

Milliseid funktsioone täidavad rahvusvahelised ettevõtted Eestis juba täna?

Veiko Haavapuu, Statoil Fuel & Retail finantskeskuse direktor

Statoil on toonud Eestisse osa üksusest, mis katab grupi *treasury, cash management*'i, sisepanga raamatupidamise ja maksekeskuse funktsioonid. Milline on selle tiimi roll ja kas Eesti pangad suudavad neile pakkuda vajaliku kvaliteediga teenuseid? Millised võimalused on Eestil finantskeskusena aktiivsemaks muutuda? Veiko Haavapuu usub, et tuleks tugineda juba toimivatele edulugudele, sest kui meil on juba midagi olemas, siis on palju kergem uusi ettevõtmisi siia kutsuda.

Milline on Sinu ja tiimi roll Statoil Fuel & Retail'is?

Kaks aastat tagasi toodi Eestisse osa Statoil Fuel & Retail'i (edaspidi SFR) *treasury* osakonnast. Töötame grupi Finance & Treasury üksuses, mis kuulub SFR grupi CFO alla. Finance & Treasury üksuse vastutusvaldkonnad on grupi kindlustused, garantiid, krediit. Tallinnast katame grupi *treasury, cash management*'i, sisepanga raamatupidamise ja maksekeskuse funktsioonid. Osakonnas töötab 12 inimest, kellest üheksa on Tallinnas.

Kas Eesti pangad suudavad sulle pakkuda vajaliku kvaliteediga teenuseid?

Meie suurimad turud on Rootsi, Norra ja Taani, lisaks Poola, Venemaa ja Baltikum. Kuna oleme jaekaubandusettevõtte, siis peavad meil igas tegevuskohas olema partneriteks kohalikud pangad kohalike teenustega. Üldiselt kasutame Põhjamaade pankasid, mis pakuvad meile vajalikke teenuseid meie tegevusriikides.

Tundub, et Skandinaavias on pangad rohkem integreeritud ja suudavad pakkuda Baltikumiga ning Poolaga võrreldes paremaid lahendusi. Suuri erinevusi meile vajalikes teenustes riikide lõikes ei ole. Finantstehingute (FX) läbiviimiseks kasutame pankade tsentraliseeritud *trading* üksuste teenuseid. Eesti harudel puudub konkurentsiivõimelise hinna pakkumiseks ilmselt vas-



tav likviidsus ja maht.

Samas on Eesti pankadevaheline arvel-dussüsteem tõenäoliselt üks parimaid Euroopas, mis tagab klientidele väga efektiivse siseriikliku arvelduse.

Kui raske või kerge oli Sul kaks aastat tagasi inimesi leida?

SFRil on tööandjana hea reputatsioon ja häid töötajaid oli oodatust lihtsam leida. Kogesime, et Eestis on olemas hea panganduse ja finantsturgude valdkonna kogemusega inimesi, kes on töötanud erinevates pankades ja konsultatsioonifirmades. Olime personalivalikul põhjalikud ja teadsime täpselt milliste isikuomaduste ja erialaoskustega inimesi otsime.

Milliseid asukohti lisaks Eestile veel kaaluti?

Kuna me ei ole globaalne ettevõtte, vaid tegutseme Skandinaavias, Baltimaades, Poolas ja Venemaal, siis ei ole SFR grupp piisavalt suur, et teha üksus kuhugi kolmandasse riiki, kus me ei oma kontorit.

Asukoha valikul määratlesime potentsiaalsed kaheksa asukohariiki, kus on toimiv juriidiline struktuur, pädev juhtkond ja inimesed, toimiv kontorivõrk ja IT-süsteem. Finantsstruktuur on oma olemuselt tugiüksus ja peab toimima vähima võimaliku kuluga. See nõudmine välistas Skandinaaviamaad. Lauale jäid Baltimaad, Poola ja Venemaa. Seejärel analüüsiti panganduse struktuuri ja maksukeskkonda. Poola panganduse struktuur meile ei sobinud. Maksukeskkonna küsimus aga välistas Venemaa. Venemaal pole kahepoolset maksulepingut ja see tähendaks meie jaoks suurt lisakulu. Järele jäid Baltimaad. Selleks hetkeks oli Eestis tehtud euroga liitumise otsus ja see kallutas SFR'i

otsuse Eesti kasuks. Pean tunnistama, et täna oleks Läti ja Leeduga juba keerulisem võistelda.

Milline on SF&R'i senine kogemus oma Eestis paiknevast finantsüksusest?

Meil on tugev meeskond ja oleme saavutanud head tulemused, oleme võrdväärne partner grupi peakontori meeskonnale. Peab tõdema, et kui täna peaks uuesti neid otsuseid langetama, siis teeksime kõik samamoodi.



Meil on tugev meeskond ja oleme saavutanud head tulemused, oleme võrdväärne partner grupi peakontori meeskonnale.

Milline on Sinu nägemus sellest, kuidas Eestit finantskeskusena atraktiivsemaks muuta?

Meie võimaluste üle arutledes tuleks detaili minna ja vaadata, mis nišid on kiiresti realiseeritavad. Samuti tugineda juba toimivatele edulugudele, sest kui meil midagi juba olemas on, siis on palju kergem uusi ettevõtmisi siia kutsuda. Olgu see siis *call-center*,

raamatupidamise tugiüksus vms. Neid opereerivate ettevõtete nimed loovad usaldust ja neid edulugusid tuleb aktiivselt müüa. Ilmselt on raske mõne UK ettevõtte üksusi Eestisse tuua, aga Skandinaavia ettevõtete tugifunktsioonide siia toomine on küll reaalne. Potentsiaalsed ettevõtted tuleb kaardistada ükshaaval, teha personaalsed pakkumised ja kaasata rahvusvahelisi spetsialiste.