

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Eliisa Malm

**PIIRIÜLESE KAUBA MÜÜGIGA SEOTUD MAKSURISKID
NING NENDE MÕJU EESTI EKSPORDILE**

Magistritöö

Õppekava TATM, peeriala ettevõtte ja ekspordi juhtimine

Juhendaja: Kaidi Kallaste, MBA

Tallinn 2018

Deklareerin, et olen koostanud töö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele töö koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkuseks on 12 786 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Eliisa Malm

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 163619TATM

Üliõpilase e-posti aadress: eliisa.malm@gmail.com

Juhendaja: Kaidi Kallaste, MBA:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees:

Lubatud kaitsmisele

.....

(nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

| | |
|---|----|
| LÜHIKOKKUVÕTE | 5 |
| MÕISTETE JA LÜHENDITE LOETELU | 6 |
| SISSEJUHATUS | 7 |
| 1. EKSPORDI MÕISTE, VÕIMALUSED JA RISKID | 10 |
| 1.1. Ekspordi mõiste, liigid ning kanalid | 10 |
| 1.2. Ekspordiga seonduvad riskid ja tõkked | 13 |
| 1.3. Eesti ekspordi hetkeolukord | 18 |
| 2. RAHVUSVAHELINE MAKSUNDUS | 22 |
| 2.1. Rahvusvahelise maksunduse olemus ja kujunemine | 22 |
| 2.1.1. Elukoha ja allika põhimõte | 24 |
| 2.1.2. Otsene ja kaudne maksustamine | 26 |
| 2.1.3. Maksulepingud ja topeltmaksustamine | 27 |
| 2.2. Euroopa Liidu ühtne turg | 30 |
| 3. EMPIIRILINE UURING | 34 |
| 3.1. Uurimismeetod | 35 |
| 3.2. Valimi kirjeldus ja uuringu läbiviimine | 36 |
| 3.3. Uuringu tulemused | 37 |
| 3.4. Järeldused ja ettepanekud | 45 |
| KOKKUVÕTE | 48 |
| SUMMARY | 51 |
| KASUTATUD ALLIKATE LOETELU | 54 |
| LISAD | 57 |

| | |
|---|----|
| Lisa 1. Cross-case analüüsi tabel maksunõustajate kohta | 57 |
| Lisa 2. Cross-case analüüsi tabel raamatupidajate ja ettevõtja kohta..... | 59 |
| Lisa 3. Intervjuud..... | 61 |

LÜHIKOKKUVÕTE

Magistritöö eesmärk on välja selgitada maksuriskid, mis tekivad ettevõtetel, kes tegutsevad piiriülese kauba müügiga ning teha ettepanekud ettevõtjatele, EMTA-le ning EAS-le ekspordi sujuvamaks toimimiseks ning maksuriskide maandamiseks. Eesmärgi saavutamiseks viis autor läbi kvalitatiivse uuringu. Poolstruktureeritud intervjuudega küsitleti kuut inimest, kellest kaks olid maksunõustajad, kolm raamatupidajad ning üks ettevõtja.

Magistritöö uuringust selgus, et peamised maksuriskid tulenevad võõra maksusüsteemi valesti tõlgendamisest. Näiteks toodi välja püsiv tegevuskoht, kuna erinevates seadustes ja maksulepingutes on püsiva tegevuskoha tekkimise alused erinevad. Lisaks on riskikohaks erinevate riikide maksumäärad, seda näiteks palkade arvestamisel. Risk eksida määradega, kui näiteks palgaarvestus sõltub väga palju erinevatest asjaoludest, on raamatupidaja jaoks keeruline ning aeganõudev. Lisaks toodi välja registreerimiskohustus, näiteks käibemaksukohustuse puhul. See, millal ettevõttel tekib käibemaksukohustuslaseks registreerimisnõue, on samuti erinevates riikides väga erinev, kuna aspekte, mida arvesse võtta tuleb, on palju. Lisaks tekivad riskid kolmnurktingute maksustamisel ja pöördmaksustamisel.

Maksuriskide minimeerimiseks ning paremini toime tulekuks autori hinnangul toetada eksportööre poliitika kaudu. Lisaks peaks riik looma häid diplomaatilisi suhteid erinevate riikidega. Sellega seoses kasvaks ka Eesti maine, mille tulemusel oleks ettevõtetel lihtsam teise riiki siseneda ning kliendibaasi luua. Lisaks võiksid maksuametis või EAS-s olla tööl sellised maksunõustajad, kes teaksid ning oskaksid nõu anda peamiste sihtriikide maksusüsteemide kohta.

Võtmesõnad: maksuriskid, eksport, maksuprobleemid

MÕISTETE JA LÜHENDITE LOETELU

EAS – Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus

EL – Euroopa Liit

ELTL – Euroopa Liidu toimimise leping

Eksport – kaupade müümine väljapoole ettevõtte asukohamaa piire

Eksportöör – väljavedaja; ekspordiga tegelev ettevõtte

IT – Infotehnoloogia

Import – kaupade sissevedu teisest riigist

K – Küsija

Kapo – Kaitsepolitseiamet

MTA – Maksu- ja Tolliamet

SKP – Sisemajanduse koguprodukt

SME – Small and Medium Enterprise / väike- ja keskmise suurusega ettevõtte

V – Vastaja

VAT – Value Added Tax / käibemaks

VKE – Väikese ja keskmise suurusega ettevõtte

SISSEJUHATUS

Rahvusvaheline kaubandus on tänapäeva majanduses tavapärane nähtus. Riigid impordivad ning ekspordivad mitmeid tooteid ja teenuseid üle kogu maailma. Riigi seisukohalt on ekspordil oluline roll, kuna riigi piirid, eriti väikse riigi puhul, seavad omakorda piirid ka klientuuri arvukusele. Oma toodete ja teenuste müümine laialatuslikumalt võimaldab ka ettevõtetel areneda ja kasvada ulatuslikumalt. Riigi seisukohalt on ettevõtete kasvamine ning arenemine hea, kuna see toob turule lisandväärtust, loob uusi töökohti ning suures plaanis elavdab majandust.

Eesti on tuntud kui innovaatiline riik, kus on väga palju erinevaid e-lahendusi, mis peaksid muutma kogu ettevõtluse, kaasa arvatud ekspordi, lihtsamaks ning sujuvamaks. Eestis on eksport aastatega vähesel määral kasvanud, kuid siiski on ekspordi osakaal SKP-st väikene. Peamised sihtkohad, kuhu Eesti ettevõtted oma tooteid ja teenuseid ekspordivad, on Statistikaameti andmetel Soome, kuhu veeti 2017. aasta juulikuul seisuga 15% Eesti kogueksportist, Rootsi (14%) ja kolmandal kohal Läti (10%) (Kaubavahetus oli mullu...). Nagu selgub Statistikaameti andmetest, soovivad ettevõtted kasutada pigem lähedal asuvaid turge, mis tuli välja ka EY uuringust „Eesti eksportööride konkurentsivõime uuring“. Suuri turge nagu Ameerikat ja Aasiat nägid potentsiaalse turuna vähesed. (Ernst & Young Baltic AS, 49)

Vähese eksporti mõjutavad paljud tegurid. Piiriülese kaubandusega tegelemine vajab nii teadmisi kui ressursse. Esmapilgul lihtsana tunduvad asjaolud võivad aga endaga kaasa tuua mitmeid probleeme. Ühed keerulisemad probleemid ning küsimused tulevad ettevõtetel seoses erinevate riikide maksusüsteemidega. Nagu uuringute käigus on välja tulnud, tekib ettevõtjatel peamiselt probleeme maksude administreerimisega: ettevõtjad on välja toonud erinevatesse sihtriikidesse e-eksportimisel rakenduva käibemaksukohustuslaseks registreerimise nõude, Eesti tootjate kaupade vahendamisel käibemaksu enamakse probleemi ning kolmandatest riikidest pärit klientide asukohariigi tuvastamise keerukuse. Samuti on teadlikkus eri riikide maksukeskkondadest madal ning alati ei teata, kust selle kohta teavet leida.

Seetõttu on magistritöö probleemiks see, et ettevõtetel on madal ja vähene teadlikkus välisriikide maksusüsteemidest ning sellepärast tekib ettevõtjatel probleeme maksude administreerimisega.

Magistritöö eesmärk on välja selgitada maksuriskid, mis tekivad ettevõtetel, kes tegutsevad piiriülese kauba müügiga ning teha ettepanekud ettevõtjatele, EMTA-le ning EAS-le ekspordi sujuvamaks toimimiseks ning maksuriskide maandamiseks. Teadaolevalt on igas riigis oma maksupoliitika, mis muudab maksundusega seonduva ettevõtte jaoks keerulisemaks. On selge, et kui ettevõtte müüb oma tooteid mitmesse välisriiki, ei olda kohe teadlikud antud riikide maksusüsteemidest.

Uuringu probleemist ja eesmärgist lähtuvalt esitas autor järgmised uurimisküsimused:

- 1) Millised on peamised maksuriskid, millega ettevõtted piiriülese kauba müügiga tegeledes kokku puutuvad?
- 2) Kuidas mõjutavad maksuriskid ettevõtete motivatsiooni kaubelda piiriüleselt?
- 3) Kas maksuriskid mõjutavad Eesti ekspordi?

Magistritöö koostamisel kasutab autor erinevaid teemaalaseid teadusartikleid ja kehtivaid õigusakte. Lõputöö eesmärk saavutatakse, kasutades kvalitatiivset uurimismeetodit. Kvalitatiivse meetodi puhul püütakse lahendused probleemile leida poolstruktureeritud intervjuude kaudu ettevõtjatega ja raamatupidajatega, kes tegelevad piiriülese kauba müügiga, ning samuti oma ala ekspertidega. Eesti ekspordi hetkeolukorrast arusaamiseks analüüsib autor ka Eesti ekspordi kohta käivaid andmeid.

Magistritöö koosneb kolmest peatükist, millest esimesel on kolm, teisel kaks ja kolmandal kolm alapeatükki. Töö esimeses osas antakse teoreetiline ülevaade ekspordi mõistest, võimalustest ja riskidest. Esimeses alapeatükis keskendutakse ekspordi mõistele, liikidele ning võimalikele kanalitele. Teises alapeatükis analüüsitakse võimalikke riske ja tõkkeid, millega ettevõtted kokku puutuvad. Viimases alapeatükis antakse ülevaade Eesti ekspordi hetkeolukorrast ehk mida kõige rohkem eksporditakse, millised on peamised sihtkohad ning milline on ettevõtete tugisüsteem.

Teises peatükis antakse teoreetiline ülevaade rahvusvahelisest maksustamisest. Selle käigus kirjeldatakse esimeses alapeatükis rahvusvahelise maksustamise olemust ja kujunemist, põhimõtteid ning samuti selle vajalikkust. Lisaks kirjeldatakse põhilisi probleeme, mis

rahvusvahelise maksustamise puhul enim tekivad. Uuritakse, mida teevad riigid, et maksustamisega soetud probleeme lahendada ning ära hoida. Teises alapeatükis antakse ülevaade Euroopa Liidu ühtsest turust, selle maksupoliitikast ning olulisusest.

Kolmandas ehk viimases peatükis esitatakse valimi kirjeldus, analüüsitakse kvalitatiivse uuringu käigus läbi viidud intervjuusid ning tehakse järeldused ja ettepanekud. Analüüsiks toimub intervjuude transkribeerimine. Andmeanalüüsi teostamiseks kasutatakse juhtumiülest ehk horisontaalset analüüsi (*cross-case* analüüs) ning teostatakse sisuanalüüs. Juhtumiülese analüüsi korral vaadeldakse samal ajal mitut analüüsivat juhtumit. See tähendab seda, et intervjuudest kogutakse kokku kõik tekstiosad ning seejärel toimub nende omavaheline võrdlemine. Sisuanalüüsi teostamisel leitakse intervjuueeritavate poolt enim kasutatud märksõnad, mille autor leiab eelnevalt uurimisprobleemi põhjal välja valitud küsimustest. (Kalmus *et al.*)

Magistritöö annab ülevaate põhilistest maksuriskidest, millega ettevõtted eksportides kokku puutuvad, ning samuti ka Eesti ekspordi olukorrast. Töö võib olla kasulik nii piiriülese kauba müügiga alustavatele ettevõtjatele, Maksu- ja Tolliametile, EAS-le kui ka Välisministeeriumile, kelle peamiseks ülesandeks on ekspordi arendamine ning selle osakaalu suurendamine.

Magistritöö valmimise eest soovib autor tänada juhendajat Kaidi Kallastet heade soovitude ning meeldiva koostöö eest ning samuti kõiki intervjuueeritavaid, kes nõustusid uuringus osalema ning omapoolseid kogemusi jagama.

1. EKSPORDI MÕISTE, VÕIMALUSED JA RISKID

Rahvusvahelises kaubanduses nimetatakse erinevate riikide vahelist kaupade liikumist impordiks ja ekspordiks. Kui import on teisest riigist kaupade sissetoomine, siis eksport tähendab laiemalt ühest riigist kaupade müümist teise riiki. Antud peatükis antakse ülevaade ekspordi mõistest, olemusest ja liikidest. Samuti tuuakse välja, millised on peamised võimalused ja riskid seoses ekspordiga. Lisaks uuritakse, milline on ekspordi roll Eesti majanduses, kuhu peamiselt kaupu müüakse ning milliseid kaubaartikleid enim välisriikidesse müüakse.

1.1. Ekspordi mõiste, liigid ning kanalid

Kaubavahetus erinevate riikide vahel on määrava tähtsusega kogu maailma majanduse jaoks. Rahvusvaheline kaubandus jaguneb suures plaanis kaheks: impordiks ja ekspordiks. Kui import on kaupade sissevedu, siis eksport on väljavedu. Kaupu ekspordides on ettevõtetel võimalik oma tooteid rohkem müüa, kui seda vaid kodukohariigis tehes, kuna riik seab piirid klientide arvukusele. Mida rohkem ettevõtted ekspordivad, seda rohkem toovad nad tulu ka oma riigile. Lisaks on eksport otsustava tähtsusega riikide majanduslikule tervisele, kuna see aitab oluliselt kaasa tööhõivele, kaubanduse tasakaalule, majanduskasvule ja elatustaseme tõusule. (Jalali 2012, 54) Seetõttu on eksport ülemaailmseks majanduskasvuks väga oluline komponent.

Erinevates uuringutes, kirjanduses ning seadustes tõlgendatakse ekspordi erinevalt. Eesti käibemaksuseadus piiritleb mõistet *eksport* kitsamalt ning seaduse § 5 sätestab, et kauba eksport on Euroopa Liidu kauba võõrandamine koos selle toimetamisega väljapoole liidu tolliterritoriumi asuvasse sihtkohta. Uuringutes ning kirjanduses tõlgendatakse seda aga laiemalt. Defineeritud on seda kui rahvusvahelist kaubandust, kus kaupa toodetakse teatavas riigis või siis ostetakse välisriigist ning saadetakse edasi mõnele teisele riigile. (Arslan et al. 2011, 192) Magistritöös vaadatakse ekspordi samuti üldisemalt ehk selle all mõeldakse igasugust kaupade müüki, mis ületab ettevõtte asukohamaa piire.

Ekspordiga tegelemine on ettevõtte jaoks oluline otsus ning enne seda, kui oma toodangut välisurul müüma hakatakse, tuleb paljud olulised aspektid selgeks teha. Kõigepealt peab ettevõtte mõtlema sellele, kas ta soovib turule jäädavalt siseneda või teha seda ühekordselt. Samuti ei ole vähem oluline mõelda milliseid kanaleid kasutades välisurule siseneda – kas kasumlikum on minna oma kaubamärgi alt või teha koostööd allhankijatega. (Elenurm 2017, 3) Lisaks tuleb valmis olla ka erinevateks riskideks ja tõketeks, mis on tingitud nii ettevõtte tegevusest tingituna kui ka väliskeskkonnast.

Esimesena tuleb ettevõttel mõelda, kuhu turule siseneda. Tavapäraselt on suurematele ja lähematele turgudele lihtsam eksportida, kuna esiteks on lihtne määratleda tarbijaid ning teisalt nendeni jõudmine ei ole kulukas. Kui ettevõtte juhtimine on edukas, kaetakse eksportimisele läinud kulud edukalt tuludega ära. (Vihalem 1999, 79) Samuti on suur tõenäosus, et nendesse riikidesse on sisenenud ka mõni teine sama riigi ettevõtte, kelle kogemusi järgides on võimalik saada abi uuele turule sisenedes. Lisaks on suure turu eeliseks see, et üldjuhul on seal alati tarbijaid, kellele oma kaupu müüa.

Uuringute käigus on jõutud järeldusele, et ettevõtte suuruse ja ekspordikäitumise vahel on positiivne seos, mis tähendab seda, et suuremad ettevõtted ekspordivad rohkem kui väiksemad. Suuremad ettevõtted suudavad paremini toime tulla riskidega ning samuti on neil rohkem rahalisi vahendeid. Turuosa võitmiseks saavad suured ettevõtted hindu langetada, samuti on neil üldjuhul rohkem tööjõudu ning sellega seoses ka rohkem kogemusi. Viimane on ka uuringute põhjal tõestatud: mida rohkem kogemusi inimestel on, seda suurema tõenäosusega antud ettevõtted ka ekspordivad. (Diez-Vial, Fernandez-Olmos 2014, 150–158) Siiski on väiksematel ettevõtetel lihtsam turu vajadustele reageerida. Lisaks saavad väiksemad ettevõtted pakkuda rohkem nišitooteid, mille tulemusel on võimalik ennast kergemini konkurentidest eritada ning selle läbi turuosa suurendada.

Lisaks sellele, et ettevõtted peavad valima enda jaoks sobiva riigi, kuhu siseneda, ning milliseid tegevusi esmalt teha, peavad nad valima ka sisenemismeetodi. Sobiva turule sisenemise variandi valik on oluline strateegiline otsus, kuna sellest sõltub ettevõtte jaoks palju. Valikul tuleb lähtuda sellest, kui palju on võimalik välisurule sisenedes kasutada ressursse, ning riskidest, mis sellega kaasnevad. Esialgse meetme valiku muutmine võib hiljem olla kulukas ning lisaks ka aeganõudev, seega võib vale sisenemisviis mõjutada ettevõtte toimimist negatiivselt. (Laufs, Schwens 2014,

1109). Sisenemismeetodeid on palju erinevaid ning ettevõtetel on valida nii lihtsamate kui ka mõnevõrra keerukamate variantide vahel. Oma toodete müümine vahendaja kaudu on näiteks ettevõtja jaoks vähem ajakulukas, kui oma filiaali loomine sihtriiki.

Uuringud on näidanud, et väikese ja keskmise suurusega ettevõtted (SME-d) on väliste mõjutuste suhtes tundlikumad kui suured, mistõttu on selliste ettevõtete jaoks eriti oluline valida selline sisenemise meetod, mis aitaks tõhusalt toime tulla välisriigis peituvate riskidega. SME-de puhul on tavapäraselt tegemist pereettevõttega või juhib seda ettevõtte asutaja. Sellega seoses ei ole nad ka nii riskialtid ning soovivad ettevaatlikult uutele turgudele siseneda, kuna kaalul on lisaks ettevõtte ressursidele ka nende enda omad. (Laufs, Schwens 2014, 1109). Seega peavad ettevõtted enne turule sisenemist läbi mõtlema oma ressursid, riskivalmiduse ning selle, kui palju soovitakse omada kontrolli oma tegevuse üle välisriigis.

Eksporti liigitatakse üldisemalt kaudseks ja otseseks. Kaudne eksport tähendab seda, et ettevõtte müüb oma toodangut välisturule kodumaise vahendaja kaudu, kes korraldab kogu ekspordi. Sisuliselt ei tegele ettevõtja rahvusvahelise turundusega ning tema ülesandeks on vaid toote tootmine ning selle vahendajale üleandmine. Kaudse ekspordi tugevusteks on väikeste investeeringute vajadus, kohene tulu ning turustusprobleemide puudumine. Kaudse ekspordi suureks eeliseks on see, et selle ekspordiviisi puhul on riskid väga madalad. Üheks valdkonnaks, kus riske peaaegu ei olegi, on maksuvaldkond. Kui ettevõtte müüb oma toodangut kodumaise vahendaja kaudu, siis temal sellega lisakulu ei teki, ei rahalist ega ka ajalist. Toodete müümisel lähtutakse asukohamaa maksuseadustest ning protsess on ettevõtja jaoks tavapärane.

Kaudse ekspordi nõrkusteks on peamiselt väikene kasum, olematu turukontroll, otsekontakti puudumine tarbijatega ning suur sõltuvus vahendajast. (Vihalem 1999, 92–93) Vahendaja peab mõistma ettevõtte huvisid ning olema usaldusväärne. Hea vahendaja leidmine, kellega oleksid püsivalt head suhted ning kes arvestaks ka ettevõtja vajaduste ja soovidega, on keeruline. (Eesti Eksportnõukogu 1998) Lisaks ei ole kaudse ekspordi puhul võimalik saada kogemusi, millega kunagi hiljem ise eksporditurgudele siseneda.

Otsese ekspordi puhul kohalikke vahendajaid ei kasutata ning selle viisi puhul täidab kaubapakkuja (või tema esindaja) kõiki turunduse ja väljaveodokumentidega seonduvaid ülesandeid. Vahendajaid võib kasutada sihtriigis või siis tulla omade jõududega toime. Otsene

eksport on seega korraldatav sihtriigi agendi, turustaja abil või firma esinduse, filiaali kaudu. Suuresti erineb otsene eksport kaudsest seeläbi, et tootja valib ise turud, kuhu sisenda, ekspordib samuti ise ning kogu vastutus lasub eksportijal. Otsese ekspordi eeliseks kaudse ees on see, et võimalik on suurem müügikogus ja kasum, tugevam kontroll hinna, reklaami ja teeninduse üle, kiirem ja kvaliteetsem tagasiside otse klientidelt, rikkalikum kogemuste pagas ning parem võimalus ennast ja oma kaubamärki esitleda. Nõrkuseks on see, et otsese ekspordi puhul on risk palju suurem kui kaudse puhul. Seda seetõttu, et kogu vastutus on tootja kanda. (Vihalem 1999, 97) Otsese ekspordi puhul on olulised riskid ka need, mis kaasnevad maksudega.

Maksudega puutuvad ettevõtjad kokku igasuguse äritegevuse käigus. Siiski on kohalikul turul lihtsam maksudega seotud riske vältida, kuna informatsioon on kättesaadav emakeeles ning kodukoha riigi seadusi tuntakse üldjuhul hästi. Teise riiki ekspordides võivad aga maksuseadused tootva riigi omadest väga palju erineda. Isegi siis, kui ettevõtted ekspordivad Euroopa Liitu, tõlgendavad riigid EL seatud nõudeid erinevalt. Seetõttu peavad otsese ekspordimise puhul ettevõtjad olema tähelepanelikud ning teadlikud erinevate riikide maksusüsteemidest.

Siiski ei piirdu operatsiooniviiside valik vaid otsese või kaudse ekspordiga. Välisturule võib ka siseneda allhanke, projektimüügi, internetimüügi, litsentseerimise ja enda müügiüksuse loomise kaudu. (Elenurm 2017, 7) Neil kõikidel variantidel on omad plussid ja miinused, seega peab ettevõtte enne ekspordiga alustamist oma eesmärgi ja vahendeid üle vaadates kaaluma, milline operatsiooniviis on tema ettevõttele kõige kasulikum.

Kokkuvõtlikult on eksport igasugune kaupade müük, mis ületab riigipiire. Enne ekspordimist peab ettevõtte mõtlema väga mitmele aspektile. Kõigepealt tuleb valida strateegia, mõelda kuhu riiki oleks kõige sobilikum siseneda ning milline operatsiooniviis valida. Peamiselt eristatakse kaudset ja otsest ekspordit, millest esimese puhul kasutatakse kohaliku vahendaja abi ning teise puhul mitte. Siiski ei olene ekspordi edukus vaid ettevõttest endast. Järgmises peatükis analüüsib autor erinevaid riske ja tõkkeid, mis ekspordimisel esinevad.

1.2. Ekspordiga seonduvad riskid ja tõkked

20. sajandi lõppu iseloomustab ettevõtluskeskkonna rahvusvahelistumine. Transpordi ja side edusammud, majanduslikud integratsioonid, liberaalne kaubanduspoliitika, kasvav majandus ja

suhteline rahu riikide vahel on vaid mõned tegurid, mis on aidanud kaasa riikidevaheliste piiride järkjärgulisele kadumisele. Selle tulemusena valitseb suhtumine, et „maailm on meie turg“, ning aina rohkem ettevõtteid nii arenenud riikides kui ka arengumaades tunneb ka selle turu vastu reaalselt huvi. (Leonidou 1995, 29) Lisaks huvile on väga oluline ettevõtete soov oma kasumit maksimeerida ehk teenida nii palju tulu kui võimalik.

Siiski on palju ettevõtteid, kes kõhklevad, kas siseneda välisturgudele, ning juba rahvusvahelisel turul osalevad ettevõtted seisavad silmitsi erinevate probleemidega, mis võivad takistada nende edasist arengut. Erilist tähelepanu vajavad siin just need tõkked, mis seisavad ees eksportivatel ettevõtetel, kuna see on kõige populaarsem välisturgudele sisenemise viis. Nende samade takistuste olemasolu põhjal saabki selgitada, miks praegused eksportijad ei kasuta tihti kogu oma potentsiaali või miks need ettevõtted, kes ei tegutse rahvusvahelistel turgudel, seda ka teha ei soovi. (Leonidou 1995, 29)

Eksporditõkked on tihti paljude ettevõtete äritehingute ebaõnnestumise põhjuseks, kuna need raiskavad ettevõtete ressursse ja ähvardavad ettevõtte tegevuse tõhusust. (Jalali 2012, 55) Lisaks toob ebaõnnestumine kaasa ka negatiivse hoiaku rahvusvaheliste tegevuste osas, mis võib üle kanduda praegustelt eksportijatelt võimalikele eksportijatele. Seepärast aitaks nende takistuste eemaldamine või siis minimeerimine kaasa riikide valitsuste soovitud eesmärgini jõudmisele, milleks on ekspordi suurendamise ja rohkema huvi tundmise saavutamine. (Leonidou 1995, 30)

Ajaga on eksporditõkete lahterdamine muutunud ning laienenud. Leonidou (1995) ja Morgan (1997) liigitasid esialgu eksporditõkked sisemisteks ning välisteks. Sisemised põhinesid kodukohariigi ning välised välisturu tõketel. Seejärel tekkis neil neli paari erinevaid tõkkeid: sisemine/siseturu, sisemine/välituru, väline/välituru ja siseturu/välituru tõkked. Leonidou (2004) liigitas sisemised tõkked omakorda funktsionaalseks, informatiivseks ja turundusalaseks, samal ajal kui välised tõkked eraldati protseduurideks, valitsusvälisteks ülesanneteks ja keskkonnavalasteks tõketeks. Veel hiljem rühmitasid Arteaga–Ortiz ja Fernandez–Ortiz (2010) ekspordibarjäärid nelja üldisesse kategooriasse: teadmised, ressursid, protseduurid ja välis-tekkelised. (Jalali 2012, 53–56)

Nagu eelnevalt kirjeldatud, nimetatakse ekspordil esinevaid erinevaid piiranguid laiemalt välisteks ja sisemisteks tõketeks. Sisemised tõkked on tavaliselt seotud ettevõtte olemasolevate

organisatsiooniliste ressurssidega, samal ajal kui välised tõkked tulenevad keskkonnast, kus ettevõtte tegutseb. (Leonidou 1995, 32) Tavapäraselt ei kuulu viimased ettevõtete kontrolli alla, näiteks kaubandusinstituutide puudumine, ebasoodsad vahetuskursid, stimuleeriva riikliku ekspordipoliitika puudumine ja rahvusvahelised lepingud (Lutz, Tesfom 2006, 273). Lisaks saab tõkkeid liigitada riigisisesteks (näiteks valitsusepoolse abi puudumine kodukohariigis) ja välisturgude (seotud tiheda konkurentsiga) tõketeks. Üldiselt on sisemisi ja kodumaiseid tõkkeid kergem ületada, kuna eksportijad saavad neid kergemini kontrollida ja hallata. (Leonidou 1995, 33) Samuti ollakse kohaliku seadusandlusega ning ettevõtluse süsteemidega rohkem kursis.

Lisaks jagatakse eksporditõkked ka otsesteks ning kaudseteks. Otsesed eksporditõkked on seotud üldjuhul riigi valitsusasutuste tööga. Valitsuse määrused võivad olla seotud tariifsete ja mitte-tariifsete tõketega. Kirjanduses vaadeldakse neid kui ebapiisavat diplomaatilist toetust, transpordikulusid ja infrastruktuuri. Lisaks sellele ei pruugi valitsus sponsoreerida ekspordi edendamist ning riigis ei pruugi olla erinevaid ettevõtlust toetavaid abiprogramme. Tihti ongi valitsusepoolse abi puudumine või ebapädevus põhjuseks, miks ettevõtete eksport ei edene. Valitsusel on väga oluline roll riigi ekspordi hõlbustamisel just seetõttu, et nende ülesandeks on vajaliku infrastruktuuri ehitamine ja loomine. Hästi kavandatud ja toodetud toode ei saa olla edukas eksporditurul, kus puuduvad ohutud, täpsed ja usaldatavad transportimise võimalused. (Lutz, Tesfom 2006, 275) Olulisel kohal on ka riikide läbirääkimisoskused ning head suhted peamiste sihtriikidega. See annab võimaluse ettevõtetel kergemini turule siseneda ning tegevust arendada.

Kaudsed eksporditõkked on seotud riigi makromajanduspoliitika ja rahvusvaheliste kaubanduslepingutega. Siia alla kuulub ka näiteks valuutakursipoliitika, mis mõjutab ekspordi rahastamise programme ja välisvaluuta kättesaadavust. Väga olulised komponendid on ka erinevad kaubanduslepingud. Kaubanduslepingud võivad avada turge riikidele, samal ajal aga ka diskrimineerida teiste riikide ettevõtjaid, seades neile piiranguid. Lisaks on need olulised ka erinevate maksuprobleemide vältimisel ning riikide maksuõiguste põhimõtete ühtlustamisel. Kuna maksustamisega puutuvad kokku kõik ettevõtjad, on maksundus väga oluline valdkond. Oma tooteid välisturule müües, peavad ettevõtted end kurssi viima selle turu maksuseaduste ning – põhimõtetega. Teiselt poolt peavad riigid tagama võrdse kohtlemise kõigile ettevõtetele.

Märkimisväärne hulk ekspordiga seotud probleemidest pärinevad väliskeskkonnast. Nende probleemide olemused on tavaliselt väga erinevad. Siia alla kuuluvad välisriikide tarbijate erinevad eelistused, harjumatud tavad, tariifide kehtestamine impordi tõkestamiseks ja kontrollimiseks, tugev konkurents, vahetuskursi kõikumine ja piirangud rahvusvahelisele kaubandusele. Eespool nimetatud probleeme liigitatakse omakorda tööstuse, ekspordituru ja makromajanduslikeks tõketeks. (Lutz, Tesfom 2006, 276–277)

Ramaswami and Yang (1990) töid oma uuringus välja, et on nelja tüüpi eksporditõkkeid, mis ettevõtteid mõjutavad. Nendeks on teadmised ekspordist, sisemised ressursipiirangud, menetluslikud tõkked ning välised muutujad. Esimesena välja toodud eksporditeadmistega seotud tõkked viitavad vähesele teabele ja teadmistele, mis on seotud eksporditegevuse aspektidega. (Suarez-Ortegam 2003, 404) Aharoni (1966) sai üheks ekspordibarjääranalüüsi teerajajaks, kui tões, et teadmiste puudumine kujutab endast takistust, kui välisturgudel soovitaks edukas olla. Pavord ja Bogart (1975) ning Bilkey ja Tesar (1977) leidsid, et need ettevõtted, kes alustavad ekspordimisega, seisavad silmitsi raskustega, mis on seotud välisturgudel olevate võimaluste väljaselgitamisega. Ekspordialased teadmised hõlmavad endas täpsemalt selliseid valdkondi, nagu planeerimine ja ekspordi üldised taktikalised sisenemise põhimõtted. (Suarez-Ortegam 2003, 404)

Teiseks, sisemised ressursipiirangud, mis viitavad sellele, et ettevõttel on vaja erinevaid ressursse, et oleks võimalik eksporditegevusega alustada. Antud tõke on väga oluline, kuna see on üheks peamiseks tõkkeks, miks paljud ettevõtted kas ei sisene rahvusvahelisele turule või ebaõnnestuvad seal. Eelkõige kuuluvad siia järgmised aspektid: rahaliste vahendite puudumine eksporditegevuse algatamiseks või rahastamiseks vajalike vahendite saamise keerukus, eksporditegevusele pühendunud personali puudumine ning tootmisvõimsuse puudumine. (Suarez-Ortegam 2003, 405)

Kolmandaks seisavad ekspordiga tegelevad ettevõtted silmitsi mitmete menetluslike tõketega. Need on sellised takistused, mis on seotud või siis pärit kas siseturult või välisturgude tegevustest. Ramaswami ja Yangi sõnul (1990) on menetluslikke tõkkeid võimalik jagada kaheks: kontrollitavad ning mittekontrollitavad. Kontrollitavateks tõketeks on need, mida saab kergesti lahendada võttes arvesse kogemusi ja teavet. Mittekontrollitavad on aga need, mis nõuavad üksikjuhtumipõhist lähenemist ja otsuseid, sõltumata tavapärasest kogemusest. Menetluslike tõkete hulka kuuluvad järgmised aspektid: bürokraatia ja dokumentatsioon; imporditariifid;

mittetariifsed tõkked, näiteks erinevad kvaliteedikontrolli- ja ohutusstandardid, mis toovad mõnikord kaasa toodete kohandamise välisturgude nõudmistele; transpordi ja turustamisega seotud raskused välisturgudel ning viimaseks raskused sihtkohariigis usaldusväärse turustaja leidmisel. (Suarez–Ortegam 2003, 405) Viimane on väga oluline juhul, kui sisenetakse turule, kus varasemalt kogemusi ei ole.

Neljandaks väliseks tõkkeks on ebakindlus, mis valitseb ettevõtteid rahvusvahelistel turgudel. Selline ebakindlus tuleneb peamiselt konkurentide välisriikide valitsuste tegevusest, samuti ka pakkumise ja nõudluse vahekorra. Neid asjaolusid tavaliselt eksportöör kontrollida ei saa. Samuti on sellisteks teguriteks võitlus välisturgudel konkurentidega, poliitiline ebastabiilsus, vahetuskursside kõikumise oht ja raha kaotamise oht. Need, mis võivad eksporti väga olulisel määral mõjutada. (Suarez–Ortegam 2003, 405)

Ekspordibarjäärid eksisteerivad rahvusvahelistumise perioodi kõikides etappides, alustades esialgsetest sammudest, lõpetades turul olemisega. Erinevad need omavahel takistuse olemusest ja raskusastmest. Kaks ettevõtet, kes on jõudnud samasse rahvusvahelistumise etappi, ei pruugi aga tajuda ekspordiga seotud takistusi samamoodi ning võivad neile reageerida erinevalt. Kõik sõltub ettevõtete juhtidest, organisatsioonist endast ning keskkonnamõjudest. Eksporditõkked on erinevad ka selletõttu, et ettevõtted on oma suuruselt erinevad ja neil on erinevad rahvusvahelised kogemused. Seetõttu osutuvad eksporditõkkeid keerukamaks nendele ettevõtetele, kellel on vähe kogemusi rahvusvahelises äris, kuna nad ei tunne ekspordiprotsessi eripära. (Leonidou 1995, 32)

Lisaks erinevatele tõketele, esinevad ekspordimisel ka mitmed riskid. Olulisemad neist on majanduslik risk, krediidirisk, transpordirisk, poliitiline risk, valuutarisk ja kultuuririsk. Majanduslik risk tähendab valesid majandusotsuseid, suutmatust areneda koos turuga või siis majanduskeskkonnast tulenevaid probleeme. Kõige ohtlikum majanduslik risk on tururisk. See tähendab seda, et toode või teenus ei vasta turu ootustele. Näiteks ei ole kaup piisavalt kvaliteetne või on sortiment erinev sihtriigi eelistusest. Siia alla kuuluvad ka näiteks ohutusnõuded, mis on sihtriigis toodangule esitatud. Seda riski on võimalik vältida vaid turgu tundes. Krediidirisk tähendab seda, kui klientide maksete tasumine viibib. See võib tuleneda soovist petta või siis maksevõimetusest. Transpordirisk on seotud ohtudega, mis kaasnevad toodete transpordiga. Näiteks võib transportides toode rikneda, kaduda või võib tarne hilineda. (Vellamaa 2000, 36–38)

Poliitiline risk väljendab endas peamiselt erinevaid uuenevaid ja kõrgendatud nõudmisi (näiteks Euroopa Liidu direktiivid). Need on suuresti seotud nii tarbija kui ka turu kaitsmise eesmärgiga. Seetõttu on väga oluline, et ettevõtte oleks varakult kursis sellega, mis toimub tema poolt välja valitud sihtriigis. Samuti on olulised erinevatest õiguslikest alustest tulenevad riskid, mis tähendab seda, et igas riigis on oma ning seetõttu ka erinev seadusandlus. Poliitilise riski alla kuulub ka maksurisk, mis võib ettevõtjatele kaasa tuua näiteks topeltmaksustamise. Erinevatesse riikidesse eksportides tuleb meeles pidada ka valuutariski, mis on rohkem asjakohasem väljaspool Euroopa Liitu. Ning viimaks on veel ka kultuuririsk, mis tuleneb sellest, et erinevates riikides võidakse ühest asjast erinevalt aru saada. See võib muuta kokkulepped keeruliseks ning halvemal juhul ka võimatuks. (*Ibid.*, 36–38) Nagu eelpool toodud, on vaja ka kultuuririski puhul teha eeltööd, õppida tundma nii ettevõtlastavasid kui ka üleüldist keskkonda.

Kokkuvõtlikult on kaupade müümine välisriiki keerulisem kui oma kodumaal. Ettevõtted peavad olema valmis mitmeteks riskideks ning tõketeks, mis eksportimisel ette tulevad. Riskid ja tõkked esinevad kõikidel eksportimise etappidel, mis tähendab seda, et üks tõke ei välista teist ning ühe lahendamisel võib ette tulla teisi. Peamiselt on olemas sisemised ja välimised tõkked, millest esimesed on seotud ettevõtte seest tulenevate tõketega ning teised tulenevad keskkonnast, kus ettevõtte tegutseb. Üldjuhul on viimased ka mittekontrollitavad (vahetuskursid, valitsused jne) ning ettevõtte peab otsuste langetamisel nendega lihtsalt arvestama. Lisaks erinevatele tõketele esinevad eksportimisel ka mitmed riskid. Olulisemad nendest on majanduslikud riskid, krediidiriskid, transpordirisk, poliitilised riskid, valuutariskid ja kultuuririskid. Poliitilise riski alla kuulub ka maksurisk.

1.3. Eesti ekspordi hetkeolukord

Eestit iseloomustab avatud majandus, millega seoses toimub kaubavahetus teiste riikidega. Olles väike riik, on rahvusvaheline kaubandus, seejuures eksport majanduse arengu seisukohalt väga oluline. Eksport avaldab mõju nii sisemajanduse koguprodukti (SKP) suurenemisele, riigi maksebilansi jooksevkonto tasakaalustumisele, riigi eelarvetulude suurenemisele kui ka tööhõive suurenemisele. (Eesti konkurentsipoliitika)

2017. aastal tegeles Eestis ekspordiga u 16 200 ettevõtet. (Kaubavahetus oli mullu...). Võrreldes seda 2016. aasta andmetega, on see umbes 800 ettevõtet rohkem (2016 oli see number u 15 400).

Statistikaameti andmetel annavad umbes sada suurimat eksportööri poole kogu kaupade väljaveost. Eestis ulatus eksport 2017. aastal jooksevhindades 12,8 miljardi euroni, suurenedes võrreldes 2016. aastaga 8%. Eestist eksporditi kaupu kokku 180 riiki. Koguekspordist moodustas 71% kaubavahetus Euroopa Liidu riikidega. Peamiselt viidi välja elektriseadmeid (17% koguekspordist), puitu ja puittooteid (11%) ning mineraalseid tooteid (10%). Kõige rohkem eksporditi kaupu Soome (osatähtsus koguekspordis 16%), Rootsi (14%) ja Lähti (9%). (Kaubavahetus oli mullu...). Antud statistika näitab seda, et Eesti jaoks on eksport naaberriikidesse väga oluline, kuna nendesse riikidesse müüakse kaupu enim.

Oma toodete ehk Eesti päritoluga toodete osatähtsus koguekspordist oli 72%. Viimaseid eksporditi kõige rohkem Soome, Rootsi ja Saksamaale (Kaubavahetus oli mullu...). Eesti toodete eksport näitab seda, et üldjoontes müüakse riigist välja koduriigis toodetud kaupu ning vahendusega tegeletakse suhteliselt vähe. 2018. aasta algas ekspordi kasvuga. Eksport kasvas võrreldes 2017. aasta jaanuariga 9%. Suurenemine toimus enamiku kaubagruppide puhul. Peamised sihtriigid ning kaubaartiklid olid samad, mis 2017. aastal. (*Ibid.*)

Hinnates Eesti hetkelist ekspordivõimekust, on riigil palju arengukohti, millega tegeleda. Hetkel annavad umbes 100 suurimat ettevõtet u kolmandiku kogu Eesti ekspordi kogukäibest. (Eesti ettevõtluse...) See näitab seda, et valdavalt tegelevad Eestis ekspordiga suured ettevõtted, keskmise suurusega ettevõtted teevad seda vähem ning väiksed vähesel määral. Teadaolevalt on aga Eestis kõige rohkem väikese ja keskmise suurusega ettevõtteid. Põhjused, miks VKE-d ei ekspordi rohkem, on erinevad. Ühest küljest on neil piiratud vahendid muutmaks enda tegevust rahvusvaheliseks: esiteks rahalised vahendid, teiseks tööjõud ning kolmandaks võib takistuseks saada piiratud tootmisvõimekus. Teisest küljest ei pruugi VKE-del olla piisavalt kogunud ning riskialteid töötajaid.

Lisaks ekspordivad väga paljud ettevõtted lähiturgudele ning Euroopa Liidu siseselt, vaid umbes 20% toodetest ja teenustest müüakse väljapoole Euroopa Liitu. Ühest küljest on see tingitud asjaolust, et Euroopa Liidu siseselt on nii eksport kui ka import lihtsamaks tehtud. Ühtne poliitika maandab mõnevõrra ka erinevaid riske, näiteks maksuriske. Siiski jäävad need mingis ulatuses eksisteerima, kuna erinevad riigid tõlgendavad Euroopa Liidu direktiive erinevalt. Kaugematesse sihtkohtadesse eksporditakse vähem, mis tuleneb sellest, et kaugemale eksportides suurenevad üldjuhul ka riskid ning samuti on see ettevõtete jaoks kulukam. Lisaks on põhjustena välja toodud,

et ettevõtetele puuduvad turundusoskused, neil on nõrk kontaktvõrgustik ning puudub ambitsioonikus. (Eesti ettevõtluse...) Lähiturgudele eksportimine on Eesti ettevõtetele hea, kuna turge teatakse paremini ning kultuuriline erinevus ei ole suur. Lisaks on võimalik hakkama saada väiksemate kuludega, võimalik on kiiresti reageerida turuvajadustele ning ka ise ilma suurema planeerimiseta kohapeal käia.

Lisaks mõjutavad Eesti ettevõtjate ekspordivõimekust paljud muud asjaolud, nagu näiteks regionaalne koostöö ning integreerumine Euroopa Liitu. Selleks, et välissuhteid ja õiguslikke aluseid luua, on Eestis vastu võetud ekspordipoliitika põhialused. (Eesti ekspordipoliitika...) Samuti on ettevõtjate jaoks loodud tugisüsteem ekspordi arendamiseks ning mahtude suurendamiseks. Kokkuvõtlikult jaguneb Eesti eksportijate tugisüsteem kolmeks. Kõige kõrgemal tasandil on ministriumid, kelle ülesandeks on poliitika kujundamine. Teisel tasemel on erinevad sihtasutused, nagu Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS), mille koosseisu kuuluvad ka Ekspordiagentuur ja Välisinvesteeringute Agentuur, Krediidi ja Ekspordi Garanteerimise Sihtasutus (KredEx) ning erinevad kaubandusesindajad. (Eesti ekspordipoliitika...) Kolmandal tasandil on sellised eriorganisatsioonid, keda sihtasutused kaasavad arendustegevusse. (Riigikogu kiitis heaks..) Nende organisatsioonide poole saavad ettevõtted pöörduda abi saamiseks (nt erinevate toetuste taotlemine jne).

Üks olulisemaid organisatsioone Eesti ettevõtjate jaoks on EAS, kelle põhiülesanneteks on osalemine ekspordi arengu ja välisinvesteeringute kaasamise tegevusprogrammide koostamisel ja nende elluviimisel; Eesti ekspordivõimaluste propageerimine ja majanduse tutvustamine välisriikidele; ekspordi soodustava keskkonna tugisüsteemi arendamine; teabe jagamine Eestisse investeerimise võimalustest ning potentsiaalsete välisinvesteeringute leidmine ja nende tegevuse toetamine Eestis. (Eesti ekspordipoliitika...)

Sihtasutus KredEx loodi aastal 2001 ning selle loojaks oli Majandus- ja Kommunikatsiooniministerium. KredEx puhul on tegemist asutusega, kelle peamine ülesanne on aidata Eesti ettevõtetele kiiremini areneda ning turvaliselt välisturgudele laieneda. Sellega seoses pakutakse laene, riskikapitali, krediidikindlustust ja riigi garantiiga tagatise. (Sihtasutus KredEx) Ettevõtjatele korvatakse eksportimisel poliitilistest ja teatud ulatuses kommertsriskidest tulenenud kahju. (Eesti ekspordipoliitika...)

Sihtturgudele sisenemisel abistavad ettevõtjaid ka kaubandusesindajad. Nende tegevus on eelkõige suunatud ettevõtjatele, et aidata leida otsekontakte välisriikides. Seejuures on kaubandusesinejate põhiülesanne informeerida ettevõtjaid sihtkohariigi kaubandustingimustest, abistamaks suurendada eksporti ning arendada kaubandussidemeid. Samuti toetab nende tegevus muid tugiteenuseid, nagu näiteks mainekujundus, info kogumine ja ettevalmistus ning koostöö valitsusasutuste, vastavate sihtasutuste ning erialaliitude ja ekspordi arendamisega tegelevate organisatsioonidega. (*Ibid.*)

Kokkuvõtlikult on Eesti ekspordi mahud suurenevas, kuid siiski ekspordib väga väikene osa ettevõtetest. Samuti on Eesti jooksevkonto saldo olnud valdavalt negatiivne, mis tähendab, et endiselt imporditakse rohkem, kui eksporditakse. (Eesti ekspordipoliitika...) Teadaolevalt moodustavad Eestis kõige suurema osa väikese- ja keskmise suurusega ettevõtted, kuid nende osatähtsus Eesti ekspordis on väga madal. Peamiselt ekspordivad suured ettevõtted. Selleks, et ekspordiolukorda parandada, on Eestis loodud ettevõtjatele tugisüsteem, mis koosneb kolmest tasandist, kus kõige kõrgemal on ministeeriumid, seejärel erinevad organisatsioonid ning viimasel tasandil on eriorganisatsioonid. Kõigil neil on väga oluline roll ettevõtete toetamisel. Siiski on Eesti ekspordivõimekusel palju arengukohti, millega tegeleda tuleb. Teadaolevalt tuleb ettevõtetel eksportimisel ette mitmeid riske. Järgmises peatükis analüüsib autor ühte võimalikku valdkonda, kus riskid tekivad.

2. RAHVUSVAHELINE MAKSUNDUS

Rahvusvahelise kaubandusega on seotud ka maksundus. Kõik riigid on kehtestanud endale meelepärase maksusüsteemi, millest lähtuvalt nii isikuid kui ka ettevõtteid maksustatakse. Kui ettevõtted tegutsevad piiriüleselt, tuleb neil tegemist teha mitmete erinevate maksusüsteemidega. Järgmine peatükk annab ülevaate rahvusvahelise maksunduse olemusest, maksustamise põhimõtetest, peamistest probleemist, aga ka Euroopa Liidu ühtsest turust ning maksusüsteemist.

2.1. Rahvusvahelise maksunduse olemus ja kujunemine

Maksudel on väga oluline osa iga riigi eksisteerimisel. Samuti mängivad need olulist rolli kaasaegse ühiskonna toimimises. Seda seetõttu, et valijad ootavad valitsuselt tegusid, mis muudaks riiki veelgi paremini toimivaks. Sealhulgas oodatakse head haridust, tervishoiuteenuseid, sotsiaalkindlustust, kaitset ja hästitoimivat avalikku infrastruktuuri. Kokkuvõtlikult on öeldud, et lõppude lõpuks on maksud tasud, mida makstakse organiseeritud ühiskonnas liikmeks olemise õiguste eest. (Kobetsky 2011, 15)

Sama olulised on ka maksud rahvusvahelisel tasandil. Teise maailmasõja järel töötati välja kaasaegsed rahvusvahelised maksusüsteemid. Enne seda olid ettevõtted tööstuslikud ja tsentraliseeritud ning kaupade, kapitali ja tööjõu piiriülesed liikumised olid suhteliselt väikesed. Tänapäeval on ettevõtted rohkem mobiliseeritud ja globaliseerunud, osaledes suures hulgal erinevat liiki rahvusvahelistes tehingutes. Selline olukord on avaldanud survet nii kohalikele kui ka rahvusvahelistele kehtivatele õigustele. (Thorpe 1997, 635)

Iga riik kehtestab oma maksubaasi ning igal riigil on see suhteliselt erinev. Kui struktuurilt on maksud sarnased, siis võivad nad oluliselt erineda määradelt. Üleilmastunud rahvusvahelises majanduses on aga oluline, et kõik riigid tagaksid, et nende maksusüsteem hõlbustaks rahvusvahelist kaubandust ja investeringuid teiste riikidega. Seda on vaja selleks, et soodustada

majandusressursside tõhusat jaotamist ja arengut. Vabakaubandus on oluline nii arenenud kui ka mittearenenud riikidele. Rahvusvaheline kaubandus võimaldab riikidel spetsialiseeruda nende kaupade tootmisele ja teenuste osutamisele, milles on neil majanduslik eelis. Suhtelise eelise teooria seisneb selles, et riik peaks eelistama nende kaupade tootmist või teenuste pakkumist, mida ta suudab toota või pakkuda tõhusamalt kui teised riigid. Hoolimata suhtelise eelise põhimõttest, kaitsevad valitsused oma kodumaist majandust konkurentsi eest selliste meetmete abil nagu imporditariifid, impordikvoodid, toetused kohalikele tootjatele ja maksud. (Kobetsky 2011, 15) Selliseid meetmeid rakendatakse poliitilistel või strateegilistel põhjustel, et anda kohalikele tootjatele eelis välisriikide tootjate ees.

Selleks, et riikide maksusüsteemid oleksid oma ülesehituselt samataolised, on väga olulisel kohal rahvusvaheline maksuõigus. Maksuõigus on üks õigusteaduse harudest, mis puudutab maksude olemust, eesmärke, liike ja üldpõhimõtteid. Rahvusvaheline maksuõigus on maksuõiguse normide kogum, mille eesmärk on elimineerida riikide maksusüsteemide erinevused, mis võivad põhjustada topeltnmaksustamist või võimaldavad maksudest kõrvalehoidumist. Rahvusvahelise maksuõiguse reguleerimisalasse kuuluvad (Lehis 2012, 25–27):

- 1) ühetaolise maksustamise tagamine;
- 2) neutraalse maksustamise tagamine;
- 3) maksutulude õiglane jaotamine riikide vahel;
- 4) maksudest kõrvalehoidumise vastane koostöö.

Antud põhimõtted on olulised ka maksukonkurentsi mõistes. Maksukonkurentsi eesmärk on meelitada ettevõtjaid tegema erinevat sorti investeeringuid: välisinvesteeringuid, portfelli-investeeringuid, mis on väga olulised kohalike ettevõtete rahastamiseks ja finantsturu tugevdamiseks, ning ka majandustegevuse arendamiseks, näiteks tooma oma riiki kõrge kvalifikatsiooniga tööjõudu või siis asutama äri. (Talpos, Crasneac 2010, 40) Seeläbi võimaldavad madalama maksumääraga piirkonnad ettevõtetal teha maksuplaneerimist ning seeläbi ka sooritada maksupettusi. (Lehis 2012, 238)

Rahvusvahelise maksuõiguse aluseks on välislepingud ning Euroopa Liidu puhul selle õigused. Antud õiguse põhimõtted ja normid on riikide õigussüsteemide lahutamatuks osaks ning tavapäraselt paiknevad antud õiguse normid riikide seadustes. (*Ibid.*, 27, 40) Järgmistes

alapeatükkides selgitab autor täpsemalt lahti rahvusvahelise maksustamise põhimõtted ning käsitleb enamlevinud probleeme ning nende võimalikke lahendusi.

2.1.1. Elukoha ja allika põhimõte

Majanduslike piiride kaotamine mõjutab otseselt kõikide riikide maksusüsteeme, seda nii struktuuri kui ka üldise koormuse osas. Kui kapital, tööjõud, kaubad ja teenused saavad vabalt liikuda ühest maksusüsteemist teise, muutub maksubaas ülemaailmseks. (Frenkel *et al.*1990,3) Rahvusvahelist maksustamist võib üldiselt määratleda kui piiriüleste tehingute maksustamist, millel on kaks peamist põhimõtet: elukoha ja allika põhimõte. (Kobetsky 2011, 11) Need kaks rahvusvahelist maksustamise põhimõtet on paljude riiklike maksusüsteemide aluseks. (Frenkel *et al.*1990,1) Rahvusvaheline maksundus käsitleb esiteks riigisisest maksustamist (üksikisikute ja ettevõtete), kes on antud riigi residentid ning tegelevad piiriüleste tehingutega. Seda nimetatakse välismaist tulu saavate residentide maksustamiseks (elukohapõhine maksustamine). (Kobetsky 2011, 11) Residentiks loetakse Eestis äriühing, kes on asutatud Eesti seaduse alusel. Teistes riikides võib olla residentsuse tekkimiseks erinev reegel, näiteks äriühingu juhtkonna asukoht. (Eesti residentide välistulu...)

Elukohapõhine printsiip kasutab maksukohustuse hindamise alusena maksumaksja residentsuse kohta, samal ajal kui algupära põhimõte rõhutab maksukohustuste hindamise aluseks sissetulekuallikat. Elukohapõhise printsiibi kohaselt maksustatakse riigi residentide ülemaailmset sissetulekut ühtlaselt, olenemata selle sissetulekuallikast (riigisisestest või välisriikidest pärit). Ehk kui isikul on seos oma riigiga, annab see kohe riigile õiguse maksustada antud isiku ülemaailmselt saadud tulu. (Kobetsky 2011, 11) Samamoodi ei maksustata mitteresidente oma kodukohariigis saadud sissetulekult.

Ettevõtete residentsus kui rahvusvaheline maksupõhimõte on aga kergesti manipuleeritav. Ettevõtted saavad end residentiks registreerida just seal, kus neile sobib (näiteks kus on madalamad maksumäärad). Tavapäraselt peab juhtimine toimuma seal riigis, kus ettevõtte on residentiks määratud. Kuna aga tänapäeva maailm ning infotehnoloogia on väga arenenud, ei ole vahet, kust maailma otsast ettevõtet juhitakse. Sellised olukorrad võivad rahvusvaheliste ettevõtete puhul elukoha määramise keerulisemaks teha. Kui äriühing on asutatud või registreeritud soodsas maksukeskkonnas ja tema juhatuse korraldab selles riigis koosolekuid, milles tehakse peamiselt ettevõtet puudutavaid otsuseid, ei saa ükski teine riik tõenäoliselt nõuda, et äriühing peab olema

registreeritud nende riigis maksumaksjana. Kui ettevõtte peavad videokonverentsi abil koosolekuid, kus juhtivtöötajad võtavad vastu otsuseid, asudes ise mitmetes erinevates riikides, on kommunikatsioonitehnoloogia abil väga raske otsustada, kus riigis tegelikult ettevõtte juhtimine toimub. (Kobetsky 2011, 29) Sellest tulenevalt saabki kergesti elukoha põhimõttega manipuleerida.

Allika põhimõtte kohaselt maksustatakse koduriigist saadud tulu ühetaoliselt, olenemata tulusaaja elukohast. Lisaks sellele ei maksusta koduriik residentide välismaalt saadud tulu. (Frenkel *et al.* 1990, 2–3) Allikakoha põhieesmärgiks on see, et sissetulekut tuleks maksustada selles riigis, kus tulu tegelikult teeniti, seejuures ei ole oluline, kas tulusaajad on residentidest maksumaksjad või mitteresidentidest maksumaksjad.

Üldjuhul võtavad riigid oma seadustes vastu nende kahe põhimõtte segu. Näiteks võib riik rakendada elukoha põhimõtet kapitalitulu suhtes, kuid töjõukulu puhul allika põhimõtet. Alternatiivina võib üksikisikutele kohaldada ühte põhimõtet ja teist põhimõtet ettevõtetele. Samamoodi võib koduriik maksustada oma residentide kodumaal teenitud sissetulekut kõrge määraga ja välismaalt saadud tulu suhtes rakendada väiksemat määra ning vastupidiselt mitteresidentide tulu maksustada madalama määraga, kui seda residentide puhul. Mõlema põhimõtte segu võib kas samas riigis või erinevate riikide vahel kaasa tuua samade tulude topeltnmaksustamise. Tasub märkimist, et kui kõik riigid järgiksid ühte ja sama printsiipi (elukoha või allika), siis topeltnmaksustamist sellisel kujul ei toimuks. (Kobetsky 2011, 3)

Tavapärast maksustatakse riikides indiviide ja ettevõtteid erinevate põhimõtete alusel. Enamikus riikides maksustatakse üksikisikuid vastavalt elukoha põhimõttele. See tähendab, et kodumaal maksustatakse nende välismaalt saadud (kapitali) tulu ning välisriik sellisel juhul tavaliselt vabastab mitteresidentid maksukohustusest. Ettevõtete puhul aga maksustavad riigid oma riigi ettevõtete ülemaailmselt tulu, kuid samuti maksustavad nad ka mitteresidentide tulusid. On vähe selliseid riike, kes vabastavad oma riigi ettevõtete välisriigis teenitud tulu maksustamisest. Üks võimalus, mida veel kasutatakse, on nii–öelda krediit. Välismaal makstud maksud arvatakse maha asukohamaa maksustatavast tulust. (*Ibid.*, 3)

Kokkuvõtlikult tähendab elukoha põhimõtte seda, et residentide ülemaailmselt teenitud tulu maksustatakse tema elukohariigis. Allikakoha põhimõtte alusel toimub maksustamine aga

vastavalt seal, kus tulu teeniti ning tulusaaja elukoht ei ole oluline. Üldjuhul võtavad riigid vastu nende kahe põhimõtte segu. Seetõttu võib üksikisikute ning ettevõtete maksustamine toimuda erinevatel alustel.

2.1.2. Otsene ja kaudne maksustamine

Kaupade ja kapitali vabal liikumisel piiriülel on oluline mõju nii otsesele kui ka kaudsele maksustamisele. Otsese maksustamise põhiküsimus on selles, kuidas kodumaal käsitletakse välismaal saadud residendi kapitalitulu ja koduriigist pärit mitteresidendi kapitalitulu. Otsese maksustamise põhimõte seisneb selles, et maksu nõutakse otse sellelt isikult, kellele see on mõeldud või kes seda tasuma peab. Kaudseid makse kogutakse tavaliselt vahendajate kaudu. Kõige populaarsemaks vahendajaks on üksikisikute puhul tööandja. Sellest lähtuvalt on ka kõige populaarsem otsene maks tulumaks.

Tulumaksuga maksustamisel liigitatakse maksumaksjad residentideks ja mitteresidentideks. Eestis kehtib residendi maksustamisel *maailmatulu printsiip*, mis tähendab, et kõik tema tulud maksustatakse Eestis. Mitteresidentide puhul rakendatakse *tuluallika printsiipi*, mille puhul maksutatakse tulumaksuga tema tulu juhul, kui see on Eestis asuvatest tuluallikatest saadud. (Lehis 2012, 175) Füüsilise ja juriidilise isiku residentsuse määramise tingimused on Eestis mõnevõrra erinevad, rahvusvahelisel tasandil erinevad need veelgi.

Kaudsed maksud on riigi poolt kehtestatud tasud tarbimisele ja kuludele, mitte tulude või varade suhtes, nagu seda on otsese maksude puhul. Kaudse maksustamise puhul ei kannaks maksukohustust mitte see, kellele see mõeldud on (tarbija), vaid see on pandud kellelegi teisele (ettevõtjale). Näiteks on sellised maksud impordi suhtes kohaldatavad tollimaksud, aktsiisimaksud, müügi maks või käibemaks. Nende maksudega ei maksustata otseselt tarbija sissetulekut, vaid neid kulusid, mida tarbija teeb. Seetõttu on kaudsed maksud regressiivse iseloomuga.

Kaudse maksustamise (käibemaksuga maksustamise) puhul on oluline küsimus, kas maksu kohaldatakse kaupade ja teenuste ekspordi või impordi suhtes. Käibemaksu puhul on tegemist lisandväärtusmaksuga. Analoogselt otsese maksunduse põhimõtetele, rakendatakse käibemaksu puhul kahte põhimõtet: sihtkoha ning allika. Sihtkohamaa põhimõtet kasutav riik maksustab käibemaksuga kõiki lõpptarbimiseks mõeldud kaupu ja teenuseid, olenemata sellest, mis riigist

need pärinevad. Seevastu päritoluriigi põhimõtet järgiv riik maksustab maksuga kõiki selles riigis toodetud kaupu ja teenuseid, olenemata nende sihtkohast. See tähendab seda, et eksport on maksustatud, samal ajal kui impordil on maksuvabastus. Seega on allikal põhinev käibemaks sisuliselt SKP-maks, millest lahutatakse maha riigisiseseid investeeringud. (Kobetsky 2011, 14)

Oletame, et kodumaal toodetakse kaupu ja seejärel eksporditakse need välismaale. Allika-põhimõtte kohaselt maksustatakse kaupu koheselt kodukohariigis, sõltumata sellest, kus neid müüakse. Sihtkoha põhimõtte kohaselt loetakse kaup käibemaksust vabastatuks, kui see suunatakse kohe ekspordiks riiki, kes järgib samuti sihtkohamaa põhimõtet, ning maksustamine toimub välisriiki saabumisel viivitamata. Kõige enam kasutavad riigid käibemaksu puhul sihtkoha põhimõtet. See tähendab, et nad vabastavad ekspordi ning maksustavad impordi. (*Ibid.*, 14)

Kõige tavapärasem viis ettevõtetele maksude minimeerimiseks on asutada äriühing välisriigis. Seejuures maksustatakse äritegevuse tulumaksu rahvusvahelise põhimõtte alusel, mille kohaselt kogu maailma tulu maksustatakse residendiriiigis, mis tähendab seda, et kui ettevõttel tekib tulu, maksustatakse seda seal, kuhu ettevõtte on registreeritud. Siiski maksustatakse lisaks tulu ka riigis, kus tulu tekib. Seejuures tuleb residendiriigil jälgida, et ei toimuks topeltnmaksustamist. Näiteks maksubaasi arvestamisel võetakse arvesse välisriigi tulumaks. (Eesti residentide välisriigi tulu...)

2.1.3. Maksulepingud ja topeltnmaksustamine

Ühe riigi eksport on oma olemuselt teise riigi import. Seega on topeltnmaksustamise võimalus väga reaalne ja sellel on kaugeleulatuvad tagajärjed kapitali ja kaupade liikumise ulatusele maailmamajanduses. Sellest tulenevalt on rahvusvahelistumise juures üheks peamiseks probleemiks nii ettevõtete kui üksikisikute topeltnmaksustamine. Näiteks, kui riik maksustab oma residentide välisriigis ja välisriik sama isiku kapitalitulu, on selline tulu topeltnmaksustatud. Sellist topeltnmaksustamist võib kohaldada ka kaupade ja teenuste ekspordi ja impordi suhtes. Topeltnmaksustamine aga kahjustab rahvusvahelise turu tasakaalu elujõulisust. (Frenkel *et al.* 1990., 1)

Rahvusvaheline topeltnmaksustamine toimub siis, kui kaks või enam riiki kehtestavad maksud ühe ja sama maksukohustuslase samale maksuobjektile. Kõige sagedamini tekib topeltnmaksustamine seetõttu, et riigid ei maksusta mitte ainult ettevõtete riigisiseseid varasid ja tehinguid, vaid ka residentide teiste riikide varasid ja tehinguid, mille tulemuseks on see, et erinevate riikide

maksunõuded kattuvad. (Vogel 1986, 4) Üldjuhul tekib selline olukord seetõttu, et ühe riigi jurisdiktsioon maksustab näiteks isiku sissetulekuid kontrollimata, kas sama maksukohustuslast on juba teises riigis maksustatud. (Thorpe 1997, 635) Kahepoolsed topeltmaksustamise lepingud käsitlevad ja vähendavad topeltmaksustamise ulatust. Lepingu lähenemisviisi efektiivsus sõltub siiski lepingu tingimuste ühisest tõlgendusest. (Vogel 1986, 4)

Topeltmaksustamine võib olla seotud kas juriidilise või majandusliku topeltmaksustamisega. (Kobetsky 2011, 44) Majanduslik topeltmaksustamine kirjeldab olukorda, mis tekib siis, kui ühte ja sama majandustehingut või vara maksustatakse sama perioodi jooksul kahes või enamas liikmesriigis. Kõige enam toimub majanduslik topeltmaksustamine dividendide maksustamisel, kuid ka näiteks rahvusvaheliste (seotud) ettevõtete vaheliste tehingute siirdehindade korrigeerimine võib põhjustada majanduslikku topeltmaksustamist. Juriidiline topeltmaksustamine toimub siis, kui kaks või enam riiki maksustavad ühe ja sama maksumaksja sama tulu sama tuluperioodi jooksul sarnase maksuga. (Kobetsky 2011, 44) Selline topeltmaksustamine toimub näiteks siis, kui ühe riigi resident saab tulu mitmes riigis ning tema tulu maksustatakse nii residentsusriigis kui ka tuluallikariigis. (Lehis 2012, 182)

Kui tehing või sündmus kuulub mitme riigi seaduste reguleerimisalasse, määrab konfliktiõigus või rahvusvaheline eraõigus kindlaks, millist õigust kohaldatakse. Puudub ühtne konfliktide õigussüsteem – igal riigil on oma reeglid, nii et erinevad tulemused ja ebatäiuslikud õigussuhted on vältimatud. Seadusi, mis määravad kindlaks, millist õigust kohaldatakse, nimetatakse tavaliselt konfliktireegliteks. Kui maksuõigus põhineb eraõiguslikel suhetel, määrab kõnealuse riigi konfliktiõigus kindlaks, millist õigust kohaldatakse isegi siis, kui sellised küsimused tekivad maksuküsimustes. (Vogel 1986, 13)

Et selliseid olukordi vältida, sõlmivad erinevad riigid omavahel maksulepinguid, et antud tõkkeid kõrvaldada. (Piirideta ühtne turg) Maksulepingud on rahvusvahelised kokkulepped erinevate riikide vahel. Üldjuhul on sellised lepingud sõlmitud kahe riigi vahel, kuid esineb ka väga olulisi regionaalseid lepinguid, mis on sõlmitud rohkemate osapoolte vahel. (Kobetsky 2011, 44) Maksulepingute sõlmimisel tuleb arvesse võtta nii kohalikke seadusi kui ka rahvusvahelise õiguse norme. Maksulepingud piiravad lepinguosaliste riikide maksutamiseõigust. (Lehis 2012, 241) Maksulepingute sõlmimise eelduseks on läbirääkimised. (Vogel 1986, 14) Seetõttu on head

diplomaatilised suhted riikide vahel väga olulised, sest eksportööride edukus võib sõltuda kahe riigi vahelistest kokkulepetest ja headest suhetest.

Maksulepingutes lepitakse lepinguosaliste riikide vahel kokku maksumaksjate õigused ja sissetulekute maksustamise põhimõtted. Maksulepingutes sätestatud reeglid jagatakse üldjuhul kolme gruppi. Esimese grupi moodustavad need tulud, mida lubatakse maksustada tuluallika riigis. Nende puhul järgitakse üldjuhul tuluallikariigi maksustamise põhimõtteid ning maksuleping seal suuri erandeid ei tee. Teise gruppi kuuluvad need tulud, mida lubatakse maksustada ainult residendiriiigis. Kolmanda grupi moodustavad need tulud, mille puhul on maksustamisõigus mõlemal riigil. (*Ibid.*, 242–243)

Lepinguid sõlmitakse selleks, et soodustada rahvusvahelist kaubandust ning investeringuid. Maksulepingu tõlgendamisel on märkimisväärsed tagajärjed rahvusvaheliste piiriüleste tehingute maksustamisele. (Kobetsky 2011, 44) Riikide ühtsed tõlgendused tagavad maksulepingute tõhusa ja õiglase kohaldamise, mille eesmärk on kaotada topeltnmaksustamine ja jagada maksutuluid osalevate riikide vahel. (Vogel 1986, 85) Euroopa Liidus on topeltnmaksustamise vältimise lepingud liikmesriikide maksueeskirjade lahutamatuks osaks. Maksulepinguid saab rakendada ainult maksukohustust vähendavas suunas (Lehis 2012, 40). Kokkuvõtlikult ongi maksulepingute peamine eesmärk vältida topeltnmaksustamist.

Lõppkokkuvõttes maksustavad siiski riigid maksumaksjaid ainult oma maksuseadustest tulenevate põhimõtete alusel. Teise riigi maksuseaduse alusel maksustamine toimub ainult äärmiselt erandlikel juhtudel. Maksulepingu reeglid eeldavad, et mõlemad lepinguriigid maksustavad maksumaksjaid oma seaduse järgi. Seega erinevalt rahvusvahelise eraõiguse normidest ei tulene, et lepingu eeskirjad peavad kohalduma välisriigi õiguses. Pigem piiravad lepingulised eeskirjad topeltnmaksustamise vältimise tagamiseks piiriüleste juhtumite puhul mõlema lepinguriigi maksuseaduste sisu. (Vogel 1986, 14)

Kokkuvõtlikult on maksulepingud väga olulised nii riigi kui ka seal tegutsevate ettevõtete jaoks. Mida rohkemate riikidega on maksulepinguid sõlmitud, seda tõenäolisem on, et ettevõtjaid maksustatakse ühtsetel alustel ning võimalik topeltnmaksustamine on välistatud. Maksulepingute sõlmimise eelduseks on aga riikidevahelised head suhted, mistõttu saab siinkohal palju ära teha riik, kuid ettevõtjatest palju ei sõltu.

2.2. Euroopa Liidu ühtne turg

Euroopa ühisturg, mis käivitati 1992. aastal, on ulatuslik õiguslik ja poliitiline projekt, mille eesmärk on parandada ja säilitada Euroopa majandustulemusi. Selle projekti aluseks oli idee, et kaupadel, teenustel, kapitalil ja inimestel peaks olema õigus vabalt liikuda liikmesriikide vahel. Kodanikel peab olema õigus elada, töötada ja õppida seal, kus nad soovivad ning samamoodi peab ettevõtetel olema õigus toota, müüa ja investeerida, mida ja kus nad soovivad. Seeläbi pakub Euroopa Liit võimalusi ettevõtetel olla innovaatilised, uuenduslikud ning hea konkurentsivõimega. (Dahlberg 2015, 3) Seega on Euroopa Liidu üks eesmärkidest luua konkurentsitur, kus kõikidel ettevõtetel on võrdsed võimalused tegutsemiseks. Selleks on vastu võetud mitmeid direktiive, kaitsmaks ettevõtteid ja nende tegutsemiskeskondi. Euroopa Liitu nimetatakse ühtseks piirideta turuks, kus liiguvad inimesed, kaubad, teenused ja rahad vabalt nii, nagu toimuks see ühe riigi piirides. (*Ibid.*, 3)

Tulemus on see, et ühtne turg on avaldanud märkimisväärset positiivset mõju Euroopa SKP-le. Eelkõige on mõju tulnud kaupade ja kapitali vabast liikumisest – Euroopa Liidu sisesed kaubandus- ja investeerimisvood on pärast ühtse turu rakendamist märkimisväärselt suurenenud. Paranenud on ettevõtetevaheline konkurents, kuna ettevõtjad panustavad palju innovatsiooni ja tootearendusse. (*Ibid.*, 3) Ühtse turu loomise käigus kõrvaldati väga palju erinevaid tõkkeid, mis takistasid kaubandust EL liikmesriikide vahel. Siiski ei ole võimalik ka sellise ühtse turu vormi puhul kõiki tõkkeid kõrvaldada. Valdakonnad, kus tõkked jäävad, on näiteks e-kaubandus, finants-teenused ja riiklikud maksusüsteemid. (Piirideta ühtne turg)

Euroopa Liidu loomisel võeti vastu Euroopa Liidu toimimise leping (ELTL), mis koondab endasse erinevaid lepinguid ja liitumisakte. Ka Eesti Vabariik on oma seadusi, eelkõige Põhiseadust, kohandanud antud lepingu järgi. ELTL artiklid 30–32 ja 110–113 puudutavad maksustamist. ELTL puhul on tegemist põhilise alusdokumendiga ehk see on kõige olulisem ning kõige aluseks. Sellele järgnevad ühenduse erinevate institutsioonide, nagu nõukogu ja komisjon, määrused ja direktiivid.

Maksustamise puhul ei otsusta Euroopa Liit, milliseid maksumäärasid peavad riigid kehtestama ning samuti ei kogu Euroopa Liit mingisugusel kujul makse. Siiski vajab maksusüsteem mingil määral koordineerimist, et tagada asutamislepingust tulenevate vabaduste kohaldamine ja et

kõrvaldada erinevaid piiriülesest tegevusest tingitud maksutõkkeid. (Europe Commission 2006) Euroopa Liidu ülesandeks on jälgida, et riikide maksueeskirjad oleksid kooskõlas EL poliitikaga. (Piirideta ühtne turg) Euroopa Liit on vastu võtnud erinevaid õigusakte, reguleerimaks ühtse turu põhimõtet. Sellega seoses on koostatud ka maksupoliitika, millega reguleeritaks maksudega seotud asjaolusid.

Maksupoliitika mängib olulist rolli siseturu õiglasemaks muutmisel. Euroopa Liidu maksupoliitika koosneb kahest osast: otsene ja kaudne maksustamine. Otsene maksustamine on liikmesriikide ainupädevuses. Seevastu kaudne mõjutab otseselt kaupade vaba liikumist ja teenuste osutamise vabadust ühtsel turul. Otsese maksustamise puhul on EL ettevõtete ja eraisikute maksustamiseks kehtestanud mõningad ühtlustatud standardid. Kaudse maksustamise osas koordineerib EL osaliselt käibe- ja aktsiisimaksuga seotud õigusnorme. (Maksustamine)

Selle raames on liikmesriigid leppinud kokku osade maksude puhul oma eeskirjades miinimum-määrad, ühtlustamaks turu maksusüsteemi (näiteks käibemaks ja aktsiis). Lisaks on väga oluline, et ükski liikmesriigi maksusüsteem ei toimiks eesmärgil meelitada teisest riigist ära ettevõtjaid. Seetõttu peavad EL liikmesriigid tagama, et nende maksusüsteem oleks avatud ning õiglane. Siiski erinevad riikide maksustamissüsteemid oluliselt EL liikmesriikides. See tingib olukorra, kus nii ettevõtted kui ka inimesed seisavad tihti silmitsi erinevate küsimustega, kuna nad võivad saada maksunõude kahes või enamas riigis. (Piirideta ühtne turg) Lisaks on antud poliitika ajale jalgu jäänud, kuna see on algselt tehtud teist tüüpi ettevõtetele (peamiselt arvestades, et ettevõtted ainult toodavad). Samamoodi põhineb praegune käibemaksusüsteem 25-aastaselt üleminekukorraldusel, kus kodumaiste ja piiriüleste tehingute suhtes kohaldatakse kahte täiesti erinevat käibemaksurežiimi. Selle tulemusena on piiriülesele kaubeldavatele ettevõtetele lisanduvate nõuete täitmise maksumus 11% suurem, võrreldes ettevõtjatega, kes kauplevad ainult riigisiselt. (Europe Commission 2017, 3–4)

Sellised olukorrad tekitavad omakorda lisaküsimusi, kuidas erinevad riigid erinevat tüüpi ettevõtete puhul maksupoliitikat tõlgendada peaksid. Euroopa Nõukogu sõnul on kõige rohkem probleeme ja küsimusi kaudsete maksude maksustamisel, sest kaudsed maksud võivad takistada kaupade vaba liikumist ja teenuste pakkumist siseturul. Samuti võivad need põhjustada konkurentsimoonutusi. (Europe Commission 2006)

Peamised probleemid ja küsimused, mis ettevõtetel tekivad, lisaks püsivale tegevuskohale, on seotud käibemaksuga. Kui võib arvata, et lihtsate tehingute puhul, kus mõlemad ettevõtted nii müüja kui ka ostja, on oma riigis käibemaksukohustuslased, küsimusi või riske ei teki, ei ole esmapilgul kergena näiv tehing alati nii lihtne. Üldjuhul on selliste tehingute puhul tavaline, et müüja rakendab kaubale 0% maksumäära (kui soetaja on oma kodukohariigis maksukohustuslane) ning kaup maksustatakse sihtkoha käibemaksuga. Kuigi 0% käibemaksu rakendamine on lubatud, siis selleks, et maksustamine toimuks õigetel alustel, on ettevõtetel lisaks töendamiskohustus. Näiteks, kui Eesti ettevõtte müüb Leedu ettevõttele kaupa, kusjuures Leedu ettevõtte korraldab ise transpordi, siis kui Eesti ettevõtte soovib käibemaksu vabastust rakendada, peab ta olema valmis töendama, et tegemist oli selle sama Leedu ettevõttega, kes kaupa ostis. Eestis on võetud vastu määrus, mis sätestab milliseid dokumente aktsepteeritakse. Näiteks lähevad määruse Kauba ja teenuse eksporti töendavad dokumendid § 1 kohaselt töendusdokumentide alla kauba saate-dokumendid, kirjalik ostu-müügileping ja ekspordi kaubadeklaratsioon. Kui aga ettevõtte müüb oma toodangut mitte käibemaksukohustuslasele, tuleb kaup pöördmaksustada. See tähendab seda, et kaupa tuleb maksustada kauba saaja riigis kohaliku käibemaksu määraga.

Veel keerulisemaks teeb olukorra see, kui kaup, mida Eesti ettevõtja teise liikmesriiki müüb, asub loovutushetkel kolmandas liikmesriigis. Sellisel juhul tuleb kaup maksustada kolmanda riigi käibemaksuseaduse alusel. Sellist kaubavahetust ei tohi aga segi ajada kolmnurk-kaubandusega. Käibemaksuseaduse § 2 lõige 8 defineerib seda kui tehingut, mille käigus võõrandatakse kaupa kolme eri liikmeriigi maksukohustuslase vahel, kuid täidetud peavad olema järgmised tingimused: kõik kolm tehingu osapoolt peavad olema maksukohustuslased, edasimüüja ei ole kolmandas riigis maksukohustuslane, kolmandas liikmesriigis olev soetaja maksab käibemaksu kauba soetamisel. Lihtsustatult on kolmnurktehinguks selline tehing, kus näiteks Eesti ettevõtte ostab kaupu Soome ettevõttelt ja Soome ettevõtte saadab kaubad kohe tellijale Taani. Arve liigub seejuures kohe Eestist Taani. Selliseid tehinguid tehakse, et hoida kokku nii aega kui ka kulusid. (Hughes 2012, 230-232) Kuigi definitsioon teeb tehingu mõiste selgeks ning peaks maksukohustuse paika panema, tekitab see siiski palju küsimusi. Peamiselt tekib ettevõtetel küsimusi deklareerimisega: kes mida deklareerima peab ning samuti võib tekitada küsimusi püsiv tegevuskoht.

Küsimusi tekitab ka kokkupanitava ja paigaldatava kauba maksustamine. Siinkohal tekivad küsimused seetõttu, et erinevad riigid võivad käibemaksu üldkorda tõlgendada erinevalt. Eesti Käibemaksuseaduse § 2 lg 3 p 2 sätestab, et kaup on paigaldatav või kokkupandav juhul, kui kaup

võõrandatakse ja paigaldatakse või pannakse kokku võõrandaja poolt ja vastavalt paigaldamisele või kokkupanemisele, ületab selle maksumus 5% tehingu väärtusest. Küsimusi tekitab siin see, et kes peaks käibemaksu tasuma, kas müüja või kauba ostja. Seetõttu tuleb müüjal selgeks teha teise riigi maksustamise põhimõtted, kas käibemaksu peab maksma müüja või siis toimub pöördmaksustamine, mille puhul tasub maksu kauba soetaja. Järgmisena võib küsimus tekkida, kas tegemist on kauba või teenuse käibega ning samuti, kas tegemist on kauba paigaldamisega või kokkupanemisega. (Kaupade maksustamine)

Kokkuvõtlikult on Euroopa Liit loodud selleks, et soodustada vabakaubandust ning muuta riikide poliitikate põhimõtted samataolisteks. See on oluline selleks, et erinevate riikide ettevõtted saaksid vabalt, ilma piiranguteta oma kaupu teise liikmesriiki müüa ning seeläbi osaleda konkurentsivõrdsel tingimustel, nagu välisriigi ettevõtted. Siinkohal on väga oluline ka ühetaoline maksustamine. Selleks on erinevad riigid sõlminud ka maksulepinguid, et vältida topeltmaksustamist. Siiski tekivad ka ühtsel turul ettevõtetel erinevad maksuküsimused ning need tekitavad omakorda maksuriske. Seetõttu on väga oluline olla ekspordides kursis ka liikmesriikide maksuseadustega.

3. EMPIIRILINE UURING

Empiirilise uuringu eesmärk on anda ülevaade maksuriskidest ning nendega seonduvatest probleemidest, millega Eesti ettevõttevõtted kõige rohkem kokku puutuvad. Lisaks uurib autor, kui palju mõjutavad erinevad maksuküsimused ettevõtjate motivatsiooni ekspordiga tegeleda ning kui suur on maksuriskide mõju Eesti ekspordile.

Empiirilises uuringu käigus otsib autor vastuseid järgmistele uurimisküsimustele, mis püstitati lähtuvalt töö eesmärgist:

- 1) Millised on peamised maksuriskid, millega ettevõtte piiriülese kauba müügiga tegeledes kokku puutuvad?
- 2) Kuidas mõjutavad maksuriskid ettevõtete motivatsiooni kaubelda piiriüleselt?
- 3) Kas maksuriskid mõjutavad Eesti ekspordit?

Majanduse arenguks on ekspordil suur roll. Eestis on viimastel aastatel ekspordi osakaal küll kasvanud, kuid siiski tegelevad sellega vähesed ettevõttevõtted. Ekspordiga kaasnevad erinevad riskid ning probleemid, mis võivad mõjutada ettevõtjate motivatsiooni oma kaupa piiriüleselt müüa. Rahvusvahelise kaubanduse käigus puututakse kokku erinevate maksusüsteemidega, millega arvestada tuleb. Euroopa Liit on loonud ühtse turu ning kehtestanud direktiive kaupade sujuvamaks liikumiseks, kuid siiski esineb erinevaid riske ja küsimusi riikide maksuseaduste tõlgendamisel. Sellest tulenevalt soovib autor uurida, kui palju puutuvad ettevõtjad ekspordides maksuriskidega kokku, millised on seejuures peamised probleemid ning kui suurel määral mõjutavad maksud ettevõtjate motivatsiooni ekspordida.

3.1. Uurimismeetod

Autor on valinud empiirilise uuringu läbiviimiseks kvalitatiivuuringu. Kvalitatiivse uuringu käigus uuritakse, kui palju uuritaval mingit omadust või tunnust esineb. Selle eesmärk on kirjeldada ja seletada inimeste tõlgenduste kaudu sotsiaalset tegelikkust (Õunapuu, 2014). Uurimismeetodi valik tulenes teema keerukusest ning sellest, et uurimisküsimustele vastuste otsimine vajab paindlikku lähenemist.

Kvalitatiivsete andmete kogumise viisiks valis autor intervjuu ning täpsemalt poolstruktureeritud intervjuu. Kuna enne intervjuud oli teada, et vestlus areneb intervjuueeritavast ning tema kogemustest sõltuvalt, oli oluline kasutada võimalikult paindlikku andmekogumismeetodit. Poolstruktureeritud intervjuu on vestlus, kus küsitaja üritab teiselt isikult teavet saada, esitades erinevaid küsimusi, kuid võimaldab teema arenedes küsimuste järjekorda muuta ning lisaküsimusi esitada. Kuigi enne intervjuud oli autor valmistanud ette küsimuste loetelu, siis poolstruktureeritud intervjuu tüüp pakkus võimaluse arutleda riskide ja olukordade üle, mida intervjuueeritav hästi tundis. Lisaks oli võimalik küsida täpsustavaid küsimusi ning viia vestlused selliste teemadeni, mis olid intervjuueeritavate meelest olulised ning kus neil kõige rohkem kogemusi oli.

Intervjuu küsimused olid valmistatud ette lähtuvalt uurimisküsimustest ning eesmärgi saavutamise eeldusest. Küsimuste koostamisel lähtus autor varasemalt läbiviidud uuringutest ning töö teoreetilisest osast. Kokku oli intervjuus kümme avatud põhiküsimust, millest lähtuvalt intervjuueeritavaid küsitama hakati. Vestluse käigus muutis autor vajadusel küsimuste järjekorda, jättis küsimusi ära või kogus vastavalt teema arengule lisainformatsiooni. Intervjuude küsimused olenesid küsitava isiku kogemustest ja ametikohast.

Andmete analüüs algas intervjuude transkribeerimisega. Intervjuude tulemuste analüüsimiseks kasutati kvalitatiivset sisuanalüüsi. Kvalitatiivset sisuanalüüsi kasutatakse tekstide sisu ja/või kontekstiliste tähenduste uurimiseks (Laherand 2008). Autor analüüsis vastuseid teemade kaupa, kõrvutades kõigi vastajate vastused, püüdes leida sarnasusi ja erinevusi. Kogu informatsioon jagati vastavalt uurimisküsimustele teemaplokkideks. Tulemused esitati koos tsitaatidega ning lisaks täiendati teoreetilise osaga.

3.2. Valimi kirjeldus ja uuringu läbiviimine

Uuringu valimi moodustasid Eestis tegutsevad maksunõustajad, ettevõtjad ja raamatupidajad, kellel on seoses oma tööga kokkupuudet ekspordiga. Kuna magistritöö eesmärk on välja selgitada maksuriskid ja nendest tulenevad probleemid, mis ettevõtetel tekivad seoses ekspordiga, siis oli valimi valikul oluline, et isikutel oleks nendega ka varasem kokkupuude. Lisaks oli oluline intervjuueritava avatus ning valmidus vastama küsimustele, mis on seotud erinevate maksuaspektidega. Seetõttu koostas autor antud valimi just sellisena, et intervjuude baasil oleks võimalik saavutada magistritöö eesmärk. Kuna kuue intervjuueritava vastused kattusid olulises osas, leidis autor, et vastajate arv on piisav.

Valimi koostamisel alustas autor maksunõustajate valimisest. Valiti välja viis maksuspetsialisti, kelle poole pöörduiti e-kirjaga. Kirjale vastas neli maksunõustajat, kellest autor valis välja kaks, tulenevalt maksuspetsialistide kogemusest ning intervjuude aja sobilikkusest. Esimene spetsialist on maksunõustajana tööd teinud 21 aastat ning omab seejuures väga suurt kogemust ka Eesti ettevõtjatega, kes on liikunud oma tegevusega teisele poole riigipiiri. Teine spetsialist on tööd teinud maksunõustajana 12 aastat. Intervjueeritavatest spetsialistidest oli üks naine ning teine mees, kuid uuringu seisukohalt sugu oluline ei ole.

Teiseks valis autor välja kaks ettevõtjat, kellel on pikaajaline kogemus ekspordiga. Nendest üks suunas intervjuu oma raamatupidajale, kuna tema sõnul on raamatupidajal antud vallas suuremad kogemused ning teadmised. Teine ettevõtja tegutseb ettevõttes, mis on eksportinud u 20 aastat. Peamisteks sihtkohtadeks, kuhu ettevõtte ekspordib, on Soome, Norra, Läti ja Leedu. Ettevõtjal on palju kogemusi seoses eksportimisega ning sellest tulenevate probleemidega. Samuti on tal hea ülevaade turgudel toimuvast.

Kolmandaks valis autor välja kaheksa raamatupidajat, kellest viiel ei olnud palju kogemusi ettevõtetega, kes tegelevad ekspordiga. Kaheksast kolmel raamatupidajal on seevastu pikaajalisemad kogemused. Ühel raamatupidajal on kogemusi kolme hiljuti ekspordiga alustanud ettevõttega. Kokku on ta raamatupidajana tegutsenud seitse aastat. Teisel raamatupidajal on tööstaaži raamatupidajana 13 aastat ning ekspordiga alustas ettevõtte neli aastat tagasi. Tema kontaktandmed sai autor ettevõtja kaudu. Kolmas raamatupidaja on antud valdkonnaga olnud seotud 17 aastat, pakkudes raamatupidamisteenust mitmetele ettevõtetele. Hetkel töötab ta

ettevõttes, mis asutati 2017. aasta suvel, ekspordiga on tegeletud natuke üle poole aasta. Varasemalt töötas ta tootmisettevõttes, mis tegeles aktiivselt ekspordiga.

Intervjueeritavate anonüümsuse tagamiseks on töö empiirilises osas intervjueeritavatel erinevad koodid: maksunõustaja 1, maksunõustaja 2, raamatupidaja 1, raamatupidaja 2, raamatupidaja 3 ja ettevõtja. Lisaks ei ole välja toodud ühtegi ettevõtte nime, vaid need on asendatud erinevate tingmärkidega (näiteks „Ettevõtte S“).

Uuring viidi läbi ajavahemikus 26.03–2.05.2018. Intervjuude alguses selgitati konfidentsiaalsusnõudeid ning vastati intervjueeritavate küsimustele. Kõik intervjuud viidi läbi silmast silma. Kõige lühem intervjuu kestis 40 minutit ning kõige pikem 1 tund ning 50 minutit. Intervjuu pikkus sõltus sellest, kui palju oli intervjueeritaval aega küsimustele vastamiseks, kui avameelselt oli ta nõus rääkima, kui palju kogemusi tal oli seoses maksuriskidega ning kui palju oli tal mõtteid ettepanekute osas. Intervjuude transkribeerimine toimus vahetult pärast intervjuude toimumisi. Transkribeeriti käsitsi, lindistusi korduvalt üle kuulates ning autori tehtud märkmeid arvestades.

3.3. Uuringu tulemused

Antud ning järgnevas alapeatükis leitakse vastused püstitatud uurimisküsimustele. Uuritakse, millised on peamised maksuriskid, millega ettevõtted piiriülese kauba müügiga tegeledes kokku puutuvad, kuidas mõjutavad riskid ettevõtjate motivatsiooni ning kas neil on mõju Eesti ekspordile. Intervjuude käigus tulid esile mitmed riskid ning probleemid, millega ettevõtjad piiriülese kauba müügiga tegeledes kokku puutuvad. Vastuste analüüsimiseks ja tulemuste kergemaks tõlgendamiseks koostas autor *cross-case* analüüsi tabelid (Lisa 1 ja Lisa 2). Analüüsi osas on toodud intervjueeritavate tsitaadid, et ilmestada tulemusi ning anda edasi vastajate täpseid mõtteid. Saadud andmete analüüsi tulemuseks on töö eesmärgi saavutamine.

Statistikaameti andmetel ekspordib enamik Eesti ettevõtjaid lähedal asuvasse riikidesse. Seda fakti kinnitasid ka intervjueeritavad, toetudes oma kogemustele, kuna ühelgi intervjueeritaval ei olnud isiklikke kogemusi kolmandatesse riikidesse eksportimisega. Ainult maksunõustaja 1 oli oma tööga seonduvalt nõustanud ettevõtjaid, kes tegutsevad kauba või teenuste müügiga

väljapoole Euroopa Liitu. Kõikidel intervjueeritavatel oli kogemusi Soome eksportimisega, mistõttu toodi kõige rohkem maksuriske välja Soome näitel.

Ekspordiga alustades peavad ettevõtjad paljudele asjadele mõtlema ning mitmeid olulisi otsuseid langetama. Raamatupidaja 3 sõnul peaks enne uuele turule sisenemist tegema head eeltööd, et sihtriiki hästi tundma saada ning seal edukas olla, sest risk teadmatusel tingituna ebaõnnestuda on suur. Asjaolusid, millele ettevõtjad mõtlema peaksid, kirjeldas täpsemalt maksunõustaja 1. Tema sõnul peaksid ettevõtjad endalt kõigepealt küsima, kas sihtriiki eksportimine toob kaasa mõne registreerimiskohustuse, näiteks kas tekib teises riigis käibemaksukohustus või püsiv tegevuskoht. Lisaks, kas see kaup, mida soovitakse müüa, on üldse relevantne ning lubatud antud turul? Kas on mingisuguseid kohalikke makse, millega arvestada tuleb? Järgmiseks tekivad küsimused seoses sellega, kas see kaup, mida müüakse edasi, on imporditav kaup. Kui jah, siis kas see läheb otse sihtkohta või liigub Eesti kaudu.

Kuigi nendele küsimuste peale peaks ettevõtja mõtlema varakult, tehakse seda tegelikult alles siis, kui olukord muutub aktuaalseks ning otsuseid tuleb langetada kiiresti. Peamiselt tekivad maksuriskid kahe olulise maksu – tulumaksu ja käibemaksu osas, nagu tuli välja ka töö teoreetilises osas. Üheks valdkonnaks, kus maksuriskid tekivad, on püsiv tegevuskoht, seda nii tulumaksu kui ka käibemaksu tähenduses. Püsiva tegevuskoha suhtes nähakse riski peamiselt selles, millal ning millistel alustel see tekib. Maksunõustaja 1 tõi näite ühe oma kliendi (ettevõtte) kohta, kus kaupa ostetakse sisse Indoneesiast ning tarnitakse otse Läti ja Leedu ladudesse. Kui tegemist on lihtsalt laoga, siis ainuüksi see püsivat tegevuskohta ei tekita. Olukord muutub keerulisemaks aga siis, kui seal on Eesti ettevõttele kuuluv kaup ning Läti ja Leedu inimesed müüvad seda oma kohalikul turul. Selline olukord võib tekitada püsiva tegevuskoha seetõttu, et kui Läti müüb kaupa oma turul, peavad nad seda maksustama ka oma käibemaksumääraga. Kui nad müüksid seda Eesti käibemaksuga, tekiks olukord, kus nad saaksid maksueelise Eestis oleva madalama maksumäära tõttu. Maksunõustaja 1 lisan, et sellised olukorrad on väga paljudel klientidel päevakorras. „*Laias laastus on see, et kui kellelgi on teises liikmesriigis õigus mõjutada mingeid olulisi asju (hindu jne), siis püsiv tegevuskoht tekib, isegi kui ettevõtte seda tunnistada ei taha. Kasum tuleb siis selles riigis maksustada ettevõtte tulumaksuga. Kui on üks suur pirukas, siis iga riik tahab saada oma kasumit sealt kätte.*“

Kui püsiv tegevuskoht on registreeritud, tekivad ettevõtjatel mitmed küsimused. Raamatupidaja 3 näeb riske selles, et ettevõtja võib hinnata oma kasumit valesti. Näiteks tõi ta tulude jaotamise Eesti ja Soome vahel. „*Risk on see, kui Sa hindad maksuameti mõttes kasumit valesti, sest siis nad võivadki öelda, et tulu oli suurem või väiksem. Sest kui Sul tekib püsiv tegevuskoht Soome, siis see põhimõtteliselt ju tähendab seda, et pead ütlema, palju Sul Soomes oli tulu, palju Sul selle tulu teenimiseks kulusid oli ja see, mis on kasum, see maksustatakse Soomes.*“ See tähendab seda, et ettevõtjad peavad väga hästi teadma, milline tulu osa on Soomes teenitud ning millised on sellega seotud kulud, et hiljem ei tekiks olukorda, kus Soome Maksuamet ei ole nõus Soomes deklareeritud kasumiga.

Küsimusi tekitab ka käibemaks ning täpsemalt see, millal tuleb ennast teises riigis käibemaksukohustuslaseks registreerida ning milliseid käibemaksumäärasid tehingutes rakendada. Mida rohkem ja kauem ettevõtte tegutseb, seda keerulisemaks muutuvad ka tehingud. Maksunõustaja 1 selgitas, et lisaks püsiva tegevuskoha tekkimise võimalusele on oluline jälgida käibemaksumäärasid ning seda, millist protsenti rakendada. „*Kõige tavalisem on olukord, kui müüd Eestist kaupa Soome kliendile. Kui müüd Eestist, tuleb rakendada 20% määra. Aga kui müüd kaupa Soomes, siis pead rakendama kohe Soome käibemaksu. Turu moonutusi olla ei tohi.*“ Käibemaksumäärade jälgimine on eriti oluline seetõttu, et kaup ei tohi olla seepärast odavam, et näiteks Eestis on käibemaksumäär madalam, kui Soomes. Maksumäärast kauba hind sõltuda ei tohi.

Käibemaksumäärade rakendamine tuleb päevakorda ka kolmnurkskeemide maksustamisel. Sellele viitasid nii maksunõustaja 1, kui ka raamatupidajad 1 ja 2. Kolmnurkskeemide puhul tekivad riskid seetõttu, et erinevad riigid võivad vaadelda selliseid skeeme erinevalt, mistõttu võib ka maksustamine erinevalt toimuda. Et kolmnurkskeemid üldse tekkida saaksid, peaksid kõigi kolme EL liikmesriigi ettevõtjad olema käibemaksukohustuslased. Tehing peaks välja nägema selline, et Eesti tootja müüb toote näiteks Läti ettevõttele, kes omakorda müüb selle Soome ettevõttele, kusjuures Eesti ettevõtte saadab selle otse Soome. Kolmnurktehing annab eelise Läti ettevõttele, kes erireeglit rakendades ei peaks ennast Soomes käibemaksukohustuslaseks registreerima, ning Soome ettevõtja peaks maksma käibemaksu Läti ettevõttega tehtud tehingu pealt.

Riskid tekivad veel ka erinevate riikide seaduste tõlgendamisel, kuna tihti on seda võimalik teha mitmeti. Siinkohal tuleks kindlasti abiks erinevate riikide maksuametitega suhtlemine ning nõu

küsimine, kuid nagu viitas ka maksunõustaja 2, võib maksuametilt abi küsimine olla lakooniline ning isegi kallutatud. See tähendab seda, et ettevõtja ei pruugi maksuametitest täielikku vastust saada ning lõppkokkuvõttes tõlgendab ta olukorda nii, nagu temale kasulik on. Kui ettevõtja tunneb seadusi, ei pruugi maksuametid midagi märgata. Kuid kui ettevõtja on midagi valesti tõlgendanud, võib see maksuametile silma jääda. Maksunõustaja 1 viitas näiteks püsiva tegevuskohaga seotud teemadele, kus temale tundub, et Eesti Maksu- ja Tolliamet on pigem passiivne, seevastu teiste riikide maksuametid, näiteks Rootsi ja eriti Soome, on väga aktiivsed ettevõtelt küsimusi küsima. Maksunõustaja 2 tõi näite oma töövõtu kohta, kus tema meelest eksisteerib ettevõttel Rootsis püsiv tegevuskoht, kuid kui piisavalt hästi erinevate riikide seadusandlust tunda, oli võimalik ära põhjendada, miks seda ikkagi ei teki. „Näiteks nõustasin ühte klienti, kus klient palus abi Rootsi maksuametile vastamisega. Antud olukorras jõudsin mina järeldusele, et püsiv tegevuskoht eksisteerib, kuid kliendi huvides vastasime sealsele maksuametile võimalikult keerutades ning läbi läks – Rootsi jäi vastustega rahule ning ei nõudnud nõudnud püsiva tegevuskoha registreerimist.“

Ka raamatupidajal 1 oli kokkupuudet erinevate tõlgendusmeetoditega. „/.../ Ettevõtte J osutab kinnisvara paigutamise teenust Rootsis. Siin tekib küsimus, mis liiki teenust me täpselt osutame. Minul on küsimus, et äkki Rootsi tahab selliste mahtude ja teenuse puhul, et ettevõtte end käibemaksukohustuslaseks registreeriks. Hetkel selgitab ettevõtte juht, et me müüme vallasasja,, kuid tegelikult on minu meeles tegemist sellise toote müümisega, mis ei ole vallasasi. Nimelt müüme ja pakume kokkupanemise teenust köökide näol. Ettevõtte juht tõlgendab seda nii, et alati on võimalik köök majast või korterist kaasa võtta, aga tegelikkuses see ju nii ei ole.“

Kolmas oluline valdkond, kus palju küsimusi tekib, on seotud tööjõuga. Eesti ettevõtted ostavad tihti tööjõuteenust sisse, näiteks, kui Eesti ettevõttel on püsiv tegevuskoht Soomes ning tal on seal töötaja. Raamatupidajal 3 on kogemus Soome tööjõukuludelt maksude arvestamisega. Temal sõnul on sealne maksusüsteem väga keeruline ning nõuab palju teadmisi. Palgaarvestust soovitab ta alati osta teenusena sisse teise riigi raamatupidajalt, et maksud oleksid tasutud õigetel alustel. Kui raamatupidaja peaks maksuarvestuses eksima, võib kahju olla väga suur. Kui see isegi otseselt ettevõtjat ei mõjuta, mõjutab see palga saajat, kuna tema peab eksimuse tõttu valesti arvatud maksukohustuse vahe ise kinni maksma. Lisaks on Soomes palgad kõrgemad ning protsendiline eksimus võib maksukohustuse summat oluliselt mõjutada.

Raamatupidaja 3 abil arvutas autor ühe töötaja Soomes tekkiva maksukohustuse, et võrrelda seda Eesti maksuarvestusega. Arvutuse aluseks on võetud konkreetse ettevõtte ühe töötaja palk Soomes, milleks on 6 500 eurot. Arvestuses kasutusel olevad protsendid lähtuvad kõik konkreetsest inimesest, kellele raamatupidaja 3 palka arvestab. Antud hetkel on tegemist 30ndates naisterahvaga. Tabelist 1 on näha, mida autor arvesse võttis ning milliseks kujuneb nii ettevõtja kui ka töötaja maksukohustus. Soomes peab iga inimene vähemalt korra aastas maksuametis käima, kus tema tulud üle vaadatakse ning järgmiseks aastaks maksuprotsendid kindlaks määratakse.

Tabel 1. Tööjõukulu seoses püsiva tegevuskoha tekkimisega Soomes

| Soome | |
|-----------------------------------|-------------------|
| Töötasu kuus | 6 500,00 € |
| Tööandja kulu | |
| Sotsiaalmaks (0,86%) | 55,90 € |
| Tööandja pensionikindlustus (20%) | 1 262,00 € |
| Muu kindlustus (2,6%) | 171,06 € |
| Tööandja kulu kokku | 7 988,96 € |
| | |
| Töötaja kulu | |
| Tulumaks (30%) | 1 950,00 € |
| Pensionikindlustus (6,35%) | 412,75 € |
| Töötuskindlustus (1,9%) | 123,50 € |
| Netopalk | 4 013,75 € |

Allikas: (Autori koostatud)

Eesti maksusüsteem on Soome omast palkade tasumisel oluliselt lihtsam, kuna Eestis ei lähtuta konkreetsest isikust, vaid maksuprotsendid on fikseeritud (v.a tulumaksuvaba miinimum). Samas, kui tegemist on kõrgepalgalise isikuga, kaob temal tulumaksuvaba miinimumi õigus ära ning sellisel juhul maksab ta tulumaksu kogu palga alusel.

Tabelist 1 on näha, et Soomes maksab tööandja lisaks veel muid kindlustusmaksu. Sinna alla kuuluvad näiteks õnnetusjuhtumi kindlustus, töötuskindlustus ja grupi elukindlustus. Peamine erinevus ka maksete tegemisel on see, et Soomes lähevad pensioni- ning muud kindlustusmaksed tasuda kindlustusele, mitte maksuametile. Sealne maksuamet kogub ainult sotsiaal- ning tulumaksu.

Tabel 2. Tööjõukulu arvestus Eestis

| Eesti | |
|-----------------------------|-------------------|
| Töötasu kuus | 6 500,00 € |
| Tööandja kulu | |
| Sotsiaalmaks (33%) | 2 145,00 € |
| Töötuskindlustusmaks (0,8%) | 52,00 € |
| Tööandja kulu kokku | 8 697,00 € |
| | |
| Töötaja kulu | |
| Kogumispensioni makse (2%) | 130,00 € |
| Töötuskindlustusmaks (1,6%) | 104,00 € |
| Tulumaks (20%) | 1 253,20 € |
| Netopalk | 5 012,80 € |

Allikas: (Autori koostatud)

Võrreldes Soome ja Eesti arvutusi (Tabel 1 ja Tabel 2), on näha, et tööandja kulud on Eestis suuremad, kuid töötaja netopalk on samuti suurem. Siiski on Eestis oluliselt madalamad palgad ning antud arvestus on toodud vaid ilmestamiseks, kui erinevad on kahe riigi maksusüsteemid. Kui ettevõtja peaks otsustama selle näite puhul, kas tellida raamatupidamisteenust või palgata Soomes kohalik raamatupidaja, oleks soovitus, et ettevõtja ostaks sisse teenust. Sellisel juhul jääks ära ka palgaarvestus. Võiks ka palgata raamatupidaja Eestis, kuna palgaarvestus oleks palju lihtsam ning kulud kompetentse raamatupidaja peale väiksemad (Soomes raamatupidaja brutotöötasu 2672 € Eestis 991 €).

Nagu eelpool toodud näitest selgus, peab Soomes palkade maksukohustuse arvutamisel võtma arvesse mitmeid erinevaid asjaolusid. Soome maksuarvestuse keerukusele viitas ka maksunõustaja 2, kes tõi välja, et tihti ei saa ka riikide maksunõustajad omavahel kokkuleppele, kuidas mingeid asjaolusid lahendada peaks. „*Praegu on näide laual – ainult kahes töötajas on küsimus, aga oleme nämmutanud Soome kontoriga seda ehk kolm kuud ja ma ei saa tegelikult ikka hästi aru, mida tuleb Soomes teha. Aga siin ma räägin, et meie nõustajad ei saa omavahel asjadest aru. Keerulisi küsimusi ja mida silmas pidada on nii palju.*“

Lisaks maksudega seotud riskidele, viidati intervjuudes ka halduskoormuse suurenemisele. Nimelt on Euroopa Liit küll öelnud, et halduskoormus ei suurene ning süsteem käibemaksu tagastamiseks on väga lihtne, kuid tegelikult see nii ei ole. Kui ettevõttel tekivad täiendavad kulud välisriigis

ning ta soovib enam makstud käibemaksu tagasi küsida, on selle jaoks väga palju lisatööd vaja teha. Esiteks tuleb selgitada, kuidas käibemaksu tagastamine käib ning samuti on tagasiküsimise protsessid väga erinevad. Ka maksunõustaja 1 tõi välja ostu poolse käibemaksu tagasiküsimise aspekti. „*Kui ostad kaubandustegevusega seoses midagi, tekib igasuguseid kulusid. Kuidas seal riigis Sulle ostu käibemaksu tagastatakse? Küll on olemas direktiiv, aga detailide käsitlemine on riigiti erinev. See, kuidas käibemaksu tagastatakse, see on hästi erinev. Et kas saad mitteresidendina tagasi küsida või kuidas?*“

Raamatupidaja 1 tõi lisa ajakulu osas eraldi välja Norra ja Rootsi, kus tal läheb iga kuu täiendava informatsiooni saatmiseks aega mitmeid tunde. Nimelt soovib Norra maksuamet kõiki nii müügi kui ka ostuarveid, mis ettevõttel seoses Norraga on. Need tuleb kõik PDF-failidena esitada ning lisaks tuleb teha Exceli tabel, kuhu tuleb koondada kõik arved ning välja kirjutada arve peal toodud andmed. Lisaks tuleb lahti selgitada, millise kuluga on täpselt tegemist. Näitena tõi ta välja taksoteenuse, mille puhul peab lisaks välja tooma, kes taksoga sõitis, kuhu ta täpsemalt sõitis ning millisel eesmärgil. Kokkuvõtlikult tahavad nad väga palju informatsiooni ning lihtsalt arvetest ei piisa.

Rootsi puhul toimib sama loogika. Nende puhul saab kasutada võimalusi, kus kõigepealt täidetakse ära EL tagastustaotlus läbi Eesti MTA kodulehe, kuid ka sinna peab lisama täiendavaid andmeid, näiteks ettevõtte nime, kelle käest ostuarve saadi, VAT-numbri, ettevõtte aadressi, arve numbri, kuupäeva, arve summa, käibemaksu summad ning eraldi selgituse, mis kuluga on tegemist. Seejärel saadetakse see Rootsi MTA-le ning raamatupidaja sõnul on ta iga kord saanud lisaküsimusi esitatud informatsiooni kohta. Kuid Rootsi puhul ei tule iga arvet saata, vaid täidetud tabelite alusel küsib kohalik MTA näha suuremaid arveid.

Samuti suureneb halduskoormus seetõttu, et erinevate riikide ettevõtetega tegeledes tuleb veenduda, kas klient või koostööpartner on käibemaksukohustuslane või mitte. Nimelt viitas raamatupidaja 1, et kui tegemist on tuntud ettevõtte või püsikliendiga, siis probleeme ei ole, kuid uue ettevõtte puhul on sellega keskmisest rohkem tööd. Nimelt ei ole kõigi riikide puhul VAT-numbri väljaselgitamine kerge. Googlest informatsiooni kindlasti ei saa, vaid tuleb kasutada selleks EL-i kodulehekülge. Lisaks on näiteks Rootsi puhul VAT-koodi selgitamine keerulisem, kuna nemad panevad VAT-koode ja registrikoode segamini ning tihti ei ole need arusaadavad. Kuid tavapäraselt tuleks nii EUVAT süsteemist kontrollida kui ka ettevõttelt üle küsida. Lisaks tõi

raamatupidaja välja, et erinevad riigid rakendavad erinevatele toodetele erinevaid käibemakse, mis tähendab pidevat selgitamist, millist käibemaksuseaduse paragrahvi rakendada. „*See on põhiline küsimus ja risk ettevõtte jaoks.*“ Käibemaksukohustuse kontrollile viitas ka raamatupidaja 2 ning ettevõtja. Nende sõnul on eraisikule müümine täiesti välistatud, kuna siis suureneb halduskoormus veelgi.

Erinevate küsimuste tekkimisel on ettevõtjatel mitu varianti, kuidas abi saada. Üheks variandiks on ise vastuste leidmine, kasutades oma teadmisi, internetti või helistada kohaliku riigi maksuametile. Siiski on sellistest kohtadest informatsiooni saamine pigem üldine ning vastuses ei ole arvestatud kõikide ettevõtete tüüpide eripärasid. Seetõttu on tihti vaja rohkem detailsemat informatsiooni. See tuli välja ka intervjuudest, kus uuritud neljast ettevõttest vajasisid kolm välisabi ka maksuspetsialistidelt ja juristidelt. Paljudel väikeettevõtetel aga ei ole võimalik küsimuste korral maksunõustamisteenus osta, sest see on küllalt kallis.

Väga oluline on kõikide küsimustega tegeleda, kuna muidu on risk, et kui ettevõtja ei järgi seadusi, järgnevad sellele sanktsioonid. Näiteks kui ettevõtte jätab ennast käibemaksukohustuslaseks registreerimata, võib ettevõtja saada trahvi. Kindlasti ei ole ettevõtja jaoks parim lahendus tagantjärele erinevaid makse maksta ning lisaks veel trahvi tasuda. Et taolisi olukordi vältida, on väga oluline ennast informeerituna ning muutustega kursis hoida.

Kokkuvõtlikult tekib kõige rohkem riske seoses tulumaksu ja käibemaksuga, mis on ka loogiline, kuna tegemist on kõige levinumate maksudega. Kõige rohkem oskas riske kirjeldada maksunõustaja 1, mis on põhjendatav, kuna temal on paljude kogemuste kaudu nendega kõige rohkem kokkupuudet olnud. Analüüsi tulemusel on intervjuueeritavate meelest peamiseks riskideks püsiva tegevuskoha tekkimine, töajookulude maksustamine, kolmnurktingute maksustamine, lao omamine teises riigis, käibemaksukohustuslaseks registreerimise nõue ja erinevate käibemaksumäärade rakendamine. Abi saamiseks pööratakse üldjuhul esmalt maksuametisse või proovitakse vastuseid leida internetist. Siiski tekib ettevõtjatel ka selliseid situatsioone, mille lahendusi üldise informatsiooni pinnalt ei jõuta, mistõttu vajavad ettevõtted palju ka maksunõustajate ja juristide abi. Olulise riskina toodi välja ka trahvid, mida võivad seaduste mittejärgimisel maksuametid määrata.

3.4. Järeldused ja ettepanekud

Eelnevas alapeatükis analüüsiti mitmeid olulised riske, millega ettevõtjad piiriülese kauba müügiga seoses kokku puutuda võivad. Kõik riskid on erineva sisuga ning seetõttu peavad ettevõtjad arvestama paljude erinevate asjaoludega. Ühest küljest võivad riskid väljenduda tulude, teisest küljest kulude maksustamisega. Et ekspordil edu saavutada, on väga oluline, et kõik ettevõtjad oleksid hästi informeeritud ning tegutseksid võimalikult teadlikult. Kuigi tihti ei ole võimalik riske vältida, aitab eeltöö ning nendega arvestamine olukorraga paremini toime tulla.

Nagu tuli välja ka intervjuudest, ei pruugi ettevõtjad ekspordiga alustades kohe maksustamise peale mõelda ning võimalikud küsimused tulevad tegevuse käigus. Siinkohal oleks kasulik ettevõtjatel eelnevalt erinevate riikide maksusüsteemidega tutvuda, sest kui hiljem tuleb välja mõni oluline maksustamise aspekt (näiteks tekkis varasemalt registreerimiskohustus), võib kahju olla väga suur. Üheks võimalikuks variandiks on näiteks trahvid, mis ettevõtjatel seaduste mittejärgimise pärast tekkida võivad. Et selliseid olukordi ära hoida, tuleks võimalusel juba varasemalt maksunõustajatega või juristidega konsulteerida.

Intervjueeritavatest ei arvanud keegi, et maksuriskid ja –probleemid mõjutavad alguses ettevõtjate motivatsiooni piiriüleselt kaubelda. See on positiivne märk selle kohta, et maksud ei ole ettevõtjate jaoks ekspordiga alustamisel takistuseks. Pikemal tegutsemisel ning mahtude kasvades võivad aga tekkida olukorrad, kus ettevõtjal tekivad lisakohustused, näiteks registreerimiskohustused. Nagu tuli välja ka intervjuudest, võivad sellised asjaolud pärssida ekspordi mahtu. Ettevõtjad jälgivad hoolikalt, et neil ei tekiks lisakohustusi, mis kasvataks kas nende halduskoormust või rahalisi kohustusi. Seetõttu võivad maksuriskid piirata ekspordimahtude suurenemist, kuna ettevõtjad ei soovi oma tegevust laiendada erinevate kohustuste suurenemise tõttu.

Lisaks tegid kõik intervjueeritavad mitmeid ettepanekuid, kuidas Eesti eksporti arendada. Peamiselt oma praktikale toetudes, arvasid kõik intervjueeritavad, et on mitmeid arengukohti, millega töötades on võimalik ekspordi mahtusid kasvatada, sujuvamaks muuta või ettevõtluskeskkonda parendada. Esimesena toodi välja, et kuna Eesti on tugev IT-riik ning tuntud erinevate IT-lahenduste poolest, võiks Eesti võiks eksportida rohkem teavet. Ei ole oluline eksportida ainult käegakatsutavat kaupa, vaid ka erinevaid lahendusi. Hetkel müüakse piiri taha peamiselt näiteks puitu ja elektriseadmeid. Masinate soetamine, et midagi toota, on Eesti riigis hetkel odavam kui

inimestele palga maksmine. Seda seetõttu, et kui ostetakse tehnikat ning tehakse sellega seoses kulutusi, on ettevõttel võimalik soetamisel käibemaks maha arvata. Inimeste peale kulub aga ettevõtetel palju rohkem raha, sest lisaks sellele, et töötajale palka makstakse, maksustatakse see ka erinevate tööjõumaksudega, mida ettevõtja tagasi ei saa. Brutopalk on maksustatud 33% sotsiaalmaksuga, see tähendab, et iga inimene toob ettevõttele kaasa ca 70% maksukulu (olenevalt sellest, kas on õigus maksuvaba tulu arvestada). Selline maksustamise vahe takistab ettevõtlust, kuna ekspertide palkamine maksab ettevõttele väga palju. Maksunõustaja 1 pakkus omalt poolt välja, et välistööjõu sotsiaalmaksu proportsioone võiks muuta (eelkõige pensionikindlustuse osa). Kuna eksperdid tulevad siia üldjuhul ajutiselt (lühikeseks ajaks), ei hakka nad eeldatavasti kunagi Eestis pensionit saama. Kohapeal elades teevad nad aga erinevaid kulutusi, makstes nende pealt makse (elamiskulud, toitlustus, transport, meelelahutus jne). Kokkuvõttes tooksid nad riigile palju suuremat tulu ning teeniksid maksuvahe mitmekordselt tagasi.

Teiseks on riigis piiratud välistööjõu mahtu ehk nende Eestisse toomine on tehtud keeruliseks. Maksunõustaja 1 tõi näite Venemaa IT-arendajatest, keda tema kogemustele toetudes on mitmeid kordi proovitud Eestisse tööle kutsuda. Ühelt poolt kulutab EAS raha, et spetsialiste Eestisse tuua, teiselt poolt aga sekkub Eesti Kaitsepolitsei, kes oma kontrolli tagajärjel spetsialistid tagasi kodumaale saadab. See aga tekitab vastuolu, kuna ühelt poolt maksab riik suuri summasid, et spetsialiste Eestisse tuua, samal ajal aga saadetakse nad kohe minema. Lõppkokkuvõttes kaasneb sellega lisaks rahalisele kahjule ka mainekahju. Kui mitmeid inimesi tagasi saadetakse või nad ebameeldiva kohtlemise tõttu ära lähevad, ei tule siia ka teised head spetsialistid.

Teised ettepanekud on seotud maksunõustamise ning selle parema kättesaadavuse tagamisega. Kuna maksudega seotud konsultatsioonid on kallid, saavad seda endale lubada üldjuhul vaid suured ettevõtted. Alustava ettevõtte jaoks on maksunõustamisteenuse tellimine liiga kulukas ning seetõttu peaaegu et võimatu. Sellest tulenevalt võivad ettevõtted nii-öelda valesti makse tasuda või sootuks tasumata jätta. Seepärast võiks MTA mõelda ametikohale, mis tegeleks ettevõtjatele väikese tasu eest või siis tasuta naaberriikide maksudega seotud maksunõu andmisega. Naaberriikide olulisus tuli töö teoreetilisest osast, lisaks kinnitasid seda empiirilises osas läbi viidud intervjuud. Nagu töid välja ka eksperdid, siis hetkel annab Maksu- ja Tolliamet infot ainult Eesti maksusüsteemi kohta. Tihti ei ole aga teiste riikide maksusüsteemide kohta info kohe internetist kiiresti leitav, mistõttu oleks kasulik, kui ettevõtjatele oleks võimalik mingis mahu tasuta maksunõustamisteenust pakkuda. Kuna alustavad ettevõtted ei ole kindlad, mis suunas kohe

alguses liikuda, oleks ka vähene nõu suureks abiks. Kui sellise ametikoha mõtet laiendada, oleks ka hea, kui rajataks keskus ekspordivaldkonnale, mis koondaks rohkem spetsialiste, kui ainult maksuvaldkonna omad.

Vähemolulised ei ole ka riigi poolt sõlmitavad diplomaatilised suhted teiste riikidega. Eesti ettevõtetal on maksunõustajate sõnul suur motivatsioon erinevatele turgudele siseneda, kuid tihti jäävad tehingud sõlmimata just seetõttu, et riikide vahel puuduvad head sidemed ning kaupade ja teenuste eksport on tehtud väga keeruliseks, kui mitte võimatuks. Siinkohal saab näiteks tuua Venemaa. Nõustajate sõnul on tihti näha, kuidas nii Eesti kui ka Venemaa ettevõtete poolt on huvi koostöö tegemiseks, kuid seetõttu, et Eesti ja Venemaa vahel ei ole häid sidemeid jääb koostöö ära. See on aga Eesti majandusele väga suureks piduriks. Head diplomaatilised suhted on ka hea maine aluseks.

Lisaks saaks riik omalt poolt aidata ettevõtjatel sobivaid turge leida. Nõustajad saavad abistada juriidiliste küsimuste lahendamisel aga neil on keeruline aidata ettevõtetel oma tooteid müüa. Näiteks on Rootsi puhul teada, et nemad eelistavad ainult kodumaist toodangut ning ei impordi väga palju. See tähendab seda, et Rootsis on väga tugevad konkurendid, kelle vastu Eesti ettevõtjad niisama ei saa. Siin on aga oluline roll nii riikide omavahelistel suhetel kui ka Eesti mainel. Rootsis on Eesti maine suhteliselt halb, kuna arvatakse, et tegemist on ääremaaga, kes äritegevuses usaldusväärne ei ole.

Ettepanekuid tehti ka ettevõtjatele. Kui ettevõtte soovib välisurul edukas olla, ei piisa ainult riigi toetusest. Väga oluline on enne turule sisenemist teha põhjalik eeltöö, milles tutvutakse ettevõtluskultuuriga, klientidega, konkurentidega ning poliitiliste aspektidega (kaasa arvatud maksustamise põhimõtetega). Mida parem on ettevõtjate ettevalmistus, seda suurem on tõenäosus, et turul ollakse edukad. Seetõttu peaksid ettevõtjad olema hoolikad välisuru tundmaõppimisel ning ka edaspidi ennast muutustega kursis hoidma.

Kokkuvõtlikult on mitmeid olulisi aspekte, mida nii riik, selle organisatsioonid kui ka ettevõtjad ise saaksid ära teha. Oluline on see, et riik toetaks omalt poolt ekspordööre ning kujundaks neile keskkonna, milles tegutsedes oleks võimalik oma kaupu piiriüleselt võimalikult hästi müüa. Riigi ja ettevõtja koostöö tulemusel on võimalik kasvatada ekspordi mahtusid ning seeläbi suurendada mõlema heaolu.

KOKKUVÕTE

Piiriülene kauba müük on ettevõtte jaoks oluline strateegiline otsus. Ühest küljest on ettevõtetel võimalik laiendada oma äritegevust, teenida seeläbi tulu ning saada olulisi kogemusi. Teisest küljest, mida rohkem ettevõtte tegevus teises riigis kasvab, seda rohkem puututakse kokku erinevate riskide ja probleemidega. Riskid tekivad seetõttu, et ekspordiga tegeledes liigutakse erinevate maksusüsteemide vahel, kus tuleb tõlgendada seadusi ja aru saada toimivatest süsteemidest. Üheks valdkonnaks, kus ettevõtjal küsimusi tekib, on maksundus. Maksupoliitika on igas riigis erinev, olenemata sõlmitud maksulepingustest, rahvusvahelisest maksuõigusest või Euroopa Liidu õigusaktidest.

Magistritöö eesmärk oli välja selgitada maksuriskid, mis tekivad ettevõtetel, kes tegelevad piiriülese kauba müügiga, ning teha ettepanekuid ettevõtjatele, EMTA-le ning EAS-le ekspordi sujuvamaks toimimiseks ning maksuriskide maandamiseks. Esmalt anti teoreetiline ülevaade ekspordi mõistest, kirjeldati selle liike ning võimalikke kanaleid. Analüüsiti võimalikke riske ja tõkkeid, millega eksportivatel ettevõtetel tegeleda tuleb. Lisaks anti ülevaade Eesti ekspordi hetkeolukorrast, peamistest sihtkohtadest ja ekspordiarartiklitest ning milline on Eesti ettevõtjate tugisüsteem. Selle põhjal tuli välja, et enim eksporditakse lähiriikidesse, eriti Soome. See tuli välja ka empiirilises osas läbiviidud uuringust.

Magistritöö teises peatükis anti ülevaade rahvusvahelisest maksustamisest. Rahvusvaheline maksustamine on piiriüleste tehingute puhul oluline seetõttu, et kui kaubad liiguvad ühest maksusüsteemist teise, võivad erinevad riigid sama kaupa maksustada erinevate põhimõtete alusel. Erinev maksustamine toimub ka Euroopa Liidu siseselt, sest kõik liikmesriigid kohaldavad ELi õigusakte erinevalt. Selleks, et maksustamist ühetaolisemaks muuta ning kaubandust arendada, sõlmivad riigid maksulepinguid. Maksulepingud on eelkõige topeltnmaksustamise vältimiseks. Siiski tekivad ka ühtsel turul ettevõtetel erinevad maksuküsimused ning need tekitavad omakorda maksuriske. Seetõttu on piiriüleste tehingute puhul oluline olla kursis ka liikmesriikide maksuseadustega.

Kolmandas peatükis viidi töö eesmärgi saavutamiseks läbi kvalitatiivne uuring. Selleks valis autor välja kaks maksunõustajat, kolm raamatupidajat ning ühe ettevõtja, kellega viidi läbi poolstruktureeritud intervjuu. Valimi peamiseks kriteeriumiks oli ekspordikogemuse olemasolu ning soov maksuriskidest rääkida. Intervjuud olid avatud küsimustega, andmaks intervjuueeritavatele võimaluse rääkida oma kogemustest seoses maksuriskidega ning peamistest küsimustest, mis neil eksportides tekkinud on või millega ettevõtjad enim maksunõustajate poole pöörduvad. Uuringust selgus, et peamised maksuriskid tulenevad võõra maksusüsteemi valesti tõlgendamisest. Näiteks toodi püsiv tegevuskoht, kus erinevates seadustes tekib püsiv tegevuskoht erinevatel alustel. Samuti on riskiks kohaldada valet maksumäära või eksida töötajale palga maksmisel. Risk eksida maksumääradega, kui näiteks palgaarvestus on väga detailne ning sõltub erinevatest asjaoludest, on raamatupidaja jaoks keeruline ning aeganõudev. Lisaks toodi välja registreerimiskohustus näiteks käibemaksukohustuse puhul. See, millal ettevõttel tekib käibemaksukohustuslaseks registreerimise kohustus, on samuti erinevates riikides väga erinev, kuna aspekte, mida arvesse võtta, on palju. Näiteks toodi ka kolmnurktingute maksustamist ja pöördmaksustamist.

Selleks, et ettevõtjate olukorda parendada, pakkusid kõik intervjuueeritavad omalt poolt välja erinevaid lahendusi. Väga oluliseks peeti, et Eesti riik toetaks eksportööre eduka poliitika kaudu. Lisaks peaks riik looma häid diplomaatilisi suhteid erinevate riikidega. Sellega seoses paraneks ka Eesti maine, mille tulemusel oleks ettevõtetel lihtsam teise riiki siseneda ning kliendibaasi luua. Lisaks toodi välja, et maksuametis võiksid tegutseda sellised maksunõustajad, kes teaksid ning oskaksid nõu anda peamiste sihtriikide maksusüsteemide kohta. Teenus ei tohiks olla liialt kallis, et seda saaksid endale lubada ka alustavad ning väiksemad ettevõtted. Samuti peeti oluliseks ettevõtja enda teadmisi, kui soovitakse väliseturul edukas olla. Tegevused peaksid olema läbimõeldud ning valmisolek uuele turule sisenemiseks suur.

Magistritööd püstitatud eesmärk sai täidetud. Eksportides teistesse riikidesse tekivad erinevad riskikohad, millega ettevõtted tegelema peavad. Lisaks pakkusid kõik intervjuueeritavad omalt poolt lahendusi, mida peaks kas erinevad organisatsioonid, nagu näiteks MTA või EAS tegema, või siis mida saab ettevõtja ise teha, et riske minimeerida. Positiivne on see, et intervjuude põhjal võib järeldada, et erinevad maksuriskid ja -probleemid ettevõtjate motivatsiooni eksportida vähemalt alguses ei mõjuta. Mahtude kasvades suurenevad ka erinevad riskid, kuid mida suurem on ettevõtte käive, seda suurem on ka eeldatavasti tema maksevõime, mis tähendab seda, et

ettevõtted saavad palgata väljastpoolt abijõudu, kas siis maksunõustajate, juristide või raamatupidajate näol.

Magistritöö tulemused võiksid eelkõige huvi pakkuda ekspordiga alustavatele ettevõtjatele. Uuring annab ülevaate peamistest maksuriskidest, mis piiriülese kauba müügiga tekivad. Seetõttu saaksid ettevõtjad end kurssi viia, millega nad arvestama peaksid, et eksport võimalikult sujuv ning vähem problemaatiline oleks.

Magistritöö autor näeb mitmeid viise, kuidas oleks võimalik tööd veel edasi arendada. Esmalt oleks võimalik analüüsida, kui palju suureneb nende ettevõtjate halduskoormus, kes alustavad eksportimisega. Intervjuude käigus tuli välja, et kui välisturust puudub hea ülevaade, kulub ettevõtjatel ja raamatupidajatel informatsiooni hankimiseks nii lisaiega kui ka raha (näiteks maksunõustamisteenuse ostmiseks). Seega oleks võimalik ühe või paari ettevõtte baasil teha juhtumiuuring sellest, kuidas halduskoormus ja maksukoormus on ekspordiga seoses kasvanud ning mis riskid sellest omakorda tekivad. Samuti oleks heaks edasiuurimise võimaluseks keskenduda ühele riigile (näiteks Soomele) ning ühe või paari ettevõtte näitel teha juhtumiuuring, kus oleks kirjeldatud kõik etapid, mis ettevõtte läbib, kui tal tekib teises riigis püsiv tegevuskoht. Lisaks oleks võimalik selgitada, millised on piirmäärad või muud olulised asjaolud, mille põhjal tekivad ettevõttel erinevad registreerimiskohustused. Samuti oleks võimalik uurida erinevate konsultatsioone pakkuvate ettevõtete turgu, millised on võimalused abi saamiseks ning kui palju erinevad nõustamisteenused tegelikult ettevõtet aitavad. Ka seda, milline on Eesti keskmine nõustamisteenuse hind ning milline on nende ettevõtete arv, kes tegelikult nõu vajaksid.

SUMMARY

TAX RISKS ASSOCIATED WITH CROSS-BORDER SALES OF GOODS AND THEIR IMPACT ON ESTONIAN EXPORTS

Eliisa Malm

Cross-border sale of goods is an important strategic decision for a company. On the one hand, it gives the company a chance to expand its business activity, earn revenue and gain important experience. On the other hand, the more a company's business activity grows in another country the more it is exposed to different risks and problems. The company is exposed to risks because it moves between different tax systems where it has to interpret laws and understand systems. One of the areas that raises questions is taxation. Each country has its own tax policy, despite tax treaties signed, international tax laws and EU legislation.

The purpose of this paper was to determine the tax risks that companies are exposed to when selling goods across borders and make suggestions to companies, the Estonian Tax and Customs Board and Enterprise Estonia on how to make exports smoother and hedge tax risks. In the first chapter, the author gave a theoretical overview of the definition of export, explained its types and possible channels. Then the author analysed possible risks and barriers faced by exporting companies. One of the areas where risks arise is taxation. In addition, the author gave an overview of the current export situation in Estonia, including the main export destinations, the most popular export articles and the support system provided to Estonian companies. Based on the results, the author determined that the most popular export destinations are the neighbouring countries, especially Finland. The same country was also identified in the research carried out in the empirical part.

The second part of the master's thesis gave an overview of international taxation. International taxation plays an important role in cross-border transactions, as goods are transferred from one tax

system to another and the taxation of the same goods depends on the country and its taxation principles.

As all member states implement EU legislation differently, taxation varies also within the EU. To make taxation more uniform and develop trade, countries sign tax treaties. Above all, the purpose of tax treaties is to prevent double taxation. However, different tax matters, which cause tax risks, also arise in the single market. Thus, in the case of cross-border transactions it is important to know member states' tax laws.

In the third chapter, in order to achieve the goals of the paper, the author carried out qualitative research. For this, the author chose for a semi-structured interview two tax advisers, three bookkeepers and one entrepreneur. The main criteria for the sample were export experience and willingness to discuss tax risks. The interviews were carried out with open-ended questions so that the interviewees could share their tax risk related experiences and talk about the main export-related problems that they had faced or sought tax advice for. The research showed that misinterpreting a foreign tax system is the main reason why tax risks occur. Examples included a permanent residence, because the creation of a permanent residence is different in different legal environments. Also, tax rates that apply to a permanent residence or salary payments to its employees. Payroll is a very detailed area and depends on many different factors; thus, the risk of applying a wrong tax rate makes the work complex and time consuming for the bookkeeper. In addition, the registration obligation, e.g. as a VAT payer, was mentioned. The time when a company has to register as a VAT payer also depends on the country, as there are many aspects that have to be considered. The taxation of triangular transactions and the application of the reverse charge were also mentioned.

To improve companies' situation all interviewees offered various solutions. Providing state support to export companies through policy-making is very important. In addition, the state should create good diplomatic relations with different countries. This would improve Estonia's reputation and make it easier for companies to enter another country and create a customer base there. It was also mentioned that the Estonian Tax and Customs Board should hire people who know and could give advice on the tax systems of the main export destinations. Start-ups and small companies should be able to afford it so the service should not be too expensive. It was also emphasised that a

company has to be knowledgeable as well if it wants to succeed in a foreign market. A company should consider its activities and be well prepared for entry into a new market.

In conclusion, the author believes that the goal of the master's thesis was achieved. Different risk areas arise when companies export to other countries and such areas require the companies' attention. The people who were interviewed also offered solutions, i.e. what different organisations, such as the Estonian Tax and Customs Board or Enterprise Estonia, should do or what companies themselves could do to minimise risks. On the positive side, it can be concluded based on the interviews that at least at the beginning different tax risks and problems do not affect companies' motivation to export. Larger volumes lead to higher risks. However, higher turnover usually means better solvency. Thanks to this, companies are able to ask help from outside, i.e. by hiring tax advisers, lawyers or bookkeepers.

The results of the master's thesis could be useful to companies that want to start operating in the export sector. The research provides an overview of the main tax risks related to cross-border sales of goods. Thus, companies could find out what should be taken into account to make exports as smooth as possible and less problematic.

The author of the master's thesis has several ideas on how to develop the work further. First, it would be possible to analyse how much companies' administrative burden increases when they start exporting. The interviews revealed that if a good overview of a foreign market is not available, companies and bookkeepers have to spend more time and money (e.g. for tax consultation services) to obtain the information. Therefore, it would be possible to prepare a case study on the basis of one or two companies on how the administrative and tax burden has increased in connection with exports, and associated risks. Another good further research option would be to concentrate on one country (e.g. Finland) and to prepare (on the basis of one or two companies) a case study describing all the steps that a company has to go through when it starts to have a permanent residence there. It would also be a good idea to explain what thresholds or other important circumstances impose different registration obligations. In addition, it would be possible to research the consultation services market to obtain an overview of the opportunities for getting help and how much different consultation services actually help a company, what is the average consulting fee in Estonia and what is the number of companies that would actually need advice.

KASUTATUD ALLIKATE LOETELU

- Aharoni, Y. (1966) *The Foreign Investment Decision Process*. Harvard Graduate School of Business Administration, Division of Research.
- Arslan, M., Khattak, J. K., Umair, M. (2011). SMEs' export problems in Pakistan. – *E3 Journal of Business Management and Economics*, Vol. 2, No. 5, 192–199.
- Arteaga-Ortiz, J., & Fernandez-Ortiz, R. (2010). Why don't use the same export barrier measurement scale? An empirical analysis in small and medium-sized enterprises. – *Journal of Small Business Management*, 48(3), 395–420.
- Bilkey, W. J. (1978). An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms. – *Journal of International Business Studies* 9(1), 33–46.
- Bogart, R. G., Pavord, W. C. (1975) *The Dynamics of the Decision to Export*. – *Akron Business and Economic Review* 6(1), 6–11.
- Dahlberg, E. (2015). *Economic Effects of the European Single Market*. – *National Board of Trade*, – *First Edition*, 46.
- Diez-Vial, I., Fernandez-Olmos, M. (2014). The Direct or Indirect Exporting Decision in Agri-food Firms. – *Agribusiness*, Vol. 30 (2), 148–164.
- Eesti ekspordipoliitika põhialuste heakskiitmine 14.11.2001. Riigikogu otsus. Kättesaadav: <https://www.riigiteataja.ee/akt/73260>, 21. märts 2018.
- Eesti Eksportnõukogu. (1998) *Ekspordi alused*. International Trade Centre Unctad/WTO. Külim.
- Eesti ettevõtlike kasvustrateegia*. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. 2014–2020. Kättesaadav: <http://kasvustrateegia.mkm.ee/>, 11. aprill 2018.
- Eesti residendi välistulu maksustamine*. Maksu- ja Tolliamet. Kättesaadav: <https://www.emta.ee/et/ariklient/tulud-kulud-kaive-kasum/eesti-residendi-valistulu-maksustamine>, 24. märts 2018.
- Elenurm, T. (2017). *Ekspordiks valmistumine*. Õppevahend. Estonian Business School. Tallinn: 28
- Ernst & Young Baltic AS. (2015) *Eesti eksportööride konkurentsivõime uuring*. Kättesaadav: https://www.mkm.ee/sites/default/files/2015-11-26_-_mkm_eksportoorede_konkurentsivoime_uuringu_lopparuanne.pdf, 29. september 2017.

- Europe Commission. (2006) The EU's Tax Policy Towards a barrier-free area for citizens and businesses. Kättesaadav: https://www.ab.gov.tr/files/ardb/evt/1_avrupa_birligi/1_6_raporlar/1_3_diger/commision_report_eu_tax_policy.pdf, 9. aprill 2018.
- Europe Commission. (2017). Management Plan 2018. Kättesaadav: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/management-plan-taxud-2018_en.pdf, 9. aprill 2018.
- Frenkel, J. Razin, A., Sadka E. (1990). International taxation in an integrated world. –*National Burbeauf Economic research*. Working Paper No. 3540, 1–31.
- Hughes, P. (2012). EU VAT Aspects of Longer Chains of Triangular Transactions. *International VAT Monitor July/August 2012*, 230–236.
- Jalali, S. H. (2012). Export barriers and export performance: empirical evidence from commercial relationship between Greece and Iran. – *South-Eastern Europe Journal of Economics 1*, 53–66.
- Kalmus, V., Masso, A., Linno, M. (2015). Kvalitatiivne sisuanalüüs. Kättesaadav: <http://samm.ut.ee/kvalitatiivne-sisuanalyys>, 29. aprill 2018.
- Kauba ja teenuse eksporti tõendavad dokumendid. RTL 2001, 138, 2032.
- Kaubavahetus oli mullu rekordtasemel*. Eesti Statistikaamet. Kättesaadav: <https://www.stat.ee/pressiteade-2018-016>, 21. märts 2018.
- Kaupade maksustamine*. Maksu- ja Tolliamet. Kättesaadav: <https://www.emta.ee/et/ariklient/tulu-kulu-kaive-kasum/kaibemaksuseaduse-selgitused/kaupade-maksustamine#4.6>, 23. aprill 2018.
- Kobetsky, M. (2011) International Taxation of Permanent Establishments: Principles and Policy. – *Cambridge University Press*. New York: 454.
- Käibemaksuseadus. RT I, 28.11.2017, 18.
- Laherand, M.–L. (2008). Kvalitatiivne uurimisviis. Tallinn: Infotrükk OÜ.
- Laufs, K., Schwens, C. (2014). Foreign market entry mode choice of small and medium-sized enterprises: A systematic review and future research agenda. – *International Business Review 23*. University of Düsseldorf, Faculty of Business Administration and Economics, 1109–1126.
- Lehis, L. (2012). Maksuõigus. Tallinn: Tallinna Raamatutrükikoda.
- Leonidou, L. C. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 279–302.
- Leonidou, L. C. (1995) Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis. – *Journal of International Marketing* Vol. 3, No. 1. American Marketing Association: 29–43.

- Leonidou, L. C. (1995). Export barriers: Non-exporters' perceptions. – *International Marketing Review*, 12(1), 4–25.
- Lutz, C., Tesfom G. (2006). A classification of export marketing problems of small and medium sized manufacturing firms in developing countries. – *International Journal of Emerging Markets*, Vol. 1 Issue 3, 262–281.
- Maksustamine*. EUR-Lex. Kättesaadav http://eurlex.europa.eu/summary/chapter/taxation_n.html?root_default=SUM_1_CODED%3D21&locale=et, 7. aprill 2018.
- Morgan, R. E. (1997). Export stimuli and export barriers: Evidence from empirical research studies. *European Business Review*, 97(2), 68–79.
- Ottenson, O. (2017). Püsiv tegevuskoht e-kaubanduses. (Lõputöö). Sisekaitseakadeemia. Tallinn.
- Piirideta ühtne turg*. Euroopa Liit. Kättesaadav: https://europa.eu/european-union/topics/single-market_et, 7. aprill 2018.
- Ramaswami, S. N., Yang, Y. (1990). Perceived Barriers to Exporting and Export Assistance Requirements. – *International Perspectives on Trade Promotion and Assistance*. Westport, CT: Quorum Books.
- Riigikogu kiitis heaks Eesti ekspordipoliitika põhialused*. Delfi. Kättesaadav: <http://arileht.delfi.ee/news/uudised/riigikogu-kiitis-heaks-eesti-ekspordipoliitika-pohialused?id=50901495>, 11. aprill 2018.
- Sihtasutus KredEx*. Kättesaadav: <http://www.kredex.ee/kredexist/sa-kredex-2/>, 21. märts 2018.
- Suarez-Ortegam, S. (2003). Export Barriers. Insights from Small and Medium-sized Firms. – *International Small Business Journal*, Vol 21(4). University of Las Palmas de Gran Canaria: 403–419.
- Talpos, I., Crasneac, A. O. (2010). The Effects of Tax Competition. – *Theoretical and Applied Economics*, Volume XVII, No. 8(549), 39–52.
- Thorpe, K. E. (1997). International Taxation of Electronic Commerce: Is the Internet Age Rendering the Concept of Permanent Establishment Obsolete. – *Emory International Law Review*, Vol 11, No 1, 633–696.
- Vellamaa, I. G. (2000). Eesti keskmise suurusega ettevõtte valmistoodangu ekspordistrateegia kujundamine. Eesti Ekspordi agentuur. Tallinn.
- Vihalem, A. (1999). Rahvusvaheline turundus. Tallinn: Külim. 136 lk.
- Vogel, K. (1986). Double Tax Treaties and Their Interpretation. – *International Tax & Business Lawyer*, Vol 4, No 1, 1–85.
- Õunapuu, L. (2014). Kvalitatiivne ja kvantitatiivne uurimisviis sotsiaalteadustes. Tartu Ülikool, 211.

LISAD

Lisa 1. Cross-case analüüsi tabel maksunõustajate kohta

| | Maksunõustaja 1 | Maksunõustaja 2 |
|---|---|--|
| Tööstaaz antud ettevõttes aastates | 17 | 15 |
| Varasem ekspordikogemus (enne viimasele ametikohale asumist) | Isiklik kogemus puudub. | Isiklik kogemus puudub. |
| Ettevõtte suurus | Nõustab keskmise suurusega ja suuri ettevõtteid. | Nõustab keskmise suurusega ja suuri ettevõtteid. |
| Intervjuus väljatoodud välisturud | Soome, Rootsi, Norra | Soome, Rootsi |
| Ekspordi vorm | – | – |
| Peamised maksuriskid | 1) Sihtriigi impordiprotseduurid 2) Püsiv tegevuskoht 3) Tööjõukulude maksustamine 4) Pöördmaksustamine 5) Kolmnurktehingute maksustamine 6) Lao omamine teises riigis 7) Käibemaksu tagastused teistest riikidest 8) Kaugmüügi maksustamine 9) Käibemaksukohustuslaseks registreerimise nõue | 1) Tööjõukulude maksustamine 2) Püsiv tegevuskoht 3) Lao omamine teises riigis 4) Käibemaksukohustuslaseks registreerimise nõue |
| Muud probleemid seoses maksudega | – | – |
| Püsiv tegevuskoht | Palju kokkupuudet | Palju kokkupuudet |

Allikas: (Autori koostatud)

Lisa 1. Cross-case analüüsi tabel maksunõustajate kohta (järg)

| | Maksunõustaja 1 | Maksunõustaja 2 |
|--|--|--|
| Kokkupuude teise riigi Maksuametiga | On kogemusi | On kogemusi |
| Abi saamine | Kontakteerumine/koostöö teise riigi sama ettevõtte maksunõustajatega. | Kontakteerumine/koostöö teise riigi sama ettevõtte maksunõustajatega. |
| Hinnang motivatsioonile maksuprobleemidega kokku puutudes | Ei oma mõju. | Ei oma mõju alguses |
| Ettepanekud (MTA-le, EAS-le jt organisatsioonidele) | 1) Diplomaatilised suhted teiste riikidega 2) Hea rahvusvaheline maine 3) Poliitikas eksportööridega arvestamine | 1) EAS-i või muu asutuse poolne riikide maksusüsteemide tutvustamine 2) Teiste riikide kontaktid (näiteks raamatupidajad) |
| Hinnang Eesti riigi poolsele toetusele | Madal | Madal |

Allikas: (Autori koostatud)

Lisa 2. Cross-case analüüsi tabel raamatupidajate ja ettevõtja kohta

| | Raamatupidaja 1 | Raamatupidaja 2 | Raamatupidaja 3 | Ettevõtja |
|---|---|--|---|--|
| Tööstaaz uuritavas ettevõttes aastates | 3 | 7 | 0,5 | 4 |
| Varasem ekspordikogemus (enne viimasele ametikohale asumist) | Puudub | Puudub | u 5 aastat | u 18 aastat |
| Ettevõtte suurus | Väikese suurusega ettevõtte | Keskmise suurusega ettevõtte | Väikese suurusega ettevõtte | Suur ettevõtte |
| Intervjuus väljatoodud välisturud | Soome, Rootsi | Venemaa, Soome, Rootsi, Norra | Soome | Soome, Rootsi, Norra, Läti, Leedu |
| Ekspordi vorm | Otsene (ostavad sisse kaupa ning müüvad edasi) | Otsene (ostavad kaupu teisest riigist ning müüvad oma brändi nime alt edasi) | Otsene | Otsene (toodavad ise) |
| Peamised maksuriskid | 1) Pöördmaksustamine 2) Käibemaksukohustuslaseks registreerimise nõue 3) Kolmnurktehingute maksustamine 4) Kliendi VAT koodi olemasolu | 1) Tõendamiskohustus 2) Kolmnurktehingute maksustamine 3) Kliendi VAT koodi olemasolu 4) Täiendav halduskoormus | 1) Keeruline maksuarvestus teises riigis. Ohuks valedel maksuprotsentide arvestamine (näiteks palga puhul) 2) Trahvid seaduste mittejärgmiste eest | 1) Teise riigi agendile tasu maksmisega soetud probleemid 2) Teise riigi diileri maksukäitumine 3) Kliendi VAT koodi olemasolu |
| Muud probleemid seoses maksudega | Täiendav halduskoormus | Täiendav halduskoormus | Täiendava halduskoormuse tekkevõimalus | – |
| Püsiv tegevuskoht | Esineb (Soomes). | Ei esine. | Esineb (Soomes). | Ei esine. |
| Kokkupuude teise riigi Maksuametiga | On kogemusi Rootsi Maksuametiga. | On kogemusi Valgevene ja Venemaa Maksuametitega. | On kogemusi. | On kogemusi Soome, Läti ja Norra Maksuametitega . |

Allikas: (Autori koostatud)

Lisa 2. Cross-case analüüsi tabel raamatupidajate ja ettevõtja kohta (järg)

| | Raamatupidaja 1 | Raamatupidaja 2 | Raamatupidaja 3 | Ettevõtja |
|--|--|----------------------------------|---|---|
| Abi saamine | Maksuspetsialistilt, internetist, Maksuametist. | Internetist, Maksuametist. | Maksuspetsialistilt, internetist, teise riigi raamatupidajalt (sisse ostetud teenus), teise riigi Maksuametist. | Kontakteerub juristidega. |
| Hinnang motivatsioonile maksuprobleemidega kokku puutudes | Ei oma mõju. | Ei oma mõju alguses. | Omab mõju tehingute mahu kasvades. | Ei oma mõju alguses. |
| Ettepanekud (MTA-le, EAS-ile jt organisatsioonidele) | Maksunõustaja Maksuametis (kiired vastused küsimustele). | Tõendamiskohustuse piiritlemine. | Maksuametil maksunõustamis-osakonnad lähiriikidega. | Ekspordi-agentuuri loomine. |
| Hinnang Eesti riigi poolsele toetusele | Madal | Madal | Tootmisettevõtetele piisav | Oli piisav (tootmisettevõtte toetused), hetkel madal. |

Allikas: (Autori koostatud)

Lisa 3. Intervjuud

Maksunõustaja 1

28. aprill 2018

K: Kui pikk on Teie nõustamiskogemus?

V: Praegu jookseb minu meelest seitsmeteistkümnes aasta siin ettevõttes(.)

K: Millele olete täpsemalt spetsialiseerunud?

V: Rahvusvahelise maksuplaneerimise nõustamisele (.)

K: Millised on need probleemid, millega eksportivad ettevõtted teie poole pöörduvad?

V: Kõige olulisemad on küsimused, mis tõstatuvad teisele turule minnes(.) Võib-olla alustada kaugemalt(.) Millised kohustused kaasnevad, kui uuele turule siseneda(.) Esiteks, kas tekib mingisuguseid registreerimiskohustusi(?) Kas tekib püsiv tegevuskoht(?) Kas peab tegema filiaali(?) Kas tekib käibemaksukohustus(?) Kas on mingeid kohalikke makse, mida arvesse võtta(?) Enamus on väga praktilised(.) Kas kaup on relevantne(?) Need on „business“ küsimused(.) Olenevalt sellest, mis kaupa müüakse, et kas annaks *shippida* otse Eestist või tuleb ladu teha(?) Teiseks, kui tegemist on imporditava kaubaga, siis kas see kaup tuleb otse siia või läheb kuskile mujale – tekib sissetollimise küsimus(?) Euroopa Liidus on see muidugi suhteliselt ühesugune(.)

Sealt edasi tulevad praktilisemad küsimused(.) Toon näiteks Ettevõtte S(.) Lisaks Eestile tegutsevad nad ka Lätis ja Leedu turul(.) Osa kaubast müüvad nad otse teistest riikidest, peamiselt tarnivad kaupa Euroopa Liidust, kuid vahel ka kolmandatest riikidest(.) Kui tarnimine toimub Euroopa Liidu välisest riigist, siis on aga impordiprotseduurid täiesti erinevad(.) Loomulikult tekitavad need lisaküsimusi, peamiseks tekib ettevõtjatel impordi ja käibemaksuga küsimusi(.) Kui kaup tuleb Eestisse ja müüakse siit ühendusesisese käibena Lätti ja Leetu on asi selge aga kui läheb otse Hiinast ja Indoneesiast, siis tuleb kaup sisse tollida(.)

Mida see veel mõjutab on püsiva tegevuskoha teema(.) Kui Eesti ettevõttel on Lätis või Leedus lihtsalt ladu, siis see ainuüksi teises riigis püsivat tegevuskohta ei tekitata, aga kui neil on seal Eesti ettevõttele kuuluv kaup, mida Läti ja Leedu inimesed müüvad, siis võib tekkida püsiv tegevuskoht(.) Sest Läti müüb seal Läti turul aga maksueelis tekkida ei tohi, kuna Eestis on põhimõtteliselt madalam maksumäär(.) See on väga paljudel klientidel päevakorras(.) Laias laastus on see, et kui kellelgi on teises liikmesriigis õigus mõjutada mingeid olulisi asju (hindu jne), siis püsiv tegevuskoht tekib, isegi kui ettevõtte seda tunnustada ei taha(.) Kasum tuleb siis selles riigis maksustada ettevõtte tulumaksuga(.) Kui on üks suur pirukas, siis iga riik tahab saada oma kasumit sealt kätte(.) Nagu eelnevas näites selgitasin, tahaks sellises olukorras nii Eesti, Läti kui ka Leedu oma osa saada(.) Kui tuua veel näiteid, siis Soome maksuamet on püsiva tegevuskoha osas väga usin(.) Kui on Eesti ettevõtteid, kes Soomes kaupu müüvad, siis pitsitakse neid korralikult(.) Kus see müüa on, kas Eestis või Soomes(?)

Teine asi on käibemaks(.) Teises liikmesriigis asuvat kaupa müües võib tekkida käibemaksukohustus(.) Kõige tavalisem on olukord, kui müüd Eestist kaupa Soome kliendile. Kui müüd Eestist, tuleb rakendada 20% määra(.) Aga

kui müüd kaupa Soomes, siis pead rakendama kohe Soome käibemaksu(.) Turu moonutusi olla ei tohi(.) Teises liikmesriigis olev kaup tuleb sellisel juhul maksustatud kohaliku määraga(.) Vahel võib muidugi ka pöördmaksustada(.)

K: Saan siis aru, et käibemaksuga tekib ettevõtjatel palju küsimusi?

V: Käibemaksuga on palju küsimusi jah, sest igakord ei toimu mitte ainult selline lihtne müük(.) Näiteks kaugmüügid–noh peamiselt ikka need netipoe müügid(.) Netipood on see, et inimesed tellivad üle terve Euroopa liidu endale kaupa(.) Ettevõtjana pead Sa teadma, kus klient asub - kas Rumeenias, Rootsi või kus iganes(.) Eraisikutele pead müüma selle kohaliku käibemaksuga(.) Turumoonutusi olla ei tohi, et kui näiteks Eestis on käibemaks odavam ja sellest tingitult saab klient Sinu käest ostes odavamalt, kui Rootsi naabrimehelt ostes(.) Odavam hind võib tulla sellest, kui Sa müüd odavamalt(.) Kindlasti ei tohi see tulla käibemaksust tingituna(.)

Järgmine suur problemaatiline koht on kolmnurkskeemid(.) Lihtsustatult on see tehing selline, et kaup läheb otse kuskilt Eestist Saksamaale. Aga näiteks algul läheb üldse Eestist Leetu ja siis Leedust Saksamaale(.) Tekivad kaugmüügi skeemid – need on need, kus müüja ja tootja ei asu samas riigis(.) Tootja saadab kauba otse lõpptarbjaile(.) Sellisel juhul tekib ka neid käibemaksu küsimusi palju(.) Näiteks, et mis alustel riigid lubavad neid kolmnurkskeemi rakendada(.) Eriti tekib küsimusi see, kui ladu on näiteks Leedus(.)

Kui ostupoolt sisse tuua, siis kui ostad kaubandustegevusega seoses midagi, tekib igasuguseid kulusid(.) Kuidas seal riigis Sulle ostu käibemaksu tagastatakse(?) Küll on olemas direktiiv, aga detailide käsitlemine on riigiti erinev(.) See, kuidas käibemaksu tagastatakse, see on hästi erinev(.) Et kas saad mitteresidendina tagasi küsida või (.) Ja muidugi täiesti teine teema on aktsiis ja aktsiisilao pidamine(.) Kui müüd mingit kaupa näiteks kütust või alkoholi teises liikmesriigis(.) Aga seal on väga palju eri nüansse, mida arvesse tuleb võtta(.)

K: Millised on peamised turud, mille osas ettevõtjad nõu küsima tulevad?

V: Ikka need lähimad: Soome, Rootsi, Norra(.)

K: Kas Teie meelest aitavad Eesti riigi erinevad organisatsioonid piisavalt Eesti ettevõtjaid eksportimisel?

V: Hmm(.) EAS on teinud *deskid* erinevatesse riikidesse, et Eesti ettevõtte saab sinna *deski* minna ja saab konsultatsiooni(.) Et kuidas sinna turule siseneda(.) Nii palju aitavad (.) Aga pigem ikka vähe(.)

K: Millised on Teie poolsed soovitusel, et kuidas Eesti majandust arendada ning ettevõtjaid eksportima aidata?

V: Riigi poolt on vaja sõlmida head diplomaatilised suhted teiste riikidega(.) Eesti ettevõtjatele on vaja leida õiged sihtturud(.) See, et Eesti ei suuda Venemaaga suhelda, on Eesti majandusele väga suur pidur(.) Sellepärast, et oma töös ma ju näen, Venemaa poolt on huvi ja Eesti poolt on ka huvi pääseda Venemaale(.) Aga, et see poliitiline kemplus käib ja Eesti kotib investoreid(.) Näiteks Kapo tõmbab eraldi boksi(.) Või teistpidi Venemaa kaitsetollid Eesti päritolu tollile(.) Vaja on normaalseid diplomaatilisi suhteid ja delegatsioone teha(.)

Oluline on siin ka see, et esiteks Eesti rahvusvaheline maine oleks hea(.) Eesti päritolu peaks olema kvaliteedimärk, näiteks Šveitsi – alati arvatakse et on hea. Eesti ei tohiks olla võrreldav *Made in China-ga*(.) Teiseks võiks riik aidata

omaltpoolt kauplejatele turge leida (.) Nõustajad saavad kõik juriidilised küsimused ära lahendada aga meil on jube raske ettevõtjatel reaalselt oma asju ka müüa(.) Sest Eestis on üks Ettevõtte H, kes on 20 aastat Rootsis oma turuosaproovinud saada aga samal ajal on seal turul üks tugev Ettevõtte A, kes sõna otseses mõttes *blokib*(.) Rootsi näiteks eelistab ainult kodumaist ja ega nad väga ei impordi(.) Kui Eesti diplomaatiliste asjade kaudu saaks ettevõtjaid aidata kergemini turule pääseda, oleks see kõige parem(.) Siin ongi Rootsi kõige parem näide(.) Kui me vaatame, kes on Eesti tugevad ekspordi partnerid, siis võib välja tuua Soome ja Norra(.) Rootsi on seal vahel nagu suur must auk(.) Äritegemise mõttes me nõustame koguaeg ettevõtjaid, kes teevad äri Soome ja Norraga aga mitte Rootsiaga(.) Rootsis on Eesti maine suhteliselt halb(.) Nende meelest on Eesti ääremaa ja nagu aborigeenid elaksid siin(.) Rootslane ei võta eestlasi turule(.) Kui Eesti valitsus suudaks Rootsi turu osas ust paotada, siis oleks see juba suureks *boostiks*(.)

Ning kolmandaks, igasuguses maksupoliitikas või ettevõtlus poliitikas tuleks arvestada nende tegelastega, kes ekspordivad(.) Tuleks mõelda nii, et kes üldse selle raha meile lauale toovad, mida nad jagavad(.) Kommenteerisin äsja viimaseid maksumuudatusi ning kogu selles maksupaketis ei ole ühtegi maksumeedet, mis ekspordi soodustaks(.) Maksuvaba miinimumi tõstmine - aktsiisitõstmine selle katteks(.) Kõik muudatused tehtud selleks, et lappida tulumaksuvaba miinimumist tekkinud auku, mis on sisuliselt ümberjaotamine(.) Sotsiaalne ebavõrdsus küll väheneb aga kellelgi ei ole mõtteid, kuidas raha juurde saada(.) Meie teame, et tegelikult tuleb see lisaraha piiri tagant(.) Aga hetkel ei ole kokkuvõttes enam mida jagada(.) Eksport on ainuke asi, mis toob riiki raha(.) Ühest taskust teise tõstmine ei tee kedagi rikkamaks(.) Bilanss sellega ei suurene(.) Eksport on rikkuse ja majandusarengu aluseks(.) Selleks, et oleks midagi jagada, siis on vaja ekspordi ja seda on vaja koguaeg suurendada(.) Selle jaoks ongi oluline, et me saaks ümberjagamist teostada(.) Hetkel aga me pigistame kõri kinni neil, kes toovad riiki raha sisse ja siis tulevadki erinevad skeemitamised(.)

K: Milline nendest asjaoludest Teie meelest kõige olulisem on?

V: Minu jaoks on kande mõte – ei tasu järelda seda kätt mis Sind toidab(.) Pigem tuleb riigi poolt mõelda, kuidas aidata kaasa neile, kes riigile raha toovad(.) Abi peaks tulema oma riigist(.) Riik on kõvasti piiranud välisõõjõu mahtu(.) See tähendab seda, et inimeste Eestisse toomine on väga keeruline(.) Näiteks IT arendajad Venemaalt, kes tahaks väga Eestisse arendusüksust teha(.) Aga hetkel on nii, et tullakse ja siis kohe ka minnakse(.) EAS kulutab raha, et neid Eestisse meelitada ja siis sekkub meie riigi Kaitsepolitsei, kes nad kohe minema ajab(.) Mainekahju ja kõik mis sellega kaasneb(.) Riiki tuleb ikka juhtida sellise mõtlemisega, et me suudaks rohkem ekspordida(.)

K: Kas ettevõtted tahavad siseneda pigem lähedatele turgudele või pigem kolmandatesse riikidesse? Kas seda vahet on ka maksunõustajate poolt tunda?

V: Maailm jääb järjest väiksemaks, internet on teinud infovahetuse nii kergeks, et kolmandatesse riikidesse ei ole enam keeruline minna(.) Varem oli probleem selles, et selleks, et saaksid *presentsi* pead palju investeerima(.) Toodad paate ja selleks, et saaksid Lõuna–Aafrikas müüa, peab poe avama (.) Nüüd on see nii, et kaubandus on interneti kolinud(.) Isegi kui pead tehingu tegemiseks kohale minema, siis selleks, et oma paati tutvustada, saad Sa selle juba netis eelnevalt ära teha(.) Tehingu teed nii, et ei pea kohapeal palju võimlema(.) Maailm on nii palju väiksemaks jäänud, et kauged turud ei olegi enam nii kauged(.) Pigem minnakse konkurentsieelise mõttes välisturule kohapeale ja see on väga tervitatav muutus(.) Lihtne ei ole kuskil(.) Ja kui ongi lihtne, siis on seal ka konkurents tugev(.)

K: Kas on mingisuguseid soovitusi veel?

V: Ma tuleksin tagasi täiesti algusesse (.). Täna on majandus muutunud kapitalimahukast ettevõttest teadmiste põhiseks majanduseks(.). Kui alustada selles, mida üldse Eesti eksportida võiks, siis minu meelest võiks selleks olla teave(.). Sisuliselt oleks selleks erinevad IT teenused ja lahendused(.). Ehk siis ekspordiks lahendusi, mitte käegakatsutavat kaupa(.). Masinate peale kulutamine on praeguses Eesti maksukeskkonnas väga palju odavam, kui inimeste peale(.). Masina ostad – ostul arvad käibemaksu maha ja hooldused on ka veel lisaks maksuvaba(.). Saad käibemaksu tagasi ja muid kohustusi Sul juurde ei tule(.). Aga võrreldes inimestega – brutopalk on maksustatud 33% sotsimaksuga ja iga inimene toob Sulle olenevalt mõõtmisest 70% maksukulu(.).

Täna majanduses sellise tasemega sotsiaalmaks takistab ettevõtlust tohutult(.). Meie riigis on IT inimesi väga kallis pidada(.). Sest, kui see sama isik tahab oletame palgaks 10 000 eurot netos, siis ettevõtte kulu on ju 17 000 eurot(.). Mina, kui nõustaja, propageerin jätkuvalt, et ajutisele tööjõule 13% ravikindlustust ja 20% pensionikindlustust on palju(.). Ravikindlustuse osa on muidugi vaja aga see pension, mida ta kunagi siin saama ei hakka, selle peaks küll ära jätma(.). Jah, ma saan sellest loogikast aru, olemasolevad töötajad maksavad praegustele pensionäridele(.). Pensionäre tuleb muudkui juurde ja riigil ei ole hetkel ka ressursi, et seda otsust teha, et kedagi vabastada sotsiaalmaksust aga minu meelest on see piiratud silmavaatega asi(.). Kui see väike liigutus teha ja soodustada eksportivatele ettevõtetele tööjõupalkamist, ja seejuures kalli tööjõu palkamist, pluss nad ju maksavad tarbimise pealt käibemaksu, siis igal juhul kõik need elamiskulude pealt makstavad maksud kaaluvad üle selle pensioni osa(.). Seega, mida valitsus siin teha saaks, on see, et nad peavad soodustama ettevõtjate ärikeskkonda(.). Oma kodanike taskust raha saamine ei tee riiki rikkamaks(.).

K: Milline on Teie poolest erinevate maksuriskide, probleemide ja küsimuste mõju ettevõtjate motivatsioonile tegutseda piiriülel?

V: Alguses ma arvan, et see suur mõju ei oma, sest alguses on tehingud väga lihtsad(.). Mõjutama hakkab see alles siis, kui mahud suurenevad ja tekib mingi registreerimisküsimus või sekeldused kohaliku maksuametiga(.).

Maksunõustaja 2

2. aprill.2018

K: Kui pikk on Teie nõustamiskogemus?

V: Praegu peaks jooksuma viieteistkümnes aasta(.).

K: Millele olete täpsemalt spetsialiseerunud?

V: Hetkel olen spetsialiseerunud siirdehindade dokumentatsioonide koostamisele ning siirdehindadega seotud maksuvaidlustele ja –nõustamisele(.).

K: Millised on need maksuprobleemid ja -riskid, millega ettevõtetel eksportimisel probleeme tekib?

V: Mina alustaksin üldse riskidest, mis on soetud üleüldse ekspordiga aga mis kaudselt kindlasti mõjutavad ka maksuriske(.). Esiteks tooksin välja tururiski, mis on siis seotud sellega, mis on teise riigi majanduslik olukord ja

majanduslik keskkond, kuhu ettevõtted müüvad(.) Kui majandus langeb, siis mõjutab see paljusid tegevusvaldkondi(.) Majanduslangusest tuleneb nõudluse languse risk ja hinna risk(.) Kui tahad näiteks oma turuosa säilitada– turg kukub ja siis hakkab tõeline võitlus(.) Ettevõtted hakkavad võitlema, et oma turuosa hoida ja säilitada(.) Siis tuleb siin mängu ka hinnarisk(.) Ettevõtted peavad ära otsustama, kas võitlevad ikkagi kaasa, et oma turuosa hoida või ei(.) Kui võitlevad, siis tuleb hinnaga kaasa minna, mis tekitab kohe teise riski– tulu kohe kukub(.) Valik on see, et kas lähed hinnaga kaasa ja turg jälle tõuseb, või siis ei lähe kaasa ja kaotad kliente(.)

Teiseks on olulised igasugused poliitilised riskid(.) Milline on teise riigi sise- ja välispoliitiline olukord(.) Kui tegemist ei ole nii hästi reguleeritud valdkondadega, siis võib tekkida olukord, kus tehakse mingisugune selline seadusandluse muudatus, et Sinul, kui ettevõtjal, ei olegi seal turul enam midagi teha(.) Või siis tuleb üldse uus valitus ja teeb kõik ringi, mis võib mõjutada näiteks seda, et tuleb kauplus või tootmine tuleb seal sulgeda(.) Toon siinkohal näiteks Venemaa – hetkel on ta välispoliitiliselt väga halvas olukorras(.) Venemaa seab ise piiranguid aga samal ajal teevad seda ka teised riigid(.) Hetkel on sinna ikka väga keeruline üldse midagi eksportida(.)

Siis kindlasti tooksin välja krediidiriski, ehk kui klient jätab raha maksmata(.) Riigiti ja kultuurist tingituna on see väga erinev(.) Mõni võtab rahulikumalt ja mõni maksab kohe(.) Siis Eestis tootmine ja sellega seonduvalt garantiidega seotud teemad(.) Kui juhtub, et tootega on midagi viga, siis kas Sul on kohapeal toetusüksus, kes sellega tegeleda saab(?) Võib-olla saadetakse see toode Sulle Eestisse tagasi(.) Aga seal on Sul ka ikkagi nii maine kui ka rahad mängus(.)

Kindlasti ei saa ka välja jätta tööjõuteemasid(.) Kui teises riigis tegutsed, kui suur on võimalus, et head võtmeisikud sinna leiad(?) See ei pruugi nii libedalt minna(.) Mida kaugem on sihtkoht, seda suurem on vajadus, et peaks leidma endale abilise(.) Sest oluline on, et keegi võõrast majandust teab ja majandab kenasti lähtuvalt Sinu huvidest(.)

Ja viimaks siis need kõige olulisemad, maksuriskid(.) Minuni jõuavad tavaliselt siis need maksudega seotud küsimused, mis tekivad seotud isikute vaheliste tehingute käigus(.) Pigem siis sellised teemad, kui on laenu antud või võetud, ning muidugi kui on tegemist suurte korporatsioonidega(.) Siis saadakse juhtimisteenuseid ja nende maksustamisega seotud asjad jõuavad minuni(.) Lisaks jõuavad minu lauale ka kinnipeetud maksude teemad – töötajad ehk tööjõumaksude teemad(.)

K: Mis te arvate, kui palju saavad ettevõtted ja üldse alustavad ettevõtted riigi poolt abi seoses erinevate maksuprobleemidega?

V: Hmm ((naerab)), Maksu- ja Tolliamet positsioneerib ju end koostööpartnerina(.) Minu küsimus on kohe see, et kas see nõu, mida nad seal annavad on kallutatud või ei(?) Ma pigem arvaks, et nende poolt kehtib lause, et kõike peab maksustama, mis vähegi kannatab(.) Jah, tõepoolest, nad on suhteliselt sõbralikud ja abivalmid aga kindlasti on see nõu, mida Sa soovid ja mis Sa saad, revidendist(.)

Nad teevad küll koostööd ja pole sunniorgan, aga siiski on mul igasuguseid toredaid kogemusi(.) Ütleme nii, et minu meelest on revidendist, kas ta kuulab Sind või ei(.) Mõnel on väga konkreetsed vastused(.) Mul jääb vahel tunne, et nende poliitika pole ühtne(.) Marek Helm oli väga suunav ja teadis, mida ta ootab(.) Täna maksuameti juht pole

aga väga pildis(.) Mistõttu mulle tundub, et see on natuke käest ära läinud ja kõik sõltub sellest, millise karmusega revidendi otsa Sa oled saanud(.)

Teise riigi osas nad nõu üldse ei anna(.) Ilmselt on selle puhul, et kui hakkab homme Rootsi müüa, tõenäolisem pöörduda teise riigi poole kohe, sest ma ei ole küll kokku puutunud, et meie ametnikud sellist nõu annaksid(.) MTA teeb küll tegelikult tasuta koolitusi, aga need on näiteks taolised, et „käibemaksudeklari põhivead“(.) Aga ma arvan, et seda ekspordi tuge Eesti poolt ei ole väga saada(.) Maksuametilt saavad abi need, kes siia tulevad aga vastupidist abi ei saa(.)

Aga no rääkides teiste riikide maksuametite ja ettevõtete vahelisest suhtlusest nendega(.) Ma kujutan ette, et see regulatsioonide taga ajamine on väga keeruline(.) Sest praegu on näide laual – ainult kahes töötajas on küsimus, aga oleme nämmutanud Soome kontoriga seda ehk kolm kuud ja ma ei saa tegelikult ikka hästi aru, mida tuleb Soomes teha(.) Aga siin ma räägin, et meie nõustajad ei saa omavahel asjadest aru(.) Keerulisi küsimusi ja mida silmas pidada on nii palju(.)

Ma tooksin ka siia sisse EAS-i(.) Ma muidugi pole päris kindel, kui palju EAS sellist nõu ettevõtetele annab(.) Minu meelest nemad aitavad ka ikkagi siis, kui ettevõtte tahavad Eestisse tulla(.) Aga siin on jälle küsimus, et kas teistes riikides on ka EAS kelle poole pöörduda(?) Et teise riigi antud osapoole poole pöörduda(.)

K: Millised kliendid peamiselt teie poole pöörduvad, kas väikese, keskmise või suure suurusega ettevõtted?

V: Nõustaja palkamine on ikka suurte ettevõtete pärusmaa ning väiksed ja keskmise suurusega ettevõtted siia ikka palju ei jõua(.) Hinnad käivad neile ülejõu(.)

K: Kas Teie meelest võiks olla abi näiteks mingite manuaalide väljatöötamisest?

V: Mingil tasemel ehk võib-olla alustades oleks(.) Oletame, et kui Sul on väljaspool üks töötaja Soomes, siis mis Sa tegema peaksid(.) Millised on need täpsed sammud ja asjaolud, mida silmas peaks pidama(.) Aga rohkema info saamiseks, on tegevusvaldkondi nii palju, et ma arvan, et siis hakkaks see tegevusvaldkonna spetsiifika mängima(.) Kardan, et seda manuaali polegi sellepärast tehtud, et pole sellist ühte joont(.) Olgem ausad, ettevõtjad on suhteliselt rumalad(.) Kui näiteks MTA paneb oma kodulehele üles Soome *basic* asjad sees, siis ma olen enam, kui kindel, et on selliseid ettevõtjaid, kes peale vaatavad ja kohe samm-sammult järgima hakkab ilma, et ta kontrolliks, kas talle see üldse sobib(.) Järgmine samm oleks MTA süüdistamine, kui tal midagi nihu läheks(.) Ja ma arvan, et detailsemad manuaalid läheksid juba liiga keeruliseks(.)

K: Millised on need küsimused, millega ettevõtted enim teie poole pöörduvad?

V: Üks pool, millega tullaakse nõu küsima, on püsiv tegevuskoht(.) Seal on väga suur võimalus erinevateks tõlgendusteks(.) Näiteks nõustasin ühte klienti, kus klient palus abi Rootsi maksuametile vastamisega(.) Antud olukorras jõudsin mina järeldusele, et püsiv tegevuskoht eksisteerib, kuid kliendi huvides vastasime sealsele maksuametile võimalikult keerutades ning läbi läks – Rootsi jäi vastustega rahule ning ei nõudnud püsiva tegevuskoha registreerimist(.) Siis veel see pool tulumaksust, et kui Sul tekib tulu teises riigis, kas siis pead tulu esitama neile?

Eesti jaoks see on teine maailm(.) Soomes on olukordi läbi jooksnud, kus on püsiv tegevuskoht võetud kontrolli, et Soome poolt palju küsitakse ja kontrollitakse Eesti ettevõtteid(.) Et siinkohal ei ole Eestil hea maine(.)

Lisaks veel ladude teemad(.) Oletame, et ettevõtte tahab alkoholi vahe ladustada(.) Siis seal tuleb muidugi lisaks ka käibemaksu teemad ja veel ka aktsiisi teemad(.) Kindlasti ka püsiva tegevuskoha teema(.) See kõik sõltub teise riigi spetsiifikast(.) Sest ei saa öelda, et mõnes riigis ladu tekitab Sulle käibemaksu kohustuse või ei(.) Seda infot Eestist täna kätte ei saa(.) Võid kohalikult turult odavamalt nõustaja leida, või siis siit teenust tellida(.)

Kõige rohkem on küsimusi tegelikult seotud käibemaksuga(.) Kas ja millisel tingimisel tuleb käibemaks panna(.) Järgmisena kohe tekib küsimus, et millal peab ettevõtte end käibemaksukohustuslaseks registreerima(?) Kui helistad näiteks teise riigi Maksuametile selliste küsimustega, siis ma kujutan ette, et need vastused on kallutatud ja nad ütlevad, et peaksid(.) Kuigi tegelikult võib olla ei peaks(.) Siis siin tekib jälle küsimus, kelle poole pöörduda(.) Maksuametist saad kallutatud vastuse, maksunõustaja teenus on kallis, internetist leiad pooliku vastuse– ma isegi arvaks, et siis ettevõtjad teevad otsuse vastavalt endale paremas suunas(.) Ehk siis, turu kompamine ja tegutsemine samamoodi nii kaua, kuni keegi ei küsi(.) Kui keegi küsib, siis vaatame(.)

K: Milliseid on veel need probleemid, millega ettevõtted kokku puutuvad?

V: E-majandust nagu Eestis on teistes riikides ei ole(.) Palju on riike, kes ei saa aru, mis on digiallkiri(.) Maksu deklarite esitamine – ei toimi teistes riikides nii nagu meil siin Eestis(.)

K: Millised on teie poolsed soovitusel riigile, EAS-le, Maksu- ja Tolliametile

V: Ma praegu mõtlen, et meile on igasuguseid päringuid tulnud EAS-ilt, et tule Eesti maksusüsteemist rääkima(.) Aga vastupidist varianti, vähemalt mina ei ole küll kuulnud(.) Et tule, selgitame Sulle näiteks Soome maksusüsteemi eripärasid(.) Ja siis teine asi on see, et kas meil on ikka iga riigi kontaktid, kelle poole oma emakeeles pöörduda saaks, kui küsimusi tekib. Ehk võiks ju olla olulistel sihtpunktides selline teadja inimene, kes teeb Sulle alustamisel kõik ära(.) Tema on kohalike seadustega kursis ja oskaks Sind kõige rohkem aidata– näiteks mõni raamatupidaja(.)

K: Viimane küsimus minu poolt, kui palju Teie meelest erinevad maksuriskid ja probleemid ettevõtjate motivatsiooni tegutsemaks rahvusvahelistel turgudel mõjutab?

V: Ma arvan, et motivatsiooni küsimus tekib siis, kui ettevõtjal tekib mingi mure ja ta abi ei saa(.) Meie poole pöörduvad paljud ettevõtted, kelle jaoks meie teenus liiga kallis on ja ega ma ei tea, kust nad sellele abi siis lõpuks saavad(.) Kui ikka tulevad teises riigis trahvid või muud karistusmeetodid, siis kindlasti mõjutab(.) Aga alguses ma ei usu, et ettevõtjad oskavadki nendele riskidele nii palju mõelda(.)

Raamatupidaja 1

2. aprill 2018

K: Mitu aastat olete hetkel töötava ettevõttega seotud olnud?

V: Kolm aastat(.)

K: Millisesse kategooriasse teie ettevõtte kuulub, kas väike, keskmine või suur ettevõtte?

V: Väikese suurusega ettevõtte.

K: Millistesse riikidesse peamiselt teie ettevõtte ekspordib?

V: Soome ja Rootsi(.)

K: Millised on need maksuprobleemid, millega olete teie eksportimisel kokku puutunud?

V: Käibemaksu teemad on kõige olulisemad(.) Üks asi on pöördmaksustamine(.) Kaup läheb välja ja käibe tekkimise koht on teine riik, siis millist käibemaksu paragrahvi rakendada(.) See on põhiline küsimus ja risk ettevõtte jaoks(.) Et käibemaks ei jääks siin Eestis ega ka mujal tasumata(.) Ja teine asi, osad kaubad ja teenusliigid võivad teise Euroopa riigi jaoks tähendada käibemaksukohustuslaseks registreerimist(.) Riigiti võivad seadused väga palju erineda(.)

Näiteks mul on siin praegu näide, kus meie Ettevõtte J osutab kinnisvara paigutamise teenust Rootsis(.) Siin tekib küsimus, mis liiki teenust me täpselt osutame(.) Minul on küsimus, et äkki Rootsi tahab selliste mahtude ja teenuse puhul, et ettevõtte end käibemaksukohustuslaseks registreeriks(.) Hetkel selgitab ettevõtte just, et me müüme vallasasja, kuid tegelikult on minu meeles tegemist sellise toote müümisega, mis ei ole vallasasi(.) Nimelt müüme ja pakume kokkupanemise teenust köökide näol(.) Ettevõtte juht tõlgendab seda nii, et alati on võimalik köök majast või korterist kaasa võtta, aga tegelikkuses see ju nii ei ole(.) Ja siis see ei ole enam pöördmaksustamise küsimus, vaid peaks hakkama väljastama Rootsi käibemaksuga arveid

K: Kas käibemaksuga on mingisuguseid asjaolusid veel?

V: Käibemaksuga määrad on tegelikult üldse väga õhukesed(.) Sisuliselt on seal kõik tõlgendamise küsimus(.) Näiteks pöördmaksustamine on täiesti eraldi teema(.) Sellisel juhul me deklareerime kõik 0-ga(.) Aga see tekitab arvete osas palju küsimusi(.) Kuna Soomes on meil püsiv tegevuskoht, siis kohaliku raamatupidajaga on arvete ümber palju küsimusi(.) Näiteks, kas tuleb ikka pöördmaksustada või ei(?) Kas Soome paneb oma käibemaksu või meie pöördmaksustame või vastupidi(.)

Siis kolmnurktingud(.) Mina küsin palju nõu maksuspetsialistilt, kuna see on minu jaoks kõige kindlam viis(.) Olen tegelikult suhelnud ka Maksu- ja Tolliametiga aga seal on see, et parem on saata kirjalik küsimus, sest muidu see jutt, mis nemad seal räägivad, on igal revidendil mõnevõrra erinev(.) Aga kui pärast tõestada midagi soovid, on kirjalik vastus heaks asitõendiks(.)

Siis kindlasti püsiva tegevuskohaga seotud teemad(.) Minul on meie ettevõtte arvates püsiv tegevuskoht Rootsis(.) Meil tuli Rootsi maksuametist kiri, millele vastamisel palus ettevõtte juhtkond maksuspetsialistilt abi(.) Pidime siis ära põhjendama, et meie kaup on vallasasi, mitte kinnisasi(.) Hetkel läks see läbi ja juhatuse sõnul probleemi pole(.) Kui Rootsi rohkem ei uuri, ajame oma äri sedapidi edasi(.) Minu meelest on see aga vale(.) Aga noh, muidugi, Rootsi jaoks oleme nii väike ettevõtte, et nad ei pööra meile ka suurt tähelepanu(.)

K: Kust Teie maksuküsimustele abi leiate?

V: Meil on maksuspetsialisti teenus, kust ma infot ikka aeg ajalt küsin(.) Internetist võiksin ka otsida aga see võtab palju aega ja ega ei ole ka kindel, kas sealt õiget informatsiooni saab(.) Kuigi kui ma nüüd meenutan, siis ühe korra olen Rootsi maksuametisse helistanud(.)

K: Kas Teie halduskoormus on palju kasvanud seoses ekspordimisega?

V: Kui ettevõtte midagi müüb, siis peab ikka alati üle kontrollima, kas see teise riigi ettevõtte on ikka käibemaksukohustuslane või mitte(.) See osa on lisakulu, et tuleb kontrollida, et kas ta ikka on(.) Selle jaoks on olemas mingi Euroopa Liidu riikide kodulehekülg, kust saab kontrollida, kas teine ettevõtte on kohuslane või ei ole(.) Ja siis vastavalt sellele saad arve teha(.)

Google kaudu otsida ei saa, seal võib olla täiesti vale info(.) Näiteks Rootsi asjad on väga segased, nemad panevad VAT koodid ja kõik segamini(.) Eestis on eraldi registri ja VAT koodid – need on väga erinevad ja eristatavad(.) Aga enamuses riikides on VAT kood võrdne registri numbriga(.) Sellepärast peabki Euroopa Liidu sellest EUVAT süsteemist üle kontrollima(.) Muidugi, kõige kindlam on kliendi käest küsida üle ka muidugi(.)

K: Tundub, et siis see on just ekspordiga alustavate ettevõtete probleem, see kontrollimine?

V: Jah, just, see on alustava ettevõtte puhul risk(.) Alguses pole kliendibaas nii välja kujunenud ja otsitakse uusi kliente, siis on see koormus suurem ja aega läheb rohkem(.)

K: Kas on veel tegevusi, mis teie halduskoormust suurendab?

V: Jah, tegelikult on(.) Kulude käibemaksu tagasi küsimine, see on oodatust aeganõudvam(.) Näiteks Norra poolt(.) Teed Eestist selle käibemaksu deklaratsiooni ja siis tuleb Norra Maksuametist küsimusi(.) Eesti poolt ei küsi keegi midagi(.) Mul vahel läheb ikka pool päeva selle peale, et kõigile tema küsimustele vastata(.) Norra maksuamet tahab kõiki müügiarveid ja ostuarveid(.) Aga kindlasti PDF'na(.) Siis ma skännin kõik arved sisse, koostan PDF-ks ja siis teen exceli tabeli, kuhu pean panema kõik kuupäevad ja mis kuluga on tegu(.) Taksoteenuste puhul – kes on sõitnud, kuhu, mis eesmärgil(.) Nad tahavad palju infot käibemaksu puhul(.)

Rootsi tahab ka üpris palju andmeid(.) Kui täidan EU tagastuse läbi Eesti Maksu- ja Tolliameti, siis pean sisestama palju andmeid(.) Näiteks ettevõtte nimi, kelle käest ostuarve saadi, VAT number, aadressid, arve number, kuupäev, summad, käibemaksu summad, eraldi ka mis kuluga on tegu(.) Paned kõik andmed sisse ja siis tuleb Rootsi EMTA'lt veel küsimusi(.) Nemad kõiki arveid ei taha aga suuremaid küsivad küll(.) Kuna praegu on tegevus alguses siis mõni kuu on 13 ostuarvet ehk vähe liikumisi(.) Mõnikord lähevad töötajad komanderingusse ja tuleb palju tšekke, näiteks 60 arvet, siis läheb koheselt rohkem aega(.)

K: Kas Teie meelest mõjutavad maksuküsimused ettevõtjate motivatsiooni ekspordides?

V: Ei, alguses kindlasti mitte(.) Maksude peale ei mõtle keegi, peale raamatupidaja(.) Siis kui esimesed tehingud on ära tehtud ja seal mingi jama tekib, siis tullakse minu juurde ja tehakse suured silmad ja oodatakse lahendust(.) Aga seetõttu keegi ekspordimist ei lõpeta(.) See on vähemalt minu arvamus(.)

K: Lõpetuseks, kas teil on anda mõnda soovitus riigile või Maksu- ja Tolliametile ekspordiolukorra parendamiseks?

V: Mul oleks hea meel, kui erinevate maksuküsimuste puhul oleks mul kuskil keegi, kes kohe vastata oskaks, mitte et ma ei peaks ostma kallist teenust või siis tegema päringu, mis ilmatuma aja võtaks.

Raamatupidaja 2

19. aprill 2018

K: Mitu aastat olete hetkel töötava ettevõttega seotud olnud?

V: Seitse aastat

K: Millisesse kategooriasse teie ettevõtte kuulub, kas väike, keskmine või suur ettevõtte?

V: Me oleme keskmise suurusega.

K: Millistesse riikidesse peamiselt teie ettevõtte ekspordib?

V: Meie peamised sihtkohad on Venemaa, Norra, Soome ja Rootsi(.

K: Millised on peamised maksuprobleemid või –tõkked, mida oma töös kohanud olete?

Meil on enamus sellised kliendid, kes tulevad ise kaubale kohapeale järgi ja võtavad siit kaasa(.

Siis tekib meil tõendamiskohustus(.

Ta ütleb küll, et viib Soome aga kui ta näiteks läheb siit suure reka või bussiga, siis kuidas ma tõestan, et see auto number on selle ettevõtte oma(.

Ja siis tekib muidugi ka küsimus, kas sellest piisab, kui ma ainult reka numbrit vaatan(?)

See on küll asi, mida võiks selgemini ja paremini mõtestada ja parendada– just seda tõendamisosa(.

Lisaks tekitavad küsimusi sellised olukorrad, kus firma tahab asju saada Lähti aga korjab erinevatest ettevõtetest üle kogu Baltikumi kõik peale(.

Eestis lähevad näiteks kõigepealt Tartusse, siis Pärnusse ja sealt siis alles Lähti(.

Minul tekib siin küsimus, et kas ma ikka saan deklareerida seda ühendusesisese käibena(?)

Selle puhul tegelikult isegi küsisime Läti ettevõttelt e-maili tõenduseks, et kaup ikka läks Tartust Lähti(.

Samuti on riskiks VAT numbrid. Kuid klient väljaspool Eestit annab Sulle oma VAT numbriga, siis kahjuks meie kliendijuhid tavapäraselt seda kohe üle ei kontrolli(.

Aga see on minu, kui raamatupidaja jaoks suur ohtlik koht(.

Eks ma nüüd olen proovinud seda kliendijuhtidele ikka selgitada, kui oluline on VAT numbriga õigesti kontrollida(.

Meil oli siin juhus, kus tehti mingi VAT numbriga arveid ja kui aasta pärast kontrollima hakkasin, siis enam ei olnudki seda käibemaksu numbrit olemas(.

Meil ilutses käibemaks ilusti üleval(.

Peale seda olukorda tehti uus süsteem, kus iga kuu lõpus kontrollin ise isiklikult kõik arved üle, et kas rekvisiidid on olemas, kas registreerimisnumber on olemas, kas VAT number on olemas(.

Kui ei ole, tuleb need korda teha aga see on tagantjärele väga tüütu ja ajamahukas(.

Antud olukorras, kus ma avastasin, et see VAT number ei ole enam

asjakohane, siis maksis kliendijuht selle vahe kinni(.) Siin ei olnud muud varianti, kuna kliendiga me ka ühendust enam ei saanud, et see korda ajada(.)

Peale seda tehti meil ka süsteemis täiendused(.) Nüüd annab ette veateate, kui mingid lahtrid on märkimata jäänud või tunduvad valed(.) Nüüd peab meil süsteemis olema kirjas, toon näiteks Soome kliendi, et peab registreerimisnumbril olema ees "FI" ja teatud numbrite arv on ka kastis olemas(.) Muidu kliendijuhid kippusid ikka valesti panema(.) Ja siis süsteem ise hoiatab, kui midagi valesti on(.) Ehk nüüd, kui tahad midagi müüa, pead enne kontrollima ja kindlasti registreerimisnumbri panema(.) Siin on muidugi oht, et kui on number olemas siis ikkagi ei pruugita kontrollida(.) Kunagi ei tea, millal see kehtivuse kaotas(.) Proovin küll neile südamele panna, et nemad kontrolliks aga siiski igakord vaatan ka ise üle(.)

K: Kas müüte tooteid ka mitte käibemaksukohustuslasele?

V: Meie eraisikutele põhimõtteliselt ei müügi(.) See kindlasti parandab meie olukorda ja võtab koormust natuke väiksemaks(.)

K: Kas teie ettevõttel on olnud veel suhtlust mõne regulaatoriga? Kas siis Eesti Maksu- ja Tolliametiga või mõne muu riigi omaga?

V: Venemaale eksportimisel kirjutasime ise maksuametile(.) Kiri oli seotud sellega, millistel tingimustel me ei pea deklaratsiooni tegema(.) Iga aasta üle seda muidugi ei küsi, vaid hetkel toetume varasemale vastusele(.) Sest sealt öeldi, et peame jälgima piirmäärasid(.) Meie ise klientidele deklaratsiooni ei tee(.) Aga ühe korra oli juhus, kus müüisime üle piirmäära ja oli vaja deklaratsioon teha(.) Sellepärast kirjutasimegi maksuametile ja uurisime, kuidas käituda tuleb(.) Ja nüüd jälgime väga piirmäärasid(.) Arveid teeme nii, et oleks alla piirmäära ehk 999€(.) Meie ei tea, kuidas need deklaratsioonid käivad ja info selles osas on minu meelest puudulik(.) Seetõttu siis skeemitamegi(.) Kliendijuhid juba teavad, et samal päeval ei tohi arveid teha ja välja saata(.)

Rohkem kokkupuuteid Maksu- ja Tolliametiga meil olnud vist ei olegi(.) Rohkem ei ole keegi midagi küsinud või nõudnud(.) Valgevene müügi kohta saatsime päringu, kus uurisime käibemaksu kohta(.) Nimelt läks meie kaup otse Valgevenesse aga arve tegime Eesti ettevõttele(.) Ehk siis meie küsimus oli seotud sellega, et millist käibemaksumäära peame rakendama, kui kaup liigub teistmoodi, kui arve(.) Kuna saatsime Muuga ehk vabatsiooni kaudu, saime rakendada 0%.)

Statistikaametiga on mul ka palju suhtlust, kui Intrastaate täidan(.) Kui näiteks tuleb mulle arve Rootsist, siis on olnud olukordi, kus nad saadavad mulle, et neile ei sobi mingid minu koodide valikud ja samamoodi ühikute kaalud(.) Intrastaadi kokkuvõtteid teen iga kuu 14–ndaks kuupäevaks umbes 400 rida(.) Minul võtab see muidugi palju aega, kuna need, kes tollideklaratsioone teevad, neil on selle jaoks väljaõpe ja teadmisi rohkem(.) Mina olen aga raamatupidaja ja ma ei tea tihti, kuhu koodi alla miski läheb(.)

K: Kas te olete ostnud midagi ka väljastpoolt Eestis ning sellega seoses soovinud käibemaksu tagasi küsida?

V: Ei(.)

K: Kas teil on väljaspool Eestit müügiesindajaid või ladusid?

V: Ei ole(.) Hetkel on meil Eestis kolm divisjoni juhti, kes tegelevad kogu Baltikumiga(.) Komandeeringutes nad hetkel ei käi vaid lihtsalt e–maili ja telefoni teel teevad müüki(.) Kindlasti see, et tegutseme ainult Eestis, säästab meid erinevatest lisakohustustest ja muudest asjadest(.) Seda ma üritan ka koguaeg rääkida, et tegutseme võimalikult Eesti siseselt, et ei tekiks lisakohustusi(.) Hetkel on neid kohustusi, mis tekivad siin, niigi(.)

K: Kas see, et teie ettevõtte ekspordib, suurendab teie ajakulu kokkuvõtlikult?

V: Jah, ajakulu on kindlasti see, mis suureneb(.) Esiteks juba Statistikaametile andmete saatmine(.) Pean välja otsima kõik arved ja need lisaks ära sorteerima(.) Seejärel tabelit täites pean näiteks otsima, kust need sisse ostetud mõõdulindid ja patareid pärit on(.) Tihti olen hädas näiteks sellega, kui oleme Eestist midagi ostnud ja siis need näiteks Venemaale välja saatnud, siis Selverist patareisid ostes ei ole seal kirjas, mis maal need toodeti või mis see tollikood on(.) Siis ma proovin neid kuskile panna ja no ikka tulevad vead sisse(.)

Teiseks käibemaksuga seotud ajakulu(.) Esiteks läheb juba kliendijuhtidel kauem aega, kuna see tõendamine on pikem protsess(.) Kõigepealt peab uurima, kas tohime müüa, kas neil on olemas VAT number, kas see on ka kehtiv ja asjakohane(.) Seejärel tuleb autode väljasaatmisel vaadata, et õige auto oleks olemas, ja lisaks peab neilt allkirju küsima(.) Et eks seda tegemist on ikka palju(.) Lisaks siis kuu lõpus kontrollin mina kõik arved omakorda üle ehk teen topelt kontrolli peale(.)

K: Kas ekspordiga alustades võib ettevõtjatel jääda ekspordimata seetõttu, et tekivad küsimused maksudega, millele ei leita vastuseid?

V: Mina arvan, et alguses kindlasti mitte(.) Esialgu on tehingud väiksed ning piirmäärad eeldatavasti samamoodi(.) Siis on natuke kergem ja ma arvan, et kohe alguses kui mingeid vigasid tehakse, ühelegi ametile otseselt silma ei hakata(.) Kui aga pikemalt tegutsetakse ning mahud suurenevad, siis ma siiski arvan, et motivatsiooni see ei vähenda, pigem tekitab olukorra, kus vaataks, et kuidas ei peaks deklareerima.

K: Kui teil tekib maksustamisega mõni küsimus, siis kust Te info saate?

V: No nagu ma rääkisin, siis kaks korda oleme küsinud teiste riikide maksuametitelt aga muidu ikka Googlest(.)

K: Kas teil on anda mõnda soovitus maksuprobleemide parendamise osas riigile ja Maksu- ja Tolliametile?

V: Ma tootsin siinkohal välja selle tõendamiskohustuse(.) Sellega seoses tekib mul tihti palju küsimusi, et kas näiteks sellest auto numbrimärgist on kasu(.) Et see võiks olla kuidagi paremini arusaadav ja piirid võiksid ka selgemad olla(.)

Raamatupidaja 3

2. mai 2018

K: Mitu aastat olete hetkel töötava ettevõttega seotud olnud?

V: Pool aastat(.)

K: Kas Teil on ka varasemalt ekspordiga kogemusi?

V: Jah, tegin ühele tootmisettevõttele 5 aastat raamatupidamist. Ja see ettevõtte eksportis Soome.

K: Millisesse kategooriasse kuulub ettevõtte, kus hetkel töötate?

V: See on väikese suurusega, hetkel kolm töötajat(.

K: Millistes riikidesse peamiselt teie ettevõtte ekspordib ning kas toodetakse kaupu ise või vahendatakse?

V: See on Soome orienteeritud ainult(.) Ostame sisse ja siis müüme Soome(.

K: Millised maksuriskid kaasnevad Teie meelest, kui ettevõtted ekspordivad?

V: Risk on see, kui Sa hindad maksuameti mõttes kasumit valesti, sest siis nad võivadki öelda, et tulu oli suurem või väiksem(.) Sest kui Sul tekib püsiv tegevuskoht Soome, siis see põhimõtteliselt ju tähendab seda, et pead ütlema, palju Sul Soomes oli tulu, palju Sul selle tulu teenimiseks kulusid oli ja see, mis on kasum, see maksustatakse Soomes(.) Ja sellega võivad kaasneda ka trahvid. Ja üleüldse, kui Sa ei täida teise riigi seaduseid võid trahvi kaela saada(.) Näiteks toimetad Soomes, kahe aasta pärast antakse Sulle teada, et pidid deklareerima midagi(.) Siis saad kõigepealt trahvi ja siis saad veel intressid ka kaela(.) Et väga põhjalik töö tuleb enne sisenemist teha(.) See ei ole ainult maksustamise tõttu, ka muud valdkonnad tulevad mängu(.) Ega seal väljamaal Sind keegi avasüli ei oota, olemusvõistlus on igalpool(.

K: Kas tulumaks on Soomes kõigil ettevõtetel sama või oleneb see millestki?

V: Ettevõtte tulumaks on kõikidel ettevõtetel sama(.) Aga nagu kõik need maksud koguaeg muutuvad(.) Ega need kindlustusmaksud ka nii palju, kui mina 5 aastat tegin Soome raamatupidamist, siis iga aasta maksud muutusid(.) Vaikselt kõik maksud ikka kerivad ülespoole(.

K: Kas Teie tegite eelmisel ettevõttel Soome raamatupidamist?

V: Ma tegin jah tütrele ka raamatupidamist aga seda palgaarvestus on nii keeruline ja Sa pead kohalikke maksumuudatusi teadma siis me otsime teenust Soomest sisse(.) Kõik deklarid mis seal Soomes tuleb teha, siis Soomes tehti sest eestlased ei saa oma isikukoodiga midagi teha(.

K: Kui palju Te Soome maksumuudatusi jälgisite tol ajal?

V: Mina ei pidanudki jälgima, sest meie maksuparter ehk siis koostööpartner, hoidis meid ree peal(.) Aga eks nad ikka saatsid oma infokirju ja asju(.) Ja see vahe on veel Eesti ja Soome maksusüsteemi vahel, et kui Eestis pension ja töötuskindlust kogub maksuamet, siis Soomes kogub kindlustusamet(.) Kindlustus ettevõtte saadab Sulle kuu lõpus arve(.) Kõik need töötuse asjad on samamoodi, need on läbi kindlustusfirmade(.) Maksuamet tahab ainult sots maksu ja tulumaksu(.

K: Aga kas Teil on endal olnud kokkupuudet Soome Maksuametiga?

V: Otseselt minul endal ei ole(.) Meil tegeles eelmises ettevõttes maksuküsimustega ettevõtte juht ja need minu laualt läbi ei käinud(.) Samuti praegu tegeleb pigem juht nende asjadega(.) Aga kindlasti on see ettevõtetes erinev, kõik oleneb kuidas see jaotus on tehtud(.) Aga muidu käib Soomes kõik samamoodi nagu Eestiski, läbi E-maksuameti(.) Eesti isikukoodiga ei saa seal muidugi midagi teha(.) Selleks, et Soomes tekiks maksukohustus, peab olema 183 päeva

reegel täidetud või peab Sul olema arvel töötaja, kes elab Soomes(.) Siis pead registreerima end tööandjaks(.) Teine variant on see, et maksudega summa pead maksma töötajale ja siis töötaja peab ise sinna maksma(.) Aga tegelt üks maksu revisjon oli ühel tütarettevõttel küll(.) Aga see lõppes nii-öelda ettevõtte kasuks(.) Seal oli see piiriüleste tehingute osa, et kas peab olema käibemaks või ei(.) Aga ega ma rohkem selle kohta ei tea(.)

K: Kust Teie alguses informatsiooni saite, kui Soome raamatupidajat teil veel abil ei olnud?

V: No kunagi kui meie alustasime siis, lihtsalt Googledasimegi(.) Näiteks see ettevõtte, keda me kasutasime, oligi spetsialiseerunud neile Eesti ettevõtetele, kes toimetavad Soomes(.) Nii öelda oma väike nišš(.) Aga üldiselt väikesed ettevõtted naljalt maksunõu saamiseks suurte ettevõtete poole ei pöördu, kuna rahvusvahelised ettevõtted on väga kallid(.) Väikesed ettevõtted ja no ka suuremad saavad alati Soome Maksuametisse helistada, seal nad räägivad alati inglise keeles nagu Eesti maksuametki(.)

K: Millised ettevõtted peavad end Soomes kindlasti registreerima Maksuametis?

V: Aga kui sa oled näiteks ehitusettevõtte, siis Sa tõenäoliselt pead ikkagi registreerima end seal Soomes ennast(.) Sest nende ehitustega on nad läinud nagu hästi veriseks (naerab)(.) Pead maksuametist võtma mingeid registri numbreid ja Sa pead neid töötajaid registreerima ja siis arvestatakse seal seda pöördkäibemaksu nendest Soome arvetelt(.) Ma arvan, et Sa ei saagi enam tänapäeval ehitusplatsile, kui Sa ei ole Soome Maksuametis ennast registreerinud, nagu alltöövõtjana(.) Noh et Soome ettevõtte ehitab ja võtan alltöövõtjana(.)

K: Kuidas Te hindate, kas sellised maksuriskid ja –küsimused ettevõtjate motivatsiooni ekspordida ka mõjutavad?

V: Eks ikka(.) Aga ma arvan lihtsalt, et kui see läheb liiga suureks, siis tehakse tütarettevõtte Soome, siis on nii-öelda lihtsam toimetada(.) See on omaette kulu aga samas kuluarvestus on isegi selgem(.) Tavaliselt ikka on nii, et kui väga suureks lähevad, siis mingi tütar ikka tekib kusagile(.)

K: Kuidas Teie meelest Eesti ettevõtjad EAS-It või Maksuametilt abi saavad?

V: EAS maksuküsimusi kindlasti ei nõusta(.) EAS toetab Eestis toimetamist, näiteks Eesti tootmist ja ekspordi aga siis Sa pead tootma ka Eestis(.) Et Eestist tekkivat tulu toetavad(.) Aga siis peavad ka Eesti tööjõud ainult olema(.) Aga maksuametist peaksid ikka abi saama(.)

K: Kas Teil on ettepanekuid ekspordi olukorra parendamiseks? Kas Te tunnete, et olete ise näiteks piisavalt informeeritud?

V: Mina annaks ettepanekuid ettevõtjatele(.) Päris kindlasti ei hakkaks ma ise tegelema maksuasjadega, sest nii suur oht on midagi teha valesti(.) Kuna Soome palgad on suured, siis kui paned näiteks tulumaksu valesti kasvõi 2%, siis võta sellest 6500-st 2% ja korruta see 12-ga ja vaata, kui töötaja deklaratsiooni esitab aasta lõpus, kui palju ta peab ise oma rahast juurde maksma(.) Et mina ei soovitaks Soome maksukeskkonnas ise algajana toimetada(.)

K: Aga millised oleksid Teie poolsed soovitusel siinkohal?

V: Mm, näiteks võiks MTA-s olla nõustaja, kes pakub lähiriikide maksuküsimuste vastuse otsimisel abi. Aga ma siiski soovitan ettevõtja poolt kõigepealt teha Eestis kindel põhi alla, siis teiseks tutvuda selle välisriigi keskkonnaga(.)

K: Aga kui Te võrdlete kahte ettevõtet, kes eksportis ja kes ei eksportinud, kas Teie halduskoormus suurenes eksportides?

V: Minu oma ehk nii palju ei tõusnud, kuna meil on teenusepakkujad olnud ja abimehed(.) Aga kindlasti see kursis hoidmine ettevõtte juhi poolt, et oleksid õigetes registrites(.) Soomes on selline keskkond, näiteks kui oled tootmisettevõtte, ma seda nime enam ei mäleta(.) Aga Sul peavad kõik maksud olema makstud ikka(.) Ja nad jälgivad peale aasta aruannete esitamist, sa ju täidad seda lisa, kus on Soome müük(.) Tõenäoliselt nad saadavad päringu kirju, kui neil tekib kahtlust(.) Kui Sa Soomes toimetad, pead mingites kindlates registrites olema ning siis kui pistelise või valdkonna kontrolliga Sina valimisse satud, siis teevad järelepärimise(.) Eestis on samamoodi, kui teed mingeid imelikke liigutusi, siis satud valimisse(.)

Ettevõtja

25. aprill 2018

K: Mitu aastat oled antud ettevõttega seotud olnud? Ja kui suur on üldse Teie ekspordikogemus?

V: Neli aastat olen siin olnud aga kokku on kogemust u 18 aastat(.)

K: Kui pikalt on teie ettevõtte ekspordikogemust?

V: Esimest korda läks ettevõtte välisturule u kakskümmend aastat tagasi(.)

K: Millisesse kategooriasse teie ettevõtte kuulub, kas väike, keskmine või suur ettevõtte?

V: Suur

K: Millistes riikides on teie ettevõtte esindatud või millistesse riikidesse ekspordite Eestist?

Meil on Soomes ja Norras omad tütre, millel oleme 100% omanikud(.) Siis Rootsis, Lätis ja Leedus on diilerid(.) Norras ja Soomes siis omad tütre haldavad diilervõrgustikku(.) Rootsis oli oma tütar, ning väga paljud asjad käisid läbi tütre(.) Kuid seoses sellega, et selle tütre kulud olid nii suured, siis panime kinni(.) Näiteks auditi kulu(.) Eestis tekib kohustus mahu pealt, Rootsis mahtu ei vaadata, igal juhul on vaja audit teha(.) Kokkuvõtlikult kõik kulud, kaasaarvatud auditi kulud, ei olnud enam mõistlik(.) Nüüd teeme otse arve Rootsis peadiilerile(.) Enne oli seal vahel veel tütar aga lisandväärtust seal polnud(.) Lisakulu oli liiga suur(.)

K: On teie ettevõttel olnud suhtlust erinevate riikide maksuametitega?

V: Norra on torkinud läbi selle, et omakapital oli vahepeal miinuses ja torkimine oli põhjendatud(.) Seal on mingisugused ajad, mil võib olla negatiivne(.) Soomes, ma mõtlen, et eks meil oli seal ka halbadel aegadel miinuses ja hüpati turja, mis viis nii krediidireitingu kui ka usalduse alla(.) Kui meie saadame kauba Rootsi, Läti või Leetu, siis maksuteemasid väga ei ole(.) Maksuteemad tulevad välja tütaridel(.) Soomes on ka kontrollid sees käinud(.) Teema oli selles, et kas meie Eesti töötajad teevad seal ikka Eestiga seonduvalt tööd, või peaksid nad Soome ettevõtte alla käima(.) Meie tõestasime ära, et on lähetatud töötajad(.) Ehk et Eesti inimesed on saadetud sinna lähetusse(.) Et ennast kaitsta, pidime kohalikud juristid palkama, muidu oleks hätta jäänud(.)

K: Kelle käest abi küisite ning kas ostsite Eestist teenust või Soomest?

V: Meie kasutasime kohapealselt abi(.)

K: Kas Soomes pakub raamatupidamisteenust ka kohapealne raamatupidaja?

V: Jah, raamatupidamisteenust ostame sisse, et midagi valesti ei läheks(.) Kui tekivad juriidilised probleemid, siis ostame teenust(.) Kallis lõbu ta on aga kui häda käes ja oma jõud üle ei käi, siis palkame(.) Olen selle skeemi läbi hammustanud, et kui tellime Eestist on see palju odavam(.) Näiteks müügilepingute koostamine, tellin teenuse üle vaatamiseks ja nemad siis kasutavad omakorda veel Soome poolseid partnereid üle vaatamiseks(.) Nii tuleb oluliselt odavam(.)

K: Milliseid lahendusi pakuksite välja ekspordi olukorra parandamiseks?

V: Ma võin nüüd väga fantaseerida aga võiks luua ekspordiagentuuri(.) Keegi, kes aitab väikeettevõtteid liinile aita(.) Selles mõttes, et tasuta muidugi ei saa midagi, aga mõistliku kulu eest(.) Võiks ju olla Tallinna kesklinnas ekspordiagentuuri punkt, kus oleks siis erinevaid nõustajaid, ka maksunõustajaid(.) Aeg on kinni pandud, sammud sisse ja öeldakse, et tee seda nii ja naa(.) Praegune olukord on selline, ma muidugi ei ole väga kursis, aga EAS-l on riigi poolne (näiteks Soome) esindaja, kes aitab küsimustega aga sellise küsimusega, et kui tahan alustada seal oma tütreaga, siis seda ma arvan, et sealt ei saa(.)

K: Mis aitas teil omal ajal eksportiva ettevõttena läbi lüüa?

V: Meid aitas omal ajal see, et ega alguses ei olnud Euroopa Liidul seadusandlust meie valdkonna osas(.) 6–7 aastat tagasi ei olnud veel ühtlustatud seda(.) Soomes oli tol ajal palju ettevõtjaid, kes võtsid end registrisse(.) Tänapäeval on Soomes ja Rootsis rahvuslikud erandid(.) Mingid kiiksud on seal sees ja see võtab veel 10 aastat, et neid välja saada(.) Meie ärile aitas Euroopa Liidu harmoniseerimine kaasa(.) Et muidugi on see nõme, et keegi tuleb ette kirjutama aga meile andis see väga hea võimaluse arenemiseks(.) Väiksemad ettevõtted surid välja ja suuremad tõusid edasi(.) Nii see käib(.) Aga väiksemad tegijad ei pruugi end läbi närida(.) Rahvuslikud kiiksud on sees, et miks ei suudeta turule sisse minna(.) Keegi ei tohi otsest keeldu panna, aga saad mingeid pidureid saab ikka panna(.) Riiklikud monopolid ja sellest bürokraatiast läbi närida on raske(.)

K: Millised on peamised maksuriskid ettevõttel, kes alustab ekspordiga?

V: ((Vaikus)) Võib-olla ehk see, et kui teises riigis on agent ja meil on kokkulepe, et ta saab 10% tehingu maksumusest(.) Eesti maksuamet võib kahtlustama hakata, kui miljon eurot välja kannan(.) Kaupa välja ei anna aga raha kannan(.)

Diileritega võibki tekkida riske(.) Lätis oli *case* peadiileriga(.) See võib maksudega mängida ja jõuda jamadesse(.) See on ka Sinu jaoks äririsk(.) Sina ei tea, mis skeeme ta kasutab(.) Lätis kasutas skeemi, kuidas näitas, et kaup liikus Leetu ja tuli tagasi ja müüs Lätis edasi(.) Puhtalt käibemaksu teema(.) Läti maksuamet tuli ühel hetkel kontrollima ja tõmbas seest õõnsaks küll(.) Kuna tema haldas tervet võrgustikku, siis ega me ei teadnud mis edasi saab(.) Peadiilerite rahakotti me ei vaata ja ei tea, mis seal tegelikult toimub(.) Aga tema lõi ta ruttu uue firma, ütles et kohtus käib paar aastat, aga jättis vanad asjad vanasse firmasse, ja lasi uue nime alt edasi(.)

Siis see, et kui tuleb tellimus suvaliselt välismaa firmalt(.) Näiteks suvalised lätlased, kes ilma käibemaksuta kaupa soovivad(.) Meie ei tea, kas nad deklareerivad seda hiljem või mitte(.) Ehk kui ei ole põhipartner, siis me müüa ei julge(.) Kui on tundmatu ettevõtte, müüme käibemaksuga ja ütlemegi, et saate oma riigis käibemaksu tagasi(.) Kui keegi kohe väga nõuab, eriti lätlased, siis meie jaoks on see kohe käibemaksu risk(.)Loobume enne müügist kui lähme riskeerima(.)

K: Kas tõendamiskohustust on ka ette tulnud?

V: Kui kellelgi tekib kahtlus, siis võib transpordidokumente kontrollida(.) Siiamaani on kõik OK olnud(.)

K: Kas teie meelest mõjutab ekspordiga alustamisel maksuküsimused ettevõtjate motivatsiooni eksportida?

V: Hmm(.) Alguses see kindlasti ei mõjuta(.) Alguses Sa selle peale ei mõtle(.)