettevõtte majanduslikust seisukorrast või mitte.

Raamatupidamispettuste uurijad peavad aga välja selgitama, mis on ühe või teise tehingu taga. Inglise keeles kasutatakse sageli terminit *forensic audit*. Mulle selline sõnakasutus tegelikult ei meeldi, sest audit on kontroll, mis toimub vastavalt määrustele ja standarditele. Finantspettuste uurimine on selles mõttes vaba ja uurijad otsustavad ise, mida ja miks nad põhjalikumalt uurivad. Finantspettuste ekspert püüab välja selgitada, mis on konkreetse tehingu eesmärk ning vaadata pisut põhjalikumalt tehingu tagamaid.

Kes tavaliselt tellib finantspettuste uurimise – ettevõtte nõukogu, järelevalveasutus või keegi kolmas?

Tellijaks võib olla kes tahes, peamiselt tellivad uurimisi aga siiski aktsionärid. Sageli tulevad meie juurde välisinvestorid öeldes, et nad ei saa aru, mis toimub, või kurtes, et nende ettevõtte majandustulemused ei ole sellised, nagu nad olid lootnud. Uurimist võib soovida nõukogu, kes on kaotanud usalduse juhtkonna vastu või kes on saanud kirja nn vilepuhujalt (ettevõtte töötajalt, kes annab teada ebaausatest ja varjatud tegudest ettevõttes). Mõnikord võidakse uurimise tulemusena juhtkond välja vahetada, sest nõukogu usaldust on kuritarvitatud.

Kuid uurimine võib suhteid ka parandada. Kord paluti meil uurida kohaliku juhtkonna tegevust, sest vilepuhujate väitel juhtkond vassis, toodang ei vastanud nõutud standarditele jne. Uurimise tulemusena võisime emaettevõttele ette kanda, et tegemist oli nende poolt heaks kiidetud uurimis- ja arendustegevusega ning vilepuhujate ei olnud lihtsalt näinud tervikpilti. Tulemuseks oli see, et suhted emaettevõtte ja kohaliku juhtkonna vahel paranesid märgatavalt.



Sõna 'uurimine' seostub õiguskaitsega. Kui sageli teete koostööd politseiuurijate või riiklike süüdistajatega?

Meid on alltöövõtu korras palganud ka õiguskaitseasutused. Ilmselgelt tuleb sellisel puhul arvestada seadustest tulenevate raskustega. Küsimus on selles, kas õiguskaitsetel on õigus volitusi meile edasi anda või kas nad tohivad meiega jagada infot, mis saadud õiguskaitse volitusi kasutades.

Mõnikord jõuame oma uurimisega sellisesse punkti, kust meile antud õiguste ja volitustega enam edasi minna ei saa. Sellisel juhul anname kogutud materjalid üle politseile ja laseme neil edasi tegutseda, sest nende võimuses on saada rohkem ja põhjalikum informatsiooni, kui meie seda suudame.

Mis sünnitab pettust, st mis paneb inimesi petma?

Räägitakse pettuste kolmnurgast. Kolmnurga kohaselt peab pettuseks olema võimalus, vajadus ja motivatsioon (ehk täpsemalt, mõistuspärane põhjendus).

Kord kutsuti meid ettevõttesse, kuna ühel päeval ei olnud nende finantsjuht enam tööle tulnud. Esimesel nädalal ei kahtlustanud keegi midagi. Lihtsalt

arvati, et küllap ta läks puhkusele ja unustas kellelegi mainida. Teisel nädalal hakati rääkima: „Ta ei ole ikka veel välja ilmunud ja mobiilile ka ei vasta. Mis siin ometi toimub?“ Kui meie kohale läksime, selgitasime välja, et mees oli varastanud kogu raamatupidamissüsteemi, sõna otseses mõttes võtnud raamatupidamise endaga kaasa. Nii lihtne see oligi – reede pärastlõunal oli ta ettevõtte pangaarve tühjaks teinud. Tekkis hetkeline võimalus ja mees kasutas selle ära.

Rääkides vajadusest – kord varastas meilt meie oma töötaja, võltsides kuluaruandeid. Asi tuli avalikuks ja mehelt küsiti: „Miks?“ Tuli välja, et ta oli teinud seda elujärje hoidmiseks, millega ta naine harjunud oli. Puänt seisnes aga selles, et kui ajakirjandus püüdis naisega ühendust saada, oli naine läinud poeturile.

Vajadusi võib olla mitmeid, seega jõuame välja võimaluse ja mõistuspärase põhjenduseni. Tavaliselt räägin ma siinkohal loo kiiruse ületamisest. Lubatud kiirem sõit on ebaseaduslik, aga kõik ületavad kiirust. Miks? Vastuseks võib kuulda umbes midagi sellist: „Tee oli tühi ja mu auto võttis sellise kiiruse välja“ või „Mulle ei meeldi üldse autot juhtida ja ma tahtsin

kiiresti kohale jõuda“ ja igasugu muid põhjendusi. Võimalus seisneb selles, et auto suudab kiiresti sõita, ning mõistuspärane põhjendus on, et politseinikke pole passimas, seega tõenäosus, et ma vahele jään, ei ole eriti suur. Kui ma jään vahele, siis trahv on väike. Võib-olla mul õnnestub sellest isegi puhtalt välja tulla. Pettuse puhul on mõistuspärane põhjendus väga sarnane: „Nagunii ei saa firma mulle kunagi jälile. Kui mulle jälile saadaksegi, siis ainus, mida nad mulle teha saavad, on vallandada. Võib-olla tuleb mul vahele jäädes mingi osa sellest rahast tagasi maksta. Valgekraede kuritegudes ei saa keegi kannatada. Ega mind vangki ei panda. Varastan ainult firmalt, keegi ei saa viga.“ On igasuguseid põhjendusi.

Maslow' teooria aitab meil mõista, miks me ei saa kunagi lahti vajadustest, st inimlikust ahnusest jne. Ettevõtted peavad keskendumisele võimaluse kõrvaldamisele. Ettevõtte peab ütleva: „See on meie kontrollitud keskkond ja kui me leiame petturi, kaebame ta kohtusse ja võtame kohtulikule vastutusele. Me nõuame oma raha tagasi. Selline kuritegu ei jää karistamata.“

Kes on tüüpiline pettur? KPMG kahe aasta tagase uuringu kohaselt panid

// Alati leidub inimesi, kes on petislikku käitumist märganud. //

tegevjuhid toime 26% pettustest, samas kui 2007. aastal oli nende osatähtsus vaid 11%. Kas selles valdkonnas on märgata muutusi?

Ma olen selliste uuringute suhtes pisut umbusklik ja skeptiline. Uuringute kohaselt on keskmine pettur 45-aastane ettevõttes enam kui kümme aastat töötanud kõrgemasse juhtkonda kuuluv mees. Istud siis ja mõtled... Kui nii võtta, siis kelle käes on sahvri võti? Kes saab pettuse toime panna? Kes tunneb kontrollitud keskkonda niivõrd hästi, et kontrollidest mööda hiilida ja võimalust märgata? Kellel on võimalik vargust mõistuspäraselt põhjendada? Ettevõtte kõrgemal juhtkonnal. Seepärast pannaksegi kogu organisatsioonis toime hulgaliselt pisipettusi, millest enamik ei lähe kellelegi korda.

Kas see tendents süveneb? Peame uuesti pöörduma pettuste kolmnurga poole, et mõista, miks petturlus võib ehk olla tõusuteel. Kui inimesed kaotavad töö, saab neid veenda tegema midagi, mida nad muidu ei teeks. Nad ei pruugi teha midagi sellist, mis on vastuolus nende moraalnormidega, seega nad ise ei pane pettust toime. Kuid nad võivad rääkida oma kogemustest ettevõttes ja sellest, missugused kontrollid ettevõttes on ja nii edasi. Selliselt jagatud informatsioon võib mõnele anda võimaluse ettevõttelt raha välja petta. Mõni teine näeb oma kolleegide vallandamist ja mõtleb, et ta ise võib olla järgmine ning et vaja on saada nii palju raha ja nii kiiresti kui võimalik. Seepärast hakkab ta pettust toime pannes või võimalust ära kasutades varandust kokku ajama.

Teine asi on see, et kui hakatakse inimesi vallandama ja kärpeid tegema, tehakse seda enamasti kõigepealt haldusvaldkonnas. Tootmiseks ja klientide teenindamiseks läheb vaja

sama palju töötajaid kui varem. Niisiis, kus kärpima hakatakse? Personaliosakonnas, raamatupidamises, siseauditis. Vähendatakse kontrollide arvu või säilitatakse küll sama kontrollide arv, kuid nendega peab hakkama saama vähem inimesi. Kui varem hoiti ettevõttes tehingutel hoolikalt silma peal, siis nüüd tehakse seda võib-olla vähem. Samal ajal sunnivad aga vajadused inimesi otsima võimalusi oma rahalisi vahendeid suurendada. Organisatsioonis on vähem kontrolle, mõistuspäraseid põhjendusi on aga seda rohkem. Selline on tõenäoliselt keskkond, kus pannakse toime rohkem pettusi. Kuid vähemalt enne kümne aasta möödumist me selle väite õigsust kontrollida ei saa, sest me ei tea, kui kaua läheb aega pettuse avastamiseks. Uuringud pakuvad välja, et pettuse keskmine eluiga jääb pooleteise ja kahe aasta vahele. Mina olen näinud juhtumeid, mis kestsid kümme ja enam aastat. Kas olid petturid väga osavad või ei pööranud juhtkond piisavalt tähelepanu.

Millised on parimad vahendid ettevõtte kaitsmiseks pettuste eest?

Kõik algab töötajate harimisest. Alati leidub inimesi, kes on petislikku käitumist märganud. Väga harvad on juhtumid, kus me uurime mõnd pettust ja mitte keegi ei ole midagi näinud ega tea midagi.

Esimese asjana tuleb ettevõttel rääkida oma töötajatele, mida pettuseks loetakse, samuti peab olema väga selge, kuidas pettuse korral toimitakse. Erialast sõnavara kasutades, vaja on kolme kaitseliini. Vajalik on ennetustegevus. Selleks et pettust ennetada, peab keskkond olema kontrollitud. Ja kuna kõike ennetada ei saa, peab paigas olema süsteem pettuste avastamiseks.

Kord oli meil selline juhtum. Õllevabrikant avastas, et igal õhtul, kui töölisel koju läksid, võtsid nad õlut kaasa. Lihtsalt jalutasid õllevabrikust välja, kuuspakk või paar näpus. Juhtkond pidi otsustama, kas teha sellele lõpp ja ennetada kõiki mõjusid, mida selline käitumine võiks avaldada töötajate moraalile, lihtsalt jälgida ja hoida selline tegutsemine kontrolli all või muuta see sisuliselt töötajatele ametlikult ettenähtud soodustuseks. Lühidalt, kui avastate oma ettevõttes korrarikumise, tuleb sellele reageerida ja otsustada, mida teha. Ettevõttel peab olema kindel poliitika, kuidas pettustega tegeleda.

Kas teie meelest on hiljutine majanduslangus paljudes riikides suurendanud ettevõtete äriavaldusi Euroopas?

Kohtuvaidluses osalemine on ettevõtte jaoks investering. Tuleb maksta advokaatidele, ekspertidele, tuleb kulutada juhtkonna aega, maksta kohtulõivud jne. Üldiselt oleme tähele pannud, et ettevõtted püüavad järjest enam lahendada vaidlusi sõbralikul teel. Ettevõtted tahavad säilitada ärisidemeid oma klientide ja tarnijatega, sest uute klientide saamine võib osutuda kulukaks ning uute tarnijate leidmine veelgi kulukamaks, sest tarnijaid tuleb koolitada, kehtestada standardid jne. Ettevõtted teevad kõik, mis nende võimuses, et hoida oma suhteid ja investeringuid.

Olen küll spetsialiseerunud vaidlustele, kuid üha enam töötan sõbralike lahenduste kallal. Vaidlevad ettevõtted palkavad mu ühiselt selleks, et ma kuulaksin ära, mis kummalgi poolel õelda on. Mina küsin küsimusi kuuldu kohta ja lõpuks teen otsuse, nii et mõlemad pooled saavad oma ettevõtte tegevusega edasi minna.

Mobiilside tehnoloogia võimalused ja ohud

Nutitelefonide ja tahvelarvutite revolutsioon ei ole mõjutanud ainult eratarbijaid, vaid ka ettevõtteid. Samas on selgunud, et ärikogukonnale uusi võimalusi pakkuvate mobiilseadmetega kaasneb ka arvukalt ohte.



Maksimilian Prilepskiy

nõustaja
KPMG Baltics UAB
+370 5 2102600
mprilepskiy@kpmg.com

Mobiilside tehnoloogia pealetung avaldab juba praegu ettevõtetele ja nende äritegevusele olulist mõju ning kuna globaalne mobiilside tehnoloogia turg kasvab jõudsasti, võib oodata üha uute võimaluste avanemist. Juba 2010. aastal ületas mobiiltelefonide müük personaalarvutite müügi. 2011. aastal kasutas 85% maailma 7-miljardilisest rahvastikust mobiiltelefone ning 2013. aasta lõpuks võib ärisektori B2B segmendis („ärikt ärikt“ ehk äriklientidele teenuseid ja tooteid pakkuvate ettevõtete segment) mobiiltelefonide ja puutetundliku ekraaniga tahvelarvutite kasutajate osatähtsus tõusta 40%ni (allikas: „Forrester Research Global Technographics Online Benchmark Survey“; II kv, III kv 2012).

IT-sektoris on täheldatud globaalset mobiilsuse tõusu ning sama trend on märgatav ka Balti riikides. Turu-uuringute kohaselt kasvab nutiseadmete müük kiiresti ning ettevõtted investeerivad innukalt uute mobiilirakenduste ja muude mobiililahenduste loomisse.

Balti riikides, nagu mujalgi maailmas, aktsepteerib suurem osa tööandjaid nutiseadmete kasutamist tööülesannete täitmisel. Mobiilseadmetest saadav kasu ning nende pakutavad võimalused näivad ärikeskkonnas vaieldamatud: igal

ajahetkel on võimalik interneti või muu võrgu kaudu äriinfot saada, äripartneritega suhelda ning kaugühenduse teel oma töökeskkonda pääseda.

Mobiilside võimalused

KPMG mobiilside evolutsiooni käsitlev uuring „The Mobile Evolution“, mida esitleti 2013. aasta septembris, tõstab esile suundumused, millest ettevõtted peaksid teadlikud olema. Konkurentsivõime säilitamiseks tuleks juba täna hakata mõtlema, kuidas ärikanaleid ja infosüsteeme mobiilseadmetes kasutada.

KPMG uuringu kohaselt avavad mobiilimaksud pankadele, sidevõrgu operaatoritele ja kaubandusettevõtetele arvukalt uusi äri võimalusi. Kõige suurem huvi mobiilimaksude vastu peaks olema jaekaupmeestel, kes saavad tarbijate andmeid analüüsida ning seeläbi oma püsikliendiprogramme kujundada ja kliendi vajadustele vastavaid pakumisi teha.

Pankade jaoks on mobiilimaksud ainulaadne võimalus suurendada klientide lojaalsust, teha ristmüügipakumisi (pakkuda põhiosutuga seotud või seda täiendavaid tooteid või teenuseid) ja luua klientide finantstehingute jaoks tõhusam liides.

Turvalisust ei tohi alahinnata

Mobiilside pakub arvukalt äri võimalusi, ent ettevõtteid tajuvad ka nutiseadmetega kaasnevaid ohte (allikas: „Forrester Research Global Technographics Online Benchmark Survey”, III kv 2012; uuring viidi läbi koostöös KPMGga).

Ärijuhtidele teeb enim muret, kuidas tagada andmete turvalisus, kui seade kaotatakse või varastatakse (75% vastajatest andis sellele vastusevariandile suurima kaalu). Suurt muret tuntakse ka sellepärast, et mobiilseadmetes ei ole võimalik andmeid tõhusalt kaitsta ja puudub võimalus andmeleket ennetada (72%), erinevate mobiilplatvormide kaitsevõimekus on erinev (63%), korporatiivset ja tarbijale suunatud sisu on raske eraldada (58%), mobiilseadmetes levib pahavara, mille vastu tuleks end kaitsta (53%), ja vaja on

tagada, et tarbijad järgiksid kehtestatud kasutusreegleid (52%).

Balti riikides on olukord analoogne – põhimureks loetakse andmeleket ja -kadu ning tuvastamisandmete vargust. Paljud tarbijad muretsevad sellepärast, et nende kõnesid kuulatakse pealt ning et informatsiooni võidakse salvestada ja kolmandatele isikutele avalikustada. Andmelekkete ja andmekao risk on eriti kõrge, kui mobiiltelefoni kasutatakse äri eesmärgil – väärtusliku konfidentsiaalse intellektuaalse informatsiooni kadu võib kaasa tuua ebameeldivaid tagajärgi ning hävitada ettevõtte maine.

KPMG ja Forrester Researchi koostöös läbi viidud uuringu kohaselt on järgmise 12 kuu vältel ettevõtete mobiilside prioriteetideks side turvalisuse tõstmine (57% vastajatest), kontoriväliste mobiilseadmete parema turvalisuse tagamine (51%) ja

nutitelefonide (48%) ning puuetundliku ekraaniga tahvelarvutite (47%) arvu suurendamine.

Viimase aja uuringud näitavad, et ka Balti riikides on mureks turvalisus ja usaldus ning kui probleemi ei lahendata, võib see hakata takistama mobiilside tehnoloogia senisest kiiremat levi meelelahutuse ja äri valdkonnas.

Nii praegu kui ka tulevikus on mobiilides kõige olulisemad need IT-lahendused, mis on suunatud andmekao ja -lekete ennetamisele, st lahendused, mis pakuvad võimalusi seadme kauglukustamiseks ning selles olevate andmete kaugkustutamiseks ja krüpteerimiseks. Oluline on ka mobiilseadmete kaitsmine pahavara vastu. Täiendavat informatsiooni mobiilside ja mobiilseadmete turvalisuse kohta leiab KPMG infoportaalist www.kpmg.com/mobilesecurity.



Pikaajalise välislahetuse maksu- ja õigusaspektid

Möödunud kevadel tõdesime Eesti suuremate ettevõtete peajuristide seas tehtud intervjuudele tuginedes, et juristide üks suuremaid murekohti on pidevalt paisuv seaduste ja määruste maht. Tänapäeva maailmas üksnes oma koduriigi seadusi tundes paraku edukalt äri ajada ei saa.



Karen Root

jurist
KPMG Advokaadibüroo OÜ
+372 6268 761
karen.root@kpmglegal.ee



Regina Valge

maksunõustaja
KPMG Baltics OÜ
+372 6676 872
valge@kpmg.com

Ka ei saa seaduste ja määruste tundmist pidada vaid juristide ampluaaks kas või seepärast, et üha rohkem ettevõtete töötajaid ja juhte peab reisima ning lühemat või pikemat aega teistes riikides elama ja töötama. Lahetused, mis on halvasti planeeritud ja mille korraldajad ei tunne ega võta arvesse sihtriigi immigratsiooni-, viisa- ja maksuseadusi, toovad kindlasti kaasa tagasilööke nii ettevõttele kui ka töötajatele. Sellisteks tagasilöökideks võivad olla ootamatud maksutagajärjed, trahvid või ka mainekahjustus, raisatud ajast rääkimata.

Lisaks tuttavatele Balti riikidele viivad tööreisid ja lahetused meie inimesi kõige sagedamini Venemaale, Norrasse, Ukrainasse ja Soome. Kõigi nende riikide jaoks on maksuresidentiks olemine üks kriteeriume, millest sõltub inimese tulumaksukohustuse suurus. Kõigis neljas riigis kehtib maksuresidentidele üldine maksukohustus (st tulu, mida inimene teenib ükskõik millises riigis, kuulub maksustamisele tema asukohariigis) ja mitteresidentidele piiratud maksukohustus (st maksustamisele kuulub ainult selles riigis teenitud tulu). See, kas tegemist on residendist või mitteresidendist maksukohustusega, sõltub päevade arvust, mil (välismaalasest) maksumaksja riigis viibib kas ühe kalendriaasta või 12 järjestikuse kuu jooksul.

Venemaal tähendab ühe kalendriaasta jooksul 183 päeva füüsilist viibimist riigis seda, et valmis tuleb olla üldiseks

maksukohustuseks, kuid Venemaal töölahetuses viibijal tuleb seal töötatud päevade eest saadud töötasult tõenäoliselt igal juhul tulumaksu maksta. Venemaa maksuresidentidele kehtib ühtne tulumaksumäär 13% töötasust ja mitteresidendist maksumaksjatele on vastav määr 30%. Siiski kohaldatakse 13%list madalamat maksumäära ka mitteresidendist välismaise spetsialisti Venemaal teenitud töötasule, kui ta töötab Venemaal nn kõrgelt kvalifitseeritud spetsialistina ja tal on olemas vastav töölouba. Võimalike maksusoodustuste arv on väga piiratud ning maksusoodustust saavad taotleda vaid Venemaa maksuresidentid. Seadused ei näe ette piirmäära ega minimaalset päevade arvu, mis vabastaks isiku tulumaksust või kohustusest täita Venemaa füüsilise isiku tuludeklaratsiooni.¹ Iga-aastase tuludeklaratsiooni täitmise tähtaeg on 30. aprill ja ajapikendust ei ole ette nähtud.

Nii nagu Venemaal, tuleb ka Norras pikaajalises välislahetuses oma tööülesandeid täitvatel inimestel tõenäoliselt maksta Norras töötatud päevade eest saadavalt töötasult tulumaksu. Isikust saab Norra maksuresident, kui ta viibib Norras 12 kuu jooksul enam kui 183 päeva või kui 36 kuu jooksul kestab tema Norras viibimine kauem kui 270 päeva. Üldiselt loetakse töötasu Norras teenituks, kui töötasu makstakse Norra allikast ja kui see on saadud Norras tehtud töö eest. Nii residendist kui ka mitteresidendist maksumaksja Norras teenitud töötasul

Lühiülevaateid enam kui 90 riigi eeskirjadest, mis käsitlevad töötajate liikumist, saab lugeda KPMG Global veebilehel www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/thinking-beyond-borders/Pages/Default.aspx.

kehtib ühesugune 40%line tulumaks. Ka Norras ei näe seadused ette piirmäärat ega minimaalset päevade arvu, mis vabastaks isiku kohustusest täita Norra füüsilise isiku tuludeklaratsiooni või maksta Norras tulumaksu.² Tuludeklaratsioonide esitamise tähtaeg on 30. aprill, lisaks on võimalik saada üks kuu ajapikendust.

Ukrainas töötav või lähetuses olev välismaalane peab meeles pidama, et kui ta viibib Ukrainas ühe kalendriaasta jooksul enam kui 183 kalendripäeva, saab temast Ukraina maksuresident. Maksukohustus tekib mis tahes tasustatud töö tegemisel (st igasuguse töösuhte korral) Ukrainas ja/või üksikisiku tulu (intressid, dividendid, renditulu jne) saamise korral Ukraina allikatest. Ukrainas kehtib nii maksuresidentide kui ka mitteresidentide töötasule kaks tulumaksumäära: 15% ja 17%. Madalamat määra rakendatakse kuutasule, mille suurus on kuni kümme miinimumpalka majandusaasta (kalendriaasta) 1. jaanuari seisuga. Töötasu, mis ületab selle summa, maksustatakse kõrgema määraga. Kuna Ukraina ettevõtte poolt makstav tasu maksustatakse makseallika asukohas, puudub kohustus sellist tulu füüsilise isiku tuludeklaratsioonis deklareerida. Kui aga töötaja saab tasu muult kui Ukraina ettevõttelt, kuulub töötasu maksustamisele tuludeklaratsiooni alusel. Ka Ukrainas on füüsilise isiku tuludeklaratsiooni esitamise tähtaeg 30. aprill.

Kui Soomes pikaajalises välislähetuses viibiv töötaja veedab Soomes vähem kui kuus kuud, ei loeta teda tõenäoliselt Soome maksuresidentiks. Kui füüsiline isik osutab füüsiliselt Soomes viibides teenuseid Soome tööandjale, siis üldjuhul loetakse sellisest töösuhtest saadud tasu Soomes saadud tasuks. Lühiajalise lähetusega seotud töötasu võib Soomes olla ka maksuvaba, kui Soomes on vastava riigiga sõlmitud topeltmaksustamise vältimise leping. Soome maksuresidentid maksavad oma maksustatavalt tulust progressiivset tulumaksu 46,25-53,75% aastas (tulumaksu arvutamisel lahutatakse kogu maksustamisele kuuluvast tulust maksuvaba osa). Mitteresidentid maksavad Soomes saadud töötasult tulumaksu ühtse määraga 35% ning võivad taotleda enne maksustamist ühtse määraga arvutatud osa mahaarvamist, kui isiku tulumaksukaardil on märke mahaarvamise kohta. Tulumaksukaardi saab maksuametist. Tuludeklaratsioonide tähtaeg on tavaliselt 7. mai või 14. mai. Kuupäev on kirjas maksuametist saadud eeltäidetud tuludeklaratsioonis.

Balti riikide kodanikel on Soome või Norrasse tööle siirdumisel vaja meeles pidada, et kui sihtriigis viibitakse üle kolme kuu, tuleb oma elamisõigus registreerida politseis. Viisa või tööloa nõudeid Euroopa Liidu kodanikel neis riikides teadupärast ei ole.

Venemaale reisides on vajalik viisa ning selle liik sõltub reisi eesmärgist. Venemaal töötamiseks tuleb välisriigi kodanikul hankida tööloa, milles on ära märgitud ametikoht ning Venemaal töötamise periood ja piirkond. Venemaal tööloa saamiseks on üldjuhul vajalik tööleping Vene tööandjaga.

Ukrainas on Balti riikide kodanikel võimalik viisavabalt viibida kuni 90 päeva. Ukrainas töötamiseks on üldjuhul vaja tööloa, erandina on välisriigi kodanikel teatud tingimustel võimalik ilma tööloata töötada vastava välisriigi ettevõtte Ukraina esinduses.

Lisaks eespool käsitletud riikidele viivad ärireisid ja lähetused meie inimesi ka teistesse Skandinaavia maadesse ning SRÜ riikidesse, aga ka Hiinasse ja sellistesse esmapilgul eksootilistesse riikidesse nagu India, Austraalia ja Araabia Ühendemiraadid. Lühiülevaateid enam kui 90 riigi eeskirjadest, mis käsitlevad töötajate liikumist, saab lugeda KPMG Global veebilehel <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/thinking-beyond-borders/Pages/Default.aspx>. Igas ülevaates tehakse lühikokkuvõtte riigis kehtivatest reeglitest, mis ei saa aga kuidagi asendada kõiki teadaolevaid asjaolusid arvesse võttes välja töötatud lahendusi konkreetse ettevõtte töötaja(te) jaoks.

¹ Kui füüsiline isik on eraviisilises teenistuses, nagu seda on kirjeldatud Venemaaga sõlmitud riikidevahelise topeltmaksustamise vältimise lepingu vastavas paragrahvis, ei teki tal Venemaal maksukohustust. Maksulepingu maksuvabastus ei kehti, kui töötasu kulud kannab Venemaa ettevõtte või välismaise tööandja püsiv tegevuskoht Venemaal.

² Kui füüsiline isik on eraviisilises teenistuses, nagu seda on kirjeldatud Norraga sõlmitud riikidevahelise topeltmaksustamise vältimise lepingu vastavas paragrahvis, ei teki tal Norras maksukohustust. Maksulepingu maksuvabastus ei kehti, kui füüsilise isiku nn majanduslik tööandja on Norra ettevõtte.

Väärt maksunõu töötaja piiriüleisel liikumisel

Töötajate kaasamine tööandjapoolsetesse osalusoptsioonide programmidesse on saanud igapäevaseks lisaboonuseks töötajate värbamisel, motiveerimisel ja väärtustamisel. See-eest märksa vähem teatakse tööandjapoolse toe pakkumisest ülepiiri tegutsevale töötajale maksuküsimustes.



Regina Valge
maksunõustaja
KPMG Baltics OÜ
+372 6676 872
valge@kpmg.com

On tavapärase praktika, et rahvusvahelise haardega ettevõtte oluline töötaja viibib sagedastel lühematel ärireisidel või pikema kestusega lähetustel eri riikides üle maailma. Igapäevatööde ja -muredega rinda pistes võivad maksuküsimused suisa tagaplaanile jääda. Kui pikalt võin viibida välismaal enne, kui muutun maksuresidendiks? Kui suur on minu maksukohustus? Kas on vajalik hankida maksukaart? Millised on mahaarvamiste piirangud? Millal on

tuludeklaratsiooni esitamise tähtaeg või kas pean esitama tuludeklaratsiooni ka välisriigi maksuhaldurile? Need on vaid väike osa küsimustest, millega töötajal tuleb silmitsi seista. Siin saab tööandja piiriülelalt tegutsevale töötajatele tuge, pakkuda kaasates kogunud maksunõustaja.

Võimaldamaks töötajal tegeleda tema tööalaste eesmärkide täitmisega ning leevendamaks mitmes riigis töötamisega kaasnevat halduskoormust, on edumeelsed tööandjad järjest enam võimaldanud oma töötajatele maksukonsultatsioone. Töötajad hindavad kõrgelt tööandja tuge ja hinnatud maksuspetsialisti adekvaatset maksunõu välisriigi või uue koduriigi tuludeklaratsiooni koostamisel. Maksuasjades on ikka ja alati hulgani detaile, mis võivad mõjutada maksustamist maksumaksja jaoks positiivses või negatiivses suunas.

Et maksuküsimused ei jääks üksnes töötaja südametunnistusele ja et maksutagala oleks kindlustatud ka tööandja jaoks, jagab KPMG oma head kogemust sedalaadi komplekssete maksuküsimuste lahendamisel. Töötaja piiriülese liikumise puhul abistame meelsasti nii tööandjat kui ka töötajat, pakkudes laia valikut IES (International Executive Services) teenuseid:

- töötajate nõustamine ja esindamine elamis- ja töölubade, isikut tõendavate dokumentide ja viisade taotlemisel;
- töötajate registreerimine Haigekassas ravikindluskaitse tekkeks ja kaitse lõpetamiseks;

- suhtlus Sotsiaalkindlustusametiga piiriüleste töötajate lähetamiseks vajalike vormide taotlemisel;
- füüsilise isiku tuludeklaratsiooni koostamine, sh ettevalmistus, deklaratsioonivormide täitmine ja järeldoe pakkumine suhtluses maksuhalduriga;
- füüsilise isiku residentsust tõendava vormi R täitmine;
- isikute esindamine igapäevases suhtluses Maksu- ja Tolliametiga klienti puudutavates maksuküsimustes;
- isikute esindamine vaidlustes Maksu- ja Tolliametiga;
- Eestisse saabuvate ja Eestist lahkuvate töötajate maksunõustamine koos memo koostamisega;
- tööandja nõustamine tööõiguse ja võlaõiguse küsimustes, sh lepingute läbirääkimisel ja koostamisel või notari juures.

Lisaks pakume palgaarvestusega seotud teenuseid:

- töötajale tehtud väljamaksetelt tulumaksu, töötuskindlustusmaksu ja kogumispensionimaksu kinnipidamine ning sotsiaalmaksu arvestamine ja tasumine kokkulepitud kuupäevaks;
- töötajale võimaldatud erisoodustusel maksukohustuste arvestus; Maksu- ja Tolliametile igakuise deklaratsiooni TSD esitamine 10. kuupäevaks;
- töötaja nõudmisel tehtud väljamaksete ning nendelt kinnipeetud ja arvestatud maksude ja maksete kohta tõendi andmine;
- jooksev maksunõustamine telefoni ja e-kirja teel.

International Executive Services – kasulik maksunõu töötajale piiriüleisel tegutsemisel

www.kpmg.ee

Lisainfo:
KPMG Baltics OÜ
Regina Valge
6676 872
rvalge@kpmg.com



Baltikumi energeetikasektori taristu investeeringimisega seotud probleemid

Enne finantskriisi eelistas Euroopa Liit (EL) väga suuresti taastuenergiale tuginevat energiaturgu. Sellele lisandus tugev seadusandlik surve muuta kogu Euroopa elektri- ja gaasiturud ühtseks tervikuks.



Gregory Rubinchik

Baltikumi energeetikavaldkonna juht
KPMG Baltics SIA
+371 67 038 054
grubinchik@kpmg.com

Peamiste energiaagentuuride analüüside kohaselt pärineb 2020. aastaks koguni kuni 60% teatud ELi turgudel toodetavast energiast taastuvatest allikatest ning 2050. aastaks võib pea kogu elektrienergia pärineda allikatest, mille heited ei sisalda CO₂.

Et neid ambitsioonikaid eesmärke saavutada, on lähiaastatel vaja suuri investeeringuid taastuv- ja tuumaenergia tootmisvõimsustesse. Lisaks tuleb teha suuri investeeringuid ka elektri- ja gaasivõrkude ristühendustesse, et luua vajalikke füüsilisi ühendusi elektrienergia turgude vahel, mis omakorda annab võimaluse luua elektrienergia hetketurgudel kauplemiseks vajaliku likviidsuse.

Üheks suuremaks takistuseks selliste investeeringute tegemisel Baltikumis võivad osutada praegused suhteliselt madalad elektri hinnad Nord Pooli hetketurul. Eeldatavasti jätkub selline trend nii kaua, kui majanduskriis nõudlust piirab.

Kõige esimesed, kes taastuenergia-allikatesse investeerisid, olid Põhjamaad. Selle tingis vajadus maandada riske seoses kivisöe kütte töötavate elektrijaamadega (Taanis),

mis on endiselt vajalikud piirkonna koormusgraafikuga toimetulekuks. Liikumine fossiilkütustel põhinevalt elektrienergia tootmiselt taastuenergia suurenenud osatähtsusele energiatootmises muudab põhjalikult hetketurul pakutava elektrienergia kulustruktuuri. Hetketurul kaubeldava taastuenergia tootmisvõimsuste suurem domineerimine ja madalam piirkulu muudavad muutuvkulude alusel toimuvat elektrijaamade koormamise järjekorda (*merit order*) ja alandavad elektrienergia hetkehinda veelgi. Olukord võib veelgi halveneda neil aastaaegadel, kui elektri hinnad on loomulikult madalamad (nt kevadel kui reservuaaritasemed on kõrged ja hetketurul pakutakse palju odavat hüdroelektrienergiat).

Madalam elektrienergia hetkehind võib elektri lõpptarbijaile tunduda kasulik. Samas võib aga juhtuda, et tavatootmisele tuleb anda olulist täiendavat finantsabi seoses sellega, et hind jääb madalamaks kui tavaelektrijaamade muutuvkulud (peamiselt kütusekulu) ning see võib tavatootjad viia kahjumisse. Elektrienergiale seatavad täiendavad lisamaksud (et sellist finantsabi rahastada) tähendaksid tarbija jaoks elektrienergia kogumaksumuse tõusu.

See on ebastabiilne olukord, mis on ühtmoodi ebasoodus nii energia tarnijale kui ka tarbijale.

Sellistes tingimustes muutuks hetketuru hind tõenäoliselt ühtviisi vähemoluliseks nii tarbija kui ka tarnija jaoks, kuna Baltikumi energiasektori pikaajalise finantsjätkusuutlikkuse tagamiseks tuleks eraldada uusi rahastamisallikaid.

Hinnavolatiilsuse kasv Nord Pooli hetketurul seoses tuuleenergia tootmise kasvuga võib omakorda asetada täiendava koorma tavaenergia tootjate õlule – tuleb ju tavaenergiat endiselt toota, et tasakaalustada

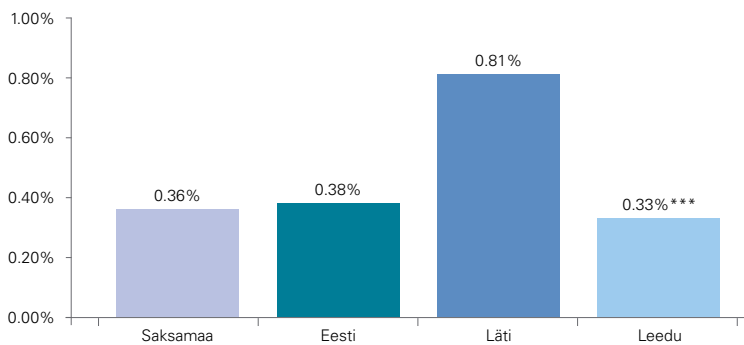
suhteliselt ebakindlat tuuleenergiat. Märkimisväärne hinnavolatiilsus võib tähendada, et väheneb võimalus ennustada ja tagada laenu teenindamiseks vajalikku müügitulu ning saavutada omakapitali tootlus, mis on vajalik tavaenergia tootmisse investeerimise tegemiseks.

Ükskõik milline lahendus valida, näib, et ELi strateegiliste eesmärkide (millega Balti riigid on nõustunud) eduka saavutamise võti on energia- ja võrguoperaatorite pikaajaliste planeeringute stimuleerimine, et siis, kui Balti riigid liiguvad „rohelisema tuleviku“ poole, oleks selge, kuidas seda rahastada.

Kasvav vajadus toetada Balti energiaturu integratsiooniprojekte avaldab märkimisväärset mõju lõpptarbijale.

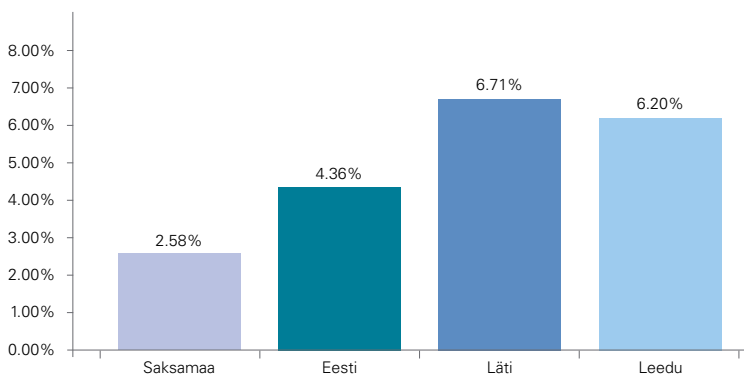
Nagu allolevast graafikust näha, on Balti riikides elektrienergia kogumaksumus majapidamiste jaoks (suhtarvudes väljendatuna) juba praegu märkimisväärselt kõrgem kui Saksamaal. Spetsiaalselt taastuvenergia ja säästva koostootmise toetamisele kuluv osa on Saksamaa tarbijate poolt makstavaga ühel tasemel. Võttes arvesse, et Baltikumi keskmine netopalk on veerand Saksamaal makstavast, ei pruugi lisamaksude kehtestamine praeguses arengujärgus tunduda teostatav.

2012 RES* + CHP** kõrgendatud tariifi % keskmisest netopalgast



*RES – (renewable energy sources) taastuvatest allikatest toodetav elekter
 **CHP – (combined heat and power) soojus- ja elektrienergia koostootmisjaamades toodetav elekter
 ***Leedu avaliku teenindamise kohustuse (Public Service Obligation, PSO) maks, mis on mõeldud energiavarustuse kindluse, taastuvenergia, soojus- ja elektrienergia säästva koostootmise, tuumaelektrienergia, ühendenergiasüsteemide (strateegiliste projektide) ning veel mitme väiksema projekti toetuseks. Tabelis toodud Leedu näitaja tähistab 2012. aasta PSOd, mis on seotud konkreetselt taastuvatest allikatest saadava elektri ning soojus- ja elektrienergia koostootmisjaamadest tuleva elektri tootmisega.

2012 igakuise elektrimakse % keskmisest netopalgast



Analüüsis on ühe majapidamise energiatarbimiseks võetud 2500 kWh aastas. Elektritarifidena on analüüsis kasutatud 2500–5000 kWh aastas tarbiva tarbijaterühma ühe majapidamise keskmist tariifi 2012. aastal ning tariifid sisaldavad kõiki makse ja lisatasusid.

2012. aasta keskmised netopalgad olid järgmised: Saksamaal 2108 eurot kuus, Leedus 430 eurot kuus, Lätis 450 eurot kuus ja Eestis 530 eurot kuus.

Allikas: Eurostat



**Kasvav vajadus toetada
Balti energiaturu
integratsiooniprojekte
avaldab
märkimisväärset mõju
lõpptarbijale.**

Laenuandja seisukohast on tulevaste rahavoogude kindlus väga oluline tegur krediidiriski hindamisel. Tulevased rahastamisstruktuurid võivad Balti riikide turuosaliste jaoks olla märgatavalt kallimad kui Skandinaavia kaaslaste jaoks, kelle ees seisvad samasugused ühtse energiasüsteemi ja taastuvenergia investeeeringutega seotud probleemid.

Kuigi ühtlase rahavoo peaksid tagama kodumajapidamised, mis moodustavad suurima osa tarbijabaasist, on silmatorkavalt suur kohaliku majanduse lisandväärtust loovate ettevõtete mõju.

Just see on Balti riikide majandusliku jõukuse ja majanduskriisist „tõelise“ pääsemise võtmeks, nagu võib näha allolevast graafikust.

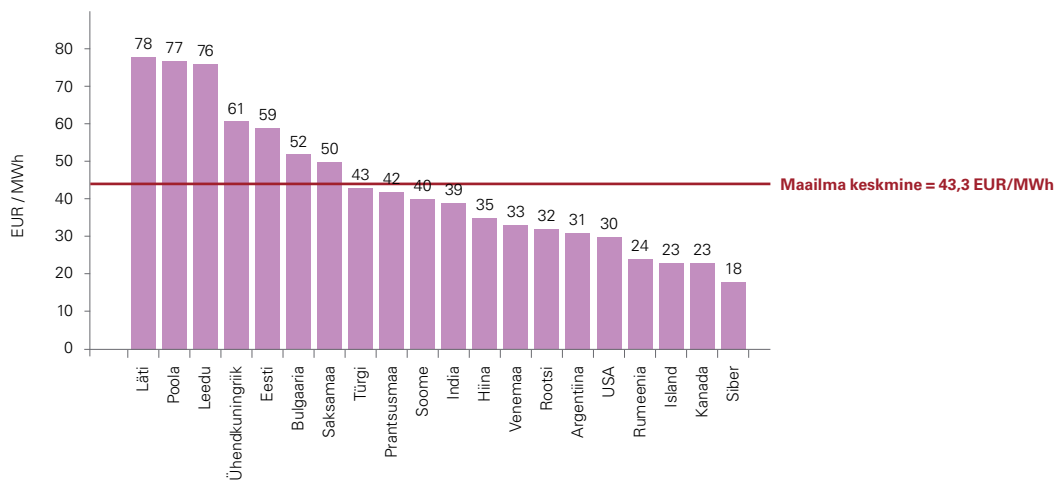
Balti riikide tööstustarbijad on eriti tundlikud iga elektritariifi tõusu või lisamaksu suhtes, mis kehtestatakse investeeeringute ja Baltikumi elektrituru avamise toetamiseks.

Võttes arvesse Balti riikide majanduse suhtelist väiksust ja vähest riskide hajutamist, samuti innovatsioonist ning uurimis- ja arendustegevusest

tuleneva lisandväärtuse suhteliselt madalat taset, tundub, et Balti riikide poliitikakujundajate suurimaid prioriteete peaks olema tööstusbaasi konkurentsivõime hoidmine.

Kui Balti riigid tahavad, et nende jõupingutused majanduse pikaajalisel planeerimisel vilja kannaksid, tuleb tegeleda energiapoliitika selle tahuga, eriti mis puudutab regiooni suure energiataristu rahastamist ja tasuvust. Siiani on need vaidlusteemad pärvinud Euroopa Liidus ja Balti riikides suhteliselt vähe tähelepanu.

Väga suurtele tööstustarbijatele kehtivate elektrihindade rahvusvaheline võrdlus (aasta keskmine EUR/MWh)



Suurte elektritarbijate (100–1000 GWh/aastas) elektrienergia otselepingu hinnad, v.a käibemaks, k.a kõik lisamaksud.

Eesti – suurtarbija, 80 GWh aastas (üks suuremaid elektrienergia tarbijaid Eestis).

Soome – Mankala skeemi põhised elektrienergia hinnad jäävad vahemikku 15–50 EUR/MWh, sõltuvalt kütuseallikast ja elektrienergia tootmistehnoloogiast. Siin toodud ühe suure paberivabriku poolt nimetatud hind.

Allikas: KPMG uuring, aprill–mai 2012 (Läti ehitusmaterjalide liidu loal)



KPMG Baltics OÜ

Narva mnt 5

10117 Tallinn

T: 6268 700

F: 6268 777

E: kpmg@kpmg.ee

www.kpmg.ee

Esitatud informatsioon on üldise iseloomuga ja ei ole mõeldud ühegi kindla füüsilise või juriidilise isiku probleemide lahendusena. Ehkki soovime anda täpset ja ajakohast informatsiooni, ei saa garanteerida, et esitatud informatsioon on täpne ka selle saamise hetkel või pärast seda. Ükski kasutaja ei tohiks esitatud informatsioonist lähtuda ilma konkreetse situatsiooni põhjalikul analüüsil põhineva professionaalse nõustamiseta.

KPMG ja KPMG logo on Šveitsi ühingu KPMG International Cooperative ("KPMG International") registreeritud kaubamärgid.

© 2013 KPMG Baltics OÜ, Eesti osahüing ja Šveitsi ühinguga KPMG International Cooperative ("KPMG International") lepinguliselt seotud sõltumatute ettevõtete võrgustiku liige. Kõik õigused kaitstud. Trükitud Eestis.

Trükitud taaskasutusmaterjalile.