

# KPMG foorum 19

Juhtimisajakiri otsustajatele  
KPMG Baltics AS

Talv 2009

## Fookuses on restruktureerimine

Kuidas viia läbi edukas ülevõtmine

Ühinemine kui võimalus kasvuks  
majanduslanguse tingimustes

Hea mõte: lahutame

Ühinemiste ja jagunemistega  
kaasneb maksusääst

Evli ühendas oma tegevuse  
Balti riikides

Kui kummitab negatiivne omakapital

Olulisemad maksumuudatused

Summary in English

# Sisukord

Eessõna 3

Kuidas viia läbi edukas ülevõtmine 4  
Janek Taaler

Soome KPMG: M&A aktiivsust on näha 6  
keskmiste ja suurte ettevõtete seas  
Küsimustele vastab Mikko Palmu

Ühinemine kui võimalus kasvuks 7  
majanduslanguse tingimustes  
Mare Kingo

Hea mõte: lahutame 9  
Karen Root

Ühinemiste ja jagunemistega 11  
kaasneb maksusääst  
Joel Zernask

Evli ühendas oma tegevuse 13  
Balti riikides  
Heidi Kauppinen

Kui kummitab negatiivne omakapital 14  
Anu Ahas-Saaron

Olulisemad maksumuudatused 16  
2009. aastal  
Aidi Kallavus  
Merike Oja

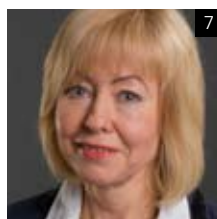
Majanduslangus on horisondile 19  
upitanud valgekraedest petturid  
Rain Urbsalu

Uudised 23

Summary in English 24



Kuigi sünergia loomine sageli ebaõnnestub, maksavad ettevõtted selle tekkimise lootuses kõrgemat ostuhinda.



Ühinemisel on oluline sobiv ajastatus ja kriitiliste edutegurite arvesse võtmine.



Hästi planeeritud jagunemine võiks alata detailse tegevuskava koostamisega, milles määratakse kindlaks kõik vajalikud protseduurid, nende ajaline järjestus ja vastutavad isikud.



Ühinemised ja jagunemised on sageli suurepäraseks võimaluseks teha äristruktuuris ümberkorraldusi ilma tavapärase ostu-müügi käigus tekkivate maksutagajärgedeta.



Koosoleku kokkukutsumise kohustus ei ole mitte mingil juhul soovitus, vaid selle rikkumine on tunnustatud karistusseadustikus lausa süüteks.



**Andris Jegers**  
tegevjuht, partner  
KPMG Baltics AS  
tel 6268 700  
ajegers@kpmg.com

## Hea lugeja!

Ükskõik kuidas proovida majandusele vaadata, minoorsetest toonidest ei pääse. Ühelt poolt globaalse finantskriisi hingus ning teisalt kohalike ettevõtete konkurentsivõime probleemid on tekitanud ettevõtluskeskkonnas uue olukorra.

Trafaretseks on kujunenud arvamus, et keerulised ajad pakuvad tugevatele uusi võimalusi. Samas hoidugem uuest trafaretist, et meie majandus on tagasi aastas 1999 või 1991.

Kui eelmises Foorumis oli vaatluse all ettevõtete tervis, siis seekord keskendume loogilise jätkuna selle parandamise võimalustele. Foorumi tähelepanu on suunatud ettevõtte restruktureerimisele, mis on tegevusefektiivsuse suurendamise üks võimalus.

Keerulisemad finantseerimistingimused võivad piirata tänavu toimuvate ühinemiste ja ülevõtmiste arvu ja mahtusid, kuid analüüsime siiski, mis on ühe eduka tehingu eelduseks.

KPMG praktikast on näide piiriülesest ühinemisest, samuti käsitleme ettevõtete jagunemist, maksumuudatusi

ning mitmeid teisi teemasid.

Ettevõtete strateegiaküsimused finantsseisundi parandamiseks on praegu suure kaaluga. Terveks saamine eeldab õiget diagnoosi, valupunktide väljaselgitamist ning piisavate raviprotseduuride teostamist.

Majanduslanguse tingimustes osutub tervenemine valulikuks, sest raamatupidamise aruannetest tuleb „mäda välja lasta“. Kuigi audiitorid soovivad näha ettevõtteid võimalikult tervetena, tekitab auditeerimine kahjuks valu juurdegi, sest audiitoritelt omakorda nõutakse suurt professionaalsust ja skeptitsismi finantsaruannetele arvamus avaldamisel. Audiitor ei ole päästerõngas, vaid asjatundlik ekspert, kes annab realistliku hinnangu ettevõtte finantsseisule. •

# Kuidas viia läbi edukas ülevõtmine?



**Janek Taaler**  
finantsnõustaja  
KPMG Baltics AS  
tel 6676 855  
jtaaler@kpmg.com

Ülemaailmne ühinemiste ja ülevõtmiste (*mergers and acquisitions, M&A*) maht oli 2008. aastal langustrendis, jäädes selgelt maha eelnenud aasta tippasemetest. Jõuliselt sisenesid lõppenud aasta teisel poolel M&A turule riiklikud investeerimisfondid (*souvereign wealth funds*), kes omandasid eelkõige raskustesse sattunud finantssektori ettevõtete osalusi.

Paljud firmad seisavad küsimuse ees: kuidas minna edasi? Üheks võimaluseks on oma turupositsioonist lähtuvalt ühineda mõne konkurendiga või viimane üle võtta. Majanduskasvu aeglustudes hakkab toimuma turuosade ümberjaotamine, kus kapitaliseeritud ja võimekamad ettevõtted laiendavad oma tegevust. Aasta alguse seisuga ei saa me tõdeda M&A tehingute olulist kasvu, märkimisväärset rolli on selles mänginud kitsikus rahvusvahelistel rahaturgudel. Isegi, kui osapooltel on huvi tehing

**Kuigi sünergia loomine sageli ebaõnnestub, maksavad ettevõtted selle tekkimise lootuses kõrgemat ostuhinda.**

läbi viia, jäävad plaanid rahastamise taha. Võib tulla ka päris mitmeid ühinemisi, kus raha ei kasutata (nn. aktsiavahetuse korras ühinemine). Siiski tasub siinkohal meelde tuletada, mis on ühe eduka M&A tehingu eeldused.

### Eesmärgiks väärtuse suurendamine

KPMG varasemad uuringud on esile toonud, et ettevõtteid kasutavad ülevõtmisi oma positsiooni hoidmiseks. Ettevõtteid on mõelnud stiilis: kui me ise ei osta, siis ostab konkurent.

### Eesti taustaga ülevõtjatel on tehingujärgses planeerimises veel küllaldaselt arenguruumi.

KPMG poolt läbiviidud uuringud on näidanud, et ligi 90 protsenti ülevõtjatest uskus, et nende tehing suurendas ettevõtte väärtust. Tegelikult suurenes väärtus vaid kolmandikul juhtudest. Kui sünergia tekkis, tõusis ka ettevõtte väärtus ja vastupidi. See kinnitab KPMG kogemust, et eeldatud sünergia ei pruugi tegelikult tekkida.

Kuigi sünergia loomine sageli ebaõnnestub, maksavad ettevõtteid selle tekkimise lootuses kõrgemat ostuhinda. Seega on tähtis enne, kui hakkate loodetava sünergia eest kõrgemat hinda maksma, koostada detailne analüüs ja seada konkreetseid eesmärgid.

Väiksemad ja keskmised ettevõtteid arvestavad kulusünergiaga, mida on suhteliselt lihtne teostada. Eelkõige loodetakse kokku hoida juhtimiskuludelt.

Suuremate ettevõtete ülevõtmisel on näiteid ka tulusünergia loomisest, kus ärimudel ja tugisüsteemid rakendatakse ostuobjekti huvides kasulikult tööle. Näiteks toodete ristmüük, teadmiste ja tehnoloogiate ülekandmine jm.

### Läbimõeldud tegevuskava

Väga oluline on võimalikult vara planeerida ülevõtmisjärgset tegevust ning valmistada tehingu jõustumise ajaks ette korralik tehingujärgne strateegia.

Sellega kaasneb mitmesugune kasu:

klientide kaotamise risk on väiksem, sünergia tekib varem ning välditakse kommunikatsioonivaakumit, kuulujutte ja valeinfot. Üks varase planeerimise mõte on ka võimalike tehingujärgsete probleemide väljaselgitamine.

Eestis on rahvusvahelise taustaga ettevõtjatel ja erakapitali (*private equity*) fondidel allkirjastamise momendiks reeglina selge visioon, mida tuleb teha pärast tehingu jõustumist. Allkirjastamisest kuni jõustumiseni luuakse detailne tegevuskava ja see dokumenteeritakse. Harilikult toimub tegevuskava lõplik otsustamine koos juhtkonnaga pärast tehingu jõustumist. KPMG hinnangul on Eesti taustaga ülevõtjatel tehingujärgses planeerimises veel küllaldaselt arenguruumi. Allkirjastamise momendiks on olemas küll esialgne visioon, kuid seda hakatakse detailsemaks tegevuskavaks arendama alles pärast jõustumist. Sagedased on ka juhud, kus ülevõtja omanik ja tegevjuht on üks ja sama inimene, kes hoiab tegevuskava sarnaselt eelarve ja muude plaanidega oma peas. Kui omanik otsustab hiljem palgata uue tegevjuhi, on viimasel väga vaevarikas tegevuskava taastada.

### Organisatsioonikultuuride ühtlustamine

Organisatsioonikultuur on oluline tehingujärgne väljakutse, millega tegelemiseks pole paljud ettevõtteid küllaldaselt hästi valmistunud. Peamised probleemid tulenevad kahe ettevõtte äritegevuse terviklikust integreerimisest, erinevate organisatsioonikultuuridega tegelemisest ning raskustest IT- ja aruandlussüsteemide integreerimisel.

Eesti ettevõtete põhiväljakutseks on organisatsioonikultuuri erinevused, tehingute ettevalmistamisel pööratakse sellele liiga vähe tähelepanu. Alles peale tehingut avastatakse, et kahes ettevõttes on täiesti erinev mõtteviis, juhtimistiil, formaalsuse ja dokumenteerituse aste või töömeetodid.

Tihtilugu surub ülevõtja oma kultuuri

liigselt peale ja ostetud firmast lahkuvad paljud võtmeisikud, mis omakorda vähendab väärtust. Järelejäänute jaoks tekib veelahe „meie ja nemad“, mille ületamine võib võtta aastaid.

### Kontrolli saavutamine ettevõtte üle

Eestis saavutatakse ülevõetud ettevõtetes kontroll äritegevuse sõlmküsimumste üle tavaliselt kolme-nelja kuuaga, mis on oluliselt kiirem kui mujal maailmas. Seda saab põhjendada eelkõige meie ettevõtete väiksuse ning väiksema arvu juhtimistasanditega. Kontrolli saavutamise kestus sõltub peamiselt ostuobjekti suuruselt, sellest, kui palju muutusi tehakse protsessides ja struktuurides, ning kas ostuobjekti juhib endine või uus juhtkond. Igapäevase juhtimise, finantside ja raamatupidamise ülevõtmine läheb tavaliselt kiiresti, rohkem aega nõuavad organisatsioonilised ja strateegilised küsimused.

### Meelespea

1. Koostage tehingu detailne sünergia analüüs ja seadke konkreetseid eesmärgid. Seda enne, kui maksate oodatud sünergia eest kõrgemat hinda.
2. Tuvastage tehingujärgsed probleemid ja ohud, analüüsige neid ja nende tekkimise tõenäosust.
3. Kasutage tehingu sõlmimise ja jõustumise vahele jäävat aega tehingujärgse tegevuskava koostamiseks.
4. Tuvastage varakult organisatsioonikultuuride erinevused ja töötage välja lahendused nende ühtlustamiseks.
5. Looge motiveeritud meeskond tehingujärgse tegevuste juhtimiseks.
6. Pärast tehingu jõustumist võtke raamatupidamis- ja aruandlussüsteemid kontrolli alla nii kiiresti kui võimalik.
7. Jälgige regulaarselt tehingujärgse tegevuse tulemuslikkust.
8. Edastage kogu protsessi vältel infot õigeaegselt ja vajalikul määral töötajatele, finantseerijatele, klientidele, koostööpartneritele ja teistele huvipooltele. •



# Soome KPMG: M&A aktiivsust on näha keskmiste ja suurte ettevõtete seas

KPMG Soome kontori partner **Mikko Palmu** vastas Foorumi küsimustele sealse M&A turu ning Balti riikide osas valitsevate meeleolude kohta.

## **1. Milline on Soome ühinemis- ja omandamistehingute (mergers and acquisitions ehk M&A) turu praegune olukord?**

Mis puudutab M&A tehinguid üldiselt, siis kõige olulisem on see, et hoolimata eeldatud majandustegevuse aeglustumisest Soomes on märgata aktiivsust keskmise ja suure turuväärtusega ettevõtete ühinemis- ja omandamistehingute osas. Peamine erinevus tuleneb erakapitali fondide (*private equity*) sektorist, mis on olnud suhteliselt passiivne. See loomulikult avaldab mõju väärtuskordajatele tehingutes, mis on osaliselt või täielikult suunatud erakapitali fondidele.

## **2. Milliseid arenguid näed piiriüleste tehingute osas 2009. aastal?**

Ei ole olulist erinevust piiriüleste ja siseaste tehingute vahel. Hetkel on

küll suhteline vaikus, sest suuremad ostuhvilised kliendid ootavad edasist hinnalangust. Kuigi erakapitali fondide osas on valitsenud suurem vaikus, siis eeldatavasti on piiriüleste tehingute puhul ostjapooliks enamasti strateegilised investorid.

## **3. Milliseks kujunevad Sinu hinnangul 2009. aastal Soome ettevõtete välisinvesteeringud?**

Viimasel ajal on Soome ettevõtted omandanud suuremaid ettevõtteid ka välismaal, kuigi valikuliselt. Viimasel paaril-kolmel kuul teostatud tehingutest oli päris mitu tehingut enne jõustumist mõneks ajaks põhimõtteliselt seiskunud. Tehingud jõustati juba oluliselt madalamatelt väärtuskordajate tasemetelt. Samas, kuna börsil noteeritud ettevõtete väärtuskordajad on äärmiselt madalad, oleme viimasel

ajal olnud tunnistajaks nii mõnelegi geograafilises mõttes eksootilisele ülevõtmisele, mille Soome firmad on läbi viinud.

## **4. Millised on Sinu meelest Soomes valitsevad hoiakud Balti riikide ning Kesk- ja Ida-Euroopa suhtes?**

Soome meedias ja finantsringkondades valitsevate seisukohtade kohaselt on Balti majanduse, nii nagu kogu Kesk- ja Ida-Euroopa ning teiste naaberriikide majandustegi tulevikuväljavaade ebaselge. Kuid võrreldes Soome või teiste Põhjamaadega võib Eesti majandusele 2009. aastal osaks langev tagasilöökk ja arengumuutus olla järsem, kuna viimastel aastatel on Eesti majandus läbi teinud väga tugeva kasvuperioodi. •

# Ühinemine kui võimalus kasvuks majanduslanguse tingimustes



**Mare Kingo**  
õigusnõustaja  
KPMG Baltics AS  
tel 6268 790  
mkingo@kpmg.com

Michael Porteri arvates on õige aeg ettevõtete omandamiseks ajal, kui majanduse olukord on halb. Majanduslik ebakindlus võimaldab paremas olukorras oleval ostjal hinda tingida või teistest konkurentidest kindlamat pakkumist teha.

Ka majandusanalüütikud soovivad aktsiaid osta just majanduslanguse perioodil, kui hinnad on madalad. Nii nagu aktsiate omandamisel, on ka ühinemisel oluline tabada sobiv ostumoment – võitjana väljuvad need, kes ostavad firmasid üles soodsas hinnas languse perioodil, mitte ei väldi seda. Ühinemistest kirjutades ei eristata ajakirjanduses sageli omandamist ja ühinemist.

1. Omandamisel ostab ostja äriühingus osaluse (osa või aktsiad) või ostab ettevõtte vara.
2. Ühinemisel toimub kahe või enama ettevõtte liitumine, mille tulemusena moodustatakse üks ettevõte, milles saavad osaluse mõlema ühinenud ettevõtte aktsionärid.

## **Ühinemise enamlevinud põhjused ja õnnestumise tõenäosus**

Ühinemise enamlevinud põhjuseks on äritegevuse laiendamine. Ühendava ühingu omanikud omandavad ühinemise tulemusena ühendatava ühingu vara, kliendibaasi ja töötajate näol uued võimalused. Ühendatava ühingu omanikel tekib võimalus omandada osalus tihtipeale hoopis suuremas

ja tugevamas äriühingus olukorras, kus firma tegevus vajab lisainvesteeringuid või osalust pole õnnestunud müüa.

Ühinemise teiseks enamlevinud põhjuseks on kontsernisestest suhete restruktureerimine, et saavutada kulude kokkuhoid, eelkõige juhtimis- ja administratiiv-, sh. tööjõukulude vähendamine.

Enam kui 60 protsendi ühendatud ettevõtte turuväärtus ei kasva, vaid pigem langeb kahe aasta jooksul pärast tehingut, selgitas Implement Balticu OÜ konsultant Helen Pastarus mullu septembris Äripäeva ja Advokaadibüroo Sorainen ettevõtete ostu ja müügi seminaril. Taolisele järeldusele jõudis Economist Intelligence Unit 2008. aasta uuringu tulemusel.

Ebaõnnestumise põhjusteks peetakse eelkõige puudulikku selgitustööd ja informatsiooni edastamist. Ühendatud firmade juhtidele ja töötajatele ei selgitatud piisavalt, miks oli muudatusi vaja ja nad ei võtnud toimunut omaks. Võimalik, et võtmetöötajad põgenesid ettevõttest või hakkasid inimesed uutlunukaid saboteerima.

### Ühinemise edutegurid

Majandusteemalises kirjanduses on rõhutatud ühinemiste-ülevõtmiste kriitilisi edutegureid: keskenduda sünergiale, kiirelt integreerida, fookusseerida klientidele ja käibe kasvule. Eestis piirduakse enne ühinemise läbiviimist suhteliselt sageli vaid ostueelse finantsanalüüsi ehk *due diligence*’iga. Muidugi on oluline eelnevalt selgeks teha, kas müüjate pakutav ettevõtte kui kaup on ikka õiglase hinnaga ja kas müüjatele pakutav osade või aktsiate asendussuhe on õiglane. Samas tuleks ühinemise õnnestunud läbiviimiseks silmas pidada ka teisi tehingu õnnestumiseks olulisi tingimusi.

## Ühinemisel on oluline sobiv ajastatus ja kriitiliste edutegurite arvesse võtmine.

Ühinemiste õiguslikul nõustamisel olen tähendanud, et protsessi edukaks läbiviimiseks on olulised järgnevad küsimused:

### Õiguslik korrektsus ja kulude optimaalsus

Oluline on koostada ühinemise ajakava, mis sisaldab nii ühinemiseks vajalike oluliste toimingute koosseisu, dokumentide loetelu kui ka täpset ajakava. Üldjuhul kestab ühinemise protsess vähemalt 2,5 kuni 4 kuud sõltuvalt äriühingu vormist. Ühinemistoimingute täpne läbimõtlemine väldib edasist ajakadu ja üleliigseid kulutusi. Soovitav on täpselt planeerida ühendatava ühingu lõppbilansi koostamise tähtaeg, võimalusel ühendades selle kohustusliku majandusaasta aruande koostamisega. Samuti tuleks eelnevalt mõelda, missugustel juhtudel on omanike seisukohalt oluline audiitori hinnang, kuivõrd teatud juhtudel võimaldab seadus audiitori hinnangust

omanike kokkuleppel loobuda. Olulise käibega äriühingu ühinemisel tuleb arvestada konkurentsiseaduse nõuetega. Kommertspantide olemasolul on vajalik komertspandipidajate kokkulepe. Olenevalt ühinevate ühingute varadest ja kohustustest tuleks otsustada, missugune ühinevatest ühingutest on ühendav- ja missugune ühendatav ühing ning ühingu ärinimi.

### Ühinevate ühingute omanike kokkulepped

Kui tegemist pole kontsernisese ühinemisega, on kõige olulisemaks küsimuseks ühendatava ühingu omanikele õiglase asendussuhte määramine. Tihti lähtutakse asendussuhte määramisel vaid ühendatava ühingu varast. Samas võib osutada oluliseks määrata mõlema ühingu vara, et asendussuhe oleks kohane. Kindlasti tuleks ühinemisprotsessi planeerimisel kokku leppida, kas ühendatava ühingu omanikud võivad enne ühinemist eelmiste aastate kasumi dividendidena välja võtta. Samuti tuleks teavitada teist osapoolt omanike ja äriühingute vahelistest omavahelistest tehingutest ning otsustada selliste tehingute edasine staatus.

### Ühinenud ühingu omakapital

Ühendatava ühingu vara üleandmisel tuleb kaaluda, missugune on sobiv ühinenud ühingu omakapitali struktuur. Ühendatava ühingu poolt üleantava netovara maksumuse arvel aktsia- või osakapitali tõstmine pole ai- nuke ja parim lahendus. Eriti juhul, kui omakapitali tuleb kasutada võimaliku kahjumi katmiseks.

### Ühinenud ühingu juhtimine

Ühinemiste läbirääkimistel tuleb selgeks teha, kas ja missuguses ulatuses võivad ühendatava äriühingu omanikud ja juhtkond osaleda peale ühinemist ühendatud äriühingu tegevuses. Kui juhi täpsed volitused pole eelnevalt kokku lepitud, võib hiljem selguda, et ühendatava ettevõtte juhtkond

võib küll osaleda ühendatud ettevõtte äritegevuses, kuid tal puudub juurdepääs olulisele informatsioonile.

### Töötajate edukas ülevõtmine

Oluline on töötajatele piisava ja selge informatsiooni andmine, et nad oleks huvitatud töösuhte jätkamisest ühinevas ettevõttes. Töötajate töölepingud lähevad küll üle ühinenud ühingule, kuid kui töötajad pole huvitatud töösuhte jätkamisest, võivad nad ise töölt lahkuda. Tähtis on ka optimaalse organisatsioonistruktuuri olemasolu või selle väljatöötamine ja organisatsiooni- kultuuri küsimuste lahendamine.

### Kliendisuhete säilitamine ja laiendamine ning koostööpartnerite ja avalikkuse informeerimine

Tegevuse jätkuvuse ja kliendisuhete tagamiseks on oluline juba enne ühinemise kannet kõiki olulisi koostööpartnereid informeerida ja selgitada, miks ühinenud ettevõtte on tegevuse jätkamise parim viis. Õigusjärglusest tulenevalt kestavad ühendatava ühingu kliendilepingud edasi, kuid kui kliendilepingus on kokku lepitud ühinemisest teatamise kohustus, tuleb seda täita. Vastasel korral võib teine poolt kasutada seaduses sätestatud õiguskaitsevahendeid, sh. nõuda leppetrahve või lepingust taganeda, kui taolised õiguskaitsevahendid on lepingus ette nähtud. Äripositsioonide kindlustamiseks ja laiendamiseks on otstarbekas teavitada ka avalikkust eelseisvast ühinemisest, juba enne ja laiemale ringile, kui seadus seda nõuab.

Eelnev oli vaid lühike ja üldistatud kokkuvõtte ühinemisega seotud olulistest teguritest, millele tasuks ühinemisel mõelda. Konkreetseid küsimused ja toimingud tulenevad ühinevate ettevõtete tegevusalast, majanduslikust olukorrast ja eripärast ning ühinevate ettevõtjate tulevikunägemustest. •



# Hea mõte: lahutame

Aasta 2009 on alanud ja uue aasta lubadused tahavad täitmist. Klassikaline isiklik programm „viis kilo maha“ on ilmselt veel täies hoos. Ametlikumalt või mitteametlikumalt on uueks aastaks plaane teinud ka ettevõtted.



**Karen Root**  
õigusnõustaja  
KPMG Baltics AS  
tel 6268 761  
kroot@kpmg.com

Kõikide prognooside kohaselt tuleb neilgi püksirihma pingutada, kuid „kaalukaotus“ pole neile kindlasti eesmärgiks. Samas on ka sellises, oludest pealesunnitud dieedi tingimustes omad võimalused: näiteks aastatega paljuski hetkevajadusi arvestades kujunenud vormi või struktuuri läbimõeldud ja süstemaatiline ümberkorraldamine.

Kolleegid kirjutavad käesolevas Foorumi numbris põhjalikumalt ettevõtete ühinemisest. Mõnel puhul osutub aga efektiivsemaks taastusravi viisiks esmapilgul diametraalselt erinev, tegelikuses aga mitmeti sarnane äriõiguslik meetod – jagunemine.

## **Jagunemine kogub populaarsust**

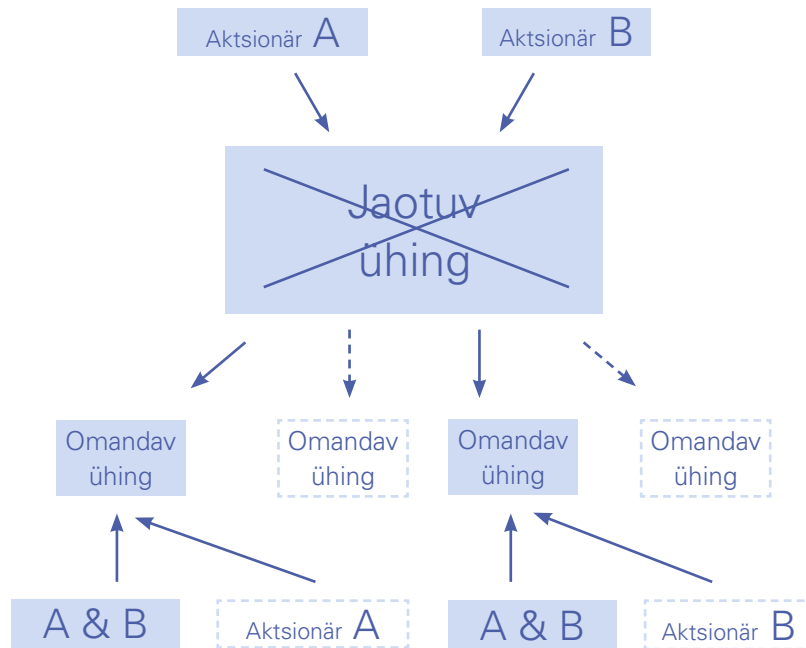
2007. aastal kanti registrisse üle 40 ettevõtte jagunemine, eelmisel aastal oli see arv juba 80 kanti. Jagunemise põhjused on erinevad: sagedamini on

selleks vajadus mõni iseseisev majandusüksus eraldi äriühinguks muuta või teatud varakogum omaette firmasse paigutada, sooviga see hiljem müüki panna, uusi investoreid kaasata või ettevõtet mingil spetsiifilisel viisil arendada. Jagunemine võib osutada päris heaks väljapääsuks ka olukorras, kus omanikud ei leia ühist keelt ettevõtte edasises arengus ning sooviksid hoopis omaette jätkata.

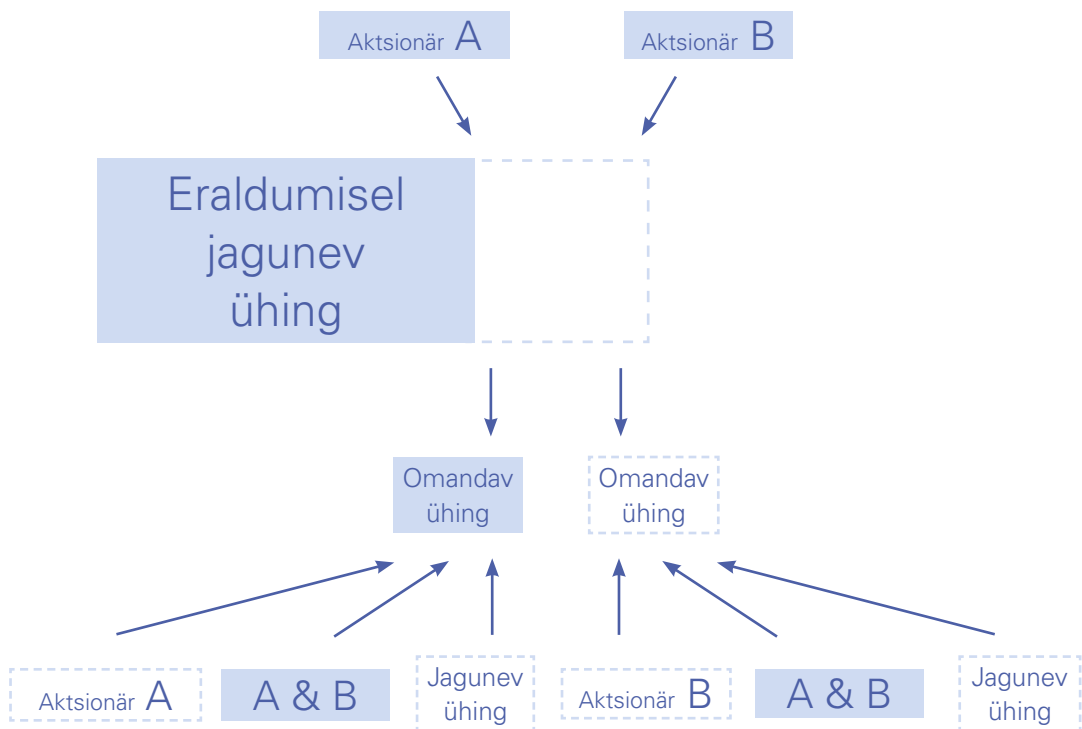
Viimase aja kõmulisima jagunemistehingu – Merko Ehituse restruktureerimise – põhjenduseks oli aga hoopis soov eraldada ettevõtte majandustegevusest teda negatiivselt varjutav nn maadevahetuse kriminaalasi.

## **Jaotumine ja eraldumine**

Laias laastus saab äriühingu jagunemist läbi viia kahel viisil: jaotumisena, mille käigus jagunev ühing annab oma vara üle omandavatele ühingutele



Joonis 1.



Joonis 2.

(joonis 1), ja jagunev ühing ise loetakse lõppenuks, ning eraldumisena, mille käigus jagunev ühing annab osa oma varast üle ühele või mitmele omandavale ühingule, kuid jätkab ka ise eksisteerimist (joonis 2).

Mõlemal juhul võivad omandavateks ühinguteks olla nii olemasolevad kui ka jagunemise käigus moodustatavad äriühingud.

Jaotumise korral saavad jaguneva ühingu omanikud omandavate ühingu- te omanikeks (joonis 1), eraldumisel on võimalikud variandid: omandava(te) ühingu(te) omanikeks saavad kas jaguneva ühingu omanikud või saab ainsaks omanikuks jagunev ühing ise (joonis 2).

#### **Protsessi parema õnnestumise tagab hoolikas planeerimine**

Jagunemise viis, aktsiate või osade asendussuhe, üleantavate varade ja kohustuste koosseis ning muud jagunemistehingu põhitingimused sätestatakse notariaalselt tõestatavas jagunemislepingus (vara üleandmisel uutele äriühingutele asendab seda jagunemiskava).

Jagunemislepingut võib pidada mitmes mõttes põhidokumendiks, kuid et kogu protsess tervikuna on võrdlemisi dokumendimahukas ning nüansiroh-

**Kogu jagunemisprotsess tervikuna on võrdlemisi dokumendimahukas ja nüansirohke, mistõttu võiks hästi planeeritud jagunemine alata detailse tegevuskava koostamisega, milles määratakse kindlaks kõik vajalikud protseduurid, nende ajaline järjestus ja vastutavad isikud.**

ke, võiks hästi planeeritud jagunemine alata detailse tegevuskava koostamisega, milles kõik vajalikud protseduurid, nende ajaline järjestus ja vastutavad isikud kindlaks määratakse. Jagunemise planeerimisel tuleks arvesse võtta ka äriühingu finantsaruannete koostamise ja kontrollimise ajakava, kuna selle kaudu on võimalik optimeerida protsessi kulusid. Näiteks nõuab seadus aastaaruande nõuetele vastava vahebilansi (mis äriregistri tõlgenduses kujutab endast terviklikku auditeeritud raamatupidamisaruannet) koostamist juhul, kui jagunemisel osaleva aktsiaseltsi viimane majandusaasta aruanne on koostatud varem

kui kuus kuud enne jagunemislepingu sõlmimist. Jagunemise planeerimisel saab seega teadlikult arvestada, kas on võimalik korraldada lepingu sõlmimine poolaasta sees või peab millegipärast kauem ootama.

Kulude kokkuhoid õige ajastamise kaudu tuleb kõne alla ka jaotumise bilansipäeva määramisel. Nimelt tuleb bilansipäevale eelneva seisuga koostada jaotuva ühingu lõppbilanss, millele samuti kehtivad majandusaasta aruande koostamise ja kinnitamise sätteid ning kui bilansipäev määrata näiteks 1. jaanuariks (kalendriaastast erineva majandusaasta puhul vastavalt teistsugune kuupäev), saab lõppbilansina kasutada majandusaasta aruannet. Jagunemise läbiviimiseks seaduses ettenähtud tähtjad ei ole pärast äriseadustiku mõne aasta taguseid muudatusi enam ebamõistlikult pikad: aktsiaselts saab ideaaljuhul hakkama kahe ja poole kuuga (erandina on äriregistri aktsepteerinud vähemasti), osaühingul on see periood veel lühem. Tuleb rõhutada, et jagunemist keskmisest pikemaks protsessiks ei venita reeglina mitte seadusega määratud ooteajad, vaid vajakajäämised planeerimistegevuses, mistõttu protsess mingis etapis venima jääb. •

## Ühinemiste ja jagunemistega kaasneb maksusääst

### **Joel Zernask**

maksu- ja õigusnõustamise valdkonna juht  
KPMG Baltics AS  
tel 6268 791  
jzernask@kpmg.com

Maksustamise aspektist on nii ühinemised kui ka jagunemised üldreeglina maksuneutraalsed, st ei too endaga kaasa otseseid maksutagajärgi. Tulumaksu seisukohalt ei loeta ühinemise või jagunemise käigus üleantavat vara maksustatavaks eraldiseks, millest tulenevalt ei teki tulumaksukohustust ei vara üleandja ega ka vastuvõtja jaoks. Käibemaksu seisukohalt ei teki

käivet, kuna vara võõrandamist ühelt isikult teisele ei toimu. Eeltoodust tulenevalt on ühinemised ja jagunemised sageli suurepäraseks võimaluseks teha äristruktuuris ümberkorraldusi ilma tavapärase ostu-müügi käigus tekkivate maksutagajärgedeta. Kaasnev maksusääst võib teatud olukordades märkimisväärselt ületada protsessi läbiviimiseks vajalikke kulutusi. •

# Evli ühendas oma tegevuse Balti riikides

Investeeringuspank Evli, mis peab Läänemere-äärseid riike oma põhiliseks turuks, viis lõpule Eestis, Lätis ja Leedus asuvate ettevõtete piiriülese ühendamise. Tekkis Tallinnas tegutsev tütarettevõtte Evli Securities AS, millel on filiaalid teistes Balti riikides.

Heidi Kauppinen,  
Viestintätoimisto Pohjoisranta Oy

Piiriülene ühinemine põhineb ELi direktiivil, mille jõustamine kooskõlas riigisiseste õigusaktidega oli liikmesriikidele kohustuslik. Piiriülese ühinemise abil saab multinatsionaalne ettevõtte loobuda kontserni struktuurist, nii et EEA (Euroopa Majandusruumi) riikides asuvad tütarettevõtted ühendatakse emaettevõttega ja sihtriikides jätkatakse tööd filiaali vormis. Ühinemine on võimalik ilma lisamaksud kohustuse tekkimiseta.

Piiriülest ühinemist võimaldav seadus hakkas kehtima 2008. aasta algusest ja Evli Panga ühinemine viidi läbi sellele toetudes märtsis.

## Soodsamad nõuded, ühtne järelevalve

„Finantsjuhtimise ja riskihalduse seisukohast on piiriülene ühendumine kasulik,“ ütles KPMG legal partner Sebastian Kellas. Tema sõnul peetakse seadusemuudatust eriti kasulikuks panganduse, investeeringute või kind-

lustusega tegelevatele firmadele, sest piiriülese regulatsiooni järgi on omakapitali nõuded väiksemad ja järelevalvet teostatakse ühes riigis. Sebastian Kellas oli ka justiitsministeeriumis seaduse eelnõu koostanud töögrupi liige.

„Meid on väga palju aidanud see, et KPMG on osalenud ELi direktiivi nõudmiste rakendamisel Soome õigusaktidega kooskõlas,“ ütles Evli Panga projekti elluviimise eest vastutanud haldusjuht Eija Salomaa.

Ühinemise võimaluste uurimine algas juba üle aasta tagasi. Projektiga kaasnes palju õigustehnilist tööd ja kogu protsessi käigus löid KPMG ja Evli pretsedendi, milles kõigi osalevate riikide ametnikud kompisisid oma tegevuspiire.

## Efektiivsem ja sujuvam juhtimine

Projekti alguses tehti keerulisemate etappide ja ülesannete loend, koostati ajagraafikud ja konkreetsed tegevusplaanid. Ajaplaanist kinnipidamisest ja eri etappide piisavalt kiirest teostamisest kujunes projekti raskeim osa. Ühinemise ettevalmistustöös osalesid

kõigis riikides ka KPMG spetsialistid.

Selline piiriülene ühinemine toob Salomaa sõnul ilmset tulu: juhtimine lihtsustub ja kontroll on efektiivsem. Tütarettevõtte vormis töötades peab igal ettevõttel olema oma põhikiri, aktsiakapital ja juhatus. Nüüd on ettevõttel Evli Securities üks bilanss ja üks juhatus, ettevõtet kontrollib ühe riigi järelevalveinstitutsioon, käesoleval juhul Eesti finantsinspeksioon, märkis Salomaa

Ühinemise eesmärk ei olnud personali vähendamine. Töötajate töölepingud jätkuvad emaettevõtte kaudu. „Personal võttis ühinemise vastu üldiselt poolehoiuga, kuigi tööülesandeid on mõnel juhul muudetud,“ ütles Salomaa.

„Kuna ettevõtted on praegu kulude kokkuhoiu ja tootlikkuse tõstmise surve all, hakkame nägema palju selliseid ühinemisi,“ avaldas Salomaa arvamust. •

\* Artikkel on tõlgitud KPMG Soome ajakirjast VIEW 1/2009

## KPMG Soome - Baltikumi õigusnõustamis- tiim:



**Sebastian Kellas**  
Partner, õigusnõustamisteenuste  
juht, KPMG Oy Ab, Helsingi



**Taivo Epner**  
Partner,  
KPMG Baltics AS, Tallinn



**Karen Root**  
Õigusnõustaja,  
KPMG Baltics AS, Tallinn



**Inga Sutaitė**  
Advokaat, õigusnõustaja,  
KPMG Baltics UAB, Vilnius



**Una Petrauska**  
Advokaat, õigusnõustaja,  
KPMG Baltics SIA, Riia

## Piiriülese ühinemise nõustamine – keerukas, kuid põnev projekt

**Karen Root**  
õigusnõustaja  
KPMG Baltics AS  
tel 6268 761  
kroot@kpmg.com

Investeerimispannga Evli Securities piiriülese ühinemise nõustamine oli KPMG juristidele kindlasti üks möödunud aasta huvitavamaid nõustamisprojekte. Puhtalt juriidika mõttes tegi asja huvitavaks eelkõige teema uudsus: ühinemislepingu sõlmimise ajaks eelmise aasta mais oli äriühingute piiriülest

ühinemist reguleeriva direktiivi sätteid viidud värskest sisse Eesti ja Leedu õigusesse ja Lätis ei olnud seaduse täiendused veel jõustunud. Niigi väheste käimasolevate piiriüleste ühinemiste hulgas oli Evli Securities esimene omataoline, kus Eesti ettevõtte oli ühendavaks ettevõtteks, mis ühinemise "üle elas". Juriidilisele tööle andis värvi asjaolu, et ühinevate ühingu tegevus kuulus vastavalt Eesti, Läti ja Leedu finantsinspeksiooni järelevalve alla. Seega tuli ühinemise käigus lisaks mitme riigi äriõiguse sätetele arvestada igal sammul erinevates

riikides spetsiifiliselt just finantsjärelevalve subjektide suhtes rakendatavate õigusaktide nõuetega. Üllatusena tuli tõdeda, et kuigi audiitorühingus praktiseerivate juristidena ei ole KPMG õigusnõustajad kunagi erinevate valdkondade spetsialistide koostööd alahinnanud, oli audiitorite, finantsnõustajate ja juristide omavaheine pidev tegevuste kooskõlastamine projekti sujuvaks kulgemiseks lausa määrava tähtsusega. Suur tänu Evli professionaalsetele ja suurte kogemustega töötajatele ja kolleegidele KPMG-s! •

# Kui kummitab negatiivne omakapital



## Anu Ahas-Saaron

õigusnõustaja  
KPMG Baltics AS  
tel 6268 735  
aahas@kpmg.com

Üsna pea pärast majandusaasta aruande äriregistrile esitamist võib juhtuda, et juhatuse liikmetele saabub postkasti kiri registriosakonnast, milles antakse teada, et ettevõtte netovara on vähem kui pool osa- või aktsiakapitalist või siis vähem kui seaduses sätestatud kohustuslik kapitali suurus. Mida peaksid juhatuse liikmed seadusega mitte kooskõlas oleva omakapitaliga ja eriti sellist teadet saades ette võtma?

Äriseadustiku kohaselt on juhatuse liikme üheks oluliseks hoolsuskohustuseks informeerida äriühinguga seotud olulistest asjaoludest. Nii peab äriühingu juhatuse ka seadusega mitte kooskõlas oleva omakapitali korral osanikke/aktsionäre koheselt tekkinud olukorrast teavitama.

### **Kokku peab kutsuma osanikke/aktsionäride koosoleku**

Juhatus on kohustatud juhul, kui äriühingul on netovara järel vähem kui pool kapitalist või vähem kui seaduses sätestatud kapitali minimaalne suurus, koheselt kokku kutsuma osanikke/aktsionäride üldkoosoleku. Koosoleku kokkukutsumise kohustus ei ole mitte mingil juhul soovitus, vaid selle rikkumine on tunnistatud karistusseadustikus lausa süüteo. Nii karistatakse juhatuse liikmeid osanikke, aktsionäride üldkoosoleku ettenähtud korras kokku kutsumata jätmise eest rahalise karistuse või kuni üheaastase vangistusega.

Seega on juhatusel võimaliku vastutuse vältimiseks oluline ära näidata, et ta on oma kohustusi nõuetekohaselt täitnud ja osanikke/aktsionäre olukorrast teavitanud.

**Koosoleku kokkukutsumise kohustus ei ole mitte mingil juhul soovitus, vaid selle rikkumine on tunnistatud karistusseadustikus lausa süüteo.**

### **Koosolek peab otsustama, milliseid abinõusid kasutada**

Kui juhatuse on koosoleku kokku kutsunud, peavad osanikud/aktsionärid otsustama, millised abinõud omakapitali taastamiseks tarvitusele võtta. Äriseadustiku kohaselt peavad osanikud/aktsionärid otsustama:

1. kapitali vähendamise või suurendamise tingimusel, et netovara suurus



moodustaks seeläbi seaduses sätestatud suuruse, või

2. äriühingu lõpetamise, ühinemise, jagunemise või ümberkujundamise, või

3. pankrotiavalduse esitamise, või

4. muude abinõude tarvituselevõtu, mis tagaks netovara vastavuse seadusele.

Praktikas tuleb abinõudena kõige sagedamini ette kapitali vähendamisi ja suurendamisi ning ka nende kombinatsioone.

Kapitali suurendamise korral võiks tähelepanu pöörata võimalusele mitterahalise sissemaksena kasutada ka emattevõtja nõuet, mistõttu täiendavat rahalist sissemakset tegema ei peaks. Lahenduse võib leida ka erinevate grupi ettevõtete ühendamise teel, samuti võib teatud juhul abi olla

### Praktikas tuleb kõige sagedamini ette kapitali vähendamisi ja suurendamisi või nende kombinatsioone.

vaid reservkapitali moodustamisest. Mis juhtub juhul, kui osanikud/aktsionärid nõutud otsust vastu ei võta? Äriseadustiku kohaselt on registrikohtul õigus sellisel juhul algatada äriühingu sundlõpetamine ja äriühing kohtumäärusega lõpetada. Sundlõpetamist, erinevalt tavalisest likvideerimisprotsessist, tagasi pöörata ei saa, ehk kui äriregister on sellekohase otsuse teinud, on ainus võimalus likvideerimine lõpule viia.

### Pankrot?

Juhatuse liige peaks aga juhul, kui osanike/aktsionäride üldkoosolek on võimetu otsust vastu võtma tõsiselt kaaluma pankrotiavalduse esitamise vajadust, mille esitamise kohustus on samuti juhatuse hoolsuskohustuste seas. Pankrotiseaduse kohaselt on juriidilisest isikust võlgnik maksejõuetu ka siis, kui võlgniku vara ei kata tema kohustusi ja selline seisund ei ole võlgniku majanduslikust olukorrast tulenevalt ajutine.

Omakapitali seadusega mittevastavuse korral on tegemist just sellise olukorraga, analüüsimist vajab aga küsimus, kas see on ajutine või püsiv. Ka pankrotiavalduse esitamata jätmine on süütegu, mille eest karistatakse juhatuse liiget rahalise karistuse või kuni üheaastase vangistusega. •

# Olulisemad maksumuudatused 2009. aastal



**Aidi Kallavus**  
maksunõustaja  
KPMG Baltics AS  
tel 6268 739  
akallavus@kpmg.com



**Merike Oja**  
maksunõustaja  
KPMG Baltics AS  
Tel 6268 740  
moja@kpmg.com

Alanud aasta tõi kaasa mitmeid muudatusi maksuseadustes. Eelmise aasta lõpus võttis riigikogu vastu jaanuarist jõustunud tulumaksuseaduse muutmise seaduse ning tulumaksuseaduse, käibemaksuseaduse ja riigilõivuseaduse muutmise seaduse. Sellega tunnistati kehtetuks eelmisel kevadel vastu võetud muudatused, mis puudutasid juriidiliste isikute aastapõhist maksustamist ja avansiliste maksete süsteemi. Märkimisväärset hulgal muudatusi tehti ka käibemaksuseaduses.

## **Muudatused maksumäärades**

Tulumaksumäärade alanemine lükati planeeritud aasta võrra edasi. Seega jääb tulumaksumäär 2009. aastal võrreldes eelmise aastaga samaks ehk 21 protsendile. 2010. aastal on see 20, 2011. aastal 19 ja 2012. aastast 18 protsenti. Füüsiliste isikute maksuvaba tulu suurenemine lükati sarnaselt tulumaksumäärade alanemisele samuti aasta võrra edasi. 2009. aastal on maksuvaba tulu 27 000 krooni, mis suureneb igal järgneval aastal kuni 2012. aastani 3000 krooni võrra aastas, st alates 2012. aastast on maksuvaba tulu 36 000 krooni aastas.

Käibemaksumäär tõuseb viielt protsendilt üheksale raamatutel, ravimitel, perioodilistel väljaannetel, majutusel ning puudega isiku isiklikuks tarbeks mõeldud meditsiiniseadmetel ja abivahenditel. Seni viieprotsendilise käibemaksumääraga maksustatud ohtlike

jäätmete käitlemine, matusetarbed ja -teenused ning etenduste ja kontsertide korraldamine on alates 2009. aastast maksustatud 18 protsendiga. Töötuskindlustusmaksed tõusevad alates 2009. aasta 1. juulist töötajale ühele protsendile ja tööandjale 0,5 protsendile. Selle ajani kehtivad senised määrad – vastavalt 0,6 ja 0,3 protsenti.

Sotsiaalmaksumäär ja kogumispensionide makse määrad jäävad samaks. Kuna sotsiaalmaksu alammäär on seotud eelmise aasta alampalgaga, siis tuleb 2009. aastal maksta sotsiaalmaksu vähemalt 4350 kroonilt. Seadus näeb ette mõningad erandid, kus antud määrast lähtuma ei pea ning neid ei ole võrreldes varasemaga muudetud.

## **Sõiduautode erisoodustused**

Alates sellest aastast tõusevad sõi-



duautode erisoodustuse määrad. Kui tööandja annab oma valduses või omandis oleva sõiduauto töötajale erasõitute tarbeks ning töösõitute kohta ei peeta sõidupäevikut, tuleb maksta erisoodustuse maksud 4000 kroonilt senise 2000 krooni asemel. Seega tõuseb maksukulu koos käibemaksuga varasemalt 1672 kroonilt 3344 kroonile.

Samas on lubatud töötajale isikliku sõiduauto kasutamisel töösõituteks maksta maksuvabalt hüvitist kuni 4000 krooni senise 2000 asemel, kui sõitute kohta peetakse arvestust. Muus osas jäävad kehtima vanad põhimõtted.

### **Kasumijaotiste maksustamine**

Käesolevast aastast tekib likvideerimisjaotiste ning äriühingu omakapitali vähendamisel, aktsiate tagasiostmisel ja tagastamisel väljamaksete tegemisel maksukohustus väljamakseid tegeval äriühingul, kui väljamakse ületab äriühingu omakapitali tehtud rahalisi ja mitterahalisi sissemakseid. Seni maksustati selliseid väljamakseid saaja tasandil ning Eesti äriühingutel maksukohustus tulu dividendidena väljamaksmiseni ei tekkinud.

Mitteresidentide puhul andsid topeltmaksustamise vältimise lepingud reeglina maksustamisõiguse väljamakse saaja riigile, mis tähendas, et tegevlikkuses oli samuti maksukohustuse tekkimine Eestis välditav.

Sellest aastast peab selliseid väljamakseid tegev äriühing olenemata väljamakse saajast maksma tulumaksu, kui väljamakse ületab kapitali sissemakseid, kusjuures arvesse ei lähe alates 2000. aastast tehtud fondiemissioonid. Teatud juhtudel võib maksukohustus tekkida ka füüsilisel isikul, kes selliseid makseid saab.

### **Topeltmaksustamise vältimine**

Kui Eesti äriühing on saanud oma tütarühingult dividende ning maksab need edasi, siis tavaliselt ei teki Eestis maksukohustust.

Vabastusmeetodi rakendamise nõuded on muudetud aga veelgi soodsamaks: tütarühingult saadud dividendide edasimaksmisel on alates 2009. aastast vabastusmeetodi rakendamine võimalik juba 10-protsendilise osaluse puhul. Seni oli vastav määr 15 protsenti. Muudatuste kohaselt on võimalik vabastusmeetodit sarnaselt dividendidele rakendada ka siis, kui Eesti äriühing on saanud likvideerimisjaotisi ning kapitali vähendamisel, aktsiate tagastamisel või tagasiostmisel tehtud maksustatud väljamakseid.

Krediidimeetodi tingimusi on samuti laiendatud. Nii on võimalik edaspidi arvata ettevõtte tulumaksukohustusest maha välismaal tasutud ja kinnipeetud tulumaksu. Seni oli see lubatud ainult teatud tuludelt kindlates riikides kinnipeetud maksude puhul.

### **Kinnipeetav tulumaks**

Mõnevõrra soodsamaks muutusid tulumaksu puudutavad sätted. Seni rakendati lisaks ettevõtte tulumaksule dividendide maksmisel ka kinnipeetavat tulumaksu, kui saaja oli mitteresidentist juriidiline isik ja osalus jäi alla 15 protsendi või kui saaja asus madala maksumääraga territooriumil. Alates sellest aastast on mitteresidentidele makstavatelt dividendidelt tulumaksu kinnipidamiskohustus olenemata osaluse suuruselt kaotatud.

2009. aastast on alandatud kinnipeetava maksu määra 15 protsendilt 10-le mitteresidentidele makstavalt litsentsitasult<sup>1</sup>, kunstnikule või sportlasele makstavalt tasult ning Eestis osutatud teenuste eest makstavalt tasult. Maksulepingud võivad antud määra veelgi

alandada või maksustamisõiguse anda saaja asukohariigile. Näiteks kui Eesti äriühing ostab teenust välismaa isikult, kelle riigiga on Eesti sõlminud topeltmaksustamise vältimise lepingu, ei tule makstavalt tasult tulumaksu kinni pidada, kui mitteresidentil ei ole Eestis tekkinud püsivat tegevuskohta.

### **Maksustatav väärtus käibemaksu arvestuses**

2009. aastast on kehtetud käibemaksuseaduse sätted, mis reguleerisid harilikust väärtusest madalama hinnaga toimivate tehingute maksustamist. Edaspidi tuleb käibemaksu maksmisel lähtuda üldjuhul müüjale makstavast hinnast. Erandina lähtutakse kauba tasuta võõrandamisel või teisest liikmesriigist soetamisel kauba soetusmaksumusest või selle omahinna alusel määratud väärtusest tehingu tegemise ajal.

2009. aastast maksustatakse käibemaksuga ka riigilõivu.

Käibemaksuseadusesse on lisatud sätted, mille kohaselt on maksudest kõrvalehoidumise ja maksustamise vältimise tõkestamiseks võimalik tehinguid maksustada turuhinnast lähtuvalt. Turuväärtusele vastab hind, mida rakendatakse sõltumatute poolte vahel vaba konkurentsi tingimustes. Kui võrreldavat tehingut ei ole, siis võetakse aluseks kauba soetusmaksumus või omahind, teenuse puhul aga teenuse osutamise kogukulu. Turuhinnast lähtuv maksustamine on võimalik sellistes seotud isikute vahelistes tehingutes (tulumaksuseaduse § 8 tähenduses), kus ühel tehingu pooltest ei ole sisendkäibemaksu täielikku mahaarvamise õigust.

### **Käibemaksugrupp ehk ühine käibemaksukohustus**

Alates 2010. aastast muudetakse ühe käibemaksukohustuslasena

1. Euroopa Liidu seotud isikute vahel makstavate litsentsitasude puhul rakendub vabastusmeetod ja neid põhimõtteid ei ole muudetud. Tingimused vabastuse rakendamiseks on toodud tulumaksuseaduse § 31 lõikes 4.



tegutsemise põhimõtteid. Kehtiva käibemaksuseaduse kohaselt ei maksustata ühe maksukohustuslasena registreeritud isikute omavahelisi tehinguid käibemaksuga tingimusel, et tehing on seotud kauba või teenuse saaja maksustatava käibega. 2010. aastast nimetatud tingimus kaob. See tähendab, et tulevikus saab ühe maksukohustuslasena registreerida isikud ka juhul, kui mõnel gruppi kuuluval äriühingul esineb maksuvaba käivet. Käibemaksugrupi siseseid tehinguid käibemaksuga ei maksustata. Käibemaksugruppi kuuluvate isikute käibemaksunumbrite kasutus ja käibedeklaratsioonide esitamise kord muutub samuti. 2010. aastast omavad käibemaksugruppi kuuluvad äriühingud ühist käibemaksunumbrit ja hakkavad esitama maksu- ja tolliametile kõigi ühiselt registreeritud isikute kohta ühist käibedeklaratsiooni. Selleks tuleb kõigil seni ühe maksukohustuslasena registreeritud isikutel esitada 2009. aasta lõpus ümberregistreerimise avaldus, sest senised otsused ühise maksukohustuslasena registreerimise kohta tunnistatakse kehtetuks. Lisaks on muudetud käibemaksuseaduse sätteid, mis puudutavad ettevõtete võõrandamist, investeerimisfondide valitsemist, eluruumi hooldusteenuse osutamist, kauba müüki vabalao kaudu, tollikontrolli all töötlemise tolliprotseduurile suunatud kauba ekspordi ja importi, *tax free* müüki, arvete vormistamist, lihtsustatud arvete väljastamist jm.

Soovitame lugejatel tutvuda seadusemuudatustega põhjalikumalt, sest käesolev artikkel käsitleb vaid olulisemaid muudatusi maksumaastikul. •

# Majanduslangus on horisondile upitanud valgekraedest petturid



**Rain Urbsalu**  
finantsnõustaja  
KPMG Baltics AS  
tel 6676 805  
rainurbsalu@kpmg.com

Petuskeeme on firmadel raske avastada, kuna keskmine pettur ei erine oluliselt keskmisest inimesest. See on tavaliselt kolleeg, keda tuntakse abivalmi, viisaka ja mitte liiga silmatorkavana. Kuid mis kõige tähtsam – tal on ülemuste ja kolleegide täielik usaldus. See ei tähenda loomulikult, et iga usaldusväärne töötaja oleks potentsiaalne pettur.

Seega on inimesed sageli üllatunud, kui kedagi pettuses süüdistatakse. Hädaohu vältimiseks tuleks esimese sammuna luua tõhus ja jätkusuutlik riskijuhtimissüsteem pettuste ennetamiseks ja tuvastamiseks.

## Miks inimesed sooritavad pettusi?

Teoreetiliselt on pettustel kolm tähtsat faktorit: võimalus, motiiv ja põhjendus, mis on tuntud kui pettuse kolmnurk.

1. **Võimalus** tekib peamiselt nõrga sisekontrolli tõttu, mis loob olukorra, kus pettur usub oma edusse. Vältimaks pettuse kavatsemist juba eos peavad ettevõtted panustama ennetavatesse meetmetesse, et tõhustada riskijuhtimissüsteemi.
2. Pettuse **motiiviks** on tavaliselt rahaline kitsikus, mis on tingitud kas petturi pillavast elustiilist või erinevusest teenitud tasu ja võetud kohustuste vahel. Ka võib pettusele viia soov näidata ennast tegelikkusest paremana või lihtsalt tavaline ahnus.

Teoreetiliselt on pettustel kolm tähtsat faktorit: võimalus, motiiv ja põhjendus, mis on tuntud kui pettuse kolmnurk.

3. **Põhjendusena** leiab pettur endale oma sisedialoogis õigustuse. Ta veenab ennast, et tööandja on talle selle tasu võlgu.

KPMG viis 2007. aastal läbi uurimuse, mille eesmärgiks oli ühendada teooria praktikaga. Uuring tugineb sadadel tegelikel pettusejuhtumitel Euroopas, Lähis-Idas ja Aafrikas. Uuringu tulemuste põhjal joonistus välja huvitav ja õpetlik pilt tüüpilisest petturist.

89 protsendil juhtudel sooritasid petturid kelmuse enda tööandja vastu ning neist omakorda viiendik oli kaasanud välise osaleja. Huvitaval kombel ei olnud ettevõttes töötatud ajal positiivset mõju, vastupidi – rohkem kui pooled



seaduserikkujad olid pettuse sooritamise ajal töötanud ettevõttes enam kui kuus aastat. 68 protsenti petturi-test sooritas pettuse kaasosalejateta ning kõigest viiel protsendil juhtudel oli kelmusesse kaasatud rohkem kui viis inimest.

Uuring näitas ka, et kaks kolmandikku ettevõttesisesest kuriteo toimepanijaist kuulus selle tippjuhtkonda, mis viitab olulisele riskile: kõige suurema kahju põhjustavad ettevõttele usalduse pärvinud ning konfidentsiaalselt infot omavad juhid.

Valgekraede kuritegude esmane motivatsioon on ahnus ning võimalus mõjutada firma eelarvet seatud eesmärkide saavutamiseks. Seega peaks käivituma ohualarm. Tööandjad peavad teadvustama, et nii on loodud vähemalt üks riskikolmnurga komponent, mis annab võimaluse ka teise tekkeks.

### **Pettuste ennetamine**

Ettevõtte juhtkonnal aitab oma firma riske mõista laiaulatuslik pettuste ja

süülise käitumise riskide hindamine. See võimaldab välja selgitada katmata valdkonnad või kontrollimehhanismi nõrkused ja välja töötada plaanid õigete ressursside ning kontrolliviisi leidmiseks.

Üks tähtsamaid vahendeid on edukalt juurutatud käitumisjuhend, mis teavitab töötajaid õigetest käitumisstandarditest ning suurendab juhtkonna teadlikkust ausa käitumise olemusest. Pettuse ja vääritud käitumise ennetamise strateegia tähtis osa on töötajate ja kolmandate osapoolte analüüs, iseäranis nende ametikohtade osas, kus on võimalus manipuleerida finantstulemustega. Töötajate teadlikkust pettuste ja vääritud käitumise osas aitab tõsta hoolikalt planeeritud infovahetus ja treeningprogramm.

### **Pettuste avastamine**

Võimalikest pettustest teavitamiseks ning nõu küsimiseks on asjakohane luua vihjetelefon. See tuleb kasuks eriti siis, kui pole selge, kuidas tuleks

teatud olukordades käituda.

Pettusi ennetavad vahendid on põhjalikud analüütilised testid, andmete ristvõrdlused ja silmnähtavate seoste tuvastamine – need võivad aidata avastada potentsiaalseid pettusi, mis muidu võivad jääda juhtkonnale aastateks märkamatuks.

### **Kuidas reageerida, kui pettus on avalikuks tulnud?**

Kui teave tegelikust või potentsiaalsest pettusest on levinud, aitab üksikasjalikult ja hästi planeeritud sisemine uurimine.

Teavitades pettusest avalikkust tuleb arvestada negatiivse tähelepanu tõrjumise või ennetamise vajadusega, näidates sealjuures üles head tahet ning abivalmidust asjaolude selgitamisel. Kui on tuvastatud pettus või vääritud käitumine, tuleb ettevõttel kasutusele võtta heastavad meetmed, näiteks:

1. Vabatahtlik uurimistulemuste edastamine asjakohastele ametkondadele
2. Tekitatud kahju heastamine kolman-

datele osapooltele

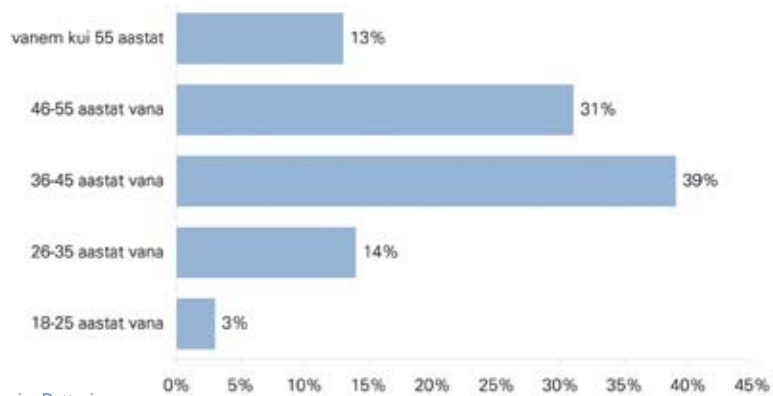
3. Tagajärgede uurimine veendumaks, et risk on kontrolli alla saadud

4. Distsiplinaarjuurduse läbiviimine nende üle, kes teo toime panid ning samuti ka nende üle, kelle kohustus oli sellise tegevuse ennetamine ja avastamine

5. Töötajate teavitamine, et juhtkond võtab tarvitusele vajalikud meetmed süüdlaste tuvastamiseks ning taoliste olukordade vältimiseks edaspidi. Tõhus vahend pettuste ja vääritud käitumise peletamiseks on järjekindel süsteemi juurutamine ja aruandluse efektiivsus, mis annab selge signaali, et nende vastu võitlemine on ettevõtte jaoks oluline prioriteet.

### Faktid petturite ja pettuste kohta

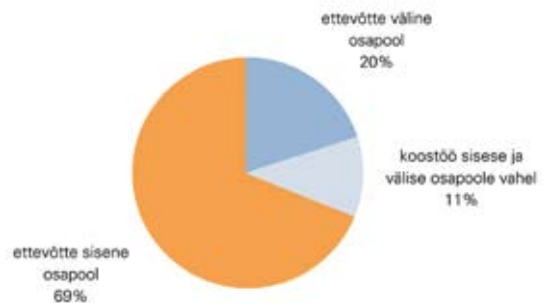
70 protsendil juhtudest oli pettuse toimepanija vanus 36 ja 55 aasta vahel. Toimepandud pettuste sagedus vanuses 26 kuni 35 aastat on sarnane nendega, kes petsid üle 55-aastasena. 85 protsendil juhtudel on pettuse toimepanijaks mehed. Sellele vaatamata ei saa tähele panemata jätta naissoost pettureid. Selline tulemus võib tuleneda ka sellest, et naised on juhtivatel positsioonidel vähem ja neil on seega piiratud ligipääs tundlikule informatsioonile meessoost kolleegidega võrreldes. Seevastu osalesid naised vandenõulasena igas neljandas pettuses, kus osaline oli kaasatud. Siinjuures tuleb märkida, et 68 protsendil juhtudel pandi pettus toime iseseisvalt. 89 protsendil juhtudel oli ettevõtte vastu toime pandud pettuse taga oma töötaja, neist 20 protsenti tegutses töötaja koos ettevõttevälise vandenõulasega. Ettevõtteväline isik tegutses omapäi pettuse toimepanemisel vaid 11 protsendil juhtudel. Sellest võib järeldada, et töötajad moodustavad valgekraede poolt toime pandavatest kuritegudest kõige suurema riskifaktori.



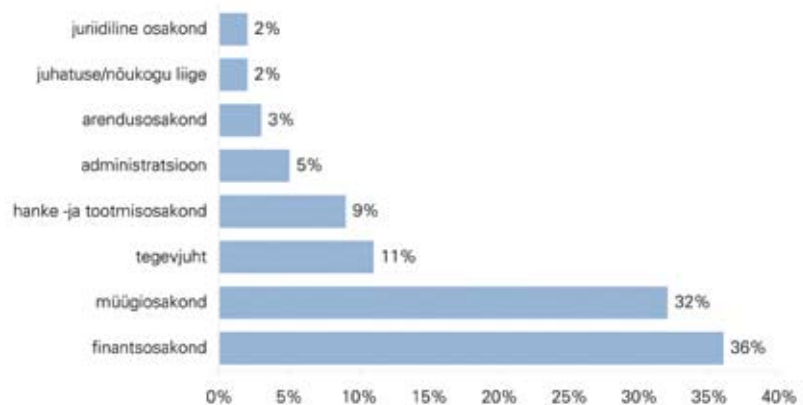
Joonis: Petturi vanus



Joonis: Petturi sugu



Joonis: Petturi seos ettevõttega



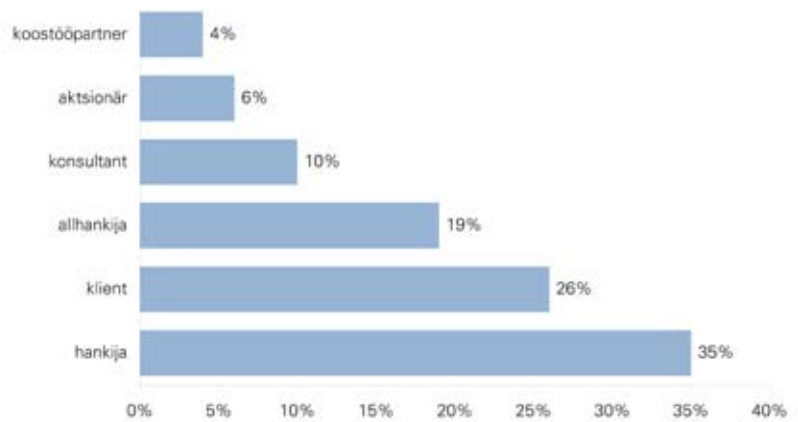
Joonis: Ettevõttesisese petturi kuuluvus funktsioonide lõikes

**Pettuse toimepanijad** töötavad peamiselt finants- (36%) ja müügiosakonnas (32%) või tegevjuhina (11%). Töötajad, kellel on ligipääs raamatupidamisele ja rahale ning vastutus finantsaruannete ja krediitlimiidi eest, omavad palju suuremaid võimalusi pettuse sooritamiseks võrreldes töötajatega, kellel sellised õigused puuduvad. Kahel kolmandikul juhtudel on pettused toime pannud kontroll-funktsiooni omavad töötajad ning ühel kolmandikul juhtudest raamatupidajate poolt.

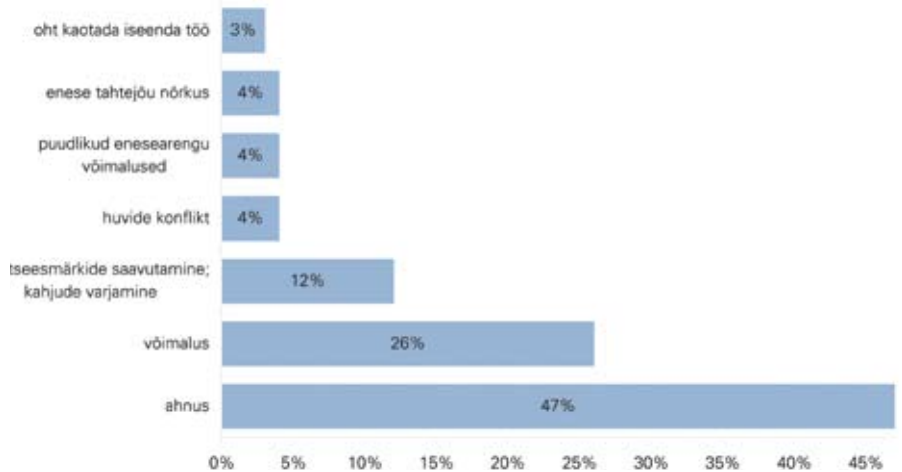
Mis puudutab ettevõtteväliseid pettureid, siis selles osas on esindatud kõikvõimalikud variandid, kuigi peamiselt on tegemist hankijate, klientide ja allhankijatega. Ettevõtte ja tema klientide ning hankijate suhete üks osa on arvete esitamine, see loob suurepärase võimaluse pettuse toimepanemiseks.

Ligikaudu pooltel oli **peamiseks motiivatsiooniks** pettuse toimepanemisel ahnus: petturid sooritasid pettuse, et parandada oma majanduslikku olukorda ja/või mõjuvõimu. Teine pettuse sooritamise ajend oli tekkinud võimaluse ärakasutamine ning kolmandal kohal oli finantseesmärgi saavutamine ja/või tekkinud kahjude varjamine. Mis ajendab inimest kurjategijaks hakkama, ära kasutama kellegi usaldust ning ohverdama töö, karjäär ja tulevik? On see tingitud ainult haridusest ja iseloomust või on veel täiendavaid faktoreid, mis mõjutavad suhtumist ja käitumist?

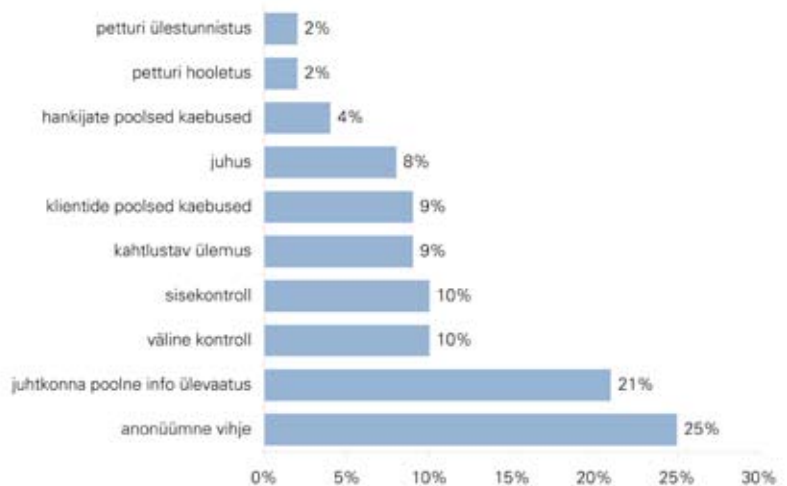
Pettuste **avastamise peamine allikas** on anonüümsed vihjed. Samuti on pettusi avastatud juhtkonna poolt informatsiooni ülevaatamisel. Kõigest 10 protsendil juhtudel on pettus avastatud ettevõtte sisekontrolli tulemusena.



Joonis: Ettevõttevälise petturi suhe kannatanud ettevõttega



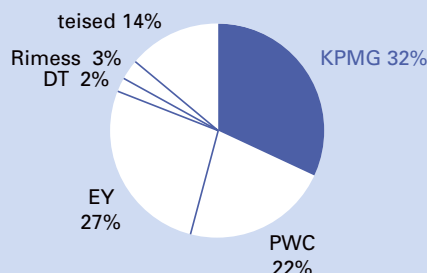
Joonis: Petturi motivatsioon



Joonis: Pettuste avastamise põhjused

# KPMG on suurima turuosaga audiitorfirma Eestis

Audiitorfirmade turuosad klientide arvu alusel väärtuslike ettevõtete edetabelis GILD100 2008



## C.K. Prahalad ja Garry Kasparov esinevad KPMG kutsetel Helsingis

KPMG jätkab maailmakuulsate juhtimismõtlemise seminarisarja, mille raames on varasematel aastatel esinenud suurkujud Gary Hamel, Jack Welch ja Michael Porter. 11. mail 2009 astuvad Helsingi Messikeskuses üles maailma juhtivaks

strateegiaasjatundjaks nimetatud C.K. Prahalad ja male mitmekordne maailmameister Garry Kasparov. Seminari teemaks on strateegiline juhtimine. C.K. Prahalad on spetsialiseerunud rahvusvaheliste ettevõtete strateegia-, uuenemis- ja konkurentsivõime

nõustamisele, ta on mitme bestselleri autor. Maleguru Garry Kasparovi nõuanded strateegilise mõtlemise ja võitmise kunsti kohta sobituvad hästi ka ettevõtlusse. Lisainfo ja seminarile registreerimine [www.kpmg.ee](http://www.kpmg.ee)

## KPMG asutas stipendiumi Tartu Ülikooli üliõpilastele

Tartu Ülikooli Sihtasustus ja KPMG Baltics AS sõlmisid koostöökokkuleppe, mille kohaselt käesoleva aasta kevadest igal õppeaastal annab KPMG välja ühe 20 000 krooni suuruse stipendiumi, millega toetatakse Tartu Ülikooli majandusteaduskonna bakalaureuse- ja magistritaseme üliõpilasi,

kes omavad silmapaistvaid tulemusi õppetöös ning on aktiivse eluhoiakuga ja aitavad kaasa üliõpilaselu edendamisele.

KPMG eesmärk on stipendiumi kaudu tõsta majandusteaduskonna üliõpilaste motivatsiooni saavutada paremaid õpitulemusi ja seeläbi edendada ma-

jandusharidust Eestis.

Tartu Ülikoolis välja antav stipendium on täienduseks KPMG rahastatavatele Peeter Riida nimelistele stipendiumitele Tallinna Tehnikaülikooli majandusteaduskonnas, mida juba 1999. aastast välja antakse. •

## Preconditions for a successful M&A transaction

*Janek Taaler, a KPMG financial adviser, highlights the preconditions for a successful M&A (merger and acquisition) transaction. The worldwide volume of M&A transactions showed a downward trend in 2008, remaining clearly below the peak of the previous year. Nonetheless, it's worthwhile reviewing the steps for performing a successful M&A transaction.*

Reminder: make detailed estimations of the transaction synergies and set precise aims and objectives. Do it prior to paying a higher price for the synergies expected.

Identify post-transaction risks and complications, analyse them and the probability those risks and complications may occur.

Use the time between signing and closing the transaction to draft a post-transaction action plan.

Identify differences between organisational cultures early enough to devise strategies for harmonising the cultures.

Create a motivated team for managing post-transaction activities.

After closing the transaction, take control over the accounting and reporting systems as soon as possible.

Monitor the efficiency of post-transaction operations on a regular basis.

Throughout the entire process, keep the staff, financiers, clients, business partners and other interested parties informed appropriately and on a timely basis.

## KPMG in Finland: there is some activity in M&A transactions regarding mid- and large-cap markets

*Mikko Palmu, partner of KPMG Oy Ab gave a short overview of the current situation of the M&A market in Finland.*

The main message regarding the M&A market in general would be that despite the expected downturn in the Finnish economy, we still see some activity in M&A transactions regarding mid- and large-cap markets. The main difference stems from the relatively quiet *private equity* sector which naturally has an impact on the multiples in cases which are partially or wholly directed towards the *private equity* sector.

There is no significant difference between cross-border and domestic activity. In general, cross-border activity is expected to have more strategic orientation as the *private equity* sector has been quieter.

Lately, Finnish companies have concluded some larger acquisitions abroad, however, selectively.

According to the Finnish media and financial consensus, the Baltic economy has a hazy outlook in the future, just as its peers and other neighbouring countries do. However, compared to Finland or other Nordic countries, the recoil and development in 2009 in the Estonian economy might follow a more volatile path as it has experienced a period of aggressive growth and reforms during the last years.

## Merger as an option during an economic downturn

*In her article, Mare Kingo, a KPMG legal adviser, examines mergers. According to her, the most common reason for two or more enterprises to merge is expanding their business activities. Another widespread reason is restructuring intra-group relationships to manage costs.*

Based on her experience gained through providing advisory services to merging enterprises, the author points out some aspects that are essential for a successful merger process. Legal accuracy and optimal costs are of vital importance. Depending on the assets and liabilities of merging companies, a decision should be made as to which of the companies is the acquirer and which is the acquiree, and under what business name the combined entity would operate. Unless merging companies belong to the same group, the most essential issue is determining a fair share exchange ratio for the shareholders of the company being acquired. On transferring the assets of a company being acquired, an appropriate equity structure for the merged company should be decided. During merger negotiations, it should be settled whether and to what extent the shareholders and management of the company being acquired can participate in the activities of the merged company after the merger has been completed. Another important issue is providing adequate and explicit information to staff so that they remain interested in continuing their employment relationship in the combined entity. Retaining and expanding client relationships are of great importance, as well as keeping business partners and the public informed.



## Another restructuring option: division

*KPMG legal adviser Karen Root introduces another commercial law based method for structuring a company – a division.*

The reasons underlying a division can be various. Mostly, a division is caused by the need to turn an independent business entity into a separate company or to allocate a certain pool of assets to a separate enterprise with an intention to sell it afterwards, involve new investors or to develop the enterprise in a specific way.

Generally, a company may be divided in two ways: by distribution or separation. Upon distribution, the company being divided transfers its assets to the recipient companies and the company itself is deemed to be dissolved. Upon separation, the company being divided transfers part of its assets to one or several recipient companies while the company itself also continues existing.

The mode of division, exchange ratio of shares, composition of transferred assets and liabilities, and other terms and conditions of a division transaction are stipulated in a notarised division agreement. On transferring assets to new companies, the division agreement is substituted by a division plan.

## Mergers and divisions can result in tax benefits

*Joel Zernask, Head of Tax and Legal Services in KPMG Baltics AS explains the main taxation aspects of mergers and divisions.*

As regards taxation, both mergers and divisions are generally tax neutral, i.e. they do not result in direct tax consequences. From an income tax perspective, an asset transferred during a merger or a division is not treated as a taxable distribution. Consequently, no income tax liability arises for either the person transferring the asset or the recipient. From the perspective of value added tax (VAT), such transactions are not deemed to be supply since no asset is transferred from one person to another.

Based on the above, mergers and divisions are often an excellent opportunity to restructure a business without tax consequences that would arise from ordinary purchase-sale transactions. Under certain circumstances, the tax benefits derived can greatly exceed the necessary costs associated with the process.

## Cross-border merger of Evli investment bank

*According to KPMG legal adviser Karen Root, the cross-border merger of Evli investment bank was undoubtedly one of the most exciting advisory projects for KPMG legal advisers last year.*

Evli group companies in Estonia, Latvia and Lithuania were merged to create the subsidiary Evli Securities AS seated in Tallinn with branches in other Baltic States.

From the legal point of view, the case was inspiring mostly because of its novelty: by the time the merger contract was signed last May, the provisions of the European Union (EU) Directive regulating companies' cross-border mergers had just been integrated into Estonian and Lithuanian legislation, whereas in Latvia, the amendments to legislation had not yet been enforced. The enforcement of the EU Directive on cross-border mergers in line with local legislation was compulsory for the Member States.

KPMG legal partner Sebastian Kellas says that as for financial and risk management, cross-border mergers are useful. According to him, the amendments are considered especially beneficial to companies involved in banking, investment or insurance since the cross-border merger regulation provides for lower requirements for equity and single state supervision.

## When negative equity haunts

*KPMG legal adviser Anu Ahas-Saar-son explains what should be done if a company's net assets are less than one-half of the share capital, or less than the amount of mandatory share capital provided by law.*

If the remaining net assets of a company are less than one-half of the share capital or less than the minimum amount of share capital provided by law, the management board is under an obligation to call a general shareholders' meeting immediately. When the management has called the meeting, shareholders have to decide about the measures to be taken to restore equity. In practice, the most common measures are either increasing or reducing share capital or a combination of both.

If the shareholders' meeting is unable to adopt a resolution, a management board member should consider submitting a bankruptcy petition, which is one of the management's duties of care.

## Main tax changes in Estonia in 2009

*KPMG tax managers Aidi Kallavus and Merike Oja write about tax changes approved by the Riigikogu.*

At the end of 2008, the Riigikogu passed the Amendment Act of the Income Tax Act and the Amendment Act of the Income Tax Act, Value Added Tax Act and State Fees Act that became effective at the beginning of 2009. The Acts repeal the amendments adopted last spring which provided transition to a year-based corporate income tax system and advance payments.

In 2009, the income tax rate remains

the same as in 2008, i.e. 21%. In 2010, it will be 20%; in 2011, the rate will be 19%; and from 2012, the income tax rate will be reduced to 18%. From 1 July 2009, the rate of unemployment insurance premiums for employees will rise to 1% and for employers to 0.5%.

The social tax rate remains the same. However, since the minimum rate of social tax is related to the minimum wage of the previous year, in 2009, the monthly rate serving as the basis for this is at least 4,350 Estonian kroons.

From this year, the rates of fringe benefits for the use of passenger cars have also risen.

From 2009, a company paying liquidation proceeds or making payments upon a reduction in the company's equity, repurchase or return of shares is liable for tax if the payments exceed monetary and non-monetary contributions made to the company's equity. If an Estonian company has received dividends from its subsidiary and redistributes the dividends, such payments do not result in tax liability in Estonia, as a rule. However, the requirements governing the application of the exemption method have become even more favourable: from 2009, upon redistribution of dividends received from a subsidiary, the exemption method may be applied to holdings starting from 10 per cent of share capital.

From 2009, dividends paid to non-residents are exempt from the obligation to withhold income tax irrespective of the amount of the holding.

In addition, from 2009, VAT Act provisions regulating the taxation of transactions carried out for a price lower than their usual value are no longer valid. From this year, VAT is imposed also on state fees (stamp duties).

Also, VAT Act provisions governing the disposal of an enterprise, management of public funds, provision of dwelling maintenance services, sale

of goods through a free warehouse, export and import of goods placed under the procedure for processing under customs control, tax free sale, preparation of invoices, simplified invoicing, etc. have been amended.

## Economic downturn assists white-collar fraudsters

*White collar fraud is triggered by three factors: opportunity, motive and rationalisation, also known as the "fraud triangle", writes Rain Urbsalu, a KPMG financial adviser.*

Opportunity generally occurs through weaknesses in the internal controls, which creates an atmosphere where fraudsters believe that they are likely to be successful. Motive often develops from financial pressure resulting from a fraudster's excessive lifestyle, or from the gap between the remuneration earned and the responsibility taken. Rationalisation is the fraudster's internal dialogue that provides the self-justification for his or her action. The fraudster convinces himself that he is owed that remuneration by the employer.

A survey carried out by KPMG International in 2007 reveals that two-thirds of internal fraudsters were members of top management.

A comprehensive fraud and misconduct risk assessment helps management understand their company's risks and develop plans for targeting the right resources and controls. Implementing a consistent fraud risk management system and efficient accountability are the key to effectively deterring fraud and misconduct signalling that managing those risks is considered a top priority in the company.

# Professor C.K. PRAHALAD



&



# Garry KASPAROV

# on STRATEGY

KPMG executive seminar 11 May 2009, Helsinki Exhibition and Convention Centre

**Don't miss out on this unique opportunity  
to learn from two of the world's leading strategy experts!**

KPMG Finland continues their series of executive seminars with the world's leading business thinkers by introducing Professor C.K. Prahalad, one of the world's most influential experts in corporate strategy and Garry Kasparov, the most successful chess player of all time, at this one time event in Helsinki. At this seminar C.K. Prahalad and Garry Kasparov will share their latest views and insights on strategy and

competitiveness on the tough and global battlefields of the 21st-century business.

The decisions made today define your future. Come to gain insights and solutions that help you to renew strategy and to improve competitiveness in today's turbulent economic climate.

Register now at [www.kpmg.fi](http://www.kpmg.fi)

AUDIT ■ TAX ■ ADVISORY



Media Sponsor

**Talouselämä**

Silver Sponsor



Sponsor



**Eesti**

KPMG Baltics AS  
Narva mnt 5  
Tallinn 10117  
tel +372 6 268 700  
faks +372 6 268 777  
kpmg@kpmg.ee  
www.kpmg.ee

**Läti**

KPMG Baltics SIA  
Vesetas iela 7  
Rīa LV 1013  
tel +371 6 703 8000  
faks +371 6 703 8002  
kpmg@kpmg.lv  
www.kpmg.lv

**Leedu**

KPMG Baltics UAB  
Vytauto 12  
Vilnius LT 08118  
tel +370 5 210 2600  
faks +370 5 210 2659

Šauliu g.19  
Klaipeda LT 92233  
tel +370 46 480 012  
faks +370 46 480 013  
vilnius@kpmg.lt  
www.kpmg.lt

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

KPMG ja KPMG logo on Šveitsi ühingu KPMG International registreeritud kaubamärgid.

© 2009 KPMG Baltics AS, Eesti aktsiaselts ja Šveitsi ühingu KPMG International iseseisvate tütarfirmade võrgustiku liikmesfirma. Kõik õigused kaitstud.