

TEEJUHT ETTEVÖTTE ASUTAJALE



IDEEST ÄRIIDEEKS

ETTEVÖTLUSEGA ALUSTAMINE

ETTEVÖTTE ARENDAMINE

TEEJUHT ETTEVÖTTE ASUTAJALE

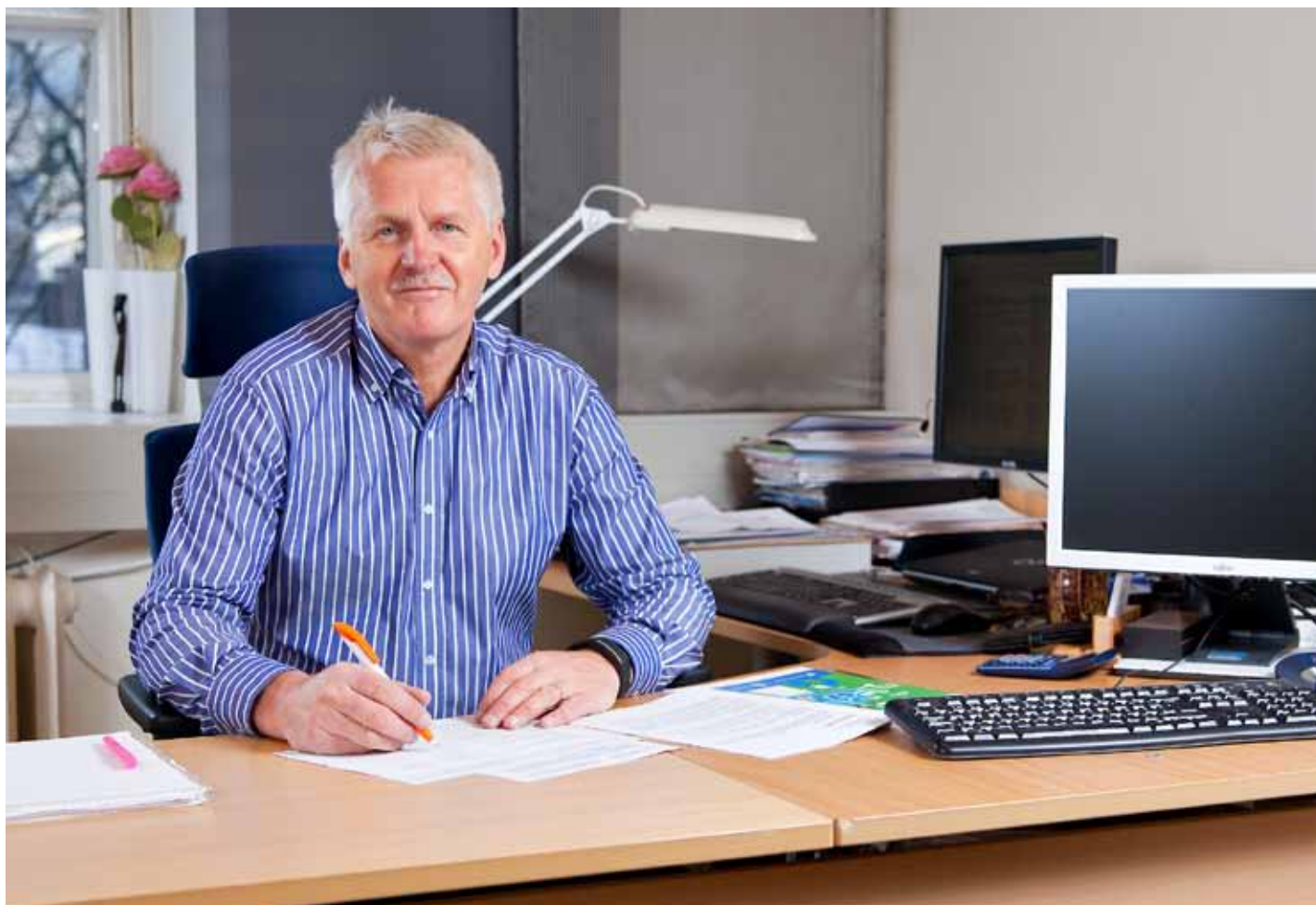
NewCo YritysHelsinki on jätkuvalt laienev teeninduskeskus ettevõt- te asutajale, algajatele ning juba tegutsevatele ettevõtjatele ja kas- vuettevõtetele. NewCo YritysHelsinki tegutseb Yrityslinna-keskuses, mis on Helsingi linna poolt asutatud ettevõtluse edendamiskeskus. Meilt saab abi alates äriidee arendamisest kuni õigete kontaktide leidmise ning tiimi ülesehitamiseni. Enamus meie teenustest on tasuta.

NewCo YritysHelsinki on Soome üks suurimaid ettevõtluskeskuseid

NewCo YritysHelsinki pakub nõustamisteenuseid ettevõtte asutajatele ning kasvule orienteeritud ettevõtjatele. Alusta siit www.newcohelsinki.fi

ning tegevuse keskmes on koos oma nõustajatega teised ettevõt- lusega seotud teenuseid pakkuvad eksperdid ja organid. YritysHelsin- gisse on kokku koondatud ka pea- linnaregioonis elavate sisse- rändajate ettevõtlusalane nõustamine.

Kasutage meie teenuseid samm sammult ettevõtluse alustamise rajal või leidke hoogu oma kasvule orien- teeritud ettevõttele.



TERETULEMAST MEIE TEENUSTEGA TUTVUMA!

NewCo YritysHelsinki

Avatud:

E - R kell 8:30–16:30

Külastusaadress, Yrityslinna:

Ensi linja 1, 00530 Helsingi

Postiaadress: PL 4500

00099 Helsingin kaupunki

Telefon: +358 9 310 36360

yrityshelsinki@hel.fi

www.newcohelsinki.fi

EESSÕNA

Ükskõik kas ettevõtlus on elustiilik, elatise hankimise viisiks, endale töö pakkumiseks või mingil muul põhjusel, vajavad kõik ettevõtjad nõu ja abi äritegevuse alustamiseks ja selle arendamiseks.

NewCo YritysHelsinki aitab ja teeb nendab nii algajaid kui juba tegutsevaid ettevõtjad tasuta ja usaldusväärselt.

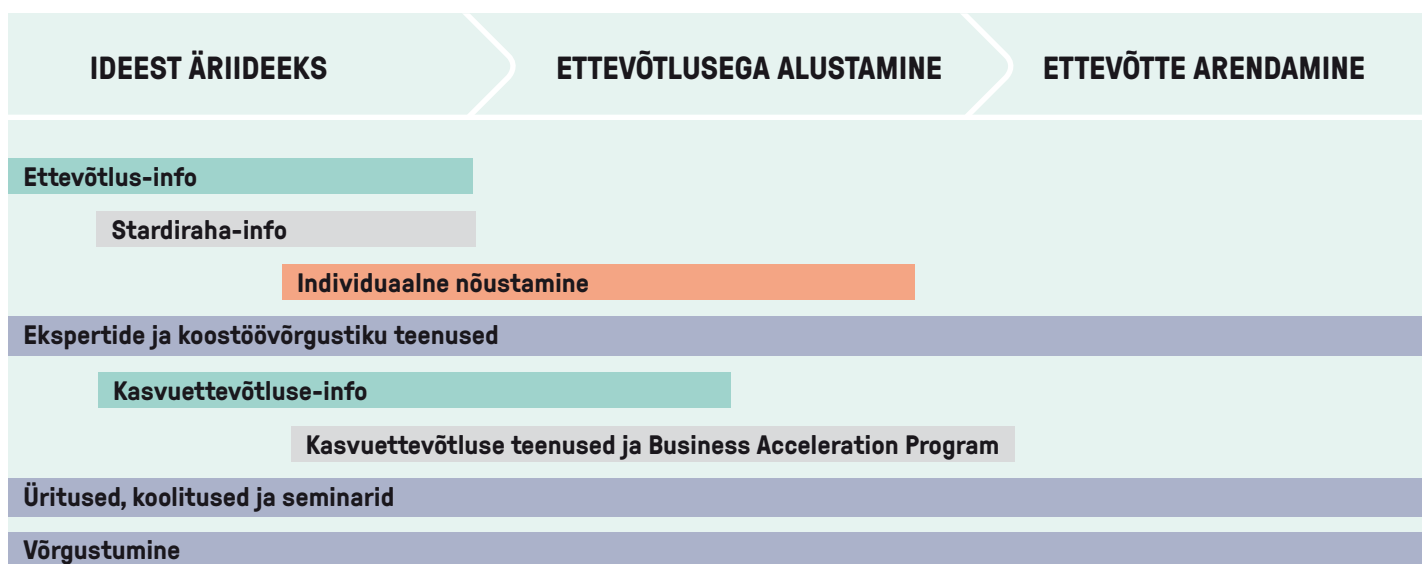
Meie eesmärgiks on edendada tegutsevate, edukate ja tööd pakkuvate ettevõtete asutamist Helsingi piirkonnas. Meie tegevus on võimalik tänu Helsingis asuvate ettevõtete, ettevõtlusorganisatsioonide, Helsingi linna toetusele.

Peame kõige tähtsamaks seda, et ettevõtlust kaaluv isik saaks väljastpoolt võimalikult palju tuge ja asjatundjate abi oma äriidee hindamisel. Lisaks enda nõustajatele, on meie

kasutuses ka suur erinevate valdkondade spetsialistide võrgustik.

Ettevõtlus viib Soomet edasi - ja NewCo YritysHelsinki annab nõu ettevõtlusega tegelemisel. Teejuht ettevõtte asutajale 2016 kergendab ettevõtte asutamise vaeva ning annab põhjaliku ülevaate ettevõtlusest ja tegevuse kasvuteguritest.

Lisateavet www.newcohelsinki.fi



TEEJUHT ETTEVÕTTE ASUTAJALE

Väljaandja:

NewCo YritysHelsinki

Toimetuse:

NewCo YritysHelsinki

Kujundus:

Unikuva / Mats Vuorenjuuri

Fotod:

Jussi Hellsten, Mats Vuorenjuuri, iStockphoto

www.newcohelsinki.fi

© Helsingin Uusyrityskeskus ry 2016

NewCo YritysHelsinki

Kõik õigused kaitstud.

Trükikoda:

Forssa Print. Teejuht on trükitud keskkonnasõbralikule Edixion-paberile, Euroopa Liidu lilleke reg.nr. FI/11/1.



SISUKORD

Ettevõtluse eri vormid	5	Tulumaks ja käibemaks	30
Mis on ettevõtlus?	6	Erinevate ettevõtlusvormide tulumaksustamine	31
Ettevõtte asutamise etapid	7	Kindlustused	34
Ettevõtte asutamise mõttest äriplaaniks	8	Ettevõtja pensionikindlustus YEL	35
Äriplaan	9	Ettevõtja töötuskaitse	36
SWOT analüüs	13	Töötajate töölevõtmine	37
Riskid ja nende ennetamine	13	Ettevõtte vastutus keskkonna eest	38
Turundus ja reklaam	14	10 sammu eduni	39
Hinnakujundus	16	Alustava ettevõtja kontrollnimekiri	40
Müük ja müügivahendid	17	Kasvuettevõtlus	41
Alustava ettevõtte rahastamine	18	Konkurentsieelis IPR-õigustega	48
Starditoetusega ettevõtjaks	20	Tähtsad lingid	49
Tegevusalad, milleks on vaja luba	21	Ettevõtlusalane sõnastik	50
Ettevõtlusvormid	23	Märkmeid	55
Registreerimine	27	Koostöös ettevõtluse heaks	56
Ettevõtte raamatupidamine			
ja raamatupidamisaruandlus	28		



ETTEVÕTLUSE ERI VORMID

UUE ETTEVÕTTE ASUTAMINE

Täiesti uus äriidee

Ettevõtte võib asutada täiesti uue äriidee, toote, teenuse või leiutise kommertsialiseerimiseks. See on ettevõtluse alustamisel kõige enam väljakutseid pakkuv viis ning sisaldab kõige rohkem riske.

Olemasolev äriidee

Kõige tavapärasem viis ettevõtlusega alustamiseks on kasutada juba olemasolevat äriideed, kuid teostada see uuel konkurentsivõimelisemal moel või uuel turul.

TEGUTSEVA ETTEVÕTTE OSTMINE

Soomes on rohkelt ettevõtteid, kes vajavad oma tegevuse jätkajat. Sellise ettevõtte leidmine võib olla esimeseks impulsiks ettevõtjaks hakkamisele. Kuigi ettevõtte ostmisega kaasnevad alati siiski ka riskid, on see valik uuele ettevõtjale lihtne viis alustamiseks ning annab võimaluse

käivitada ettevõtlustegevus kohe-selt, sest kliendid ja käive on juba olemas.

Valikuvõimalusteks on:

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

Müügis olevaid ettevõtteid võib leida näiteks Soome ettevõtjate otsingusüsteemist aadressil

<http://yritysporssi.fi>.

Kui soovite osta valmis ettevõtte või äritegevuse, kasutage ostetava ettevõtte majandusnäitajate ning tehinguga kaasnevate riskide hindamiseks ekspertide abi. Finantsjuhtimise spetsialistid (raamatupidamisfirmad, audiitorid, ettevõtluskonsultandid) aitavad hinnata, kas ettevõtte tegevus on kasumlik ja raamatupidamine usaldusväärne. Enne ostu-müügilepingu ning kaasnevate dokumen-

tide allkirjastamist pidage nõu ka juristiga. Pelgalt äritegevuse ostmine on siiski turvalisem valik kui kogu ettevõtte ostmine, sest ettevõtte olemasolevad kohustused ja võlad ei lähe üle ettevõtte uuele omanikule.

FRANTSIISETTEVÕTE

Frantsiis kui ettevõtlusvorm võimaldab luua ettevõtte ilma oma äriideeta. Tegemist on kahe iseseisva ettevõtte vahel sõlmitud pikaajalise koostöölepinguga. Frantsiisi andja loovutab frantsiisi ostjale (neid võib olla mitu) tasu eest õiguse vastavalt juhendile kasutada äriideed, mille frantsiisi andja on välja töötanud ja kavandanud ning mida ta kontrollib. Peamine põhimõte frantsiisi puhul on, et frantsiisi andja võib ideed paljundada, s.t luua mitu samal äriideel põhinevat ettevõtet, seda ka erinevatesse asukohtadesse. Frantsiisi alusel tegutsevaid ettevõtteid on Soomes näiteks kioski-, puhastus- ja toitlustusvaldkonnas. Lisainformatsioon Soome frantsiisiühingu kodulehel www.franchising.fi.

ETTEVÕTLUS KÕRVALTEGEVUSENA

Ettevõtluse alustamine näiteks põhitöö või õpingute kõrvaltegevusena on soovitatav, kui ettevõtja ei ole kindel, kas äritegevus on kasumlik, vähemalt alguses. Äri kõrvaltegevusena alustamisel saab esmalt proovida, kas leidub piisaval määral kliente, ja hinnata, kuidas äritegevus areneb ning millised võimalused on täiskoormusega töötamiseks. Majanduslik risk on väiksem, kui oma sissetulek ei sõltu täielikult ettevõtte edusammudest. Tuleb siiski meeles pidada, et töö- ja ettevõtlusbüroo (TE-toimisto) starditoetus ei laiene ettevõtlust kõrvaltegevusena harrastavale ettevõtjale!



OSALUS

Kaasosanikuna tegutsemine võib olla väga sarnane vorm ettevõtlusele, sõltuvalt sellest, kuidas vastutus ning kompetentsid on kahe osapoolle vahel jagatud. Näiteks pereettevõtetes võivad abikaasa ja lapsed olla osanikud. Väikeettevõtete puhul võib võtmeisikuid (olulised isikud) siduda ettevõtte ja selle arendamisega loovutades neile osakuid.

MEESKONDLIK ETTEVÕTLUS

Meeskondliku ettevõtlusvormi puhul asutab mitu ettevõtjaks pürgivat inimest ühise firma. Kõik need isikud vastutavad ka ettevõtte edukuse eest. Näiteks võivad kahe ettevõtte ühinemise korral mõlema äriühingu endised osanikud hakata ka uue ettevõtte osanikeks.

SOTSIAALNE ETTEVÕTLUS

Sotsiaalse ettevõtte ettevõtlusvormiks võib olla füüsilisest isikust ettevõtja, täisühing, usaldusühing, aktsiaselts või ühistu. Ühtlasi peab

sotsiaalne ettevõtte vastama järgmistele nõuetele:

- 1) vähemalt 30% personalist on erivajadustega ja/või pikaajalised töötud, nende hulka loetakse ka ettevõtja
- 2) kõigile makstakse palka kollektiivlepingu alusel
- 3) tööaeg on üle 75% ja erivajadustega töötajatel vähemalt 50% sektori maksimaalsest tööajast
- 4) avalik-õiguslikud toetused moodustavad alla poole käibest. Sotsiaalsele ettevõttele võidakse anda riigipoolset toetust palgakulude katmiseks. Soome töö- ja majandusministeerium (TEM) haldab sotsiaalsete ettevõtete registrit.

Taotlusvormi (TM 3.09) ettevõtte registrisse kandmiseks saab TEM-i kodulehelt internetist www.tem.fi.

KASVUETTEVÕTLUS

Kasvuettevõtlusel puudub üks selge definitsioon, kuid kasvuettevõtte

Tüüpiline kasvuettevõtte on uuele äriideele või ärimudelile rajanev ettevõtte, mille eesmärk ettevõtte asutamisest alates on rahvusvaheline kasv.

all mõeldakse uuele äriideele või äritegevuse mudelile rajanevat ettevõtet, kellel on suured ootused arengu osas ning kes pürgib rahvusvahelisele turule juba asutamisest alates ükskõik millises valdkonnas, kui vaid teatud kasvukriteeriumid ja mõõdikud seda lubavad. Mõõdikuteks võivad olla turuosa, käibe või personali suurendamine või nende arvude kombinatsioon. Kasvuettevõtetest põhjalikumalt vt antud teejuhi 3.osas.

MIS ON ETTEVÕTLUS?

Ettevõtluse eesmärgiks on edukas ja kasumit tootev ettevõtte. Ettevõtlusega tegelemine tähendab äritegevusega seotud riskide tuvastamist ning nendega arvestamist ehk oskust muuta tegevus kasumlikuks. Ettevõtlusega tegelemine tähendab ka oma äriideesse uskumist. Ettevõtlus võib olla eluviis või elatise teenimise ja endale töökoha loomise vahendiks. Ettevõtlusega tegelemine tähendab samuti oma erialaste ja sotsiaalsete oskuste ning keeleoskuse rakendamist.

KES ON ETTEVÕTJA?

Ettevõtja ametlik määratlus oleneb ametiasutusest. Äriõiguses ning pensioni- ja töötusküsimuste puhul määratletakse ettevõtjat erinevalt.

Ettevõtlus võib olla eluviis või võimalus teenida endale elatist ja luua endale töökoht

Järgnevalt üks näide: Ettevõtja on isik, kes üksinda või koos teistega tegutseb ettevõttes, mille eesmärgiks on teenida kasumit. Äritegevusega kaasneb riskide võtmine.

Töötushüvitise seisukohalt loetakse ettevõtjaks isikut, kes

- on vastavalt ettevõtja pensioniseadusele YEL (yrittäjäläkelaki) kohustatud maksma kindlustusmakseid 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%.

Osalt arvutades võetakse arvesse ka kaudne omamine teiste ettevõtete ja ühenduste kaudu.

ETTEVÖTTE ASUTAMISE ETAPID

Äriidee Mida? Kellele? Kuidas?

Äriidee, mis sisaldab finants- ja tasuvusanalüüsi

Ettevõtlusega seotud lubade vajalikkuse selgitamine

Rahastamise korraldamine

Ettevõtlusvormi valik

**Füüsilisest
isikust
ettevõtja**

Isikuühingud

- Täisühing (avoin yhtiö)
- Usaldusühing (kommandiitti-yhtiö)

**Aktsiaselts
(osakeyhtiö)**

- Eraaktsiaselts (yksityinen osakeyhtiö, Oy)
- Avalik aktsiaselts (julkinen osakeyhtiö, oyj)

**Ühistu
(osuuskunta)**

Registreerimisavalduse esitamine ettevõtete ja organisatsioonide teabesüsteemi (YTJ) Samal Y-vormil võib teatada ettevõtte alustamisest äriregistrisse ning maksuametile

Kindlustused

Raamatupidamise korraldamine

Tegevus ning ettevõtte arendamine

Ettevõtte asutamine sisaldab kõiki eelpool nimetatud etappe, kuid sageli tegeletakse erinevate etappidega samaaegselt. Kindlustuse ning raamatupidamisteenuse konkureerivad pakumised on hea võtta enne ettevõtte asutamist.

ETTEVÖTTE ASUTAMISE MÕTTEST ÄRIPLAANIKS

Ettevõtte idee on äriidee täpsustamata esialgne mustand. Ettevõtte ideest saab äriidee alles siis, kui ideele tekkib nõudlus. Äriidee ütleb, millist kasu ettevõtte klientidele toodab - kes on tema kliendid, kuidas kliente hangitakse, mida ettevõtte müüb ning millistel turgudel tegutseb.

Mõelge, kes on teie kliendid. Kuidas hangite kliente? Millist täiendavat konkreetset kasu teie toode või teenus pakub? Millist probleemi teie toode või teenus lahendab?

Toode või teenus peab olema midagi, mida klient soovib või vajab ning mille eest klient on valmis maksma. Mõelge, kas hind vastab väärtusele?

Kõige tõepärasem tagasiside tootele tuleb võimalikelt klientidelt, mistõttu testige oma toodet või teenust alati praktikas.

ÄRIIDEE PEAB OLEMA TEOSTATAV

Äriidee elluviimine nõuab ettevõtjalt nii teadmisi kui kapitali. Teadmised ning valdkonna tundmine võivad olla omandatud hariduse, töökogemuse või hobi kaudu. Olge realistlik kauba või teenuse nõudluse osas. Hoolikas planeerimine parandab õnnestumise tõenäosust. Mõelge

- milline on kasu kliendile: mida klient saab, milleks klient toodet kasutab, miks klient selle ostab
- milline on maine: miks klient ostab sellelt ettevõttelt, millise imagoga teie ettevõtet või toodet seostatakse
- millised on tooted: mida toodetakse, kuidas erinetakse konkurentidest, milline on hind, milline pakend
- ja kuidas tarnida: kas on vaja nõustamist näiteks interneti kaudu



Mõelge, millist konkreetset lisaväärtust teie toode või teenus kliendile annab?

- millised on kliendid/ kliendirühmad: kes on kliendid, kus ja kui palju neid on, kuidas nendeni jõuda
- kui palju on nad valmis maksma, kuidas nad maksavad
- milline on tegutsemisviis: kas toodetakse ise või tehakse allhankeid, kuidas turustatakse, kuidas müüakse
- millised on vahendid: ettevõtte ruumid, masinad ja seadmed, investeeritud kapital,

ettevõtja ja töötajate teadmised ning

- kogemused.

TEGEVUSVALDKOND JA KONKURENTS

Tegevusvaldkonna konkurentsi-ga tuleb arvestada juba tegevuse planeerimisel. Mida rohkem on juba tegutsevaid ettevõtteid antud sihtturul, seda tihedam on konkurents.

Tegevusvaldkonna all mõeldakse sektorit, kus ettevõtte tegutseb, nt. toidlustus, ehitus või puhastusteenused. Mida rohkem on äritegevuses uudsust, seda väiksem on konkurents Võtke arvesse ka kaudne konkurents!

ÄRIPLAAN

MIS ON ÄRIPLAAN? (LIIKETOIMINTA-SUUNNITELMA, LTS)

Äriplaani kirjeldab protsessi, kuidas äriideed praktikas ellu viima hakatakse. Äriplaanis analüüsitakse toote omadusi, kliendirühmi, konkurentsiolukorda turgudel, ettevõtja või ettevõtjate koolitust ja oskusi ning ettevõtte müügi- ja turustusplaan.

Äriplaanis hinnatakse arvutuste abil ka kasumlikkust ning rahalist panust, mis on vajalik ettevõtluse alustamiseks.

Äriplaani on planeerimise abimees nii ettevõtjale endale, kui ka vajalik töövahend läbirääkimiste pidamisel. Hästi koostatud äriplaani annab ülevaate ettevõtte tasuvusest ja tuleviku väljavaadetest ning lihtsustab muuhulgas rahaliste vahendite hankimist. Hea äriplaani kirjeldab ka riskifaktoreid, mis võivad mõjutada ettevõtte edukust.

Äriplaani on vajalik TE büroost starditoetust või ELY-keskusest ettevõtlustoetust taotledes.

ÄRIPLAANI OSAD

Äriplaani tasub muuta ja uuendada regulaarselt.

ÜKS NÄIDE ÄRIIDEE ÜLESEHITUSE KOHTA

1) Äriidee kokkuvõte:

Äriidee kirjeldab, mida ettevõtte teeb, kellele oma tooteid müüb ning kuidas ettevõtte need ellu viib. Milles seisneb äriidee uudsus (mida uut see sisaldab) ning miks oleksid kliendid huvitatud teie toote ostmisest? Tooge selles osas välja ka SWOT- analüüs.

2) Oskuste ning töökogemuse kirjeldus:

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

Äriplaani saab koostada internetis:

www.liiketoimintasuunnitelma.com

- uuendage seda regulaarselt

3) Toote ja/või teenuse kirjeldus:

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

4) Kliendid ning nende vajadused:

Kirjeldage, kes on teie kliendid, kui palju neid on, kus nad on, millele tuginedes langetavad ostuotsuseid, mida kliendid hindavad teie tootes. **Mis on kliendi probleem või vajadus, mida suudate lahendada?**

5) Tegevusvaldkond ning konkurentsiolukord

Kirjeldage oma tegevusvaldkonda ning konkurente. Kas olete toomas tegevusvaldkonda innovatiivsust (midagi uut)? Või pakute konkurentidega samalaadset toodet? Püüdke erineda konkurentidest. Kas suudate



näiteks asutada ökoloogilise juuksurialongi tavalise juuksurialongi asemel? Analüüsige olulisemate konkurentide tugevaid ning nõrku külgi ning võrrelge neid oma äriideega.

6) Turgude suurus ning areng:

Kirjeldage klientide arvu oma toote turul, konkrentsisituatsiooni ning arenemisvõimalusi. Rääkige, millised turud olete sihikule võtnud: teatud piirkond, siseturg, Euroopa või globaalne turg? Kas on tõenäoline, et teie ettevõtte laieneb hiljem mujale? Kuidas see võiks toimuda? Selgitage, milliseid takistusi võib turule sisenedes esineda: õigusaktid, piirangud, tollid ning muud riskitegurid.

7) Müük, turundus ja reklaam:

Pange kirja, milliste turundusmeetmete abil jõuate kliendini? Kuidas kliente teavitada ning veenata neid oma toote kasulikkuses kliendi seisukohalt. Pöörake tähelepanu ka sellele, kuidas kliendid teid nt. internetis üles leiavad. Kuidas suunata reklaami teatud kliendisegmentidele? Mõelge, millest räägivad kliendile muu hulgas teie ettevõtte välisilme ja nimi, ning mille põhjal hakkab kujunema teie ettevõtte bränd? Kuidas eristuvad need konkurentidest? Kuidas korraldada müügi ning kindlustada, et selleks on piisavalt aega ning ressursse?

8) Riskid

Ettevõtlusega kaasnevad mitmesugused riskid. Analüüsige äritegevuse riskitegurid lühemas ja pikemas perspektiivis. Kuidas suudate siduda võtmeisiku (oluline isik) oma ettevõttega ning mis juhtub, kui ta otsustab lahkuda? Kas teie äriidee omadusi on võimalik kopeerida? Kui tundlik teie idee on majanduselu kõikumiste suhtes? Riske ei saa täielikult kõrvaldada, kuid efektiivse planeerimise abil võib neid vähendada.

9) Intellektuaalomandi õigused:

Planeerige olulistele ideedele kaitse intellektuaalomandi seadustest lähtudes. See võimaldab vähendada kopeerimise riski. Vajate ehk patenti tehnilisele leiutisele (kehtib kuni 20 aastat), kaitset kasulikule mudelile (st neli aastat kehtivat "väikest patenti"), kaubamärgile (toote või teenuse tähis, mis on konkreetsetes piirkonnas registreeritud, näiteks Apple'i kaubamärk), või toote välisilme disainlahendusele? Ainult autoriõigust ei ole vaja eraldi taotleda. Konfidentsiaalsuslepingud on üks moodus takistamaks klienti või koostööpartnerit äriideest teistele rääkida.

10) Arvutused: Rahastamine, Tasuvus-, müügi- ja kasumiplaan

a) FINANTSARVESTUS:

Finantsarvestuse abil kaardistatakse esmalt rahastamise vajadus ning finantseerimise allikad. Rahastamise vajaduse all loetletakse üles need investeeringud, mis tuleb teha äritegevuse käivitamiseks.

Käibevara all mõeldakse (muu hulgas üür, palgad/ ettevõtja enda sissetulek) neid püsivaid kulusid, mis tuleb tasuda isegi siis kui äritegevus ei tooda veel piisavalt tulu kulude katmiseks. Rahastamise vajaduse sisaldab muu hulgas tootmiseks vajalikke masinaid, registreerimistasusid ja tagatisraha ning näiteks kahe kuu käibekapitali. Lisaks kaardistatakse finantsarvestuses investeerimisvajadusele vastavad rahastamisallikad; rahaallikad peavad vastama rahastamisvajadusele. Rahastamisallikad võivad koosneda enda poolt investeeritud kapitalist ja mitterahalistest vahenditest, laenust, ettevõtlustootusest ning kolmandate osapoolte investeeringutest.

Näidis rahastavajaduse kalkulatsiooni kohta (füüsilisest isikust ettevõtja) RAHASTAMISVAJADUS

RAHA VAJADUS		
Mitterateriaalsed varad	asutamisega seotud väljaminekud	110
	muud	
Masinaid ja seadmed	infotehnoloogia	0
	ostetavad tootmisvahendid	600
	mitterahalised sissemaksed (arvuti ja tarvikud)	750
	auto	
	seadmed	300
	telefon/faks/internet koos paigaldamisega	200
	masina- ja seadmepaigaldused	0
	ruumide remont	0
Inventar	kontoritarbed	40
	muud seadmed	
Käibekapital (2 kuud)	esimene reklaam/brosüürid	1 600
Tegevusruumidega seotud kulud	üür ning üüri tagatis	0
Kulutused seadmetele	seadmete üür/liising	150
Palgad	personalikulud	
	Ettevõtja oma sissetulek	3 600
Käibevara ja rahalised vahendid	algne laovarude	0
	käibekapitali reserv/kassa	1 000
RAHA VAJADUS KOKKU		8 350

RAHASTAMISE ALLIKAD

		Eur
Omakapital	aktsiakapital	
	oma sissemaksed	2 600
	oma tootmisvahendid ja seadmed	750
	muud	
Võlakapital	osanikulaen	
	pangalaen	
	Finnvera laen	5 000
	muud	
laenud tootetarnijatelt		
Muu finantseering		
Vahe		0
RAHASTAMISE ALLIKAD KOKKU		8 350

b) TASUVUSKALKULATSIOON:

Tasuvuskalkulatsioon näitab, milline peab olema käive (=müük/ arvel-dusvajadus) kulude katmiseks ning seatud eesmärkide täitmiseks. Müü-gieesmärgi (käive) võib veel jaotada kuu, nädala või tunnipõhiseks ees-märgiks. Teise võimalusena võime analüüsida katte ja müügihinna korrigeerimist, juhul kui müügiees-märk tundub olevat ebareaalne. Nii võib teha lihtsa tundlikkusanalüüsi ehk uurida, kuivõrd mõjutab hinna muutus kasumiprognosi.

c) MÜÜGIKALKULATSIOON:

Müügi kalkulatsioonis võib tasuvus-kalkulatsioonis toodud arveladmise väikseima eesmärgi jagada teenuse/ tootepõhiselt. See hõlbustab klien-digruppide tähtsuse hindamist, kuid ennekõike annab ettevõtjale ülevaa-te, et kui suure tegevuse volüümi juures ületatakse nulltulemus ning saavutatakse planeeritud tulemus. Müügi kalkulatsioon on suurepärane abivahend äritegevuse kassavoogu-de planeerimisel.

* Pange tähele ettevõtlusvormi eri-nevust – füüsilisest isikust ettevõtja puhul planeeritud tulemus sisaldab ettevõtja enda palgakulu ning näi-teks Oy puhul palgad arvestatakse püsikulude hulka.

Tasuvuskalkulatsiooni näide: (füüsilisest isikust ettevõtja)	kuu	Aasta (12 kuud)
= Eesmärgiks seatud tulemus (neto) (muu hulgas ettevõtja enda palgasoo)	1 800	21 600
+ laenude tagasimakse (laenuaeg 5 aastat, summa 5000 eur)	83	1 000
TULUD PÄRAST MAKSUDE TASUMIST	1 883	22 600
+ maksud 26,9 %	693	8 317
= Rahastamisvajadus	2 576	30 717
+ laenude intressid (4 %)	17	200
A. KÄIBEKATE (EBITDA, vajadus)	2 593	31 117
+ püsikulud (km 0%)		
YEL- kindlustus 23,6% (aastane tööst saadud tulu 20 000 eur, alandatud protsent 22%)	308	3 697
muud kindlustused	80	960
palgad*		
palga kõrvalkulud		
tegevusruumidega seotud kulud		
liisingmaksed	75	900
sidekulud (telefon, internet jms)	100	1200
raamatupidamisteenus, auditeerimine, maksudeklaratsioonid jms.	180	2 160
kontorikulud	50	600
lähetus- ja autokulud, päevarahad	0	0
turunduskulud	250	3 000
remont ja hooldus	50	600
töötushüvitiskassamaks	40	480
muud kulud	50	600
B. PÜSIKULUD KOKKU	1 233	14 797
MÜÜGI BRUTOKASUMI TARVE (A+B)	3 826	45 912
+ ostud (materjalid ja tarvikud) (käibemaks 0%)		
VAJALIK KÄIVE	3 826	45 912
- muud netotulud		
+ km 24 %	918	11 016
KOGUMÜÜK / ARVELDAMISE VAJADUS	4 744	56 928

Müügiarvestuse näide (kalendrikuu):

TOODE	Toode/ tooterühm 1		Toode/ tooterühm 2		Toode /tooterühm 3		Toode /tooterühm 4		EUR KM 0 %
tk hind	70		60		85		90		
- kulud	3		3		23,12		28		
= kate	67		57		61,88		62		
Kliendirühm	tk	Kokku	tk	Kokku	tk	Kokku	tk	Kokku	Kokku
tarbijad	10	670					15	930	1 600
Korter AS	5	335					10	620	955
alltöövõtjad			15	855	15	928			1 783
arhitektuuribürood			8	456	8	495			951
Müügi marginaal kokku		1 005		1 311		1 423		1 550	5 289
Tootemüük kokku	15	1 050	23	1 380	23	1 955	25	2 250	6 635

d) KASUMIPROGNOOS

On oluline juba algusfaasis vaadata kaugemale ning hinnata ettevõtte kasumlikkust järgnevatel aastatel. Võite planeerida ning prognoosida, milliseks kujunevad ettevõtte tulud (= käive, mida olete planeerinud Müügikalkulatsioon -tabelis) ja kulud ning tasuvus ja kasum. Samuti võite kalkuleerida tulude ja kulude erinevaid alternatiive (protsendi muutus) ning näha nende mõju tasuvusele. Juhul, kui kuluartiklites tuleb prognoosiperioodi selliseid muudatusi, mis erinevad teie poolt sisestatud ühtlasest kulubaasi arengust, siis on hea hinnata teatud kuluartikleid eraldi.

Finantstulemus kirjeldab rahaliste vahendite hulka, mida on võimalik kasutada, muu hulgas laenude tagasimakseteks.

MÜÜGIMARGINAALI VAJADUS	Kuu	Aasta
Käive (KM 0 %)	6 635	72 985
Kulud kokku	-1 346	-14 803
Müügimarginaal kokku	5 289	58 182
Tasuvuskalkulatsiooni müügivajadus 11 kuud	4 174	45 912
VAHE (võimalik lisamüügivajadus)	1 115	12 270
Vaheprotsent - % (eesmärgiks saada -% < 80 %)	79 %	79 %

Kasumiproгноosi näide:

KASVUPROTSENT AASTAS	Aasta 2	Aasta 3
Tulud	10 %	20 %
Kulud	12 %	5 %

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

KASUMIPROGNOOS	Aasta 1	Aasta 2	Enda hinnang	Aasta 3	Enda hinnang
Müügitulud	90 501	99 550		119 460	
KM	17 516	19 267		23 121	
Käive	72 985	80 283		96 339	
Materjalid ja tarvikud	14 803	16 579		17 407	
Personalikulud	3 697	4 140		4 347	42 000
Ruumide rent	0	0	6 500	6 825	14 500
Turundus	4 600	5 152		5 409	
Äritegevuse muud kulud	8 100	9 072		9 525	
Ärikasum enne põhivara kulumit	41 785	38 840		7 498	
Finantskulud	200	160		120	
Maksud	11 061	10 311		1 914	
Finantstulemus	30 524	28 369		5 464	
Kulum	462	346		260	
Kasum majandustegevusest	30 061	28 023		5 204	

SWOT ANALÜÜS

Nelja väljaga SWOT- analüüs on lihtne ja üldkasutatav ettevõtluse analüüsimetod. SWOT- analüüs näitab ära äriidee, ettevõtja ning ettevõtte tugevused (Strengths), nõrkused (Weaknesses), võimalused (Opportunities) ja ohud (Threats).

See sobib kasutamiseks kõikide ettevõtlusvormide puhul. Analüüs võib haarata kas kogu ettevõtlustegevust või üksikasjalikumalt tegevuse mingit osa. Tabeli ülemises reas on hetkeolukord ja ettevõttesisesed näitajad. Alumisel real on tulevik ning välised mõjutajad. Vasakul poolel on positiivsed ja paremal pool negatiivsed asjad. Analüüs aitab uurida, kuidas arendada tugevaid külgi, kuidas kõrvaldada puudusi, kuidas võimalusi ära kasutada ning kuidas ohtudega võidelda.

SWOT-ANALÜÜSI NÄIDE

Tugevused

- tugeval tasemel oskusteave
- kogemused
- valdkonna tundmine
- uuenduslik toode
- rahvusvahelised kontaktid

Nõrkused

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

Võimalused

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

Ohud

- ettevõtja jõuvarud
- järjest suurenev konkurents
- muudatused seadusandluses
- poliitiline olukord

RISKID JA NENDE ENNETAMINE

Ettevõtlus pakub mitmeid võimalusi kahju tekkimiseks ehk riske. Äritegevuses võib risk olla ka võimalus. Edu saavutamiseks peab ettevõtja olema valmis riskima. Riskid tuleb tuustada, neid tuleb mõjutada, nendeks valmistuda ning end nende vastu kaitsta. Teisisõnu, riske tuleb maandada. Äritegevuses võivad riskideks olla nt. äririsk, personalirisk, lepingu- ja vastutusrisk, inforisk, tooterisk, keskkonnarisk, kattkestamisrisk, kuriteorisk ja tulekahjurisk. Toimiv riskijuhtimine on oma olemuselt tulevikku suundunud, teadlik, struktureeritud ning süstemaatiline.



Analüüsi, milliseid riske teie ettevõtte võib olla ning koostage nende ennetamiseks plaan.

TURUNDUS JA REKLAAM

Turundusel on oluline osa ettevõtte eesmärkide saavutamisel. Turundustegevusi tasub alustada heast planeerimisest.

Turule sisenemine ning seal edu saavutamine nõuab ennekõike süstemaatilist tööd, aga ka müügikõlblikuks tootestatud toodet ja teenust ning sihtgruppi, mida turundusega sihtida. Turundussõnumite müügiargumendid koostatakse igale sihtrühmale eraldi. Just turundusvahenditega püütakse mõjutada tarbija kujutluspilti ning tundeid.

KLIENDIGRUPPIDE JAGAMINE SIHTRÜHMADEKS EHK SEGMENTEERIMINE

Ettevõtlustegevuse keskmes on kliendid. Kliente peab olema võimalik tuvastada ning kõnetada turundusvahendite abil.

Eri kliendigrupid tasub jagada segmentideks, kui

- turul on piisavalt potentsiaalseid kliente
- teatud grupil klientidel on ühiseid iseloomujooni ja vajadusi
- kliendirühmad erinevad üksteisest
- turundus jõuab valitud segmentideni majanduslikult ja tõhusalt.

TURUNDUSKOMMUNIKATSIOONI VIISE

Turunduse eesmärgiks on viia oma oluline sõnum kliendini. Turundussõnum võib põhineda oma tugevustele või kliendi vajadustele. Peale turunduskommunikatsiooni koostamist otsitakse tootele ja ettevõttele sobiv viis väljavalitud sihtrühma informeerimiseks. Erinevaid turunduskommunikatsiooni liike ja kanaleid on arvukalt.

Koosta konkreetne turundusplaan – kuidas info teie teenusest jõuab kliendini?

REKLAAMIKANDJATE VALIK

Tasub valida sellised reklaamkandjad, mille abil saab sõnumi, st reklaami, soovitud adressaadile võimalikult ökonoomselt ja tõhusalt edastada.

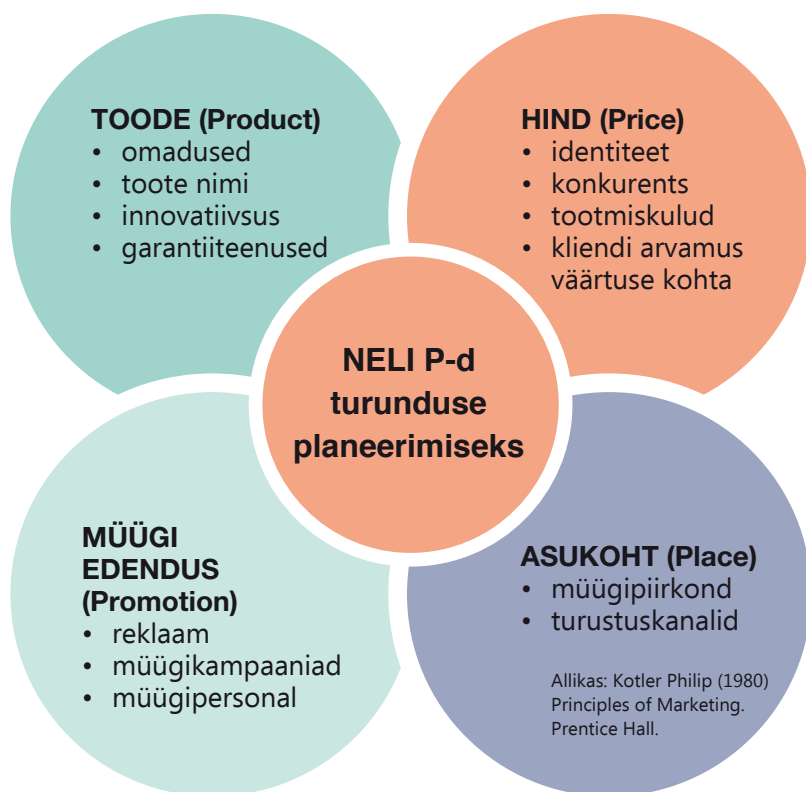
Erinevad meediad on

- ajalehed, kohalikud ja tasuta ajalehed ning ajakirjad
- internet
- kodulehed
- ajalehed, kohalikud ja tasuta ajalehed ning ajakirjad
- televisioon
- väli- ja ärireklameerimine
- raadio
- kinoreklameerimine (muu hulgas product placement ehk varjatud reklameerimine)

Hea abivahend turunduse planeerimisel on turundusmiksi mudel. See koosneb 4-st P-st: Product, Price, Place ja Promotion. Need tähendavad eesti keeles toodet, hinda, asukohta ja müügi edendust. Neist võib vastavalt oma sihtgrupile valida soovitud turundusmiksi ning 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 konkurentsituatsioon, turuosa, kliendi nägemus toote väärtusest, tootmis- ja materjalikulud ning allahindlused.



Asukoht = Place: Koht, kust saab toote osta. Sageli kasutatakse ka väljendit turustuskanal, mille all mõeldakse nii ettevõtte äritegevuse 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, info müügikohtades või näiteks internetis, müügikampaaniad, suhtekorraldus (public relations), ja kuulujutud ehk klientide sõnumid üksteisele (suust suhu kommunikatsioon).

Otseturundus on üks levinumaid viise klientideni jõudmiseks. Näiteks juuksurialongi omanik võib ise jagada reklaame ümbruskonna elanike postkastidesse. Kõik otse isikule kas füüsiliselt või elektrooniliselt jagatavad broshüürid, visiitkaardid jms on otseturunduse vahendid. Tutvuge võimalike lubade vajadust otseturunduse kasutamisel.

Väga oluline turustuskanal on inimeste omavaheline suhtlemine ehk suust suhu reklaam (word-of-mouth). Klientid räägivad sageli üksteisele headest ja halbadest kogemustest, ning info toote kohta levib näiteks Facebookis. Turustamisel peaksitegi pöörama erilist tähelepanu klientide teenindamisele. Kas olete müügisituatsioonis valmis pakkuma tootele lisaväärtust, mis aitab luua positiivset kuvandit (muu hulgas pakendi kujundus, allahindlus, transport, kingitus kaubale lisaks). Või kuidas lahendada kaebused ehk reklamatsioonid.

Ettevõtte turundusplaan aitab kujundada turunduse ühtlaseks ja selgeks. Turundusplaan võimaldab jälgida eesmärkide saavutamist ning aitab

Pidage ettevõtte äritegevuse turundamisel meeles sotsiaalmeedia võimalusi! Ärge unustage sotsiaalse meedia mängureegleid!

kaasa turunduse edasisele arendamisele. Turundusmiks ning kliendisegmendid tuleks regulaarselt üle vaadata. On hea mõelda järgmistele küsimustele: kas saavutasite rakendatud meetmete abil selle, mida soovisite? Kas oleks otstarbekas teha muudatusi või vahetada turundus- ja reklaamistrateegiat? Kas peamine kliendigrupp on muutnud oma ostukäitumist (vajadused on muutunud)? Kes on nüüd teie kliendid? Keda soovite klientideks edaspidi? Mida teevad konkurendid?

Tänapäeval otsitakse tooteid ning ettevõtteid internetist. Nähtavuse internetis võib saavutada tasulises otsingumootoris avaldatud reklaami, oma kodulehe või e-poe abil. Kui otsustate luua oma kodulehekülje on oluline meeles pidada info pidevat uuendamist ja haldamist. E-pood, nagu teisedki veebileheküljed, on hea võimalus info kogumiseks ning kliendibaasi kogumiseks. Klientidele tuleb alati teada, mille tarvis tema andmeid kasutatakse ning kuidas kliendil on võimalik keelduda andmete ebasobivast kasutamisest.

KAUBAMÄRK

Kaubamärk on tunnusmärk, mis eristab ettevõtte poolt valmista-

tud või toodetud kaubad ja teenused teiste ettevõtete toodetest. Ettevõttel tasub oma kaubamärki kaitsta, registreerides selle Patendi- ja registriametis. Registreerimine tagab ainuõiguse kaubamärgi kasutamiseks toote või teenuse tunnusena. Kaubamärgiks võib olla näiteks sõna või pilt või nende kombinatsioon. See võib olla ka löökause, tähekombinatsioon või isegi helisignaal või mõni muu tähis, mida on võimalik esitada graafiliselt. Soomes väljantud kaubamärk tagab kaitse ainult Soomes. Kui ettevõtja soovib kaitsta oma toodet ka välismaal, tuleb see taotleda eraldi.

VEEBIAADRESS EHK DOMEEN

Domeen on www-aadress, mis kirjutatakse veebilehitseja aadressiväljale. Domeen ei pea olema ettevõtte nimi, see võib olla näiteks nime lühend, mis on võimalikult lühike ja kergesti meelde jääv. Domeeniks ei tohi võtta teist kaitstud nime, kaubamärki või füüsilise isiku nime; see ei tohi sisaldada solvavaid või kuritegelikke tegevust propageerivaid väljendeid. Domeeni võib tellida otse teenusepakkujalt või nõ veebihotellist, saades korraga kõik vajaliku. Soome riigitunnuse .FI väljastab Sideamet (Viestintävirasto).

www.ficora.fi



HINNAKUJUNDUS

Enne hinna määramist mõelge, millist väärtust teie toode või teenus kliendile pakub. Kas teenus on parem või kõrgema kvaliteediga kui konkurentidel?

Millise lisaväärtuse eest kliendid on valmis maksma? Kas nad maksavad näiteks imago, toote kvaliteedi, tasemel klienditeeninduse, garantii või asukoha eest? Kas teie müügihind on kallim või odavam kui konkurentidel?

Kaaluge hoolikalt hinnatase ning kujundage sellele vastavalt ettevõtte tootekuvand. Toote pakkumist, läbirääkimiste pidamist ja tehingute sõlmimist teatud hinnaga alustades teadke, et hinda on tulevikus peaaegu võimatu tõsta. Pidage ühtlasi meeles, et paljud kliendid ootavad, et hindades on ruumi läbirääkimisteks. Ekspertteenuse hinnakujundus võib põhineda kulutatud ajale. Kuid tunnihind ei anna kliendile vastust lõpliku hinna kohta, sest klient ei tea, kui palju aega töö tegemiseks kulub. Kasutage abivahendina näidishinna mudelit, mis näitab töö sisu ning selle töö tegemiseks kulunud aega.

Hinnakujunduses võite kasutada erinevaid võtteid, näiteks tutvumispak-



kumisi, kokkuleppehinda, kiire tellija soodustusi, happy our ehk teatud pakkumisaega (näiteks kui on vaikne aeg). Neid vahendeid kasutades on võimalik kujundada hind tasemele, mida soovite. Hinnakujundusmudelite näitena võib tuua restoranide lõunamenüüde hinnad või reisibüroode kiire broneerija soodustused. Kuid on ka kliente, kes eelistavad maksta hinnakirja alusel ilma läbirääkimisteta. Hinnakujundus on oluline konkurentsietegur, kuid mitte ainus. Sageli keskendutakse vaid konkureerivatele

hindadele ehk müüakse konkurentidest soodsamalt. Mõelge hoolikalt, milline on teie toote õige hind. Osa toote müügist peab jääma ettevõtte tegevuskulude katteks. Kui müüte kallimalt (st suurema marginaaliga), piisab tasuvuseks väiksemast kogusest. Väiksema marginaaliga müügi korral tuleb müüa arvuliselt rohkem.

Näide: Müüte toodet, mille kulud on 28 eurot. Teie konkurent müüb sama toodet klientidele hinnaga 55 eur (koos käibemaksuga). Mõelge, milline on erinevus marginaalis, kui müüte toodet 20% odavamalt kui teie konkurent.

MÜÜGIMARGINAAL

Määrake oma tootele õige hind. Milline on iga müüdud toote või teenuse müügitervikmarginaal? Kas marginaal on müüdud kogusega võrreldes piisav? Ärge unustage püsikulusid ning üldist ajakulu. Tasuvuskalkulatsiooni annab teile hea ülevaate hinna alampiirist.

Kui klient tellib toote, võib ettevõttest sõltuvalt kuluda 1-5 päeva enne

HINNAKUJUNDUSE NÄIDE	konkurendi hind	20 % odavam hind
müügihind	55,00	44,00
- km 24%	10,65	- 8,52
hind ilma maksudeta	44,35	35,48
- ostuhind (km 0 %)	28,00	- 28,00
kogutulu	16,35	7,48

Müügihinna arvutamise näide:	EUR
Kõik tootega seotud kulud	150,00
+ soovitud marginaal (35 %)	80,77
= Hind ilma maksudeta	230,77
+ km 24 %	55,38
= Hind koos maksudega	286,15

kui toode tarnitakse kliendile. Sageli saadetakse arve toote eest 1-5 päeva peale tarnet. Arve maksetähtaeg võib olla 7-21 päeva. Kui klient

klient tasub arve ettenähtud tähtajal, laekub raha ettevõtte arvele kahe päeva pärast. Teisisõnu, ka kõige paremal juhul kulub tellimuse vastu-

võtmisest kuni rahade laekumiseni ettevõtte arveldusarvele peaaegu kaks nädalat.

NÄIDE, MILLISE AJA MÖÖDUDES LAEKUB RAHA MÜÜDUD KAUBA EEST:



MÜÜK JA MÜÜGIVAHENDID

Müügitööd on sageli alahinnatud ja seda tegevust mõistetakse valesti. Müük on ettevõtte tegevuses üks tähtsamaid protsesse. Ja justnimelt protsess, mitte eraldiseisev tegevus. Pea meeles, et müügi tarvis on vaja planeerida piisavalt aega ja ressursi. Teisteks protsessideks on muu hulgas tootmine ja tootearendus.

Müügiprotsessi võib jagada neljaks osaks:

- äratage kliendi huvi
- müügitoiming ja tehingu kinnitamine lepinguga
- toote või teenuse toimetamine kliendile vastavalt lepingule
- järeltegevused ja võimalikud tugiteenused ning uued tehingud

MÜÜGIKANALID

Mõelge esmalt, kellele soovite müüa ning kuidas viite info kliendini. Kas tegutsete lõpptarbijate või äriklientidega ning millised on peamised kanalid klientideni jõudmiseks. Mõelge samuti, kuidas kliendid teie ettevõtte leiavad.

Kuidas teostate müügiprotsessi praktilikas? Planeerige ning broneerige müügile piisavalt aega!



Põhimõtteliselt võib müügitegevused jagada kolme kategooriasse:

- jaekaubandus
- e-kaubandus
- otsemüük

Lõpptarbijatele müümisel soovib ostja vaimustuda. Ostja lähtub ostu sooritades eelkõige tunnetest. Valmistuge hoolikalt, olge innustav ja innustunud ning veenev. Mõelge samuti, kuidas erinete konkurentidest.

Ärikliendid (B-to-B) ootavad lahendusi kliendi probleemidele. Tehke korralik taustatöö ning kaardistage kliendi vajadused. Heaks tavaks on otse küsida, mida klient vajab. Koostage hea lahendus ja ettepanek, kinnitage see kliendiga ning liiuge edasi tehingu sõlmimise etappi. Pidage meeles, et hea müüja on suurepärane kuulaja!

E-kaubandus võimaldab kasvada globaalselt. E-pood on avatud 24/7 ja töötab nii lõpptarbijate kui B-to-B klientidele. Planeerige täpselt kodulehe sisu, loogika ja tehnilised lahendused. Pange ennast kliendi rolli ning kaaluge hoolikalt kodulehekülje kasutusmugavust ning ostukogemusi. Kuidas aktiveerite kliente ostma, kui müüja ei ole ostuhetke juures?

MÜÜGIMATERIALID

Mida mõeldakse müügimaterjalide all ning mille järgi kliendid tunnevad ära teie ettevõtte müügimaterjalid? Mõelge läbi müügimaterjalide ühtne standard ja visuaalne ilme. Müügimaterjalideks loetakse nii turundus- ja reklaammaterjalid, kui ka eripakkumine, tellimuskinnitus, leping; ning isegi arve peaks olema teie ettevõtet iseloomustav materjal,

sest ühtne graafiline kujundus loob pildi usaldusväärsest partnerist.

MÜÜGI ELEKTROONILISED TÖÖVAHENDID

Alustage koduleheküljest! Koduleht on toetavaks abivahendiks nii kommunikatsiooni kui müügi korral. Pidage meeles, et teete kodulehte teie klientide tarbeks. Panustage kohe alguses kvaliteeti ning looge usaldusväärse partneri kuvand. Selgus ja kasutajasõbralikkus suurendavad müüki, mistõttu keskenduge olulisele ning arvutage kokku, kui mitu klikki klient peab tegema ühe müügitehingu teostamiseks. Mida vähem, seda parem.

ALUSTAVA ETTEVÕTTE RAHASTAMINE

Ettevõtluse algusjärgus on peaaegu alati vaja raha tegevuste käivitamiseks. Kui suurel määral peab raha olema alginvesteeringuteks, sõltub äriideest ning varieerub suuresti tegevusalade lõikes. Kui äritegevus põhineb ettevõtja oskuste müümisele teenusena ja omale ajakulule (näiteks suuline ja kirjalik tõlge), on alginvesteeringute vajadus palju väiksem kui siis, kui asutatakse kaupu tootev ettevõtte või restoran. Alginvesteeringud võimaldavad ettevõtte käivitada ning tegevust alustada. Kui ettevõtlustegevus on kasumlik, võib tulevased investeeringud katta sisemise finantseerimisega, ehk äritegevuse tulemusena tekkinud tuludest.

Finantskalkulatsiooni aitab kaardistada raha vajadust ja investeeringute allikad äritegevuse esimestel etappidel. Järgmiseks käsitleme rahallikaid.

Laenufinantseringut annavad peamiselt pangad ja erifinantseerimisettevõtte Finnvera.

OMAKAPITAL

Ettevõtja võib äritegevusse investeerida oma raha või muu vara (mitte-rahaline sissemaks), mis on tema omandis ja valduses. Ettevõtja oma sääste, töövahendeid või masinaid nimetatakse omafinantseeringuks. Üldjuhul nõuavad laenuandjad, st pangad, omafinantseeringut umbes 20% enne laenuotsuse tegemist. Ettevõtte omakapitalisse võivad investeerida ka ettevõtja sõbrad, pereliikmed ja tuttavad. Nad võivad seega omandada ettevõttes osaluse.

VÕÖRKAPITAL

Tavaliselt vajab ettevõtja omakapitalile lisaks võörkapitali ehk laenu. Laenu annavad peamiselt kommertspangad ja Soome riigi omanduses olev erifinantseerimisettevõtte Finnvera www.finnvera.fi. Laenult makstakse intressi, mis võib olla seotud näiteks Euribori baasintressiga. Lisaks peab rahastaja tulu teenima ehk laenumarginaal ja laenu vahendustasu. Laenu tagasimaksete tingimused on eri rahastajatel erinevad. Pangad nõuavad laenukapitalile sageli laenu tagatist, näiteks korteri või muu vara pantimist. Küsige laenupakkumist alati mitmest erinevast pangast. Ka muude väliste rahastajate, näiteks tuttavate või pereliikmete raha võib olla laenukapital, mis tuleb koos intressidega tagasi maksta.

Kõikdes laenudes, nende intressides ja tagasimaksetes on hea kirjalikult kokku leppida. Ettevõtjal tasub meeles pidada, et lühiajalist

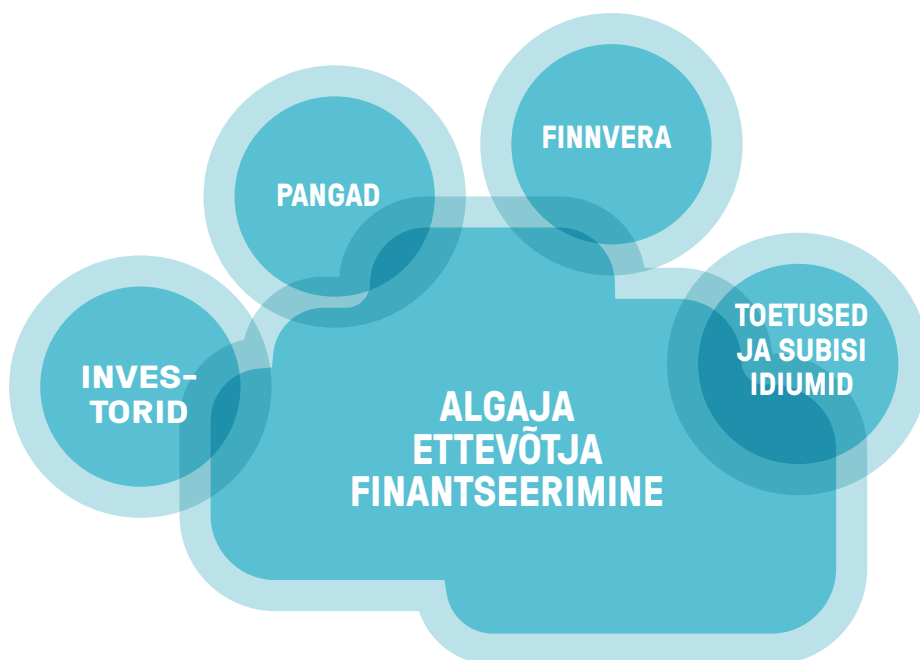
investeeringisabi võivad anda ka maksetähtaja pikendamine (tarnija-laen), liising-lahendused ning panga arvelduskrediidid ja krediitkaardid. Liising-investeering on pikaajaline rendileandmine, mil laenu peamiseks tagatiseks on rahastatav objekt. Eelpool mainitud juhtudel peab ettevõtja silmas pidama aastast intressimäära, mis võib olla oluliselt kõrgem kui tavalise panga intressid aasta lõikes ehk laen on kallim.

KAPITALIINVESTEERINGUD

Investorid (äriingel või investeerimisettevõtte) investeerib sihtettevõttesse raha osaluse alusel. Investor võtab investeerides märkimisväärse riski ning seetõttu ootab ta oma investeeringule vastukaaluks olulist tulu. Investeeringu tingimused määratletakse hoolikalt aktsionäride vahelises lepingus. Vt täpsemalt kasuettevõtluse peatükis osas 3.

ETTEVÕTLUSTOETUS

Ettevõtte tegevusvaldkonnast ja asukohast sõltuvalt võib ELY-keskus toetada ettevõtlusprojekte ning nende kavandamist. Ettevõtlustoe- tus või –abi on üldjuhul valikuline



ning eeldab, et ettevõtlustegevus on majanduslikult kasumlik. Abi või toetust ei ole vaja maksta tagasi. Enne investeeringute tegemist tuleb saada otsus toetuse määramise kohta. Toetus sooritatud ostude eest makstakse üldjuhul tagantjärele. www.ely-keskus.fi.

Uuenduslikele ettevõtlusprojektidele võib taotleda toetust ka Tekesist. www.tekes.fi

Kui äritegevus on suunatud arengumaadesse, on võimalik saada toetusraha Finnpartnership –programmi raames. www.finnpartnership.fi Ettevõtlustegevust planeerides on oluline meeles pidada, et äritegevus ei tohi olla sõltuv toetusest. Äritegevus peab olema kasumlik ilma toetuseta.



STARDITOETUSEGA ETTEVÕTJAKS

Stardirahaga toetatakse uute ettevõtete tekkimist ja töökoha loomist, ettevõtja sissetuleku kindlustamist ettevõtluse käivitamise faasis.

STARDIRAHA TAOTLEMINE

Starditoetust taotletakse töö- ja ettevõtlusbüroos (TE-toimisto), kes teeb otsuse starditoetuse määramiseks. Kui taotlete starditoetust

- ärge registreerige ettevõtet ega alustage äritegevusega.
- võtke ühendust oma piirkonna starditoetuse konsultandiga ning leppige kokku edasipidises
- osalege ettevõtte alustamise infopäeval
- broneerige aeg tasuta konsultatsiooniks NewCo YritysHelsinki büroos.
- koostage äriplaani ja tehke kalkulasioonid
- leppige kokku kohtumine starditoetuse konsultandiga
- Lisateavet www.newcoyritys-helsinki.fi

TOETUSE MÄÄRAMISE EELDUSED

Starditoetust võidakse anda, kui ettevõtjal on võimalik luua kasumlik ettevõtte ning tal on ettevõtluskogemus või läbitud ettevõtlusalane

Starditoetuse saamise eelduseks on, et ettevõtlustegevust ei ole alustatud enne, kui otsus toetuse andmisest on tehtud.

koolitus. Ettevõtja peab töötama põhitöökohaga oma ettevõttes ning toetus peab olema ettevõtja toimetuleku seisukohalt vajalik. Starditoetuse taotlusele lisatakse äriplaani ning tasuvuskalkulatsioon. Nende koostamisel on abiks ettevõtluskonsultant. Lisaks on vajalik nn maksuvõlatõend ehk tõend selle kohta, kas taotlejal on maksuvõlgasid. Antud tõendi saab tellida näiteks maksuameti veebilehelt või maksuameti teenindusbüroost. www.vero.fi/verovelkatodistus

Üldjuhul väljastatakse starditoetust kuueks kuuks. Seejärel kaalutakse starditoetuse jätkamise vajadust iga juhtumi puhul eraldi. Starditoetust võib määrata samaaegselt mitmele ettevõtjale, kes töötavad samas alustavas ettevõttes. Töö- ja ettevõtlusbüroo (TE-toimisto) võtab star-

ditoetuse määramisel lisaks toetuse saamise tingimustele arvesse taotleja majandusliku toetuse vajadust.

Starditoetus on maksustatav tulu, mida võib saada keskmiselt 850 eur (bruto) kuue esimese kuu vältel. Starditoetust makstakse kord kuus tagantjärele ning selle tarvis tuleb esitada vastav aruandlus töö- ja ettevõtlusbüroole.

TOETUSE SAAMISE TINGIMUSED - KONTROLLNIMEKIRI

- ettevõtlustegevusega ei ole alustatud enne kui starditoetuse otsus on tehtud
- ettevõtte on potentsiaali toimetuleku kasumlikult
- piisavad eeldused ettevõtlustegevuse tegelemiseks: ettevõtluskogemus või –koolitus
- piisavalt potentsiaali oma valdkonnas tegelemiseks
- ettevõtlust tehakse põhikohaga
- puudub palk ja muud eelised, vaid starditoetus
- ei tohi olla maksuvõlga või sissenõudeid ilma maksegraafikuta
- ilma taotlejale antava abirahata ettevõtlustegevus tõenäoliselt ei käivitu. Toetus ei muuda konkurentsi valdkonnas.
- NB! Pange tähele, starditoetus on ametniku kaalutusel põhinev toetus.



TEGEVUSALAD, MILLEKS ON VAJA LUBA



Soomes võib tegeleda seadusliku ja headele tavadele vastava äritegevusega ilma ametivõimude loata.

Mõnede tegevusvaldkondade puhul on ühiskonna, keskkonna ja tarbijate ohutuse huvides siiski vajalik luba. Teatud valdkondades tuleb tegevusest teatada ametivõimudele, kuigi otsest luba ei ole vaja.

Enne ettevõtlusega alustamist tuleb alati kontrollida, kas tegevuseks on vaja spetsiaalset luba või teatist ning mida muud selle valdkonna ettevõtjalt nõutakse.

Lubasid annavad välja haldusametid ning ministriumid, valla keskkonnametid ning teised lubasid väljastavad ametid.

Loa saamiseks peab taotlejal üldjuhul olema kutsekvalifikatsioon, hea maine ning õigus- ja teovõime.

Samuti mõjutab loa saamist taotleja majanduslik olukord. Teavet teenindussektorid vajalike lubade kohta on saadaval www.yrityssuomi.fi/luvat.

Luba on tavaliselt tähtajaline ja võidakse tühistada, kui isik ei tööta vastavalt reeglitele. Loa taotlemine on üldjuhul tasuline. Mõningatel juhtudel on vaja mitme eri ametiasutuse luba. Näiteks restorani pidamiseks on vaja muu hulgas hügieenipassi, alkoholipassi, alkoholi serveerimise litsentsi ning tervishoiuinspektori te, päästemeti, ehitusjärelvalve ja politsei teavitamist.

Sotsiaal- ja tervishoiuvaldkonna loa- ja järelvalveasutus Valvira (www.valvira.fi) väljastab vastava taotluse esitamisel õiguse tegutseda Soomes meditsiini valdkonnas töötajatele, kes on saanud väljaõppe välismaal. Selle alla kuuluvad arstid, meditsiiniõed, hambaarstid, farmatseudid,

ämmaemandad, logopeedid ja psühholoogid. Impordiga seotud lube väljastab tolliamet www.tulli.fi.

Toiduamet Evira (www.evira.fi) teostab järlevalvet toidu ohutuse ja kvaliteedi üle. Ruumid, kus käitletakse toiduaineid, näiteks restoranud, kauplused ja kioskid, peavad enne tegevuse alustamist olema valla toiduameti poolt vastu võetud. Tervisekaitseadusest tulenev loamenetlus puudutab muu hulgas juuksuri-, ilu- ja pediküüri ja tätoveerimissalonge. Loa väljastav valla tervisekaitseamet.

Muusika esitamise eest (raadio, tv, cd, elav muusika) avalikes kohtades, näiteks ettevõtte ruumides, kus teenindatakse kliente, tuleb maksa tasu autorikaitse organisatsioonidele. Heliloojate autorikaitse büroo Teosto (www.teosto.fi) kogub tasu heliloojatele ja sõnade autoritele ning interpretide ja fonogrammitootjate

TEGEVUSVALDKONNAD, MILLES TEGUTSEMISEKS ON VAJALIK LUBA VÕI DEKLAREERIMINE

Tegevusvaldkond	Ametiasutus	Link
sõidukite tehnõulevaatus	Transpordiohutuse amet Trafi	www.trafi.fi
alkohoolsete jookide serveerimine restoranis ning alkohoolsete jookide (keskmise kangusega õlu, siider ja väga lahjad veinid) müük toidupoodides	regionaalsed haldusametid (aluehallintovirasto)	www.avi.fi
alkohoolsete jookide tootmine, hulgimüük ja import	Sotsiaal- ja tervishoiuvaldkonna lubade ja järelvalveamet Valvira	www.valvira.fi
tulirelvade ja nende tarvutega seotud ettevõtlus	Politseiamet	www.poliisi.fi
apteegid, farmaatsiatehased, ravimite hulgimüüjad	Farmaatsiaspektori ohutus- ja arenduskeskus Fimea	www.fimea.fi
korterite ja kinnisvara vahendamine	regionaalsed haldusametid (aluehallintovirasto)	www.avi.fi
autoremonditöökodade tegevus	Transpordiohutuse amet Trafi	www.trafi.fi
autokoolide tegevus	Transpordiohutuse amet Trafi	www.trafi.fi
väärismetallist toodete proovide kasutusõigused	Turvatehnoloogia- ja kemiaamet Tukes	www.tukes.fi
kaevandamine	Turvatehnoloogia- ja kemiaamet Tukes	www.tukes.fi
krediidi-, finants- ja investeerimistegevus	Finantsjärelevalve	www.finanssivalvonta.fi
inkassoteenused	Lõuna-Soome regionaalsne haldusamet (Etelä-Suomen aluehallintovirasto)	www.avi.fi
haigete transport	regionaalsed haldusametid (aluehallintovirasto)	www.avi.fi
eletritööde ja liftiparanduse teostajad	Turvatehnoloogia- ja kemiaamet Tukes	www.tukes.fi
taksod, ühistransport	Ettevõtluse-, transpordi- ja keskkonnaametid (ELY-keskus)	www.ely-keskus.fi
kaubaveo (siseriiklik) ja ühenduste load	Lõuna-Pohjanmaa Ettevõtluse-, transpordi- ja keskkonnaamet (Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus)	www.ely-keskus.fi
telekommunikatsioon	Sideamet (Viestintävirasto)	www.viestintavirasto.fi
tubakatoodete müük	valla asutused	www.kunnat.net
ohtlike kemikaalide ulatuslik tööstuslik käitlemine ja ladustamine	Turvatehnoloogia- ja kemiaamet Tukes	www.tukes.fi
ohtlike kemikaalide tööstuslik käitlemine ja ladustamine väheses mahus	Päästeamet	www.pelastustoimi.fi
kindlustuste vahendamine, kindlustusseltsid	Finantsjärelevalve	www.finanssivalvonta.fi
pakettreiside pakkujad	Konkurentsi- ja tarbijakaitseamet (Kilpailu- ja kuluttajavirasto)	www.kkv.fi
turvateenuse pakkujad	Politseiamet	www.poliisi.fi
erasotsiaalhoolekande teenused	regionaalsed haldusametid (sotsiaal- ja tervishoiuvaldkonna lubade ja järelvalveamet Valvira)	www.avi.fi (www.valvira.fi)
erateravishoiu teenused	regionaalsed haldusametid (sotsiaal- ja tervishoiuvaldkonna lubade ja järelvalveamet Valvira)	www.avi.fi (www.valvira.fi)

autorikaitse ühing Gramex (www.gramex.fi) muusikutele, lauljatele, dirigentidele ja fonogrammide tootjatele. Vallal või linnal võib olla

mitmesuguseid reegleid, näiteks seoses välireklaami ja välismüügiga.

ETTEVÕTLUSVORMID



Füüsilisest isikust ettevõtjana võib Soomes tegutseda füüsiline isik, kelle alaline elukoht on Euroopa Majanduspiirkonnas (EMP). Isik, kes elab väljaspool EMP-d, vajab ettevõtte asutamiseks Patendi- ja registriametilt luba www.prh.fi.

Füüsilisest isikust ettevõtjana tegevusemine tähendab, et isik tegeleb äritegevusega kas üksi või koos abikaasaga. Kuigi abikaasad loovad firma koos, registreeritakse äriühing 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, vaid raha võetakse ettevõtte kontolt nn. eraviisiliste väljavõtetena välja. Ärigevuse eest makstakse maksu iga-aastase tulemuse põhjal. Kuigi ettevõtte kuulub füüsilisest isikust ettevõtjale, tuleb oma isiklik majapidamine hoida ettevõttest raamatupidamise abil lahus.

Füüsilisest isikust ettevõtjad jagatakse üksikettevõtjaks ja kaupmeheks, kes mõlemad teevad tööd omal

Eraviisiline ettevõtja füüsilisest isikust ettevõtja (toiminimi)

- Registreerimismaks 110 eurot
- Lihtne asutada, muuta ja lõpetada
- Ühe inimese või perefirma
- Abikaasad võivad jagada kasumi vastavalt panustatud tööle/osalusele
- Võib palgata töötajaid
- Vastutab isiklikult ettevõtte võlgade ja teiste kohustuste eest
- Peamiselt tulumaksustamine
- Ettevõtja ei võta firmast välja palka, vaid ta võib võtta varasid oma kasutusse ainult eraviisiliste välja võtetena, maksud makstakse tulemustest.

Füüsilisest isikust ettevõtja (toiminimi)

Üks isik



www.ytj.fi
-> Y3-vorm

kulul. Erinevus seisneb selles, et üksikettevõtja teeb tavaliselt tööd iseseisvalt ega kasuta välist tööjõudu. Kaupmehele võib olla võõrast tööjõudu ja raamatupidamine on üksikasjalikum kui üksikettevõtjal.

Üksikettevõtja on füüsilisest isikust ettevõtja, kes võib tegutseda omal alal ilma püsiva asukoha ja palgatud tööjõuta. Peamine erinevus üksikettevõtjaga võrreldes on õigus pidada ühekordset raamatupidamist. Üksikettevõtjana võib olla näiteks õmbleja, puusepp või tõlkija. Kaupmees on füüsilisest isikust ettevõtja, kellel on püsiv tegevuskoht või kes võib võtta tööle teisi inimesi. Kaupmees peab pidama kahekordset raamatupidamist.

ASUTAMISTOIMINGUD

Füüsilisest isikust ettevõtjaks lihtne hakata. Spetsiaalseid asutamisdokumente ei ole vaja. Tegevuse alustamisest tuleb siiski teatada äriregistrisse ja maksuametile. Teatamine toimub Y-3 vormil, mille leiate aadressilt www.ytj.fi. Registreerimine on tasuline (2016. aastal 110 eurot). Tegevust võib alustada kohe pärast asutamisteadet, kui tegemist ei ole tegevusvaldkonnaga, milleks on vaja luba, ning kui ei taotleta stardiraha.

KELLELE SOBIB ETTEVÕTLUSVORMIKS FÜÜSILISEST ISIKUST ETTEVÕTJA?

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

Isikuühingu asutamiseks 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 EMP territooriumil. Kui see nii ei ole, peab kõigile osanikele, kes ei ole EMP 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. Sissemaks suuruse ei ole sätestatud seadusega. 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 hääletuid. Usaldusühingus peab olema vähemalt üks vastutav ja üks hääletu osanik. Täisosanikud vastutavad ühingu kohustuste eest kogu isikliku varaga ja langetavad ühingu asjus ühiselt otsuseid. Hääletud osanikud investeerivad äriühingusse raha või raha väärtuses vara ja saavad kasumilt intresse. Hääletul 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, tegevusvaldkond, osanike nimed ja aadressid ning nende sissemaks ühingusse. Lisaks lepatakse kokku, kellel on õigus ettevõtet seaduslikult esindada, kuidas valitakse potentsiaalne tegevusdirektor, milline

Isikuühingud: täisühing (avoin yhtiö) ja usaldusühing (kommandiittiyhtiö)

- Registreerimistasu 240 eurot
- Täisühing (avoin yhtiö), vähemalt 2 täisosanikku
- Usaldusühing (kommandiittiyhtiö), vähemalt üks vastutav ja üks hääletu osanik

- Asutatakse osanike vahelise kirjaliku asutamislepinguga
- Osanikud jagavad kasumi kokkulepitud alustel
- Võib palgata töötajaid
- Osanikud vastutavad ettevõtte võlgade ja kohustuste eest isiklikult, välja arvatud usaldusühingu hääletu osanik vastutab ainult oma investeeringu ulatuses.

Osanikud võivad võtta ettevõttest välja varasid:

- Palgana, mis on saaja maksutatav sissetulek
- Eraviisiliste väljavõtetenä, maksud ettemaksena prognoositava maksustatava sissetuleku põhjal

Täisühing (avoin yhtiö)



Vähemalt kaks isikut

Usaldusühing (kommandiittiyhtiö)



Vähemalt üks vastutav ja üks hääleõigusega

www.ytj.fi

-> Y2-vorm

-> Yhtiösopimus

Isikuühingud on sobiv ettevõtlusvorm pereettevõttele. Täisühingus vastutavad osanikud ja usaldusühingus täisosanikud ühingu kohustuste eest koos võrdsetel alustel.

on majandusaasta pikkus, kuidas valitakse võimalikud audiitorid, milline on osanike osalus äriühingu varas ja kasumis ning kuidas võib ühingu lepingu üles öelda või lõpetada. Asutamisleping tuleb koostada kirjalikult ja väga hoolikalt ning selleks tasuks kasutada asjatundjate abi. Isikuühing tuleb registreerida äriregistris ja maksuametis. Teade esitatakse

Y-2-vormil. Lisateavet www.ytj.fi.

Teatele tuleb lisada asutamislepingu originaal. Registreerimine on tasuline (2016. aastal 240 eurot).

MILLISTEL JUHTUDEL ON ISIKUÜHING SOBILIK ETTEVÕTLUSVORM?

Isikuühingud on sobiv ettevõtlusvorm pereettevõttele. 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.

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 EMP 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 juhatuse, mille valivad aktsionärid. Juhatuse hoolitseb ettevõtte juhtimise eest ja esindab äriühingut. Juhatuse võib valida ühingule tegevdirektori, kes vastutab ettevõtte jooksva tegevuse eest.

Tegevjuhi valik on väikeettevõtetele siiski vabatahtlik. Tegevdirektor võib valida juba aktsiaseltsi asutamisel asutamislepinguga või hiljem toimuval juhatuse koosolekul. Kui aktsiaseltsi juhatuses on vähem kui kolm liiget, tuleb valida ka vähemalt üks juhatuse asendusliige. Vähemalt ühe juhatuse liikme ja ühe asendusliikme (loetakse eraldi) alaline elukoht peab olema EMP territooriumil. Kui see nii ei ole, tuleb patendi- ja registriametist taotleda luba kõigi EMP 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 võib märkida üldise tegevusala, mis tähendab kogu seaduslikku äritegevust (st. ei ole kohustuslik nimetada mõnd konkreetset tegevusvaldkonda).

Aktsiaselts (osakeyhtiö, oy)

- Registreerimistasu 380 eurot
- Aktsiaseltsi elektrooniline asutamisavaldus 330 €
- Asutajaks üks või mitu isikut või ettevõtet.
- NB! Juhatuses vähemalt 1 põhiliige ja 1 asendusliige
- Isiklik risk piirdub ainult investeeringu suurusega (v.a. võimalikud käendused)
- As-i aktsiakapital vähemalt 2500 eurot, peab olema ettevõtte arveldusarvel või mitterahalised maksed audiitori poolt kinnitatuna ettevõtte.
- Maksab oma kasumist 20 % ettevõtte tulumaksu
- Võib maksta palka või dividende
- Palkade puhul individuaalne tulumaksustamine, dividendide puhul sissetuleku- või põhikapitali maksustamine 30 või 34 %
- Aktsionäride lepingu sõlmimine soovitatav

Aktsiaselts (osakeyhtiö)

Üks isik



www.ytj.fi ->
Y1-vorm
koos lisadega

Asutamislepingus lepitakse tavaliselt kokku juhatuse liikmed, tegevjuht, auditeerimine, majandusaasta ning aktsiate arv, hind ja maksamise kuupäev. Lisaks märgivad aktsiaseltsi asutajad aktsiad.

Et aktsiaselts hakkaks juriidiliselt kehtima, tuleb see registreerida äriregistris. Teade esitatakse Y-1-vormil. Registreerimine on tasuline **(2016. aastal 380 eurot, elektrooniline asutamisteade 330 eurot)**. Teade tuleb esitada kolme kuu jooksul alates asutamislepingu allakirjutamisest, vastasel juhul kaotab asutamine kehtivuse. Vormi saab internetist aadressilt www.ytj.fi.

Asutamisteatele lisatakse ka esialgne asutamisleping 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 märkimis- hind mitterahalise sissemaksena.

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 Keskkau-banduskoja 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. See aitab ära hoida asjatuid erimeelsusi, mis takistavad äritegevust. Aktsionäride lepingu koostamisel on soovitatav kasutada juristi abi. Aktsionäride lepingut ei ole vaja lisada registreerimisvormile.

MILLISTEL JUHTUDEL ON AKTSIASELTS SOBILIK ETTEVÕTLUSVORM?

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

Ühistu (osuuskunta) on iseseisev isikuühing. Liikmed juhivad ühistut ühiselt ja demokraatlikult ning realiseerivad selle abil majanduslikke, sotsiaalseid ja kultuurilisi eesmärgi. Ühistu asutamiseks on vaja vähemalt kolme isikut või ühingat.

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 käendusleping.

Ühistu asjade üle otsustavad liikmed ja igal liikmel on üldjuhul üks hää. 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 põhikirja. Põhikirjas tuleb ära märkida vähemalt ühistu ärinimi, asukoht, tegevusala, majandusaasta ning sisse- makse suurus, selle

Ühistu (osuuskunta)

- Registreerimistasu 380 eurot
 - Asutajaliikmeid vähemalt üks
 - Osakapital (+ võimalik liikmeks)
 - Üks hää liikme kohta
 - Reeglites tuleb kokkuleppida:
 - Reeglite kirjutamiseks on vaja asjatundjat
 - Probleemiks on liikmete pikemaajaline pühendumine
 - Peab olema asjatundlik juhtkond ja juhatuse nagu aktsiaseltsil
 - Enne uue ühistu asutamist tuleks välja selgitada, kas oleks võimalik liituda juba olemas oleva ühistuga.
- www.pellervo.fi**
- Lisateavet ühistute kohta **www.osuustoimintakeskus.net**

Ühistu (osuuskunta)

Üks isik



www.ytj.fi->
Y1-vorm
-> lisad
(kontrollige!)

tasumise tähtaeg ja viis. Ühistu tuleb registreerida ka äriregistris. Teade esitatakse Y1-vormil koos lisade vormidega. Teade tuleb esitada kuue kuu jooksul arvates asutamislepingu allakirjutamisest, vastasel juhul loetakse asutamine mitte toimunuks. Registreerimine on tasuline (**2016. aastal 380 eurot**).

KELLELE SOBIB ETTEVÕTLUSVORMIKS ÜHISTU?

Ühistu sobib sageli näiteks spetsialistide ettevõtjatele, nt. kultuuri- ja heaoluteenuste osutajatele või kirjalike ja suuliste tõlketeenuste pakkujatele. 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 registreerimise baasavaldus. Teade esitatakse enne tegevuse alustamist. Kui välismaine ettevõtte või sihtasutus on väljastpoolt EMP territooriumi, tuleb filiaali asutamiseks taotleda patendi- ja registriameti luba.



REGISTREERIMINE

ÄRIREGISTER

Äreregister (www.prh.fi/fi/kauppa-rekisteri.html) 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 maksumeti registritesse – ettemaksu-, tööandja- ning käibemaksukohustuste registrisse. Nendes registritesse registreerumine on tasuta.

ETTEVÕTETE REGISTREERIMISAVALDUSE UUED MENETLUSTASUD

Eraviisiline ettevõtja

110 €

Täisühing (avoin yhtiö) ja usaldusühing (kommandiittiyhtiö)

240 €

Aktsiaseltsi elektrooniline registreerimisavaldus (aktsiaseltsi asutamine internetis Y TJ-teenuseportaal)is)

330 €

Aktsiaselts, ühistu, filiaal (osakeyhtiö, osuuskunta, sivuliike) registreerimisavaldus

380 €

SOOME ETTEVÕTTE- JA ORGANISATSIONITUNNUS (Y-TUNNUS)

Soome ettevõtte- ja organisatsiooni-tunnus (Y- tunnus) on individuaalne tunnus, mille ametiasutus annab ettevõttele ja ühendusele. Y-tunnus väljastatakse kohe, kui ettevõtte registreerimisavaldus kantakse ettevõtete ja organisatsioonide teabesüsteemi (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 piisaval määral isikupärane.

Nimes ei tohi olla üksnes üldisi sõnu või teenuse kirjeldust ja isiku- või kohanimesid. Nimi peab teistest registris olevatest nimedest ja kaubamärkidest piisavalt erinevama. 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 (avoin yhtiö) lühendit "ay" ei tohi kasutada.

Filiaali nimes on lisaks välismaise äriühingu nimele ka märke "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.

PARALLEELSEAD ÄRINIMED

Äreregistrisse kantud ettevõttel võib olla teistes keeltes paralleelseid ärinimesid. Paralleelse ärinime all mõeldakse soome- või rootsikeelse ärinime tõlget. Ettevõttes kasutusel olevad paralleelsed ärinimed tuleb teatada äriregistrisse koos selgitusega, millise keelega on tegu.

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 "Jokise lillekaupluse" ettevõtja võib pakkuda koristusteenust nime all "Praktiline". Täiendava ärinime registreerimine on tasuline ja seda võib kasutada ainult selle äritegevuses, mille jaoks täiendav ärinimi välja anti. Täiendavaid ärinimesid võib olla mitu. Iga täiendava ärinime eest tuleb tasuda eraldi menetlustasu.

TEGEVUSVALDKOND

Ettevõtte tegevusvaldkond teatatakse alati, kui ettevõtte registreeritakse äriregistrisse ja maksuametis. Äreregistrisse võib esitada ka nn. üldise tegevusala, mis tähendab, et ettevõtte võib tegeleda mis tahes seadusliku ja heade kommetega kooskõlas oleva äriga. Soovitav on siiski, et tegevusvaldkonnast teavitatakse selgelt, nii et tegevuse laad saab selgeks.

Äreregistrisse 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 siiski teatada peamine tegevusala, millega ettevõtte tegeleb. 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. Ettemaksuregistris-

se registreerutakse samal vormil, millega tehakse registreerimisavaldus 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 maksumatavate tulemuste. Ettevõtja teatab hinnangu tulemustest ettevõtte registreerimisavalduses. Maksuamet määrab ettevõttele ettemakstavad maksud ettevõtte oma hinnangu alusel ja saadab ettevõttele maksuteate ja ettemaksu ülekandevormid.

TÖÖANDJAREGISTER

Tööandjaregistris haldab maksuamet (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 registreerimisavaldusega maksuameti hallatavasse käibemaksukohustuslaste registrisse. Ära tuleb märkida ka kuupäev, mil alustati tegevust käibemaksukohustuslasena. Käibemaksukohustuslaste registrisse võib registreeruda ka siis, kui ettevõtte ei ole seaduse järgi käibemaksukohustuslane, näiteks juhul, kui majandusaasta müük on alla 8 500 euro.

Registris olev ettevõtte võib ettevõtluse sisendkäibemaksu maha arvata müügist makstavast maksust. Välismaine ettevõtte on Soomes käibemaksukohustuslane, kui tal on Soomes alaline 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 registreerimisavalduses rist lahtrisse "Arvan, et ei ole käibemaksukohustuslane" ja maksuvabastuse põhjendused.

ETTEVÕTTE RAAMATUPIDAMINE JA RAAMATUPIDAMISARUANDLUS

Raamatupidamisseaduse kohaselt on kõigil ettevõtetel raamatupidamise kohustus. Ettevõttel tasub raamatupidamisteenus tellida, st. osta teenus raamatupidamisfirmalt sisse, et keskenduda 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 raamatupidamisarvestus on üldjoontes ainult ettevõtte tulude ja kulude kirjendamine. Muude kui vabakutseliste puhul tuleb raama-

tupidamises kasutada kahekordse kirjendamis- se 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 majandusaas-

ta võib olla ka muu kui kalendriaasta (näiteks 1.4. - 31.3.). 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 raamatupidamise, 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.taloushallintoliitto.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 raamatupidamise seaduse, raamatupidamis-määruse 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 revisjoniaruande. Aktsiaseltsis kinnitavad aktsionärid

Ettevõtjal tasub osta raamatupidamise teenused väljastpoolt, et võiks ise keskenduda tulude hankimisele!

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

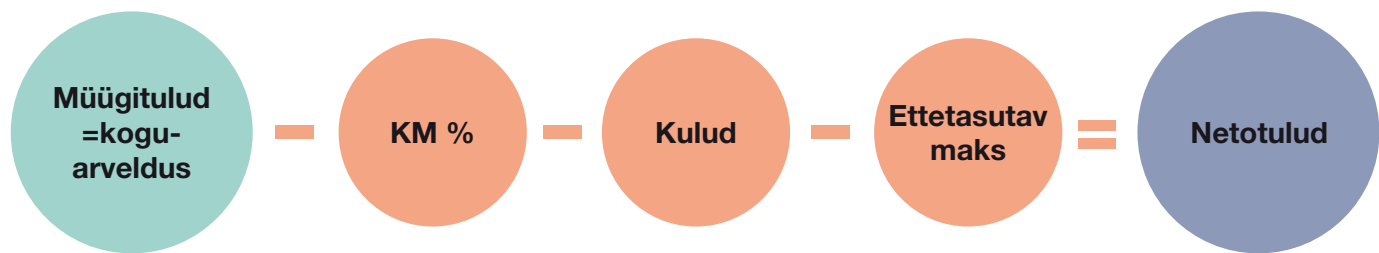
Auditeerimiskohustus puudutab täis- ja usaldusühinguid, aktsiaseltside ja ühistuid. Füüsilisest isikust ettevõtjad ei pea audiitorit valima.

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) firmad töötavad 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 soovi 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.

TULUMAKS JA KÄIBEMAKS



Äriühing maksab ettevõtte maksustatava tulu alusel tulumaksu. Tulumaksu makstakse ettemaksuna ning vajadusel jääkmaksude ja ettemaksu täiendusena. Ettevõtlusvorm mõjutab tulumaksu. 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 börsiettevõtetest 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 30 % (kui kapitalitulusid on üle 30 000 €, on maksuprotsent 34 %). 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

www.vero.fi

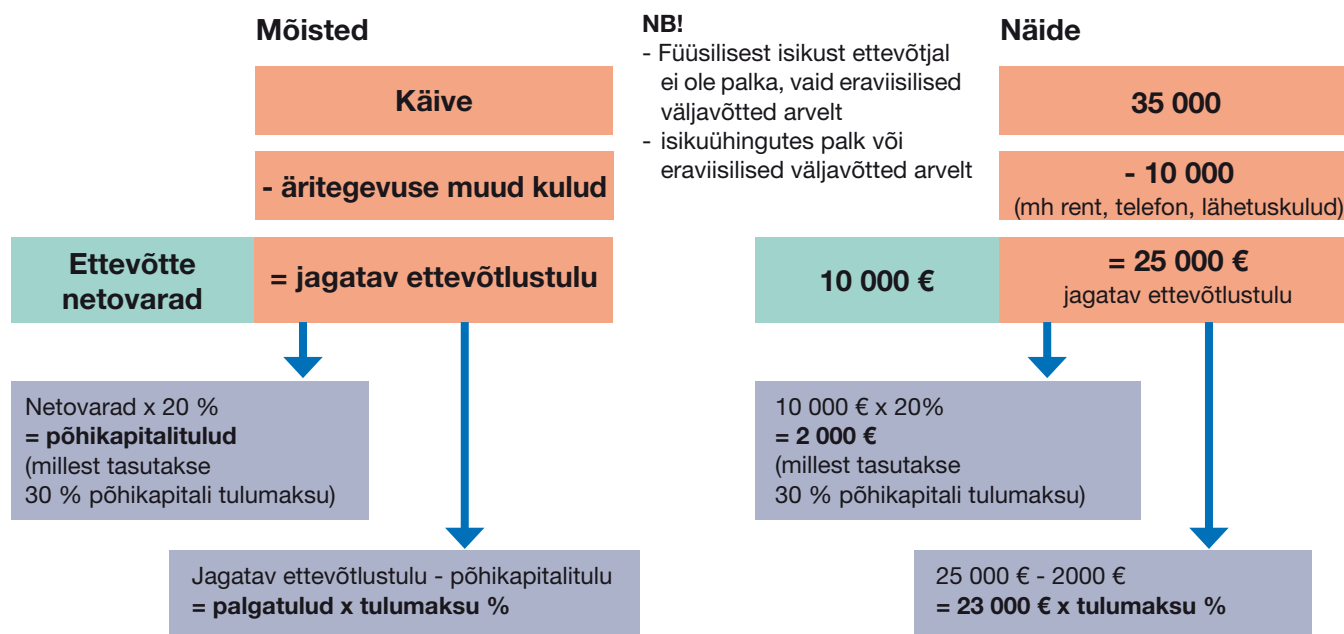
- maksustamise juhised
- käibemaks
- põhikapitalitulude maksustamine

inimestel. Üksikisiku tulumaks koosneb riiklikust ja kohalikest maksust ja kiriku liikmetel kogudusemaksust. Kohaliku omavalitsuse ja kogudusemaksu suurus sõltub vallast ja kogudusest.



ERINEVATE ETTEVÕTLUSVORMIDE TULUMAKSUSTAMINE

FÜÜSILISEST ISIKUST ETTEVÕTJA JA ISIKUÜHINGUTE MAKSUTAMINE



Lisateavet www.vero.fi

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 võlad).

Kapitalitulu moodustab 20% eelmise aasta netovarast ja ülejäänul 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 abi-

kaasade vahel. Ettevõtlustulu palgatulu osa jagatakse abikaasade vahel vastavalt tööpanusele ja kapitalitulu osa netovara järgi. Ettevõtlustulu kapitalitulust läheb maksudeks 30 %. Palgatulu osa liidetakse ettevõtja muudele palgatuludele ja ettevõtja maksab kõigi oma palgatulude kogusumma maksu astmelise skaala alusel.

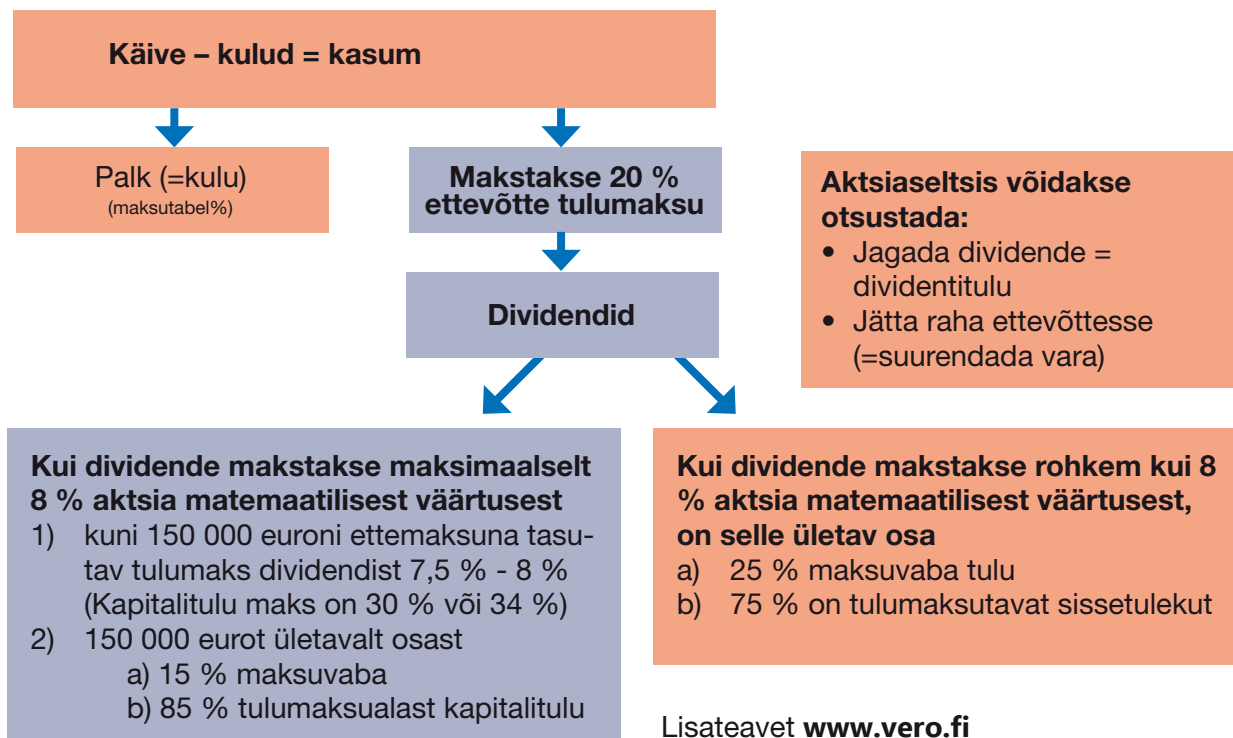
TÄISÜHING JA USALDUSÜHING

Täisühing ja usaldusühing ei ole tulumaksu osas eraldi maksukohustuslased. 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.

Kapitalitulust läheb maksudeks 30 %. Palgatuluosa liidetakse osaniku muudele töötasudele ja osanik maksab kõigi oma palgatulude kogusumma maksu astmelise skaala alusel. Usaldusühingu vaikiv osanik saab üldjuhul äriühingust intressi investeeritud kapitalilt. Selline tulu on hääletule osanikule kapitalitulu.

AKTSIASELTSI TULUMAKS



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 20 %.

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.

Ettevõtte poolt jagatud dividendidest 25 % on maksustatavat kapitalitulu ja 75 % maksuvaba tulu juhul kui dividendide määr vastab maksimaalselt aktsiate matemaatiliselt väärtusele arvestatud 8 % aastasele kasumile. Praktikas dividendidelt kinnipeetav maks on 7,5% - 8%, sõltuvalt kapitali tulumaksu maksuprotsendist.

Kui dividendi saaja saab aastas selliseid dividende kogusummas üle 150 000 euro, on selle ületav osa maksustatav kapitalitulu 85 % ja maksuvaba tulu 15 %. Kui äriühing jaotab dividende rohkem kui 8 % aktsia matemaatilisest väärtusest, on 8 % ületavast osast 75 % maksustatav palgatulu ja 25 % maksuvaba tulu.

ETTEMAKSUREGISTER

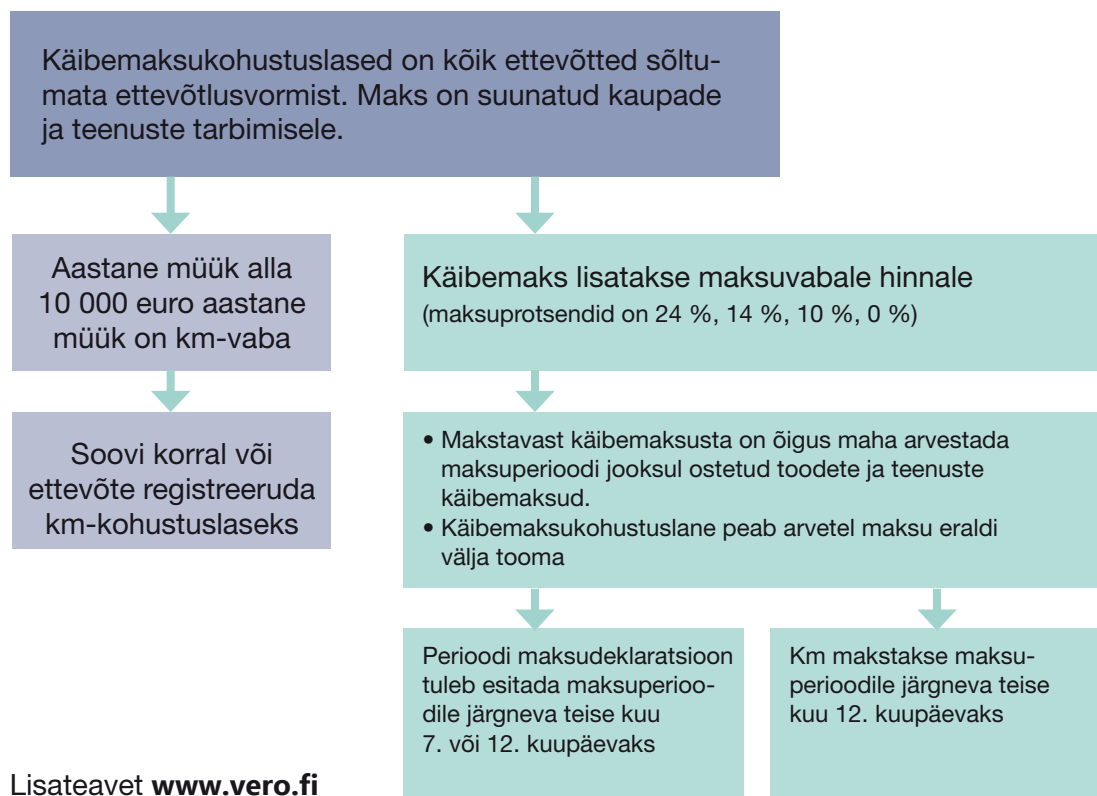
Isik või ettevõtja, kes tegeleb äritegevusega, registreeritakse maksuameti ettemaksuregistrisse. Ettemaksuregistrisse pääseb, kui ettevõttel või ettevõtte juhtidel ei ole häireid maksude tasumisel. Kui füüsilisest isikust ettevõtja on kantud ettemaksuregistrisse, ei ole tellijal vaja ettevõtjale makstavast töötasust tulumaksu kinni pidada.

Ettemaksuregistrisse kandmine mõjutab ka majapidamistööde tegemise eest võimaldatavat maksu-

vähendust, mida antakse ettevõtja kliendile. Õigus maksuvähendusele majapidamistööde tegemise eest on vaid siis, kui töötasu saav ettevõtja on kantud ettemaksuregistrisse. Ettemaksuregistrisse kuulumist tasub kontrollida YTJ-teabetalitusest (www.ytj.fi) või maksuameti kontoris.

Ettemaksuregistrisse kantud ettevõtja maksab oma maksud ise, tasudes reeglina kord kuus ettemaksu. Ettemaksuregistrisse registreerutakse registreerimisavaldusega, millesse märgitakse ka hinnang ettevõtte esimese majandusaasta käibe ja maksustatava tulu kohta. Maksuamet määrab ettevõttele ettemakstavat maksu ettevõtte oma hinnangu alusel ja saadab ettevõttele maksuteate ja ettemaksu ülekandevormid. Kui lõplik tulemus erineb prognoosist, võib ettevõtja taotleda kas ettemaksu muutmist või ettemaksu täielikku kaotamist. Kui majandusaasta tulemus näitab, et ettemaksu

KÄIBEMAKS (KM)



on makstud liiga vähe, võib teha täiendava lisamakse. Ettemaksu ja selle lisamaket võetakse arvesse majandusaasta lõplikus maksustamises. Maksuamet võib kustutada ettevõtte ettemaksuregistrist, kui ettevõtte ei täida oma kohustusi seoses maksude tasumise, raamatu pidamise või muude maksustamist puudutavate küsimustega.

MAKSUKONTO

Kõik omaalgatusliku maksud (st maksud, mille eest hoolitseb ettevõtja ise), v.a. võõrandamismaks, deklareeritakse perioodi maksudeklaratsiooniga. Omaalgatuslikud maksud on näiteks käibemaks, tulumaks ja töandja sotsiaalmaks.

Perioodi maksudeklaratsioon esitatakse ja omaalgatuslikud maksud tasutakse tavaliselt kord kuus. Väike-ettevõtte võib siiski valida hõredama teavitamis- ja maksegraafiku, kui ettevõtte on maksud alati korrekt-

selt deklareerinud ja tasunud. Kui ettevõtte käive on kuni 50 000 eurot kalendriaastas, võib käibemaksu, tulumaksu, töandja 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 aadressilt **www.vero.fi/verotiliohjeet**.

KÄIBEMAKS

Käibemaks on tarbimismaks, mille müüja arvestab 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. Enamiku kaupade ja teenuste käibemaks on alates 24 %. Toiduainetelt ja loomasöödalt makstakse 14 % käibemaksu. Restorani- ja toitlustusteenuste käibemaks on praegu ka 14 %, kuid alkoholsete jookide ja tubakatoodete müümisel või serveerimisel üldine 24 %.

Raamatute, ravimite, sporditeenuste, kinoseansside, reisijateveo, majutusteenuste, kultuuri- ja meelelahutusürituste ning televisioonilubade käibemaks on 10 %. Ettevõtja maksab riigile käibemaksu, mille ta on kogunud oma läbimüügiga.

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 käibemaksukohustuslasest ka siis, kui majandusaasta käive on ennustatavalt alla 8500 euro. Käi-

Kalendrikuu	Maksudeta	Km 24%	Maksudega
Müük	5 000 e	1 200 e	6 200 e
Ostud	1 500 e	360 e	1 860 e
Makstav käibemaks		840 e	

bemaksu alampiiri võidakse vähendada, kui ettevõtte majandusaasta käive jääb alla 22 500 euro. Kui ettevõtte majandusaasta käive on kuni 8 500 eurot, saab ettevõtte soodustust kogu majandusaasta maksult. Kui käive on vähemalt 8 500 eurot, kuid alla 22 500 euro, arvutatakse soodustus järgmiselt:

$$\text{Maks} = \frac{(\text{käive} - 8\,500) \times \text{maks}}{14\,000}$$

Näide: Käive on 19 000 eurot ja käibemaks, mis tuleks tasuda on 3 426 eurot. Soodustus arvutatakse $((19\,000 - 8\,500) \times 3\,426) : 14\,000 = 2\,569,50$ eurot ja see arvatakse 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. Nii võib teha siis, kui neid kaupu või teenuseid kasutatakse ettevõtluses. Ostu kohta peab siis olema olema 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. Lisateavet maksustamise kohta

www.vero.fi.

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.

Vabatahtlikud kindlustused on muu hulgas

Ettevõtja vabatahtlik õnnetusjuhtumikindlustus

- hõlmab ka vaba aega
- on ettevõtte maksust 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
- lahkarvamusest koondamise või palga üle
- rendilepingust. Vara ja äriruumid on hea kindlustada ka varguse, sissemurdmise, tulekahju
- ning veekahju vastu.

Küsi pakkumisi eri kindlustusseltsidelt, uurige tähelepanelikult kindlustustingimusi ja tehke alles pärast seda lõplik otsus selle kohta, millised kindlustused sõlmida.

Ettevõtte vajadus kindlustustele sõltub ettevõtte tegevusvaldkonnast, tegevusviisist ja varast.

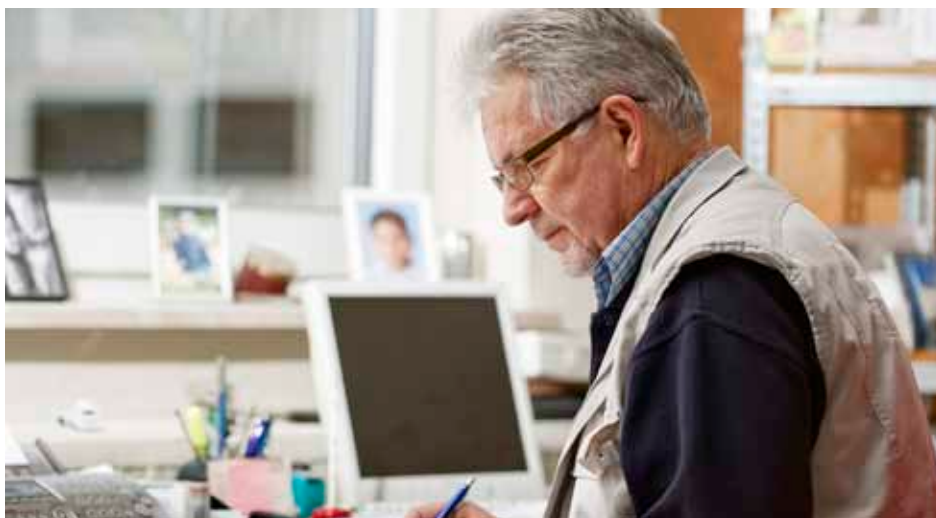
ETTEVÕTJA PENSIONIKINDLUSTUS YEL

Ettevõtja ainus kohustuslik kindlustus on ettevõtja pensionikindlustus ehk YEL-kindlustus, mis sõlmitakse pensionikindlustusseltsiga.

YEL-i maksu suurus oleneb ettevõtja tööst saadavast sissetulekust. YEL-i alusel makstakse ettevõtjale vanaduspensioni, pensionikindlustusameti (Kela, www.kela.fi) haiguspäevaraha ning emadus-, spetsiaalset emadus-, isadusraha või rehabilitatsioonitoetust.

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.

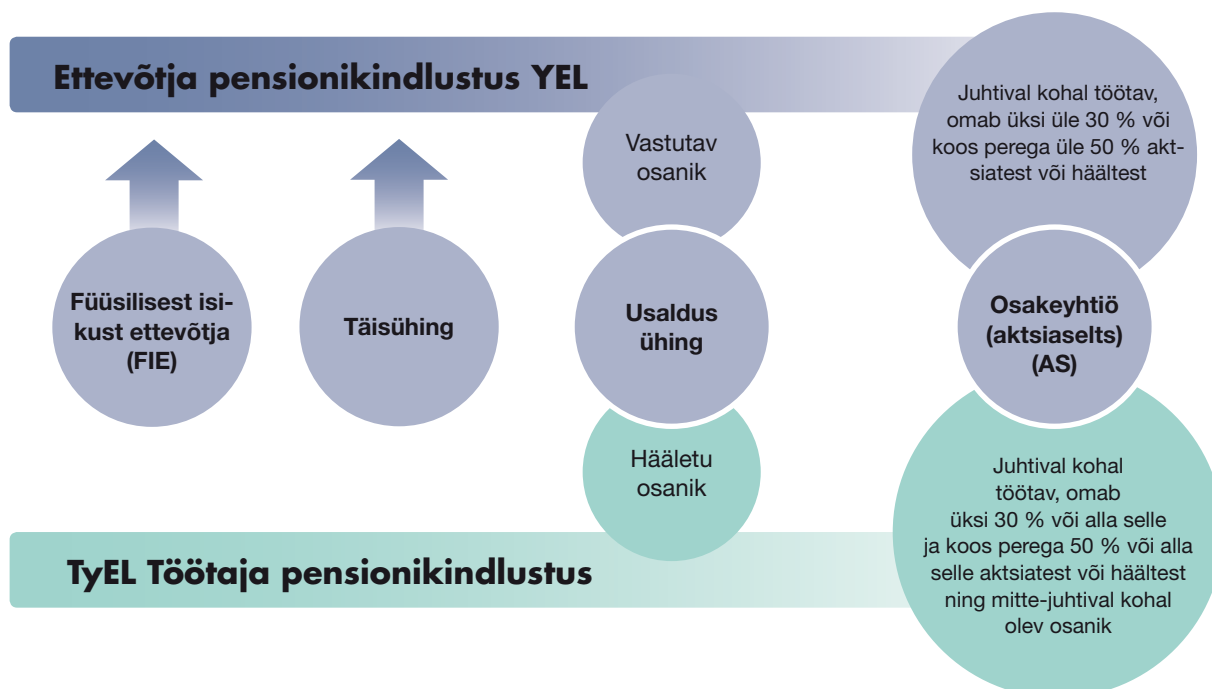
Lihtsalt ettevõtte omamine ei ole piisav alus ettevõtjapensioni saa-



miseks, 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 - 67-aastased isikud, kes tegutsevad Soomes ettevõtjana**
- **tegevus kestab katkematult vähemalt neli kuud**

- **Hinnanguline töötulu on vähemalt 7 557,18 € (2016)**
- **YEL-maks on 23,60 %, üle 53-aastastel 25,10 % (2016)**
- **uus ettevõtja saab esimese 48 kuu jooksul 22% maksusoodustust**



ETTEVÖTJA TÖÖTUSKAITSE

Ettevõtja võib vabatahtlikult astuda ettevõtjate töötukassa liikmeks, kui soovib saada palgapõhist töötuskaitset. 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 12 420,00 eurot aastas (aastal 2016). 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 liikmemaksu maksev liige.

Kui ettevõtja läheb palgasaajate kassast üle ettevõtjate töötuskassasse, võib ta saada päevaraha juba peale 12 kuud kestnud ettevõtlustegevust. Ettevõtlus loetakse lõpetatuks, kui ettevõtte on pankrotistunud või

ETTEVÖTJA TÖÖTUSKAITSE (AYT JA SYT-KASSAD)



Otsus selle kohta, kas ettevõtja loetakse töötuks või ettevõtlust katkenuks, tehakse alati ettevõtja elukoha töö- ja ettevõtlusbüroos

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 pensio-

nikindlustuse, esitanud maksuametile ja äriregistrile lõpetamisteate, loobunud ruumidest ja müünud ettevõtte vara või esitanud selle väärtuse kohta selgituse töötuskassale.

Otsus selle kohta, kas ettevõtja loetakse töötuks või ettevõtlust katkenuks, tehakse alati ettevõtja elukoha töö- ja ettevõtlusbüroos, kus töötuks jäänud ettevõtja peab registreeruma töötuks tööotsijaks. Lisateavet töötuskindlustuse kohta

www.mol.fi

www.ayt.fi

www.syt.fi



TÖÖTAJATE TÖÖLEVÕTMINE

Kui ettevõtte hakkab regulaarselt palka maksma, tuleb ettevõtte registree-rida maksuameti tööandjaregistris, kasutades selleks registreerimisaval- duse vormi või muutusest teatamise vormi, kui ettevõttel on juba Y-tun- nus.

Registreeruda tuleb alati, kui ka- lendriaasta jooksul on ettevõttel põhikohaga vähemalt kaks töötajat. Lisaks tuleb registreeruda siis, kui teenistuses on aasta jooksul vähe- malt palgalist töötajat, kuigi nende tööleping on lühem kui aasta.

Kui ettevõtte on kantud registris- se, saadab maksuamet ettevõtjale maksukonto juhised tulumaksu ja sotsiaalmaksude tasumise ja dek- lareerimise kohta. Tööandja, kelle ettevõttes töötab töötajaid alaliselt (töölepinguga palkav tööandja), korraldab oma töötajate pensioni spetsiaalse kindlustuse abil. Pen- sionikindlustus tuleb võtta palga maksmisele järgneva kuu jooksul.

Ettevõtte on ajutine tööandja, kui maksab kuue kuu jooksul palka alla 8 178 EUR (aastal 2016), või kui ette- võttes ei ole alalisi töötajaid. Ajuti- ne tööandja ei pea sõlmima eraldi kindlustuslepingut.

NewCo YritysHelsinki ettevõtlus- koordinaatorid aitavad, kui soovi- te arutada töötajate palkamisega seotud küsimusi. Nad nõustavad näiteks erinevate palkamistoetuste taotlemisega seotud küsimustes ning ka kandidaatide otsimisel. Ette- võtluskoordinaatorite saab ühendust näiteks enda ettevõtlusnõustaja kaudu.

Tööandja on kohustatud korraldama ja tasuma oma töötajatele seadu- sega sätestatud töötervishoiutee- nused. Lisaks sellele võib tööandja pakkuda üldmeditsiinilisi haiglara-



viteenuseid. Töötervishoiuteenused tuleb pakkuda isegi ühele töötajale. Ettevõtja ja iseenda tööandja võib pakkuda ka endale töötervishoiutee- nuseid.

Tutvuge ka tööjõurendi võimalus- tega ajutise tööjõuvajaduse puhul. Tööjõu rendifirma maksab töötaja palga ja täidab kõiki muud enda kui tööandja kohustu- sed, kuid kasuta- jaettevõtte ülesandeks on töötajat juhtida ja juhendada. Tööjõu rendi- firma peab renditööjõu osas järgima kasutajaettevõtte siduvat kollektiiv- lepingut.

TYÖNTEKIJÄN PALGA KÖRVALKULUD (2016)

- Kui tööandjal on vähemalt üks tähtjatu töölepinguga töötaja või palga kogusumma on 6 kuu jooksul vähemalt 8 238 €, tuleb töötajale võtta kohustuslik TyEL-kindlustus. Pensionikindlustusfirmale tasutakse TyEL-maksu, mis on 25,1 % töötaja palgast. Ajutise tööandja TyEL-maks on 25,1 % palgast. Töötaja pensio- nimaks on alla 53-aastaste tööta- jate puhul 5,7 % ja üle 53-aastaste töötajate puhul 7,2 %.
- Sotsiaalkindlustusmaks ehk sotu- maks on 2,12 % palgast.
- Töötuskindlustusmaks on 1,0 % palgast, kui tööandja maksab aas-

tas palkadeks kuni 2 025 000 eurot. Selle summa ületamise korral on kindlustusmaks on 3,9 % palgast. Töötaja töötuskindlustusmaks on 1,15 %.

- Õnnetusjuhtumikindlustuse maks on 0,9 % palgast olenevalt tegevus- valdkonnast.
- Kollektiivse elukindlustuse maks on keskmiselt 0,07% palgast.

Palgaarvestus ja tööandja teade- te eest hoolitsemine tasuks tellida raamatupidamisfirmalt. Elektroonili- selt esitatud deklaratsioonid peavad jõudma maksuametisse palgamak- sekuule järgneva kuu 12.kuupäevaks ning paber kandjal esitatud deklarat- sioonid 7.kuupäevaks.

Lisateavet töötajate palkamise kohta Soome ettevõtjad (Suomen yrittäjät)

www.yrittajat.fi

ELY-keskuste töökaitse vastutusala

www.tyosuojelu.fi

TE-bürood

www.te-palvelut.fi

→ työnantajalle

Tööandjate ühingud

www.ek.fi, www.yrittajat.fi

Kindlustusseltsid

www.tyoelake.fi

Yritys Suomi

<https://www.yrityssuomi.fi/tyoterveyshuolto>

ETTEVÖTTE VASTUTUS KESKKONNA EEST



Keskkonnavastutus - mis see tähendab? Ettevõtte tegutseb vastutustundlikult võttes oma tegevuses arvesse seadusi, määrusi ning üldiselt heakskiidetud kombeid inimeste, majanduse ja keskkonna heaks tegutsedes.

Seega võib rääkida üldiselt vastutustundlikust äritegevusest.

Vastutustundlik äritegevus on ühtlasi turustamisviis ja väikeettevõtte konkurentsivõimet mõjutav tegur. Tarbijad on tänapäeval väga teadlikud. Igapäevased otsused võivad tekkida nende väärtuste kohaselt. Käesolevas peatükis käsitleme ettevõtte keskkonnavastutust.

HOOLITSEGE KESKKONNA EEST

1) Selgitage välja oma firmat puudutav keskkonnavalane seadusandlus.

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 keskkonnaametnikult ja aadressilt www.ymparisto.fi ja www.yrityssuomi.fi.

2) Identifitseerige kahjulikud keskkonnamõjud.

Ettevõtte ei pea tingimata tegema suuri investeeringuid, pelgalt kasutamisharjumuste muutmine võib mõju avaldada. Näiteks tarbivad elektriseadmed ooteseisundis palju energiat.

3) Tutvuge ettevõtte asukohas kehtivate jäätmekäitlusmäärustega.

Õigesti sorteeritud ja kogumispunkti viidud jäätmeid saab uuesti kasutada. Elumajades tegutsevale ettevõttele kehtivad üldjuhul samad sorteerimismäärused kui elanikelegi. Kui ettevõtte tegutseb oma äriruumides või valduses, sõlmib ettevõtte

jäätmekäitluslepingu iseseisvalt. Lisa utiliseerimisjuhiseid www.kierratys.info.

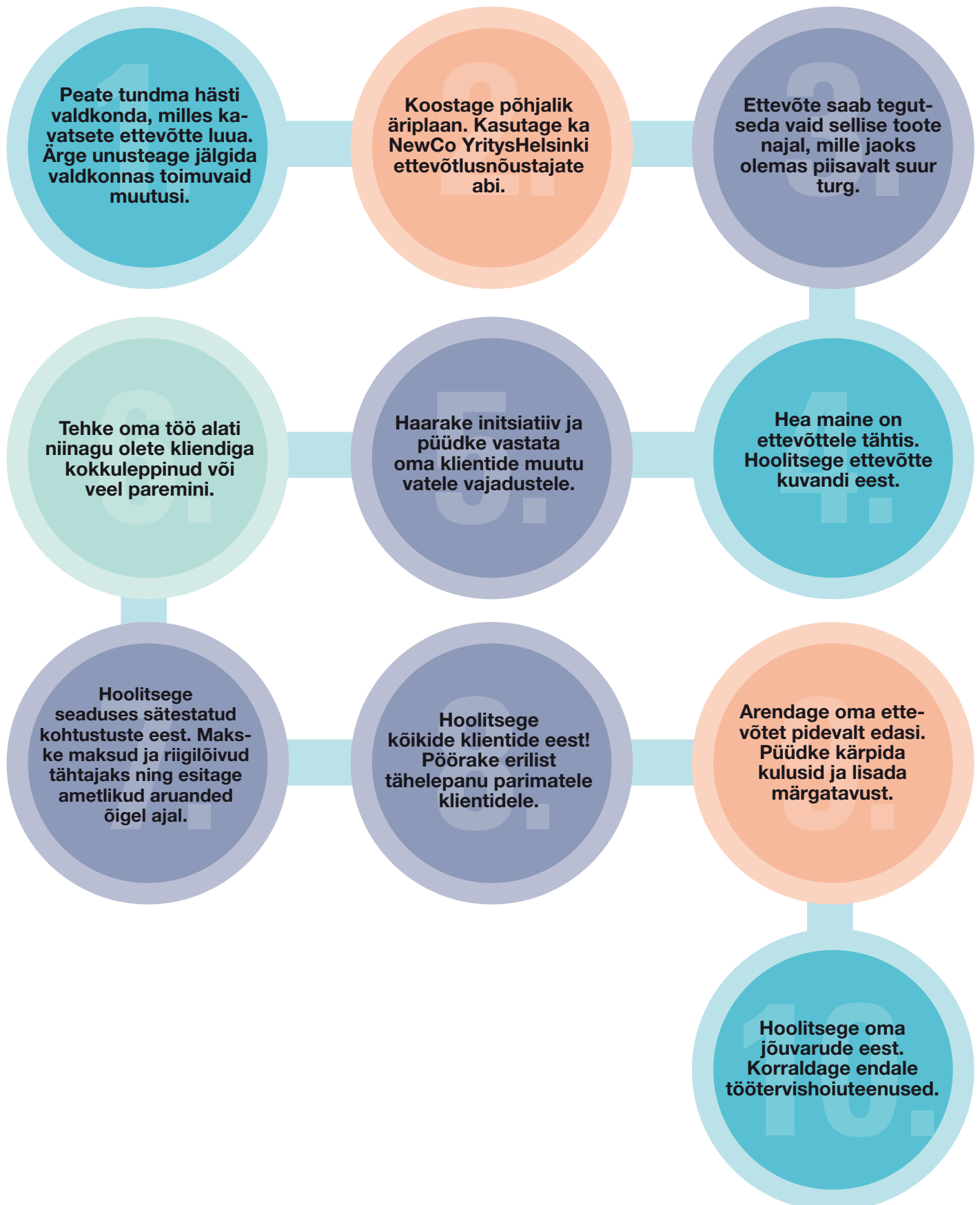
4) Austage keskkonda, kui tegelete ohtlike ainetega.

Kemikaale ja muid ohtlikke aineid tuleb kasutada ja ladustada vastavalt määrustele. Ohtlikud jäätmed tuleb alati toimetada lahuskogumissüsteemi. Lisateavte kemiaalide kohta www.tukes.fi.

5) Hankeid sooritades mõelge keskkonnale.

Kasutage ökomärgistatud, lähedal toodetud, õiglase kaubanduse tooteid või mahetooteid. Hankige tooted suurpakendites või korduvkasutatud kaubana. On võimalik osta ka rohelist elektrit. Uued külmutusseadmed ja nõudepesumasinad on energiasäästlikumad kui vanad.

10 SAMMU EDUNI



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?

ÄRIPLAAN JA ÄRIIDEE

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

TURG JA KONKURENDID

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

RAHASTAMINE

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.

PLANEERIMINE, TASUVUS JA KONTROLL

Põhjalik planeerimine on kasulik, kui ka parim plaan ei tööta, kui see ei põhine faktidel ning kui seda ei asuta elluviima ning selle teostumist ei kontrollita pidevalt. Määrake kindlaks kasumlikkuse kriitiline punkt, mil tulud = kulud.

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 omavalitised suhted? Uurige välja, milline on teie vastutus erinevate ettevõtlusvormide puhul. Maksustamine on



Koostage kirjalik äriplaan. Seda vajate praegu ja tulevikus oma ettevõtte edasisel arendamisel.

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? 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 mõnda valdkonna eksperti? Kas selles valdkonnas tegutseb ettevõtjate ühendusi või organisatsioone?

www.yrittajat.fi

KASVUETTEVÕTLUS

Kasvuettevõtlus erineb oma väljakutsetega tavapärasest äritegevusest. Kasvuettevõtlus sisaldab suurel hulgal oletusi ja tundmatuid tegureid. Väljakutseid lisab see, et eesmärgiks on ettevõtte kiire kasvatamine kiiresti suure meeskonnaga. Sellisest lähtekohast tulenevalt tuleb sõiduks valmistuda põhjalikult ja õige varustusega. Nendeks on piisavad töötaja- ja oskuste ressursid, head planeerimis- ja arvestamisvahendid ning põhjalikud lepingud ja lepingutingimuste struktuurid.

MIS ON KASVUETTEVÕTE?

Mida kasvuettevõtte ja kasvuettevõtluse all mõeldakse? Kasvuettevõtlusel puudub üks selge definitsioon, kuid kasvuettevõtte all mõeldakse uuele äriideele või äritegevuse mudelile rajanevat ettevõtet, kellel on suured ootused arengu osas ning kes pürgib rahvusvahelisele turule juba asutamisest alates ükskõik millises valdkonnas,

kui vaid teatud kasvukriteeriumid ja mõõdikud seda lubavad. Mõõdikuteks võivad olla turuosa, käibe või personali suurendamine või nende arvude kombinatsioon.

Kasvuettevõtetest või potentsiaalsetest kasvuettevõtetest rääkides tasub vaadelda esmalt ettevõtte elutsükli faase ning äriideed ja eesmärgid.

YritysHelsingi poolt kasutatav kasvuettevõtte definitsioon

- uus äriidee või äritegevusmudel
- pühendunud kahe või mitme inimese meeskond
- vajadus suurendada ressursse ja muuta oskuste tugevused mitmekülgsemaks
- tugev kasvusoov ning püüdlus algusest peale olla rahvusvaheline
- äritegevusmudelist lähtuv vajadus saada riskifinantseeringut, mil traditsiooniline pangalaenu laadne rahastus pelgalt ei sovi.

Tavaliselt keskendub C ja A väljas (joonis 1) olevate ettevõtete hindamine peamiselt äriidee, äriplaani ning tasuvuskalkulatsioonide hindamisele ning tegevus põhineb juba olemas oleva tegevusmudeli võimalikult tõhusal elluviimisel. Äritegevus võib sellisel juhul sisaldada vähem riske.

Uutele B ja D väljadele suunduvaid ettevõtteid tuleb läheneda teisel moel ning teiste meetoditega. Käesoleva teejuhise kasvuettevõtteid käsitlevas peatükis keskendume B välja äritegevusmudelitele.

Idee ja meeskonna algallikad

Potentsiaalsed kasvuettevõtted tekkivad mitmel erineval moel. Tavalisemateks viisideks on ülikoolis tehtav uurimistöö, sõprus- või tutvusringkonnas leiutatud idee või olemasoleva äritegevuse raames sündiv uus potentsiaalne idee.

Kui olette üksikisikuna huvitatud kasvuettevõtlusest, võite luua näitels meeskonna oma ettevõtte ümber või liituda mingi teise potentsiaalse kasvuettevõtlusideega. Mõlemate viiside eelduseks on aktiivne võrgustumine ning kasvuettevõtlusega seotud üritustel ja programmides osalemine.

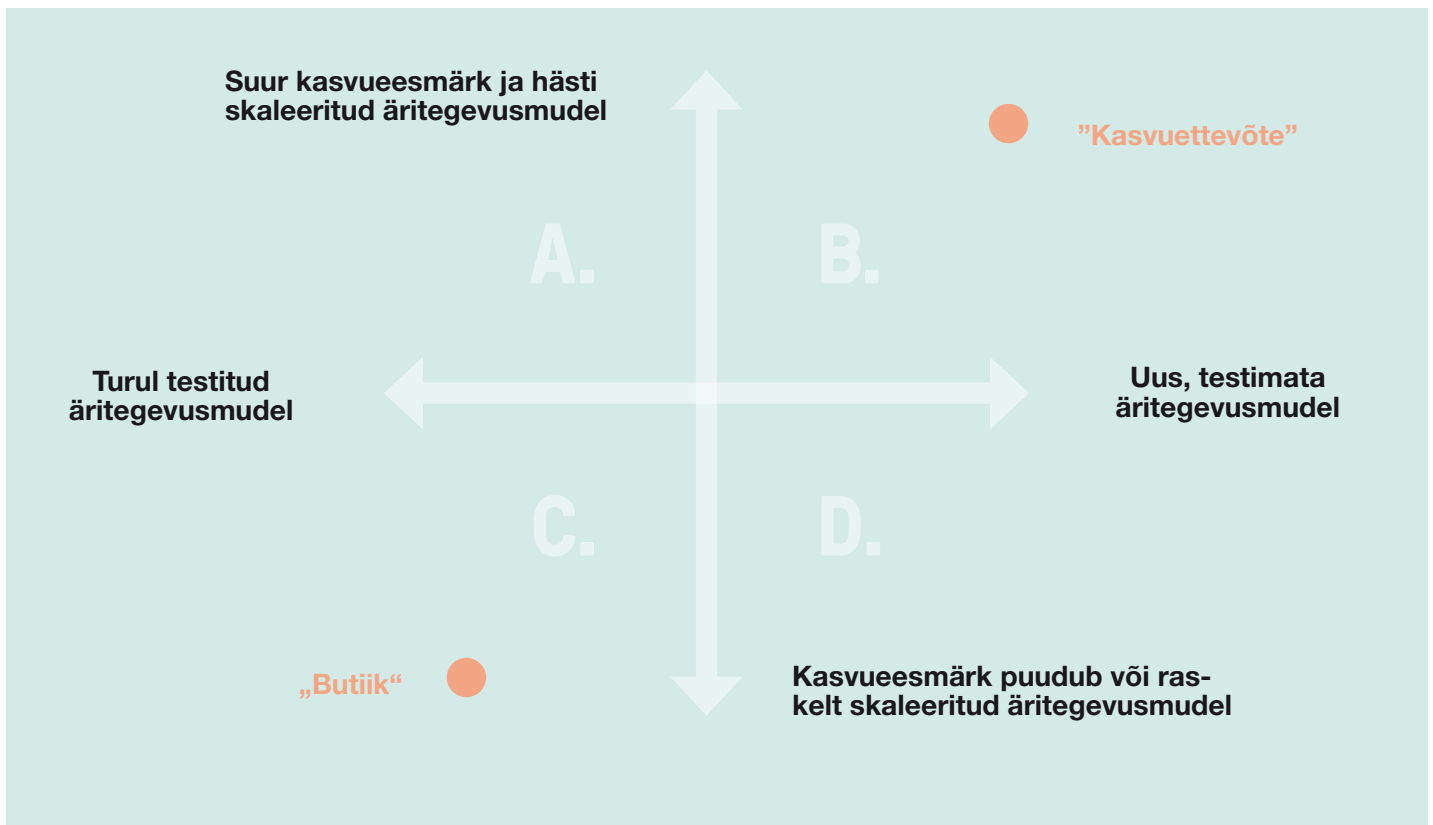
TEGEVUSE PLANEERIMINE

Kõik ettevõtted peaksid planeerima oma tulevikku ja püstitama eesmärgi, mille suunas tegevust juhitakse. Kasvuettevõtetes selge ja hästi esitatud eesmärgipüstitus on kasvu ja globaliseerumise eelduseks.

Põhieesmärk

Põhieesmärk juhib kogu äritegevust. Eesmärk tuleks püstitada piisavalt kaugesse tulevikku, näiteks 7-10 aasta kaugusele. See vastab enam





Joonis 1

KASVUETTEVÕTTE ARENGUETAPID JA ELUTSÜKKEL - STARTUP DEVELOPMENT PHASES

-2 Kasvuettevõtteidee
Potentsiaalne skaleeritud äritegevusmudeli idee ja sihtturg. Esimesed mõtted selle kohta, kuidas idee võiks raha sisse tuua. Meeskonna ülesehitus: Üks isik ja idee või meeskonna idu, kuid oskused ei ole veel tasakaalus.

-1 Kasvuettevõtte ettevalmistusetapp
Pikema perspektiivi (3+ aastat) eesmärk on täpsustumas määratletud turupiirkonnas. Meeskonna ülesehitus: Vähemalt kaks või kolm ettevõtlikku asutajaliiget, kes on valmis tõsiselt pühenduma. Lisaks neile võib osaleda ka teisi isikuid.

0 Potentsiaalse kasvuettevõtte sünnifaas
Tõsiselt pühendunud põhimeeskond, kellel on õiged oskused. Toode või teenus on juba olemas või meeskond suudab ise toota toote või teenuse. Kirjalik osanike leping on sõlmitud. Osanike lepingus on pööratud tähelepanu näiteks pikaajalisele pühendumisele, eesmärkidele, vaheetappidele, raha kasutamisele ja omanike kohtustustele.

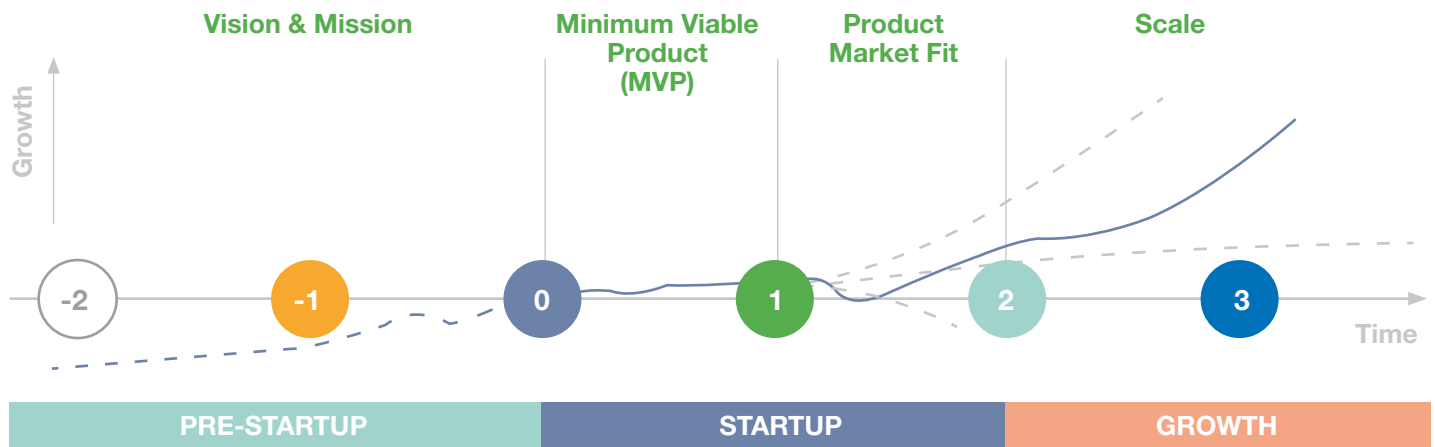
1 Potentsiaalne kasvuettevõte
Suudab juba näidata müüki ja oma esimest kasvu. Ettevõtte kasvu võimaldavate ressursside, investeringute või oskuste, hankimine on lihtne. Kompensatsioon põhineb sisend-väljundi panuse kohta saaval

eeldataval tulul (omandi väärtuse kasv või müügitulud).

2 Kasvuettevõte
Kasv on näha ning huvi sihtturul kasvab endiselt. Suudab soovikorral hankida märkimisväärset hulgal riskirahastust.

3 Väljakujunenud kasvuettevõte
Saavutanud märkimisväärse kasvu, mis eeldatavasti jätkub ka edaspidi. Suudab kergesti leida vajaminevaid lisaressursse (riskiraha ja pühendunud inimesi). Asutajad ja investorid võivad müüa osa või kõik oma aktsiad ja jätkavad kasvuettevõttes või liiguvad edasi uute väljakutsete poole.

STARTUP DEVELOPMENT PHASES



Ideation

Potential scalable product/service idea for big enough target market. Some initial revenue models for how it would make money. One person OR only a vague team; no confirmed commitment and/or no right skills balance in the team structure yet.

Concepting

Having clear and meaningful target with clear direction for min. 3 years with milestones to get there, -> 3, 6, 12, 24, 36 months... Having team of two or three core founding people with balanced ownership. Can also already have some extended team with lighter commitment (stock options and/or cash compensation).

Commitment

Committed & skills balanced founding team. Able to develop the product/service (Minimum Viable Product) without dependency of uncommitted external resources OR already have initial product/service developed. Have signed shareholder agreement between founders, with milestones, committed time and money usage, for min. 2+ years with vesting etc.

Validation

Can already show some user growth and/or revenue (initial traction). AND/OR continue to attract additional resources (money or sweat equity) for equity or future revenues. Looking for clear market validation (Product Market Fit), to be able to move into scaling.

Scaling

Showing clear, growing and measurable user/market traction in big or rapidly growing target market. Can and want to scale fast. AND/OR is able to attract significant funding.

Establishing

Achieved great growth, that can expected to continue strong. No longer need to "try" get resources and can get those easily. Continue to grow and often wants to culturally continue behaving like a "startup" for as long as possible. Founders make exit or continue biz as usual.



vähem sellele ajale, mis kasvuettevõtte potentsiaali saavutamiseks tavaliselt vaja läheb.

Kui pikema perspektiivi põhieesmärk on seatud, püstitatakse ettevõttele etapieesmärgid.

Kasvuettevõtte tegevuse täpsem planeerimine

Kasvuettevõtluses viiakse tavaliselt ellu uut skaleeritavat äriideed ning samal ajal püütakse kasvada väga kiiresti. Äritegevuse planeerimine nõuab sellisel juhul teist tüüpi planeerimist ning uusi abivahendeid.

Business Model Canvas on hea abivahend uue äritegevuse planeerimiseks ning klientuuri arendamiseks. Tutvuge abivahendiga aadressil:

www.businessmodelgeneration.com

www.businessmodelcanvas.fi

Kui traditsiooniline äriplaani käsitleb

sügavuti tuttava ärimudeli üksikasju ja konkurentidest eristavaid tegureid, siis business model canvas -mudeli abil lähenetakse äritegevuse põhivaldkondadele rohkem ülatasandil ning tähelepanu pööratakse eelkõige nende ülatasandi tegurite koostmõju ja funktsionaalsuse planeerimisele. Lisaks sellele nenditakse juba plaani koostamisel, et enamus plaani teemadest on läbi testimata ning nende tähendus on ajutine kuni plaani väited või oletused on ära proovitud ning tulemused on teada.

Kõigele lisaks eeldatakse kõikidelt meeskonna liikmetelt tõsist suhtumist tegemistesse, sest ilma õige suhtumiseta ei oma oskused mingit tähendust. Sellest tervikust tulevalt muutub ettevõtte kollektiiv, oskused, pühendumine ja õige suhtumine ehk meeskond tähtsamaks kui tegelik esialgne äriidee.

Lihtsustatult öelduna hea meeskond

võib ellu viia eduka kasvuettevõtte ka keskpärasest ideest, kuid halb meeskond (või üksikettevõtja) suudab harva teostada ka head ideed, lihtsalt töö hulga ja suurte väljakutsete tõttu.

Selle tõttu on kasvuettevõtete arendamisel meeskonna koosseis ning selle arendamine kogu hindamise keskmes. Kui meeskond, idee ja äritegevusmudel on kõik võimalikud head, on eeldused edu saavutamiseks parimad.

Klientuuri kavandamise keskne roll

Kõik plaanid tuleks viia praktikasse ja testida õige sihtgrupi peal võimalikult kiiresti. Sellega välditakse ressursside raiskamist ning tegevuse edasist planeerimist valede uskumuste põhjal. Klientidelt saadav tagasiside on parim ja soodsaim viis äriidee kindlustamiseks ning õige arengusuuna leidmiseks.

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:

Iteration:

Key Partners Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? Channels: Revenue Streams: Customer Relationships: Customer Segments:	Key Activities What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? Channels: Revenue Streams: Customer Relationships: Customer Segments:	Value Propositions What value do we deliver to the customer? Which one of our customer problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? Channels: Revenue Streams: Customer Relationships: Customer Segments:	Customer Relationships What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? Channels: Revenue Streams: Customer Relationships: Customer Segments:	Customer Segments For whom are we creating value? Who are our most important customers? Channels: Revenue Streams: Customer Relationships: Customer Segments:
Key Resources What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? Channels: Revenue Streams: Customer Relationships: Customer Segments:		Channels Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines? Channels: Revenue Streams: Customer Relationships: Customer Segments:		
Cost Structure What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? Channels: Revenue Streams: Customer Relationships: Customer Segments:		Revenue Streams For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? Channels: Revenue Streams: Customer Relationships: Customer Segments:		

www.businessmodelgeneration.com

MEESKOND JA OSANIKE LEPING

Kasvuettevõtte struktuur ja meeskond

Asutajameeskonna koostamisel tuleks pöörata tähelepanu meeskonnaliikmete mitmekülgsetele erioskustele äritegevusmudeliga võrreldes.

Osaluse jagamine

Ettevõtte arendamisel meeskonnana tõuseb kahtlemata esile küsimus osaluse jagamise ja ühiste tegevuse mängureeglite kohta. Tavaliselt on eesmärgiks võimalikult õiglane ning võrdne osaluse jagamine kõikide osapoolte vahel.

Tihti on aga võrdsust nähtud liiga ühekülgseks ning osalus jagatakse põhimõtteliselt kõikide vahel võrdselt. Osanikel võivad aga olla erinevad võimalused ettevõttele pühenduda ning selle sünni ja arendusse investeerida. Seetõttu tuleks osalus jagada selle järgi, kui palju iga osanik tulevate aastate jooksul ettevõttesse investeerib nii ajaliselt kui rahaliselt.

Osanike leping

Osanike leping on asutajate ühine leping, milles määratletakse osanike ühised mängureeglid, osaluse jagunemine ning osanike osalusega seotud õigused ja kohustused.

KASVUETTEVÕTTE FINANTSEERIMINE

Ettevõtte asutajad annavad ettevõttele käivitamisressursid ning saavad selle eest osaluse. Ettevõtte võib suurendada oma ressursse omanikeringi kasvatades. Ettevõtte finantseerimist jätkatakse nõnda nii kaua kui ette-

OSALUSE JAGAMISE KOKKULEPPIMINE

- 1 Lepitakse kokku teatud aeg või muu arengufaas, milleni esimene osanike leping kehitb (nt 3 aastat, elutsüklis etapp või ettevõtte muu eesmärk/vaheetapp).
- 2 Lepitakse kokku osanike töökohustused ja ajaline panus (tundi nädalas)
- 3 Lepitakse kokku osanike rahaline panus (algkapital, muu rahastus ja näiteks võimalike ettevõttelaenude käendused jne)
- 4 Jagatakse osalus vastavalt osanike ajalisele ja rahalisele panusele pühendumisaja jooksul
- 5 Määratletakse osanike rollid ja vastutus.
- 6 Aktsiate omamisõigus ühendatakse kohustuste täitmisega kokkulepitud viisil. Kui osanik ei täida oma kohustusi, määratletakse ettevõttele (või teistele osanikele) aktsiate tagasiostuõigus nominaalväärtusega selle osa võrra, mil kohustusi ei ole täidetud.
- 7 Lisaks võidakse ilmselge lepingu rikkumise korral määrata osalus täies ulatuses ettevõttele tagasimüüdavaks selle nominaalväärtusega.
- 8 Koos võidakse kokkuleppida, et algsest omandist kasutatakse teatud osa uute põhi- või vähemusosanike kaasamiseks või rahastuse hankimiseks.
- 9 Siis kui ettevõtte saab hakata palka maksma, tuleb enne seda kokku leppida ja palgamaksetes ning palgatasemes.
- 10 Kui ettevõtte võtab näiteks laenu, mille käendavad osanikud, peab käendus vastama omandiosa suurusele.
- 11 Osanikud võivad uuendada osanike lepingut peale lepingu kehtivusaja lõppemist või muuta lepingut ükskõik millal, kui kõik osanikud koos nõnda otsustavad.

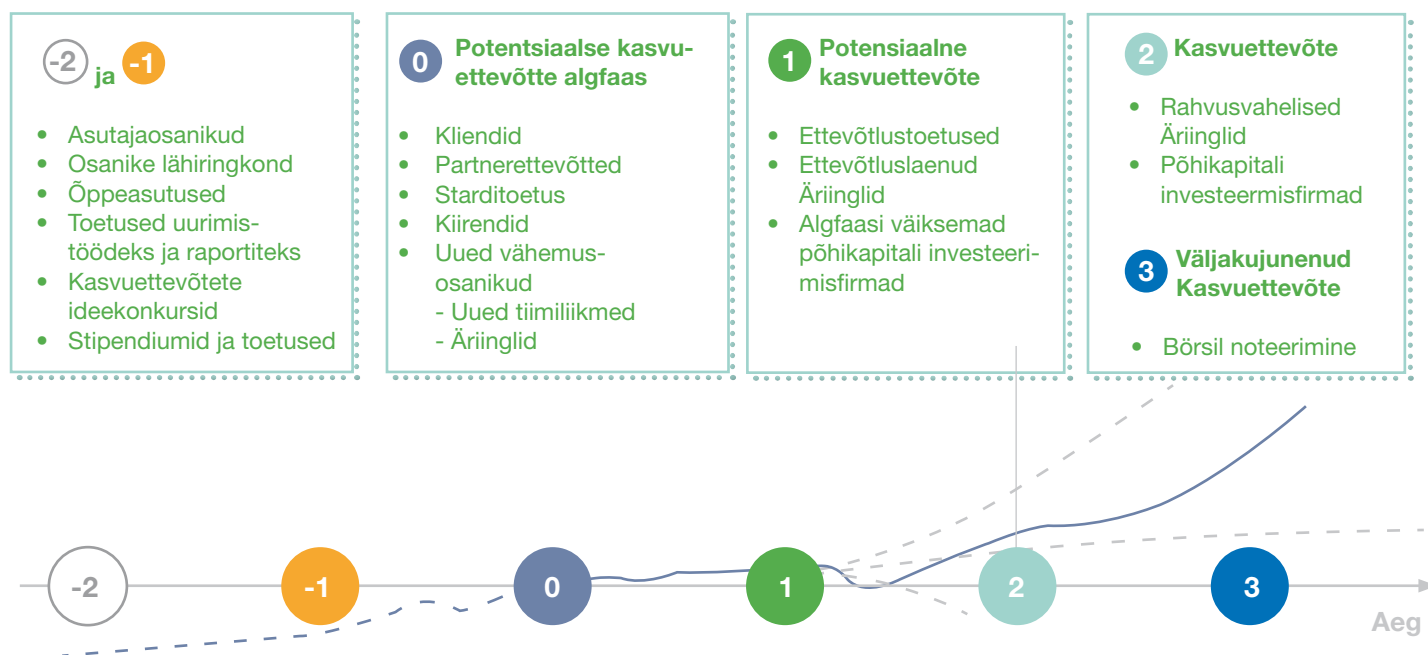


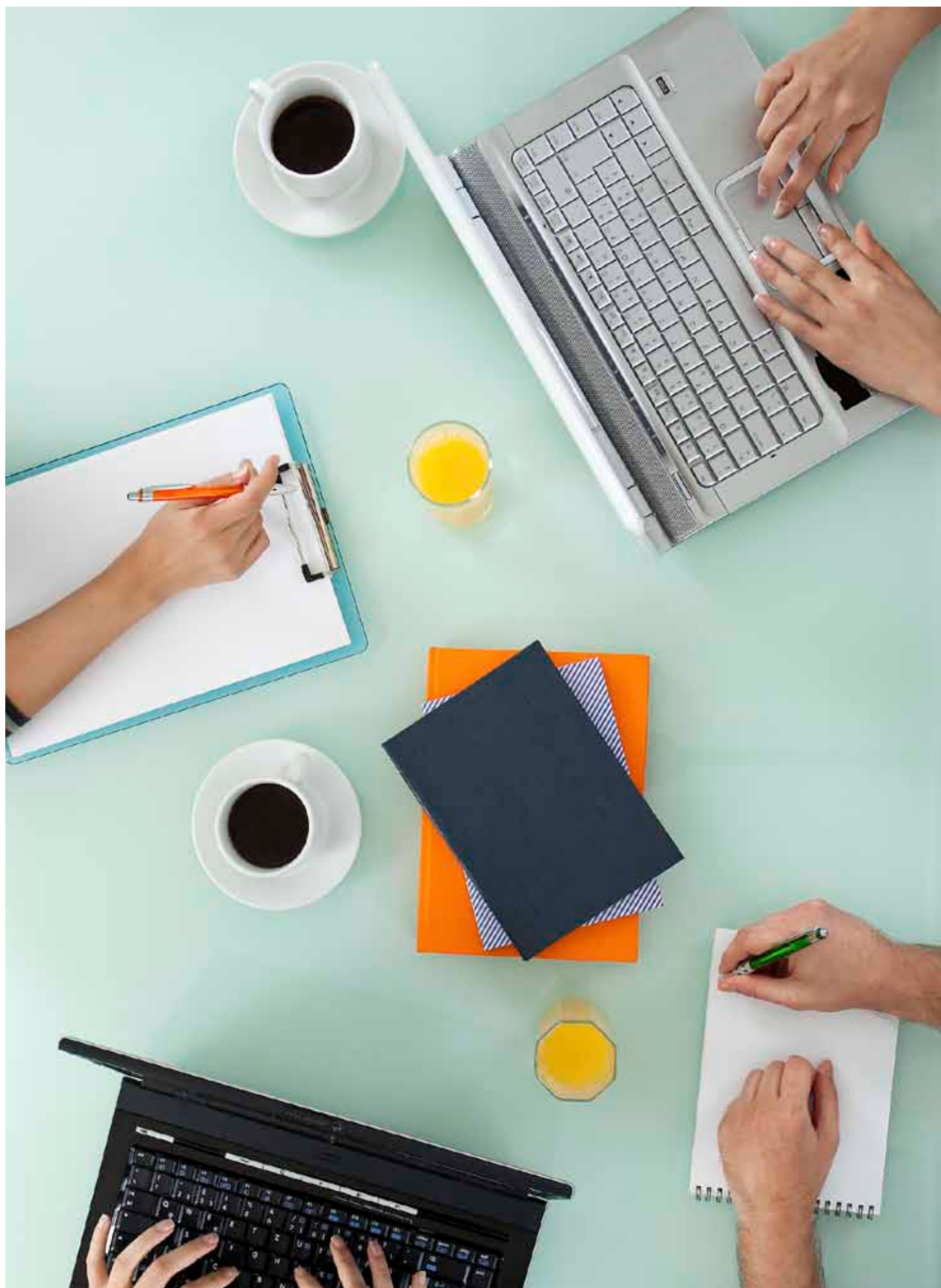
võte hakkab müüma ehk saada raha oma tegevusest. Loomulikult on ettevõtte kogu tegevuse eesmärgiks tuua oma omanikele kasumit.

Kasvuettevõtetal võib minna üsna kaua enne kui hakatakse müügist tulu saada. Asutajaosanike võimalused üksinda kogu tegevust finantseerida on sageli üsna piiratud ning siis on vaja ettevõtte finantseerimiseks raha ka väljast poolt ehk investoreid ja teisi uusi osanikke, kes võivad anda rahalise-, oskuste- ja/ või tööpanuse ja saada vastutasuks selle eest osaluse.



ERINEVATES ETAPPIDES AVANEVAD RESURSI- JA RAHASTUSALLIKAD





KONKURENTSIEELIS IPR-ÕIGUSTEGA

ÄRINIMI ERISTAB ETTEVÕTTE TEISTEST

Ettevõtet tuntakse nime järgi, seetõttu tasub nime väljamõtlemiseks kasutada piisavalt aega. Kui sobiv nimi on leitud, tasub enne äriregistrisse registreerimist kontrollida, et nimi ei ole juba kasutusel. Aadressil www.ytj.fi saab vaadata olemas olevate ettevõtete nimesid.

ETTEVÕTTE PÕHIOSKUSTE KAITSMINE

Ideesid on lihtne kopeerida. Seetõttu tuleks mõelda, kuidas oma põhioskusi, äriideen ja tootearenduse tulemusi kaitsta, et konkurendid ei saaks ilma loata teie kulul kasu lõigata. Intellektuaalomandiseadusandluse eesmärgiks on kaitsta vaimse töö tulemusi. Igal ettevõttel on seega võimalus kasutada ära olemasolevat süsteemi ning kaardistada enda kaitsmisvõimalused juba äritegevuse planeerimisel. Patent, kaubamärk, kasulik mudel ja prototüüp annavad konkurentsieelise nii koos kui eraldi kasutatult. Ettevõtte äritegevusstrateegial põhinev kirjalik kava põhioskuste haldmisest annab hea aluse kaitset puudutavate otsuste tegemiseks. Kui äriideega on seotud tehnilisi lahendusi, mida soovite kaitsta, ärge avaldage neid enne kui olete ekspertidega seda arutanud. Avalikustamine takistab näiteks patendikaitse saamist.

KAUBAMÄRK ERISTAB TOODET TURUL

Kaubamärgi põhieesmärgiks on saada kliendid ära tundma teatud ettevõtte toode (kaup või teenus) nõnda, et see erineb konkurentide poolt pakutavatest samalaadsetest

või sarnastest toodetest. Kaubamärgid on ettevõtete turundusstrateegias keskses rollis, sest just tänu kaubamärkidele suudavad ettevõtted oma toodetega konkurentidest erineda. Kaubamärgid on seega brändi ülesehituse aluseks.

Domeeninimi teeb ettevõtte klientidele kättesaadavaks. Ettevõtte kodulehe jaoks on vaja domeeninime, mis identifitseerib ettevõtte internetis. Mõelge hoolikalt ettevõtte nime, kaubamärkide ja domeeninime kokkusobivust ja eristusvõimet ettevõtte omas konkurentsikeskkonnas. Lisateavet domeeninimede kohta

www.ficora.fi.

KOHTA

Äritegevuse planeerimisel tasub kasutada abiks Patendi- ja registriameti tasuta andmebaase, kust saab lihtsalt ja kiiresti kontrollida teiste ettevõtete intellektuaalomandi õigused: ärinimed, kaubamärgid, kaitstud mudelid, kasulikud mudelid ja patendid. Nõnda võite kontrollida näiteks kus ja mida on kaitstud, kas teie toodetel ja teenustel on tootmis- või turustamistakistusi või kas teie poolt leiutatud lahendus on uhiuus ja seega patenteeritav. Lisateavet ja abiks planeerimisel

www.prh.fi

TEAVET KONKURENTSIKESKKONNA

Kaitseviis	Kasutusotstarve	Kehtivusaeg
Patent	Kaitseb toodet, seadet või meetodit	20 aastat, teatud juhtudel 25 aastat
Kasulik mudel	Kaitseb toodet või seadet	10 aastat (4+4+2)
Kaubamärk	Viis turul teistest erinemiseks	Igavene, uuendamine iga 10 aasta tagant
Kavandiõigus	Kaitseb toote välimust	25 aastat (5+5+5+5+5)
Ärinimi	Kaitseb ettevõtte nime	Igavene kui ettevõtte tegutseb
Autoriõigus	Kaitseb teost	Eluiga + 70 aastat

TÄHTSAD LINGID

Patendi- ja registriamet (PRH) registreerib ettevõtteid, fondid ja ühendused ning selgitab ja annab välja patendid, kasulikud mudelid, kaubamärgid ja prototüübi kaitse. Lisaks registreerimisteadetele ja -avaldustele pakutakse mitmekülgseid teabe-, nõustamis- ja koolitusteenuseid. Asja saab ajada ka elektroonisel teel.

www.prh.fi



ELY-keskuste ülesandeks on näiteks ettevõtete nõustamis-, rahastamis- ja arendusteenused, tööhõivealased toetused ja tööjõukoolitused, põllu- ja kalamajandusega seotud küsimused, immigratsiooniga seotud küsimused ja EL-i struktuurifondide projektid. ELY-keskuste Tuoteväylä tiimid hindavad uusi ideid ja leiutisi ning annavad soovitusi nende edasiseks arendamiseks.

www.ely-keskus.fi



Ettevõtlusest huvitatud ja äritegevust alustav ettevõtja võib teatud eeldustel saada starditoetust. Samuti saab Töö- ja ettevõtlusbüroo kaudu teavet erinevate, tulevastele ettevõtjatele suunatud koolituste kohta.

www.te-palvelut.fi



YritysSuomi-veebiportaalist saab teavet selle kohta, millist teavet ettevõtja või ettevõtte võib saada ettevõtte asutamisel, selle kasvatamiseks ja arendamiseks. YritysSuomi on suunatud ennekõike keskmise suurusega ja väikeetevõtetele. Ühte kohta kokku kogutud infot on lihtne kasutada ja need on ajakohased ning põhjalikud.

www.yrityssuomi.fi



Finnvera Oyj on Soome riigile kuuluv erifinantseerimisfirma. See pakub oma klientidele näiteks laenu, käendust ja põhikapitaliinvesteeringuid. Finnvera rahastab heal äriideel põhinevat, tasuva äritegevuse eeldustele vastavat äritegevust.

www.finnvera.fi



Finnpro on Soome ettevõtete poolt asutatud globaalne ekspertide võrgustik, mille rahvuslikuks ülesandeks on edendada Soome ettevõtete kasvu ning konkurentsivõimet globaliseerumise kaudu.

www.finnpro.fi



Liiketoimintasuunnitelma.com on tasuta internetiteenus uue ettevõtte äritegevuse planeerimiseks. Veebilehel saab koostada äriplaani kirjaliku osa ning teha finants-, tasuvus- ja müügiarvestused ning kasumiprognnoosi. Valmis dokumendi saab allalaadida ühe pdf-failina.

www.liiketoimintasuunnitelma.com

Uutele ettevõtetele ja ettevõtjatele teavet maksustamise ja ettevõtte muude kohustuste kohta. Iga ettevõtlusvormi puudutav info on kogutud kokku eraldi alalehtedele, kus on lisaks maksuteabele ka infot ettevõtte asutamise, erinevatesse registritesse registreerimise, raamatupidamise ning pensioni-, töötuskaits- ja kindlustusküsimuste kohta.

www.vero.fi



Tekes (Tehnologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus, Tehnoloogia ja innovatsioonide arenduskeskus), on ettevõtete, ülikoolide, kõrgkoolide ja uurimisasutuste keeruliste uurimis- ja arendusprojektide ja innovatsioonide finantseerija ja aktiveerija. Tekes aitab ettevõtetel muuta arenduskõlblikud ideed äritegevuseks pakku- des rahastust ja ekspertide teenuseid.

www.tekes.fi



Helsingi ülikool on rahvusvaheline teadlaskond, mis tegutseb Helsingis neljas ülikoolilinnakus ning 17 paik- konnal mujal Soomes. Kõrgetasemelise uurimustööga luuakse uut teavet, mille abil koolitatakse erinevate valdkondade mitmekülgseid spetsialiste, ning mida kasutatakse ühiskondlike otsuste tegemisel ja ettevõt- lusmaailmas.

www.helsinki.fi/yliopisto



ETTEVÕTLUSALANE SÕNASTIK

ALLTÖÖVÕTT on väljaspool ettevõtet iseseisvalt meistrilt või tootjalt ostetud töö.

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

PALGALINE 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 tasuda mitterahalise sissemaksena. Mitterahaliseks sissemaksiks võib panna näiteks väärtuslikud töövahendid ja äritegevuses kasutusele tulev 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 24 %.

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

BRUTOHIND Kogumaksumus ilma mingite mahaarvamisteta, sisaldab ka makse.

EELARVE on ettevõtte majandusprognoos, mille täitmine on ette nähtud kindla ajavahemiku jooksul. Selles on esitatud tulude ja kulude saavutamise eesmärgid.

BUSINESS-TO-BUSINESS (B2B) tähendab ettevõtetevahelist. 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.

FÜÜSILISEST ISIKUST ETTEVÕTJAD jagatakse kaupmeesteks ja üksiküritajateks. vt lk 29.

ETTEVÕTLUS tähendab äritegevust erinevates ettevõtlusvormides. Tegevusaladeks on näiteks transpordi-, majutus-, raamatupidamisteenused ja toitlustusteenus.

ETTEMAKSE võib toimuda ennetava kinnipidamise teel tulumaksukaardil oleva isikliku ettemaksuprotsendi ennetava ülekandega.

ENNETAV KINNIPIDAMINE on tulumaksu kinnipidamine palgast või töötasust.

TÄHTAEG on näiteks arve viimane maksekuupäev.

EMP-PIIRKOND Euroopa Majanduspiirkonda kuuluvad lisaks Euroopa Liidu liikmesriikidele Island, Liechtenstein ja Norra.

EUROOPA LIIDU LIIKMESRIIGID (2014): 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 Ühendkuningriigi 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 tarbekaupad. Kestvuskauvad 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 näiteks tehnoloogia, disain, kaubamärgid ja muud sümbolid. Intellektuaalse omandi õigus on ainuõigus, st ainult õiguse omanik või tema loal võib näiteks toodet või teost kasutada professionaalses tegevuses. 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. Immateriaalne investeering võib olla seotud näiteks hariduse, teaduse või kasvõi keskkonnakaitsega. Materiaalsed investeeringud 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 tähendab, et iga tehing kirjendatakse kahele kontole, st deebet- (deebetkanne) ja kreditkontole (kreditkanne). 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. Muude kui vabakutselistel puhul tuleb raamatupidamises kasutada kahekordse kirjendamis- se meetodit.

KASUMLIKKUS kirjeldab seda, kas ettevõtte toodab kasumit või kahjumit. Ettevõtlus 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 müüdud toodete või teenuste eest kassasse, kuid ka raha, mis läheb kassast välja.

KATE tähendab kontrol olevat raha. Müügmarginaali all 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. Konkurentsivahendid 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.

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. Laenusaja 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 baasintressiga ja vaadatakse teatud aja järel üle.

KREEDIT Raamatupidamises kirjendatakse majanduslikud tehingud kontodele, mille parempoolset kontot nimetatakse kreditiiks 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.

SEADUSEGA MÄÄRATUD On olemas seadus või seadused, mis puudutavad konkreetset küsimust ja sätestavad, kuidas käituda. Näiteks on olemas vabatahtlikke kindlustusi, mille sõlmimise üle võib isik ise otsustada, kuid seadusega määratud 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 eest omandamise hetkel palju raha, st odavamalt kui masinat või seadet välja ostes.

ÄRIIDEE Äritegevus põhineb äriideel, mis kujutab endast kirjeldust toote või teenuse kasulikkusest, tur-

gudest 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 kirjeldab, 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 rahastamisallikate 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.

ÄRIKASUM on kasumiaruande kirje, mis arvutatakse, arvates käibest maha muutuvkulud, püsikulud ja amortisatsiooni. Ärikasum 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. vabakutselisega).

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. Müüгимarginaal ei võta arvesse äritegevuse püsikulud. Mida madalam on müüгимarginaali 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.

NETOTULEM näitab ettevõtte äritegevuse tulemust pärast maksude tasumist. Netotulem 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 ettevõtetest. 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-, õnnetusjuhtumikindlustus-, 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 (5-50 inimest) või keskmise suurusega (51-250 inimest) ettevõtet. Alla viie inimesega ettevõtet nimetatakse mikroettevõtteks.

AMORTISATSIOON, KULUM 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 vasta alati tõele.

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

KAPITAL Raha või vara (mitterahaline sissemakse), mida ettevõtja ise või mõni muu investor ettevõttesse paigutab. Kapitali võib liigitada omakapitaliks ja võõrakapitaliks. 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.

REFERENSS on näide varasema kliendi kogemustest ja seda kasutatakse usalduse äratamiseks.

SALDO on ettevõtte raamatupidamises deebet- ja kredit- poole kannete summade vahe. Konto väljavõtetel näitab saldo nõude või kohustuse summat.

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.

STARDITOETUS kaalutav toetus põhikohaga tegutsevale uuele ettevõtjale. Toetust võib taotleda töö- ja ettevõtlusbüroost. Taotlus tuleb esitada enne ettevõtluse alustamist.

SUHTEKORRALDUS Pidev avalike suhtega tegelemine, 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. Garantiiaeg määrab, kui kaua müüja toote eest vastutab.

HINNAPAKKUMINE 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 mõõdetakse ettevõtte varasid ja kohustusi teatud ajahetkel. Bilansis kirjendatakse ettevõtte omanduses olevat vara Aktiva (deebet) alla, samas kui ettevõtte omakapital ja kohustused kantakse Kohustus- te (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 (raamatupidamisestus).

RAAMATUPIDAMISE AASTAARUANNE on aruanne, mis koostatakse majandusaasta kohta. Sellest selgub 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 äri ettevõtte võib tegeleda, näiteks restoraniteenus või tekstiili jae- müük.

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

TEGEVDIREKTOR juhib ettevõtte jooksvat tegevust vastavalt juhatuse suunistele ja määrustele. Ta vastutab selle eest, et äriühingu raamatupidamine oleks seadusega kooskõlas ja finantsjuhtimine korraldatud usaldusväärselt. Tegevdirektor peab andma juhatusele ja selle liikmetele andmeid, mis on vajalikud juhatuse ülesannete täitmiseks.

TOLLIVORMISTUS Kui riiki imporditakse või riigist eksporditakse kaupa, on sellega seotud maksustus- ja haldusmeetmed. Tollivormistus toimub koos tolliametnikuga (www.tulli.fi > Yrityksille). Tollivormistusel täidetakse deklaratsioon, milles esitatakse ametivõimudele teave kauba kohta, nt selle väärtus ja kogus.

SISEMINE FINANTSEERIMINE tähendab igapäevast äritegevusest saadavate tulude ja kulude vahet. Eesmärgiks on rahastada ettevõtte tegevust esialgselt sisemise finantseerimise kaudu.

TULUDE JA KULUDE ARUANNE on ettevõtte raamatupidamise aastaaruande osa. Muud osad on bilanss, tegevusaruanne ning lisad. Tulude ja kulude aruandes esitatakse antud perioodi tulud ehk sissetulek ja arvestusperioodi väljaminekud ehk kulud ning nende vahe. Kasumiaruandest on näha aruandeaasta tulemus (kasum või kahjum) teatud aja jooksul.

TOOTE ELUTSÜKKEL Ettevõtte tootel on elutsükel, mis algab arendustööst ja lõppeb, kui müük väheneb ning toote hoidmine sortimendis muutub kahjumlikuks.

TyEL on töötaja pensionikindlustus, mis sõlmitakse pensionikindlustusseltsiga. Vt lk 45

TÖÖTUSHÜVITIS Töötule töötajale võidakse maksta töötushüvitiseks pensioniameti Kela tööturutoetust, põhipäevaraha või töötukassa päevaraha, mille suurus sõltub sissetulekust.

TÖÖTUKASSA maksab töötutele liikmetele spalgapõhist töötustoetust. See tähendab, et päevaraha suurus sõltub varasemast palgast. Ühinemine töötukassaga 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.

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

VIIVIS 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.

KASUM Ärikasum on kasumiaruande kirje, mis saadakse, lahutades käibest muutuvad kulud ja püsikulud

ning amortisatsioon. Ärikasum on ettevõtte äritegevuse tulem enne kasumi jaotamist.

KASUMI JAGAMINE tähendab ettevõtte jaotuskõlbliku kasumi jaotamist osanikele Äritegevuse tulemuse põhjal võidakse omanikele pärast maksude tasumist maksta kasumit.

YEL-KINDLUSTUS on ettevõtja kohustuslik pensionikindlustus, mille alusel makstakse ettevõtjale vanadus- ja töövõimetuspensioni ning rehabilitatsioonitoetust. Ka kõikide teiste pensioniameti (Kela) poolt makstavate toetuste, näiteks haigushüvitise, emadus- ja lapsehoidmistoetuse, suurus sõltub YEL-kindlustuse aluseks deklareeritud ettevõtja töötulust. Vt lk 42

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.

ÜLDINE TEGEVUSVALDKOND võidakse märkida ettevõtte tegevusvaldkonnaks. Sellisel juhul võib ettevõtte tegutseda ükskõik millises valdkonnas.

ETTEVÕTJA on isik, kes üksinda või teistega koos tegeleb ettevõttes äritegevusega. Tegevuse eesmärgiks on muuta ärivõimalused 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.

ETTEVÕTLUSVORM Soomes registreeritavad ettevõtlusvormid on füüsilisest isikust ettevõtja (tmi), täisühing, usaldusühing, aktsiaselts ja ühistu ja haruldased 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.

ETTEVÕTTE SANEERIMINE tähendab ettevõtte terendamist. Saneerides kärbitakse kulusid, vähendades näiteks tööjõudu ning püütakse suurendada tulusid ja tõhustada kapitaliringlust. Ettevõtte saneerimine tähendab kohtu poolt heaks kiidetud meetet, millega parandatakse liigse võlakoormusega juriidilise isiku toimimist ning mille eesmärgiks on võlgmaksete ümberkorraldamine.

MÄRKMEID

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

KOOSTÖÖS ETTEVÖTLUSE HEAKS

Intellektuaalomandi õigused

Patenttitoimisto Seppo Laine Oy

Internetteenused, kodulehed

Codens Oy

Zervant Oy

Isolta Oy

Koolitusi

Edupoli

Haaga-Helia ammatikorkeakoulu

Intotalo Oy

Markkinointi-instituutti

Rastor Oy

Smart Internationalization Oy

Kassasüsteemid

Crafthouse Oy

Advokaadibürood

Advise Asianajotoimisto Olli Pohjakallio Oy

Asianajotoimisto Justitum Oy

Asianajotoimisto Nordic Law Oy Ab

Asianajotoimisto MK-Law Oy

Asianajotoimisto Mäkitalo & Rantanen

Asianajotoimisto Legistum Oy

Asianajotoimisto Ylikraka Oy

Lakitoimisto Lavoset Law Oy

Lakiasiaintoimisto Turunen & Ignatius

Villa Lex Oy

Maksmine

Holvi Payment Services Oy

Turundus

booncon PIXELS Oy

Mainostoimisto Luoja Oy

Markkinointitoimisto Push! Oy

Rima Oy

Unikuva

Meltwater Finland Oy

Muud

Helsingin kaupunki

Kauppalehti Oy

KontaktiVerkko Suomi Oy

Kora at Espoo

Nokia Oyj

Patentti- ja rekisterihallitus

Perusta Yritys fi Oy

Vuotekno Oy

Pangad

Helsingin OP Pankki

Nordea Pankki Oyj

Rahastamine

Fiban-Suomen Yksityissijoittajat ry

Finnvera Oyj

Invesdor

Audiitorid

MS-Revisor Oy

Suomen Tilintarkastajaverkko Oy

Tilintarkastus T. Virkkilä Oy

Raamatupidamisteenused

Acc Orlando Oy

AccountOn Oy

Actire Taloushallintopalvelut

Digitase Oy

E-Tilipalvelut Oy

Fintax Oy / Tilitoimisto Husu Oy

Hamarin Tilipalvelu Ky

Innoforum Oy

J.Siikavuo Ky

Talenom

Suomen talousverkko Oy

TalousNosturi Oy

Tilinormit Oy

Tilitoimisto Safe Oy

Tilitopparit Oy

Tiliduunari Oy/Perussetti

CristalliTalous Oy

Töötukassad

Ammatinharjoittajien ja Yrittäjien

Työttömyyskassa

Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa

Kindlustusseltsid

If Vakuutusyhtiö Oy

Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö VARMA

LähiTapiola

Pohjola Vakuutus Oy

Ettevõtjate ühendused

Helsingin Käsityö- ja Teollisuusyhdistys

Helsingin seudun kauppakamari

Helsingin yrittäjänaiset ry

Helsingin Yrittäjät ry

Keskuspuiston Nuorkauppakamari



Aja broneerimine nõustamisele:
Tel. (09) 310 36360

www.newcohelsinki.fi

