

# Raamatupidaja valik – olla palgatöötaja või ettevõtja?



TEKST: KAIRE UUSEN, RP KAASAUTOR

Kiirelt muutuv maailm ja tööturg paneb meid kõiki, sh finantsvaldkonna töötajaid, üha enam mõtlema, kas jätkata palgatöötajana või rajada motivatsiooni püsimise ja isikliku rahulolu eesmärgil siiski oma ettevõtte.

**T**ihti küsitakse, millal on mõistlik kaaluda palgatööst loobumist ja ettevõtlusega alustamist. Ühest vastust pole, aga kindlasti tasub mõelda siis, kui palgatöö hakkab „piirama“, väheneb motivatsioon ja rahulolu, samas pesitseb hinges endiselt soov midagi suuremat ära teha, oma võimeid maksimaalselt proovile panna. Muid võimalusi tasub analüüsida ka siis, kui tööandja juures toimuvad valulikud ümberkorraldused, mille tulemused ei ole töötaja jaoks paremad, näiteks töökoormus kasvab ja nõuded karmistuvad, aga palk ja muud hüved ei muutu.

Kui lühiajaliselt võib teha igasugust tööd ka kehvadel tingimustel, siis kaugemas perspektiivis tahab inimene „kasvada“ koos tööga – ta tahab seda

teha hingega ja hästi, saada selle eest (tema hinnangul) õiglast tasu ja tunnustust, samal ajal ka areneda ja õppida juurde, liikuda organisatsiooni sees kõrgemale astmele. Ettevõtluse eelistele paneb meid tavaliselt mõtlema ka kidur tööturg – kui olemasolev palgatöö pole üldse hea või on isegi väga halb, aga on näha, et kõik muud pakkumised on veelgi kehvemad. Kui töövõimalusi on rohkem ja tööturul on näha positiivseid trende, võivad peale jääda palgatöö plussid.

## TÖÖPAKKUMISI ROHKEM KUI EELMISEL AASTAL

CV Keskuse Baltikumi kommunikatsioonijuht Henry Auväärt tunnistab, et finantsvaldkonna tööpakkumiste arv on

tänavu esimese kahe kuuga kasvanud 26,4% võrreldes 2016. aasta algusega. See tähendab, et 2017. aasta alguses oli umbes neljandiku võrra rohkem vabu ametikohti, mis on hea uudis palgatööd eelistavatele finantsspetsialistidele.

„Tööpakkumiste arvu kasvuga suurenes ka töövõtjate huvi vabade ametikohtade vastu ja seeläbi oli aasta kahel esimesel kuul finantsvaldkonnas kolmandiku võrra enam kandideerijaid kui möödunud aasta samal perioodil. Märkimisväärselt kasvas kandideerijate arv ka raamatupidaja tööpakkumiste puhul, mis tähendab töövõtja seisukohast suuremat konkurentsi,“ selgitab Henry Auväärt.

Tema sõnul hindavad töövõtjad töökoha valikul kõrgelt head juhtimiskul-

tuuri ehk juhte, kellega on hea koos töötada ning kus töötajad tunnetavad, et nende panus on väärtuslik.

„Atraktiivse tööandja kuvandi moodustavad aga mitmed tegurid ja oskusi neid ka tööturule kommunikeerida. Sealhulgas mängib rolli töökoha stabiilsus, konkurentsivõimeline töötasu jpm,“ märgib Auväärt.

Tegelikult on paljudel Eesti ettevõtetel olemas konkurentsieeliseid, kuid neid ei osata veel vajalikul määral näidata või tõestada. Auväärti sõnul on atraktiivsed sellist tüüpi ettevõtted, kes panustavad värbamisturundusse ja mõtleavad, miks peaks keegi just nende juurde tööle tulema. „Töötamine on ikkagi vabatahtlik tegevus ning olukorras, kus töötajatel on võimalus valida erinevate tööandjate vahel, ei ole pelgalt vaba töökoha olemasolu enam eeliseks,“ lisab ta.

Seda, kas valida palgatöö või ettevõtlus, mõjutab suurel määral ka turul pakutav palgatase. CV Keskuse kogemus näitab, et inimeste palgaootus on üldjuhul reaalsest palgast umbes kolmandiku võrra kõrgem. „Suuresti mängivad ebarealistliku ootuse puhul rolli aga töökogemused – liiga vähese töökogemusega töötaja ei oska hinnata, kas soov vastab ka vastutusele ja liiga pikk tööstaaž ühel ametikohal võib tähendada, et töötaja ei ole kursis sama ametikoha palganumbriga teistes ettevõtetes. Realistlikum on palgaootus aga töötajatel (sh raamatupidajatel), kes on end oma valdkonnas toimuvaga kursis hoidnud,“ selgitab Auväärt.

Tänapäeval tuleb aga osata vaadata ametinimetusest kaugemale ja näha seal taga peituvat vastutust, mis määrab ka palga. „Näiteks võib ametinimetus „raamatupidaja“ tähendada nii pearaamatupidaja vastutusega ametikohta kui ka hoopiski pearaamatupidaja abilist.“

## ETTEVÕTLUSE ALUSTAMISE EELTINGIMUSED

Eestis on palju häid näiteid, kuidas tavalisest palgatöötajast (raamatupidajast) saab tubli ettevõtja ehk teiste sõnadega iseenda peremees. Alati ei pea

olema eesmärgiks soov kasvada suureks ettevõtteks, vaid igati aktsepteeritav on olla lihtsalt endale tööandja.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus peab mõistlikuks mõelda ettevõtte rajamise peale siis, kui soovitakse endale põhilist sissetulekuallikat oma ettevõtte ja mitte teha palgatööd mujal.

„Kõige rohkem sõltub raamatupidaja enda ambitsioonidest. Raamatupidamistöö abil põhitööle lisanduva sissetuleku teenimisel on enamikul juhtudel lihtsam olla tööandjaga lepingulisel suhtel,“ ütleb pressiesindaja Emilie Toomela.

Suure värbamiskogemusega, ühtlasi nõustamise ja koolitamisega tegeleva Tammiste Personalibüroo OÜ juht Sirje Tammiste tõdeb, et ettevõtlusega alustamisel on sõltumata ametist ikka kindlad võtmesõnad – kas on piisavalt teadmisi, sihikindlust, töökust ja oskust leida kliente.

„See, et olla raamatupidamises pädev, pole piisav oma ettevõtte asutamiseks. Miks peaksid kliendid just teile oma ettevõtte raamatupidamise usaldama? Kuidas nad teid leiavad? Väga lihtne on teha seda, mida oskad. Oma ettevõtte alustamisega puutub igaüks paratamatult kokku palju sellisega, millele mujal tööl olles ei pea mõtlema. Turundus, müük, oskus klientidega usaldusel põhinevaid koostöösuhteid luua, neid nõustada, oma koduleht teha, kõik IT-ga seonduv lahendada – valdkondi on palju, millele mõelda tuleb,“ rõhutab Sirje Tammiste.

Kui valitseb suur soov ettevõtlusega alustada ja otsus palgatöö lõpetada on kaljukindel, tuleks Tammiste sõnul läbi mõelda, kui suurt bürood tahetakse luua – kas olla üksi või palgata kedagi andmeid sisestama või võtta lisaks ka teine raamatupidaja?

„Keegi peab ettevõttes kogu aeg arendamise mõtlema, keegi igapäevaseid asju tegelema. Üksi kõike teha on raske. Kuidas leida õiged inimesed, keda saad usaldada? Mille alusel kujundada oma teenuse hind? Kui tuled turule odava hinnaga, välistad investeeringud oma büroo arendamisse, enda täiendus-

õppesse. Kõrge hinnaga pead midagi ekstra pakkuma ja oskama oma teenust nii tutvustada, et kliendid sellest ka aru saavad – sinu juurde kliendiks tulles maksavad nad küll turuhinnast rohkem, kuid nad võidavad ... Mis see on,“ toob Tammiste näiteks kõik küsimused, millele tuleb oma bürood rajada soovival raamatupidajal ja ka igal teisel ettevõtlusega alustajal vastused anda.

Tammiste on veendunud, et kõige kindlam on oma büroo rajada neil, kel on juba kliente, kellele nad põhitöö kõrvalt teenust pakuvad ning ilmselgelt oleks neid veelgi rohkem, kui vaid jaksaks teha. „Tavapäraselt on raamatupidajad inimesed, kes soovivad kindlustunnet ja stabiilsust – sel juhul on teatud sissetulek tagatud. Samuti peaks sellel inimesel olema keskmisest suurem pealehakkamine, oskus kliendisuheteid luua (ehk end müüa) ja valmisolek vähemalt esialgu loobuda puhkusest, puhkepäevadest, kindlast tööajast. Ettevõtja oled sa 24/7,“ rõhutab ta.

## KAS SUL ON ETTEVÕTJA VAIM?

Nii nagu on iga eriala puhul olulised teatud loomuomadused, teadmised või tugevused, peab Sirje Tammiste sõnul olema ettevõtjal ettevõtluse vaimu.

„Kui eelistad rahulikus tempos oma kindlat asja ajada, siis ettevõtluses läbi ei löö. Peab olema oskust turgu tunnetada, muutustega kaasa minna, olla oma valdkonna tipptegija. Kui mõtled, et ettevõtjana valin ise, mida ja kui palju teen, siis võid kindel olla – kui sa ei tee nii nagu kliendid soovivad, siis nad hääletavad jalgadega,“ toob ta näiteid.

Kindlasti tasub nõu küsida inimestelt, kes on selle tee ette võtnud. Sirje Tammiste ütleb, et on ise paljudelt nõu küsinud, aga vahel on seda teinud veidi hilja. „Ettevõtja peaks olema valmis palju õppima ja mõistma, mis aitab tal konkurentsipüsida. On väga loomulik, et kõike ei saa üks inimene teada. Kui üksi alustad, ei oska kõige peale tulla. Igal veal on hind. Tark maksab enne vigade tegemist heade nõuannete eest, rumal klaarib hiljem tekkinud probleeme,“ nendib Tammiste.

Rp **Kommentaar**

**Aule Kindsigo**  
Kindsigo Konsultatsioonid OÜ  
juhataja

Raamatupidamisteenuseid osutavaid firmasid on Eestis palju. Seetõttu tuleks kõigepealt korralikult läbi mõelda, kas iseseisvana tegutsedes on üldse võimalik ära elada. Kui on olemas kliendibaas, millega kohe tööle hakata, siis on muutus kerge, regulaarne sissetulek on garanteeritud. Näiteks soovib endine teenuse osutaja jääda pensionile ja annab oma kliendid nooremale üle. Kui aga oma kliente ei ole, siis oleks naiivne loota, et registreerin firma, teen veidi reklaami, pakun soodsat hinda ja kliendid tormavad. Uus klient tuleb enamasti soovitusel peale ja kliendibaasi kasvatamine on aastatepikkune töö.

Samuti tuleks realistlikult hinnata, kas ollakse valmis iseseisvalt töötama, kas inimeses on nõutaval määral enesedistsipliini. Kõik tööd tuleb ikkagi tähtaegselt ära teha, vajaduse korral töötada öhtuti ja puhkepäevadel. Kõigile ei sobi iseseisvalt toimetamine ja endale ise töö otsimine, aga teistele võib selline töötamise viis anda suure vabadustunde ja rahulduse oma hästi tehtud tööst.

Rp **Kommentaar**

**Sirje Tammiste**  
OÜ Tammiste Personalibüroo  
CEO/koolitaja

Ettevõtte loomine on väga suur töö ning nõuab jäägitut pühendumist – kui selleks ollakse valmis, siis tuleb oma teed astuma hakata. Elul on alati üllatusi varuks, õnneks tulevad probleemid ükshaaval või siis paarikaupa. Kõike ei saa ja pole mõtet ette karta. Kindlasti on abiks eneseusk ja veendumus – igale probleemile on lahendus. Pole vaja kiruda ega hädaldada, tuleb otsustada ja tegutseda. Kui oled loomult konstruktiivne inimene, saad igas olukorras hakkama.

Liigse optimismiga ei tohi kaasas käia lootus, et küll kõik iseenesest laheneb. Kuigi vahel on küll nii, et ei maksa tormata ja õigem on veidi oodata – ja mõned asjad laabuvadki. Ettevõtja peab olema realist, kes julgeb otsustada ja vastutada.

Rp **Nõuanne**

## Kui raamatupidaja mõtleb oma büroo rajamisele

### EAS soovitab:

- 1) Tutvuge EAS-i veebilehel oleva kasuliku juhendiga „Alustava ettevõtja 10 sammu“: [vt http://www.eas.ee/alustava-10-sammu](http://www.eas.ee/alustava-10-sammu), kus on välja toodud ettevõtluse positiivsed küljed ning sellega kaasnevad riskid, kohustused ja vastutus. Lisaks leiata sealt palju muud vajalikku infot alates esimestest sammudest ja lõpetades ettevõtte likvideerimisega.
- 2) Ettevõtlushuviga raamatupidajaid oodatakse piirkonnas paiknevasse maakondlikku arenduskeskuse (MAK), kus pakutakse nõustamist just alustavatele ettevõtetele. MAK-ides töötavad ettevõtluskonsultandid, kes aitavad läbi mõelda, millele tuleks pöörata tähelepanu ning annavad nõu ärimudeli loomiseks.  
**Vt:** <http://www.eas.ee/teenus/noustamine-maakondlikes-arenduskeskustes>
- 3) Eelneva ettevõtluskogemusega või äsja tegevusega alustanud ettevõtjatele on mõeldud ettevõtja baaskoolitus: [vt http://www.eas.ee/teenus/alustava-ettevotja-baaskoolitus](http://www.eas.ee/teenus/alustava-ettevotja-baaskoolitus), mis annab vajalikud põhiteadmised ja -oskused ning praktilist nõu oma ettevõtte rajamiseks. Koolituse pakutakse üle Eesti, tuleb vaid leida endale sobiv koht ja aeg. Maakondlike arenduskeskuste (MAK) kaudu saab osaleda ka kohalikes mentorklubides, kus alustavad ettevõtjad kogunevad ning saavad tagasisidet ja hinnanguid oma tegevusele kohalikelt ettevõtjatelt, kes on mentorite rollis.

### **NB! Raamatupidamisbüroosid ei toetata starditoetuse raames, vaid see on selle meetme üks välisatud valdkondadest.**

Ettevõtluse alustamise toetuse taotlemiseks saavad raamatupidamisbüroode rajajad pöörduda näiteks Töötukassasse. Täpsemat infot kõigi Eestis leiduvate toetuste kohta raamatupidamisetevõtetele saab samuti EAS-i MAK-ide nõustajatelt.