REPUBLIC OF ESTONIA
E-RESIDENCY



E-residentsuse jätkustrateegia

2022–2025

Sisukord

Sissejuhatus. E-residentsus on Eesti visiitkaart 3
Programmile seatud algsete eesmärkide ja prognooside täitmise seis 4
Probleemid klienditeekonnal 5
Võimalused uuteks kasvuhüpeteks 6

E-residentsuse jätkustrateegia põhisuunad 2022–2025 7
1. Toote kasutajakogemuse parandamine 9
1.1. Väljastusprotsessi logistika kiirus ja lähedus 9
1.2. Digivahendi tehniline kaasajastamine 11
2. Teenuste paketi täiustamine 12
2.1. Tugiteenused äri asutamisel ja opereerimisel 12
2.1.1. Teenusepakkujate katvus ja kvaliteet 12
2.1.2. Ligipääs finantsteenustele 14
2.2. Eesti ärikeskkond kui teenus 16
2.2.1. Maksundus 16
2.2.2. E-residentsusel põhinevate uute ideede toetamine 17
3. Müügitegevuse parandamine 18
3.1. Fokuseeritum ja süsteemsem turundamine 19
3.2. Uued kõrgema väärtusega kliendisegmendid 21

E-residentsusega seotud riskid ja nende maandamine 23

Lisad ja graafikud 25

Sissejuhatus.
E-residentsus on Eesti visiitkaart

Eesti on umbes 20 aasta jooksul muutnud elektrooniliseks enamiku oma avalikest teenustest ja ühendanud need X-tee abil inimesi teenindavaks riigiarvutiks. Selle hajutatult paikneva arvuti abil saavad kodanikud kasutada digitaalseid teenuseid ehk äppe, millega valimistel hääletada, makse deklareerida, oma isikut tõendada, panna vastsündinule nime ja teha sadu muid toiminguid. 2014. aastal otsustas Eesti avada mõned riigiarvuti äpid inimestele teistest riikidest. Soovijad välismaalt said võimaluse taotleda „külaliskasutaja" õigusi. Külaliskasutajaid hakati nimetama e-residentideks ja neile jagati e-residendi kaardid, mis ei anna küll kodakondsust ega elamisluba, kuid mille abil saavad e-residendid tuvastada oma isikut internetis ning allkirjastada dokumente. Selle sammuga muutis Eesti valitsus oma võimalikeks klientideks kõik maailma kodanikud.

E-residentsuse programmi peamine siht ja müügiartikkel on Eesti ettevõte, nii inimestele, kes on juba ettevõtjad kui ka neile, kes soovivad selleks saada ja kaaluvad selleks sobivaimat võimalust erinevates jurisdiktsioonides.

Eesti ettevõte eelised Euroopa Liidu kodanikule:

1. Ühed **soodsaimad asutamiskulud** nii absoluudis kui suhteliselt keskmise sissetulekuga võrreldes (lisa 14, The World Bank Doing Business 2020 report)
2. **Vähema halduskoormuse** ja mõistlike teenushindade tõttu palju soodsam opereerida kui muudes riikides (The World Bank, Time to Prepare and Pay Taxes)
3. **Digiteenuste** laia leviku ja tõsikindla e-ID abil kaug-opereeritav ükskõik kust maailma punktist (E-residentsuse kliendiuuring 2021 august, 4/6 tippturul hinnati see kõrgeimaks väärtuspakkumise komponendiks)
4. Eesti **hea renomee** läbipaistva äriregistri pidajana, siin registreeritud ettevõte ei ole oma klientide jaoks tajutav *off-shore* skeemina nagu võib ette tulla näiteks Malta või Küprose puhul.
5. Atraktiivne ettevõtte **tulumaksurežiim** reinvesteeritud kasumi ja administreerimise lihtsuse osas (International Tax Competitiveness Index 2021 esikoht 8 aastat järjest)

Väljastpoolt EL-i tulijale lisaks eelnevale:

6. **EL turule** sisenemise võimalus läbi Eesti, näiteks piiriüleste teenustega või e-kaubanduse valdkonnas
7. Sõltuvalt sihtriigist on atraktiivne ka Eesti **tugev õiguskindlus,** puudub oht ettevõtte kaaperdamiseks või ebamõistlike regulatsioonide all väljapressimise ohvriks sattumiseks

KELLELE SOBIB HÄSTI:

Piiriülene teenusmajandusäri, kus oluline osa väärtusloomest ja kliendibaasist on rahvusvaheline

Veebikaubandus, eriti kui kaubad tulevad kolmandatest riikidest EL-i siis ühe liikmesriigi kaudu elektrooniline tollivormistus on oluline lisaväärtus

Väga liikuvatele ettevõtjatele, kes ei soovi end ühe piirkonna külge siduda ja harrastavad nn. diginomaadi elustiili.

Emaettevõtete tegevus ehk *holding* struktuurid, kus kontserni emaettevõte tuuakse Eestisse ja rahvusvahelist äri aetakse selle kaudu

KELLELE EI SOBI (EI OLE SIHTRÜHM):

Ettevõtetele, mille väärtusloome, omanikud ja kliendid on valdavalt ühes riigis

Programmile seatud algsete eesmärkide ja prognooside täitmise seis

2014. aastal sõnastati e-residentsuse programmi kavandis programmi kolm põhieesmärki:

EESMÄRK

1. Registreeritud e-residentide arv 17 000 aastaks 2017, uute e-residentide arv aastas üle 10 000
2. Vähemalt 30% e-residentidest on asutanud/soetanud Eestis aktiivselt tegutseva äriühingu ning aastaks 2017 lisandub vähemalt 3000 uut ettevõtet aastas
3. Eesti rahvusvahelise nähtavuse suurendamine (majandussuhetes, turismis, riigikaitses)

TULEMUS

1. E-residente oli aastaks 2017 seatud eesmärgist kaks korda rohkem ning igal aastal on stabiilselt lisandunud 12 000—20 000 uut e-residenti.
2. Aastaks 2021 on üle 30% uutest e-residentidest ettevõtteid asutanud (lisa 1). Kõik loodud ettevõtted ei ole küll aktiivsed, aga aktiivsuse määr on võrreldav teiste samas faasis ettevõtetega. Aastas lisandub 4000-5000 uut ettevõtet.
3. Eesti oli aastal 2021 kiireimini kasvav rahvusbränd maailmas. E-residentsust on välismeedias kokku kajastatud 18 420 korda, mille reklaamiväärtuse ekvivalent riigile on olnud 383,4 miljonit eurot (aastad 2014—2020, uuringufirma Meltwater andmed).

2017. aastal konsultatsioonifirma Deloitte poolt tehtud pikema perioodi prognoosides nähti **aastaks 2021** ette järgmised võtmetulemused:

PROGNOOS AASTAKS 2021

150 000 e-residenti on loonud

20 000 Eesti ettevõtet otsese puhastuluga 28 miljonit eurot

TEGELIK TULEMUS 2021

88 000 e-residenti on loonud

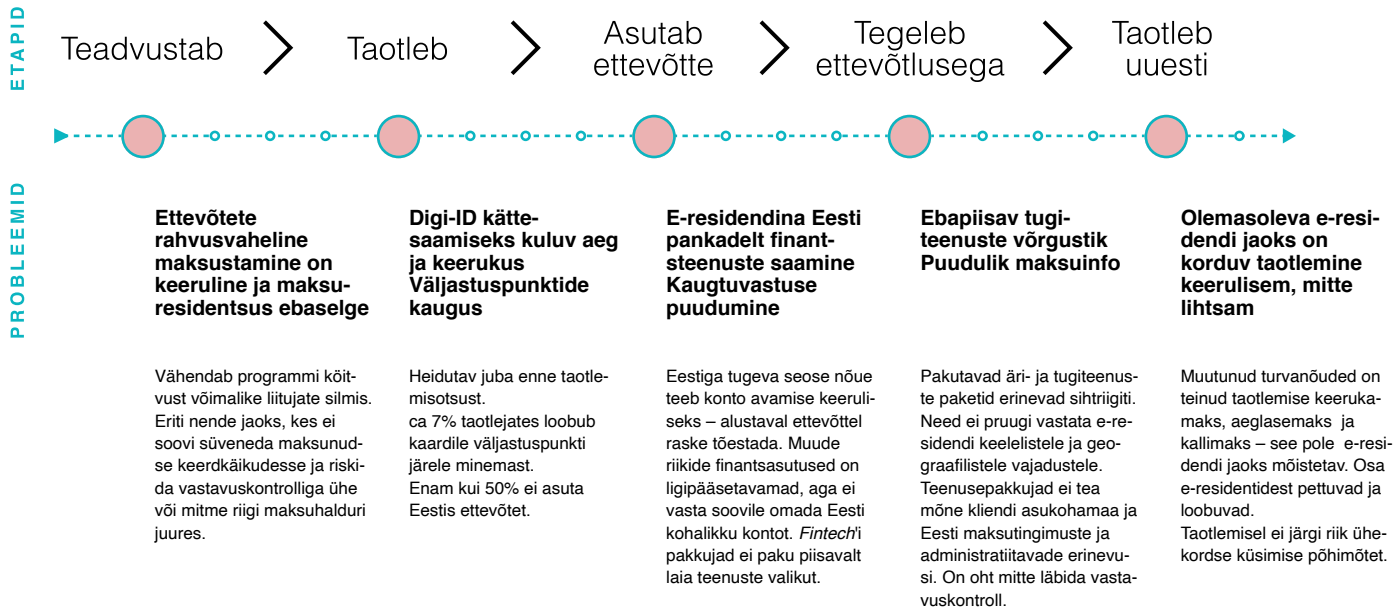
19 900 ettevõtet ning otsene puhastulu (35,2 miljonit tulusid miinus programmiga seotud kulud asutustele) 28—29 miljonit.

Kokkuvõtvalt võib tõdeda, et kõik programmile seatud eesmärgid ja prognoosid on täitunud mõnel juhul küll väikese viibega, kuid programmi unikaalsust ja vahepealset pandeemiat arvestades siiski harukordse täpsusega.

Probleemid klienditeekonnal

Järgides uute ja potentsiaalsete kasutajate teekonda alates programmiga tutvumisest kuni e-residentsuse korduva taotlemiseni, joonistuvad välja viis suuremat takistust, millega jätkustrateegias tuleb tegeleda.

E-residendi teekond (probleemkohad)



Võimalused uuteks kasvuhüpeteks

Viise, kuidas programm Eestile tulevikus veel rohkem tulu võiks tuua, on mitmeid. Toome esile kolm suunda, mille lahendamist käesolev jätkustrateegia aastatel 2022—2025 püüdleb.

1. **Eesti kui ärikeskkonna konkurentsivõime parandamine teiste riikide võrdluses.** Eesti ärikeskkonna atraktiivsust saab laiema skaala ettevõtjate jaoks kasvatada, sest me oleme konkurentidest avatumad, ausate kavatsustega äridel on siin äritegemine lihtne ning meil on pakkuda uusi võimalikke rahvusvaheliselt kasutatavaid digiteenuseid.
2. **Koostöö Eesti iduettevõtluse klastriga** ühiste väärtuspakkumiste väljatöötamisel, mille võimaldaja ja võimendaja on e-residentsus. Startup Estonia ja e-residentsuse 2021. aasta analüüsist nähtub, et 28% iduettevõtjate baasis olevatest ettevõtetest on e-residentide asutatud. Toimib ka turunduskoostöö programmide vahel. Põhjalikumalt analüüsimata ja kasutamata on aga ristmüügi ning ühise tootearenduse võimalused ettevõtetega, mille toote osa võiks olla e-residentsus või vastupidi.
3. **Müük, müük ja müük** ehk süvendatud tegevus valitud sihtriikides ning senisele küllaltki kitsale (digi/nomaad/IT), kuid samas globaalsele kliendisegmendile uute kasumlike kihtide lisamine piirnevatest valdkondadest.

Uute võimaluste tekitamist ja realiseerimist pärsib konarlik ja keeruline kasutajateekond. Sestap näeme iga arenguhüppe võimaldajana klienditeekonna takistuste kõrvaldamist, mitte ajas üha mahajäävama ja tehniliselt keerulise toote pakkumises järjest kahanevatele võimalikele sihtgruppidele.
Konkurents talendile ja kapitalile on ülemaailmne. Mida ihaldusväärsem ja usaldusväärsem on klient, seda rohkem on tal ka võimalusi ja valikuid. Järgnev jätkustrateegia on inspireeritud sissejuhatuses kirjeldatud probleemidest ja võimalustest.

E-residentsuse jätkustrateegia põhisuunad 2022–2025

Senisele eduloole väärika jätku ehitamiseks rajatud strateegia keskendub kolmele põhisuunale. Kirjeldatud suunad on omavahel tihedalt seotud: arendades üht, võimestame ja võimaldame järgmisele arenguastmele jõuda ka teistel suundadel.

1. **Toote kasutajakogemuse parandamine.** E-residendi digi-ID saamise ja kasutamise teekonna ning Eestis ettevõtte registreerimise sujuvamaks muutmine. Tegu on võtmeteemaga ja majandusliku kasu vaates peitub just siin mängu muutva läbimurde võimalus. Soovides hüppeliselt kasvatada otsest majanduslikku mõju, tuleb jõuda uuele tasemele kahes olulises aspektis:
   - 1.1. **Väljastusprotsessi logistika kiirus ja lähedus.** Tänaste protsessside, tehniliste ja turvanõuete ning väljastuspunktide geograafilise paiknemise koondtulemina on e-residendi kaardi väljastamise mediaanaeg 64 päeva, millele lisandub ettevõtte loomiseks kuluv aeg. Strateegia lahendus oleks seda aega lühendada ning kliendile lähemale tulla.

     Erilahendusena näeme võimalust vahetada ettevõtte loomise protsessis tehete järjekorda selliselt, et aeganõudvamad, kuid vältimatult vajalikud digi-ID turvanõuded täidetakse peale ettevõtte loomist (lisa 2).

   - 1.2. **Digivahendi tehniline kaasajastamine.** ID-kaart ja füüsiline luger arvuti küljes on tänaseks ajale jalgu jäänud lahendus. Vaja on liikuda üleni elektroonilise esmavahendi suunas, mille väljastamine ei põhineks füüsiliselt ID-kaardil.
2. **Teenuste paketi täiustamine.** Eesti ärikeskkonda sujuvaks sisenemiseks vajalike baasteenuste tagamine sihtriikide vaatepunktist ning uute äriteenuste loomisele kaasaaitamine, mille pärast tasub e-residentidel oma äri Eestisse tuua.
   - 2.1. **Tugiteenused äri asutamisel ja käitamisel**. Äriühinguteenuste pakkujate ring on küllaltki lai ning paljud turud on nende tegevustega kaetud. Praegu ei ole kõik huvipakkuvamad suunad ja segmendid ühtlaselt kaetud ning samuti tuleb tähelepanu pöörata litsentseerimata isetegevusele ja hoolsuskohustuste rikkumisele (RAB uuring 2021[1]). Jätkuvalt on arenguruumi kohalike pangateenuste kättesaadavuse parandamisel.
   - 2.2. **Eesti ärikeskkond kui teenus.** Konkurentsivõimelisim maksukeskkond OECDs, väike halduskoormus ja üleüldine digitaliseerituse tase teevad Eestist atraktiivse platvormi, millele on võimalik leida üha uusi konkreetsetele sektoritele või ärimudelitele sobivaid rakendusi. E-residentsuse ja iduettevõtluse klastri (kellest 28% on e-residentidest asutajatega[2]) koostöö võimaldab leida ja luua uusi pakkumisi.

1 https://www.fiu.ee/media/149/download
2 https://arileht.delfi.ee/artikkel/94269769/e-residendid-on-asutanud-ligi-kolmandiku-eesti-idufirmadest

3. **Müügitegevuse parandamine.** Turunduse ja äriarenduse ressursi suunamine uute kliendisegmentide leidmisele lisaks senisele diginomaad/IT-ettevõtja globaalsele profiilile.
    - **3.1. Fokuseeritum ja süsteemsem turundamine.** Senine turundusstrateegia on olnud peamiselt globaalse iseloomuga, mis on toonud tuntust nii programmile kui ka riigile ja esimesed kasumlikud kliendisegmendid. Järgmiste tulusate segmentide leidmiseks tuleb lisaks globaalsetele tegevustele keskenduda korraga vähemale arvule riikidele ning neis sügavuti minna. Sihtriikides laiema auditooriumini jõudmiseks on välja töötatud turgude küpsuse hindamise kriteeriumid ning uute segmentide valideerimise mudel.
    - **3.2. Uued kõrgema väärtusega kliendisegmendid.** Praegu kõnetab programm hästi üksikettevõtjana piiriüleselt toimetavat vabakutselist. Selles segmendis on e-residentsuse tuntus hea ning soovitusindeks toimib, kuid küsitav on segmendi pikaajaline kasumlikkus riigile (peamiselt tööjõumaksude ja dividendi tulumaks). Perspektiivikas on leida uusi Eesti riigile tulusaid kliendisegmente.

Strateegia ettepanekute hindamise mudel e-residendi elukaareväärtuse kaudu

Jätkustrateegiat tehes hinnati ettepanekuid kolmest võimalikust kasu aspektist, küsides:

a) kas suureneb tänasega sarnase elukaareväärtusega (ingl *life-time value,* LTV) e-residentide arv ehk paraneb kasvukiirus tänasega sarnase kvaliteedi juures ja/või
b) kasvab keskmine elukaareväärtus kõigi programmiga liitunud e-residentide või siis alates ettepaneku jõustumisest liituvate puhul ehk kas paraneb kvaliteet ja/või
c) vähenevad teadaolevad riskid ehk kas ettepanek maandab tänaseid või tulevasi riske?

Mõne ettepaneku osas on kasu oodata kõigis kolmes aspektis, kuid enamasti koondub kasu selgelt ühte kategooriasse.

Kui suur on e-residendi elukaareväärtus (LTV) täna?

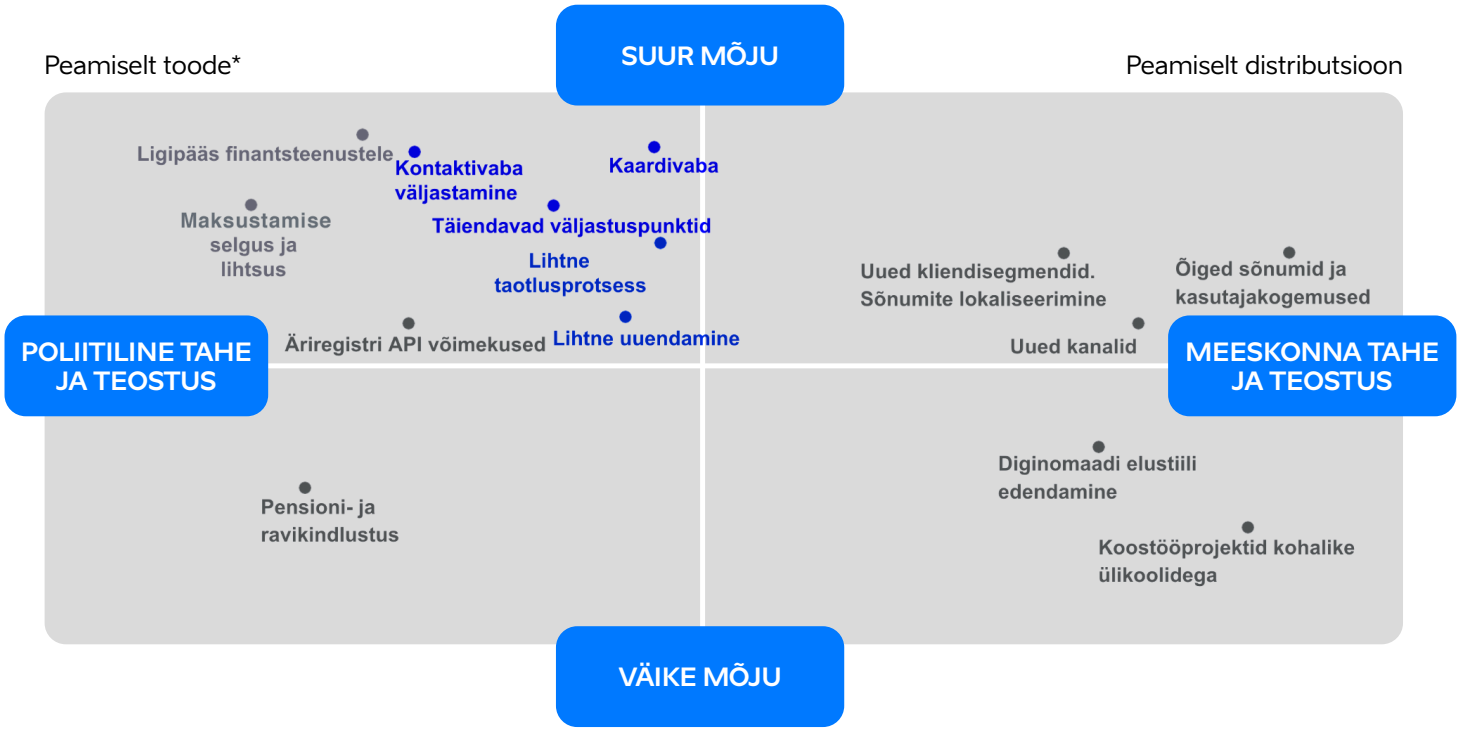
E-residentsuse programmi analüüsi järgi on ühe e-residendi keskmine elukaareväärtus vähemalt 2900 eurot. Arvutuse aluseks on kõigi praeguste e-residentide (88 500) kogutulu (89 miljonit) programmi algusest aastani 2021 ja arvestuslik aastase tulu (35 miljonit) jätk veel 5 aasta jooksul ilma kasvuta (arvutus lisas 3).

Paralleelselt e-residentsuse toote arendamisega, et muuta see atraktiivsemaks rohkematele ja nõudlikumatele sihtgruppidele, keskendub jätkustrateegia ka uute ja suurema potentsiaaliga segmentide leidmisele.

1. Toote kasutajakogemuse parandamine

1.1. VÄLJASTUSPROTSESSI KIIRUS JA LÄHEDUS

Kasutajateekonna analüüs ja vestlused e-residentidega viitavad, et programmi levikut pärsib muu hulgas selle ajaline ja geograafiline kättesaadavus (lisa 4).



* Toode ehk kogu e-residentsuse programm

Ajalised takistused. E-residentidel kulub taotluse esitamisest ettevõtteni jõudmiseks keskmiselt 2,5 kuud, selle aja jooksul soov Eestisse ettevõtet rajada aga raugeb. E-residendiks saamise taotluses soovib oma ettevõtet luua 70% inimestest, kuid oma ettevõtteni jõuab viimastel aastatel neist vaid 30—35%.

Andmed näitavad, et taotlusest kuni kaardi kättesaamiseni kulub keskmiselt kaks kuud (vt täpsemalt lisa 5).

Geograafilised takistused. Praegu on võimalik e-residendil oma digi-ID-kaart kätte saada 48s maailma asukohas väljaspool Eestit. Seda on vähe. Näiteks Brasiilias on väljastuspunkte ainult üks, kuid pindalalt on see riik 84% Euroopast!

Korduv taotlemine on seejuures paljude e-residentide jaoks keerulisem, kallim ja ajamahukam kui esmataotlemine. Näiteks ei võta korduv taotlemine arvesse e-residendi tegevust Eesti ettevõtluse arendamisel. See on tekitanud pahameelt eelkõige e-residentides, kes on olnud programmi toetajad ja/või loonud Eestisse edukaid ettevõtteid.

Olulisus e-residentidele

Kaardi kättesaadavuse parandamine ja enamate sammude viimine veebikeskkonda on toonud e-residentsuse ajaloo vältel alati kaasa suurema huvi programmi vastu. Lisaks on oluline hoida kõige väärtuslikumaid e-residente ehk vältida kliendikadu — sh hoida digiriigi mainet ja mitte seada ohtu suust suhu soovituste levimist. Sihiks on vältida mitmekordset

andmete esitamist ja uute kasutajate võimalikult pikk hõivamine (*engagement*). Selleks et taotleja programmi juurde püsima jääks, võiks pakkuda võimalust eeltäita ettevõtte loomise sammud, kuni e-residentsuse taotlust menetletakse.

Mõju programmi tulemuslikkusele

E-residentsuse programmi otsene majanduslik mõju tuleneb lõviosas e-residentide loodud ettevõtete majandustegevusest. Et mõju saaks avalduda, peab e-resident esmalt ettevõtte looma, seda aga omakorda mõjutab aeg, mis kulub digi-ID kättesaamisele. Kui esimese kvartiili puhul on tõenäosus ettevõtte loomiseks 40—45%, siis viimases kvartiilis langeb tõenäosus juba alla 25% (lisa 1.1). Sama loogika kehtib olenemata sellest, kus või millal e-residendiks on saadud.

Programmi majandusliku mõju suurendamiseks on võtmetähtsusega digi-ID kättesaamiseks kuluva aja lühendamine kõikidele e-residentidele või kiiremate võimaluste loomine ettevõtte asutamiseks ning kasutamiseks ärist huvitatuile.

Kättesaadavuse keerukuse tuum

E-residentsuse programmiga seonduvate riskide maandamiseks on oluline põhjalik taustakontroll ja isikutuvastus. E-residendi klienditeekond on fragmenteeritud mitme erineva ja omavahel seostamata avaliku- ja erasektori teenuse vahel. Kasutajateekonna parendamiseks ja erinevate lahenduste väljatöötamiseks on vajalik koostöö mitme riigiasutusega, sh Justiitsministeerium, Välisministeerium, PPA ja SMIT.

Muud takistavad tegurid

Muutuste loomine tähendab seaduste muutmist mitte pelgalt e-residentide, vaid kõikide kodanike jaoks, sh liidestused äriregistriga, mille puhul võib olla vaja õigusaktides muudatusi andmete taaskasutuseks.
Kõige kiiremini saaks väljastamist laiendada olemasoleva hankepartneri kaudu, sest sõlmitud hankelepingu järgi on 15 kohta kasutamata. Murekohaks on aga eelduste täitmine: seniste väljastuskohtade näitel on probleeme kvaliteedi tagamisega.

Senine strateegia kättesaadavuse parandamisel
E-residentsuse kättesaadavuse parandamiseks loodi 2015. aastal PPA-s veebipõhine taotluskeskkond, mis suurendas märgatavalt e-residentsuse programmiga liitunute arvu. 2021. aasta kevadel avati neli täiendavat väljastuspunkti Eesti ID-kaardi kättesaamiseks. Plaanis on avada kokku 20 täiendavat väljastuspunkti.

1.2. DIGIVAHENDI TEHNILINE KAASAJASTAMINE

SIM-kaarti ja lepingut eeldav mobiil-ID ning erasektori pakutav elektrooniline vahend Smart-ID ei ole kõigis e-residendile vajalikes riiklikes teenustes täiemahuliselt kasutatav. Näiteks ei ole äriregistris võimalik allkirjastada ettevõtetele kohustuslikku majandusaasta aruannet (eeldatavasti laheneb 2022. aasta esimeses pooles), kuid taolisi piiranguid on veel.
Teiseks on füüsiline ID-kaart koos kaardilugejaga suhteliselt kohmakas ja ajale juba jalgu jääv lahendus: kaasas peab kandma lugerit ning tänapäeva arvutites pole tihtipeale selle ühendamiseks sobivat pesagi. Üleni elektrooniline vahend võimaldaks lühendada ka füüsilise kaardi trükiks ja logistikaks kuluvat aega.

Lahendused 2022–2025 jätkustrateegiasse

KIIREMAD SAMMUD

1. Korduva taotlemise protsessi ja vormi lihtsustamine
2. Olemasoleva hankepartneri ärakasutamine — järgmised väljastuskohad
3. Konsulaarmissioonide pilootprojekt VM-is 2022
4. eIDAS nõuetele vastava kaugtuvastuse lahendusega tegelev projektijuht PPA-sse

KESKMISE AJAHORISONDIGA

5. Ettevõtte loomise muutuste kavandamine võimaldamaks ettevõtet *sandbox* režiimis käivitada juba enne lõpliku digitaalse ID vahendi kättesaamist: analüüs (õigus, IT ja muu vajalik) koostöös justiitsministri valitsemisalaga 2022. aasta lõpuks

LAHENDUSTE ANALÜÜS (*explore*)

6. Analüüs e-residentidele suunatud eraldi mobiilipõhise ja kaardivaba digi-ID loomise kohta

6.1. Analüüs SmartID kasutamiseks enne füüsilise vahendi saamist

7. E-residentidele oma digi-ID skeem ja ühtne sündmusteenus

2. Teenustepaketi täiustamine

2.1. TUGITEENUSED ÄRI ASUTAMISEL JA KÄITAMISEL

2.1.1. Teenusepakkujate katvus ja kvaliteet

Mõju programmi tulemuslikkusele

Ettevõtte loonud e-residendid vajavad tuge kohalikelt teenusepakkujatelt. Täna on hulk ettevõtteid, kes suudavad vastata e-residentide põhivajadustele. Samuti on toimunud häkatone ja ideetalguid, mille abil on püütud kaardistada võimalusi keerukamate teenuste loomiseks e-residentidele, kuid seni pole need tulemusi andnud.

> Tänaseks on e-residentide ja nende loodud ettevõtete arv kasvanud piisavaks, et ehitada täiendav kiht kompleksemaid teenuseid ettevõtetele, kes teevad piiriülest äri ja kellel on Eesti digi-ID.

Teenusepakkujad on olulised kahest aspektist:

1. **E-residendid vajavad tuge** nii ettevõtte asutamisel kui ka käitamisel. Vaja on välja selgitada praegu puuduvad teenused, näiteks, millisel turul või millisele segmendile on vaja baasteenuseid (lisa 6). Samuti tuleks arendada koostöös olemasolevate ettevõtlusprogrammidega (nt Ajujaht) e-residentidele suunatud komplekssemaid teenuseid.
2. **Teenusepakkujad loovad töökohti ja toovad maksutulu Eesti riigile.** Koos e-residentide arvu kasvuga on läbi aastate õnnestunud kasvatada ka teenusepakkujate arvu (lisa 7).

Olulisus e-residentidele

Enamik e-residente, kes loovad ettevõtte, teevad seda Eestis Rahapesu Andmebüroo poolt väljastatud litsentsiga äriühinguteenuste pakkujate abil. Samalt teenusepakkujalt ostavad e-residentidest ettevõtjad ka juriidilise aadressi, kontaktisiku teenused ja raamatupidamise.

Äriteenuste, raamatupidamise ja maksunõustamise ettevõtted on e-residentidest ettevõtjatele olulisim sisuline tugi ettevõtte käivitamisel ning Eesti seadustega kooskõlas tegutsemisel. Seepärast on piisava katvusega usaldusväärne valik teenusepakkujaid kriitilise tähtsusega, et ettevõtte loomise (või vahetult sellele eelnevas) faasis olev e-resident julgeks selle sammu astuda ja leiaks enda vajadustele ning võimalustele sobivad teenusepakkujad.

Teisalt muutuvad juba tegutsevatele e-residentide ettevõtetele oluliseks maksustamisküsimused ja äriarendust ning rahastamist toetavad teenused. Ka nende piisav valik ja kättesaadavus on e-residentsuse programmi jätkusuutlikkuse tagamise seisukohast oluline (e-residentide ettevõtete stabiilne kasv, aktiivsete ettevõtete hulga ning käibe kasv).

Toetavate teenuste ulatuse tuum

E-residentide ettevõtteid aitavaid teenusepakkujaid võib valdavalt pidada universaallahenduste pakkujateks. Nad aitavad ettevõtte loomisel, pakuvad juriidilise aadressi ning kontaktisiku teenust, hoolitsevad raamatupidamise ja (ennekõike Eesti) maksu- ja õigusküsimuste eest. Lähenemised ja klientidele pakutavate teenuste paketid on pigem standardsed.

Teenuste valik on piiratud järgmistes valdkondades:

1. **Riigi- ja regioonipõhine maksunõustamine.** E-residentide ettevõtete Eestis makstavate maksude valdkond on hästi kaetud. Paljudel juhtudel tekivad e-residentidel maksukohustused siiski ka oma asukohariigis. Selle poolega seotud maksunõu peab e-resident ise hankima. Iseäranis olulisematel sihtturgudel on e-residentsuse meeskond asunud kohalike maksunõustajate võrgustikku looma, kuid maksunõustajateni jõudmine ja nende motiveerimine on osutunud eeldatust keerulisemaks. Kui maksuküsimused „kasvavad üle pea", võivad e-residendid programmis ja Eesti ettevõtte mõistlikkuses kergesti pettuda.
2. **Klienditugi e-residendi emakeeles.** Kuigi 2021. aasta kevadel e-residentsuse turuplatsil esindatud teenusepakkujatega tehtud intervjuudest (12) selgus, et valdavalt ei pea teenusepakkujad ise keele- ja sihtriigipõhist lähenemist väga oluliseks, on e-residentide tagasiside andnud selge viite, et emakeelne teenusepakkuja aitaks oluliselt ettevõtte loomist ning käitamist hõlbustada ja keskenduda paremini põhiärile.
3. **Teenusepakkujate kogemus ja teadlikkus erinevates ärivaldkondades**. Juurde on vaja teenusepakkujaid, kes saavad end süvitsi kurssi viia teatud tegevusalade eripäradega e-residentsuse ja Eesti ettevõtte ning piiriülese äri kontekstis. See hõlbustaks oluliselt e-residentsuse meeskonna turundus- ja äriarendustegevusi teatud sihtrühmadele (kelle ärivaldkondades on e-residentsus ja Eesti ettevõte mõistlik lahendus). Peamisteks näideteks võiks siin tuua e-kommertsi, investeerimise ja valdusühingute valdkonna.
4. **E-residentide äri arengut toetavad teenused**. See on praegu üks peamisi küsimusi: milliseid (võimalik, et veel mitte eksisteerivaid) teenuseid ja millist oskusteavet e-residendid vajavad, et oma Eesti ettevõtet pikaajaliselt, jätkusuutlikult ning kasvu toetavalt arendada? Olgu selleks mentorlusteenused, tugi Eestiga tugevama sideme loomisel, värbamisel, autoriõiguste kaitsmisel vms.

Lahendused 2022–2025 jätkustrateegiasse

KIIREMAD SAMMUD

1. Jätkata e-residentsuse äriarenduse tiimi fookuse hoidmist partnerite otsingul sihtturgudel teenuste laiendamiseks ja süvendamiseks

1.1. Järgmiste sammude ettevalmistuseks teha sihtklientide seas teenuste kattuvuse uuring

KESKMISE AJAHORISONDIGA

2. Rakendada Eestis olemasolevaid ettevõtlusprogramme uute teenuste turule toomiseks

LAHENDUSTE ANALÜÜS (*explore*)

3. Investeerida osa eelarvet ja energiat Loonshot/Moonshoti projektidesse. e-Res kiirendiprogramm. Uurida võimalikke web3 ja digi-ID kooskasutusvõimalusi

2.1.2. Ligipääs finantsteenustele

Mõju programmi tulemuslikkusele

E-residentsuse programmi senise ajaloo suurimaid kasvuhüppeid toimus ajal, mil äriklientide pangateenus muutus koostöös Soome *fintech*'i pangaga Holvi 2017. aasta kevadel esmakordselt 100% veebis kättesaadavaks. Holvi tõusis kiiresti e-residentide ettevõtete lemmikuks, saavutades vähem kui aastaga 33% turuosa (lisa 8, Holvi kliendikontode arv). Sellele järgnes 2019. aasta kestel huvi kahanemine, mis langeb kokku Eesti pankades mitte-residentide pangakontode sulgemislaine ja uute kontode avamisest keeldumise tippajaga (lisa 9, Pangaliit 2021). Ka Holvi panga ärimudel muutus ja alates 2020. aasta algusest uusi e-residentidest ärikliente juurde ei võetud. Küll olid selleks ajaks programmiga liitunud TransferWise ja Stripe ning veebis konto loomise võimalusest päris ilma uued e-residentide ärid ei jäänud.

Olulisus e-residentidele

> 60% e-residentidest ettevõtjaid peab oluliseks omada äritegevuseks Eesti pangakontot, ligi pooltel taotlejatest ei õnnestunud aga Eestis pangakontot avada (vt lisa 11 ja 12, Kantar Emor 2021).

Eesti pangakonto on e-residentide jaoks oluline peamiselt ettevõtte ja konto päritolumaa samasuse jaoks (lisa 10, Kantar Emor 2021), mis kohati on kuvandi, aga tihtipeale ka praktilise vajaduse küsimus.

Eestis konto avamise keerukuse tuum

E-residentsuse meeskond analüüsis kontode avamisel tekkivaid takistusi ja võimalusi nende leevendamiseks koostöös PricewaterhouseCoopers Legali tiimiga 2021. aasta suve- ja sügiskuudel, intervjueerides nii turuosalisi kui ka regulatiivorganite esindajaid. Kuigi lõppraport on veel valmimisel, võib sedastada järgmist.

1. **põhjus — tehniline kättesaadavus ehk kaugtuvastuse puudumine.** Eestis reguleeritud finantsasutustel puudub kaugtuvastusega uute kliendikontode loomise protsess e-residentidele (ja ka laiemalt mitteresidentidele). Samas on e-residentide geograafia väga laialdane (178 riiki) ning kuigi lähiriikide kodanike seas on e-residentsus populaarne, moodustavad nad tervikust siiski ainult 26%. Lõviosa jaotub pika sabana üle 169 riigi, mis pole Eesti lähedal. Ka ilma koroonapandeemiata on ainult pangakonto avamise jaoks Eestisse reisimine olnud tülikas ning kulukas ettevõtmine.
2. **põhjus — riskiisu ehk tugev seos Eestiga.** Tulenevalt riigi riskiisust ja regulaatori soovitusest järgida hoolsuskohustust nõuavad kõik Eesti finantsasutused oma klientidelt tugevat seost Eestiga. Kõigiti on arusaadav Eesti soovimatus olla transiitkontode maaks üha keerukamaks muutuvas rahvusvaheliste rahapesuriskide olukorras. Samas on e-residentsuse programmi eripära olla hüppelaud alustavatele piiriülestele ning asukohast

sõltumatutele teenusäridele. Algusaastail on sellistel äridel pea võimatu täita pankade nõuet näidata äri tugevat seost Eestiga (mis enamasti tähendab töötajate, kontori vms olemasolu Eestis), kuid on küllaldaselt näiteid ettevõtetest, kes alustasid 4—5 aasta eest ja on tänaseks arenenud faasi, kus neil on ka Eestis kontor ja töötajad. Neid ärisid ei oleks tänaste tingimuste järgi olnud võimalik Eestist teenindada.

Muud faktorid ja takistavad tegurid

E-residentide puhul häirib panku sageli asjaolu, et kliendi tuvastamisel tuleb tugineda kliendi esitatud andmetele, mille kinnitamine avalike allikate põhjal võib osutuda keeruliseks ja kulukaks. Siinkohal saaks riik pankade tegevust toetada ja kaasnevaid kulusid vähendada, suurendades omavahelist infovahetust. Lisaks takistab e-residentidel Eestis konto avamist sageli vajadus selleks Eestisse sõita, et pangal oleks võimalik näost näkku isikut tuvastada. Sageli pole see e-residendile kas võimalik (nt viiruse levikust tingitud reisipiirangud) või on liigselt kulukas (nt e-residendid, kes elavad väljaspool lähiriike).

Lahendused 2022—2025 jätkustrateegiasse

KIIREMAD SAMMUD

1. Jätkata koostööd kohalike ja EL-i finantsteenuste pakkujatega e-residentide teenindamiseks
2. Toetada uue valmiva kaugtuvastusmääruse rakendamist turuosaliste poolt

2.1. Alternatiivina kaaluda isikusamasuse tuvastamise koostööd välisesinduste ja pankade vahel

KESKMISE AJAHORISONDIGA

3. Infovahetuse suurendamine riigi ja finantsasutuste vahel vastavalt PwC uuringus toodud ettepanekutele

LAHENDUSTE ANALÜÜS *(explore)*

4. Riigi riskiisu kaaludes üle vaadata alustava ettevõtte Eestiga tugeva seose näitamise nõue. Leida finantskeskkonnale turvaline viis alustavatele ettevõtetele Eestiga seose tekitamiseks aega anda

Senine strateegia finantseenuste kättesaadavuse parandamisel

E-residentsuse meeskonna strateegia finantsteenuste kättesaadavuse parandamisel on keskendunud kliendite informeerimisele Eestis kehtivatest nõuetest ja uute teenusepakkujate leidmisele, et pakkumist ning valikuvõimalusi suurendada. 2021. aasta on olnud edukas, sügisel lisandus Coop Pank ja kaks välismaist teenusepakkujat (Payhawk, Wamo), kelle valikus on ka EE algusega IBAN-kontod, mis on e-residentide äridele oluline. Kokku on 2021. aasta lõpu seisuga kümme erinevat finantsteenuse pakkujat, kellest kaks on Eestis litsenseeritud pangad.

2.2. EESTI ÄRIKESKKOND KUI TEENUS

2.2.1. Maksundus

Mõju programmi tulemuslikkusele

Eesti lihtne ja ühetaoline maksusüsteem on rahvusvaheliselt tunnistatud OECD riikide seas kõige konkurentsivõimelisemaks kaheksa aastat järjest[3]. Eesti ettevõtted kulutavad aastas maksude haldamisele kolm korda vähem tunde (50 h) kui OECD kõrgemate sissetulekutega riikide keskmine[4] (159 h). Kõik need hüved kehtivad aga ainult äridele, mis on üheselt Eesti maksuresidendid.

Läbi aastate on e-residentsuse äriprofiil keskendunud piiriülestele asukohast sõltumatutele ärimudelitele, olles teerajaja võrgustuvas ja füüsilisi piire üha vähem tunnistavas maailmas. Kui e-residentide füüsilise isiku maksukohustustega on olukord suhteliselt lihtne (inimene on üldjoontes selle riigi maksuresident, kus ta elab enam kui 183 päeva aastas), siis ettevõtete maksuresidentsuse määramine on märksa keerukam ja sõltub konkreetsest ärist.

> Turuosaliste intervjuudest ilmneb, et klienditeekonna algfaasis (valiku kaalumine) on just maksustamise küsimustes selguse puudumine üks peamisi kõhklemise põhjuseid ja kasvu takistajaid.

Olulisus e-residentidele

Potentsiaalsete e-residentide jaoks on oluline vältida riski sattuda vastuollu koduriigi maksuhalduriga. E-residendid tahavad teha seadusekuulekaid valikud ja mitte sattuda vaidlustesse eri riikide maksuhalduritega. Peale võimaliku kasumi topeltmaksustamise on koormav ka ettevõtlusega seotud aruannete esitamine mitmele riigile: see nulliks ära Eesti vähesest bürokraatiast ning suurest digitaliseeritusest saadava kasu.

Rahvusvahelise maksustamise keerukuse tuum

Eri riikide maksuhaldurid kasutavad ettevõtete maksuresidentsuse määramisel erinevaid kriteeriume. Mida virtuaalsem on äri iseloom, seda keerukam on hinnata, millise riigi äriga on tegu. Kasutuses olevad residentsuse väljaselgitamise praktikad on aegunud, keerukad ja kohaldatavad pigem suurtele tööstusettevõtetele. Rahvusvahelist äri arendavale piiriülesele väikeettevõttele ei ole teemaga kursis olemine tihti jõu- ega taskukohane.

Muud takistavad tegurid

Maksunduse küsimus on äärmiselt kompleksne, sest seda mõjutavad paljud tegurid, sealhulgas avalik ja läbipaistev äriregister, juhatuse aadress välismaal, PPA-s tehtav andmete vastavuse kontroll korduvale taotlejale.

E-residentide ettevõtetest 13%-l on märgitud juhatuse aadress välisriigis.

3 https://taxfoundation.org/publications/international-tax-competitiveness-index/

4 Maailmapank, Doing Business Index 2020,https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/estonia#DB_tax

Lahendused 2022–2025 jätkustrateegiasse

KIIREMAD SAMMUD

1. Riigi templiga juhend maksumaksjale, millisel puhul ja milliste tunnuste alusel loeme meie Eesti OÜ oma maksuresidendiks viisil, mis arvestab Eesti digitaalset infrastruktuuri

KESKMISE AJAHORISONDIGA

2. Valmisolek ja võimekus oma maksumaksjat välismaise maksuhalduri ees kaitsta, juhul kui on täidetud sobivad tunnused

LAHENDUSTE ANALÜÜS (*explore*)

3. Maksustamise ja halduskohustuste alane piiriülene koostöö mõne sõbraliku riigi maksuhalduriga: halduskohustuste täitmine Eesti reeglite järgi, CIT jagunemine vastavalt sisule või isegi sellest loobumine

Senine strateegia rahvusvahelise maksustamise lihtsuse ja selguse parandamisel

E-residentide harimine maksuresidentsuse teemal igakuistel veebiseminaridel, võrdlusuuringute teostamine, spetsialiseeritud maksukonsultantide kaasamine e-residentsuse turuplatsile.

2.2.2. E-residentsusel põhinevate uute ideede toetamine

Üks suundi, mille abil e-residentsuse toodavat väärtust kasvatada, on toetada uusi algatusi, mis edu korral soodustaksid ka e-residentsuse arengut. Viimastel aastatel on e-residentsuse programm teinud koostööd näiteks Eesti Kunstiakadeemiaga.

Näide 1

Digitaalne autoriõiguste haldamine digitaalses ja muutuvate regulatsioonidega maailmas. Eesti digiriik, mis suudab pakkuda kombinatsiooni elektroonilisest registrist ja digiallkirjast, loob võimaluse hallata autoriõigusi digitaalselt. Selline keskkond on soodne pinnas loovinimestele, et asutada Eestis ettevõte, mille kaudu oma juriidilisi õigusi hallata.

Näide 2

E-sport ja selle kirjeldus. E-sport on kiiresti kasvav valdkond, mille turuväärtus oli 2020. aastal 1 miljard USA dollarit ja ennustatav kasv 2025. aastaks 3,5 miljardit USA dollarit. E-residentsuse toode loob valdkonnas võimaluse tagada turvaline identiteedituvastus ning kiire ja operatiivne lahendus juriidilise isiku loomiseks kõrgel tasemel mängijatele.

E-residentsuse programmile väärtust loovate ideede toetamine, nõustamine ja kasvatamine on üks arengusuundadest, mille abil:

- hoida e-residentsuse programmi arenemas,
- tuua juurde uusi võimalikke segmente, kellele toode sobib,
- suurendada uute ja loodetavasti edukate algatuste kaudu Eestis loodavat väärtust ja maksutulu.

3. Müügitegevuse parandamine

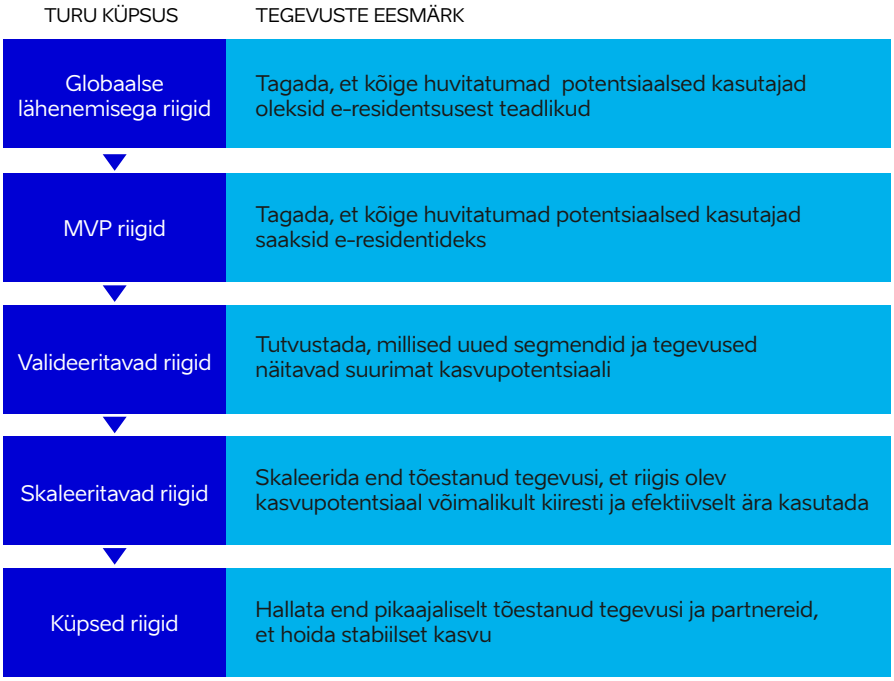
Turunduse ja müügi jätkustrateegia sisuks on senisest selgema fookusega lähenemine ja uute kliendisegmentide leidmine lisaks olemasolevale globaalsele segmendile, kelleks täna on valdavalt noored ettevõtlikud mehed IT-valdkonnas (lisa 13). Uute segmentide lisamise eeldus on igal aastal 2—3 riigi süvitsi uurimine ja tegevuste senisest suurem lokaliseerimine. Riikide uurimiseks ja täiendavate segmentide leidmiseks on välja töötatud taaskasutatav kasvumudel. Esimeste uuritavate riikidena on sõelale jäänud Suurbritannia, Saksamaa ja Hispaania.

	VARASEM LÄHENEMINE: ühtlane „laialimäärmine"	**UUS STRATEEGIA: valitud ja testitud fookus**
Tugevused	• Alustatud on kõige loogilisemast segmendist • Globaalne lähenemine on toonud laiemat mainekasu Eestile	• Toome kasvu, lisades uusi kasutajate segmente • Täpsem väärtuspakkumine olemasolevale ja uutele segmentidele • Lokaliseeritud tegevused (nt maksuinfo) • Tagada teenusepakkujate laius ja sügavus • Globaalsed tegevused tugevdavad jätkuvalt Eesti riigi mainet
Väljakutsed	• Potentsiaal on suurem • Üle maailma väljastuspunkte lahti hoida on keeruline ja kallis • Ebapiisav lokaliseeritus • Hektiline koostöö teenusepakkujatega	• Edukus sõltub ka tootearendustest ehk kasutusmugavusest kogu klienditeekonnal • Ühe riigi poliitilised riskid on proportsionaalselt suuremad

3.1. FOKUSEERITUM JA SÜSTEEMSEM TURUNDAMINE

Valitud ja testitud fookuse saavutamiseks on välja töötatud mudel, mille abil joondada e-residentsuse tegevusi eri riikides ja leida uusi segmente.

Süstemaatiline lähenemine vastavalt turu küpsusele



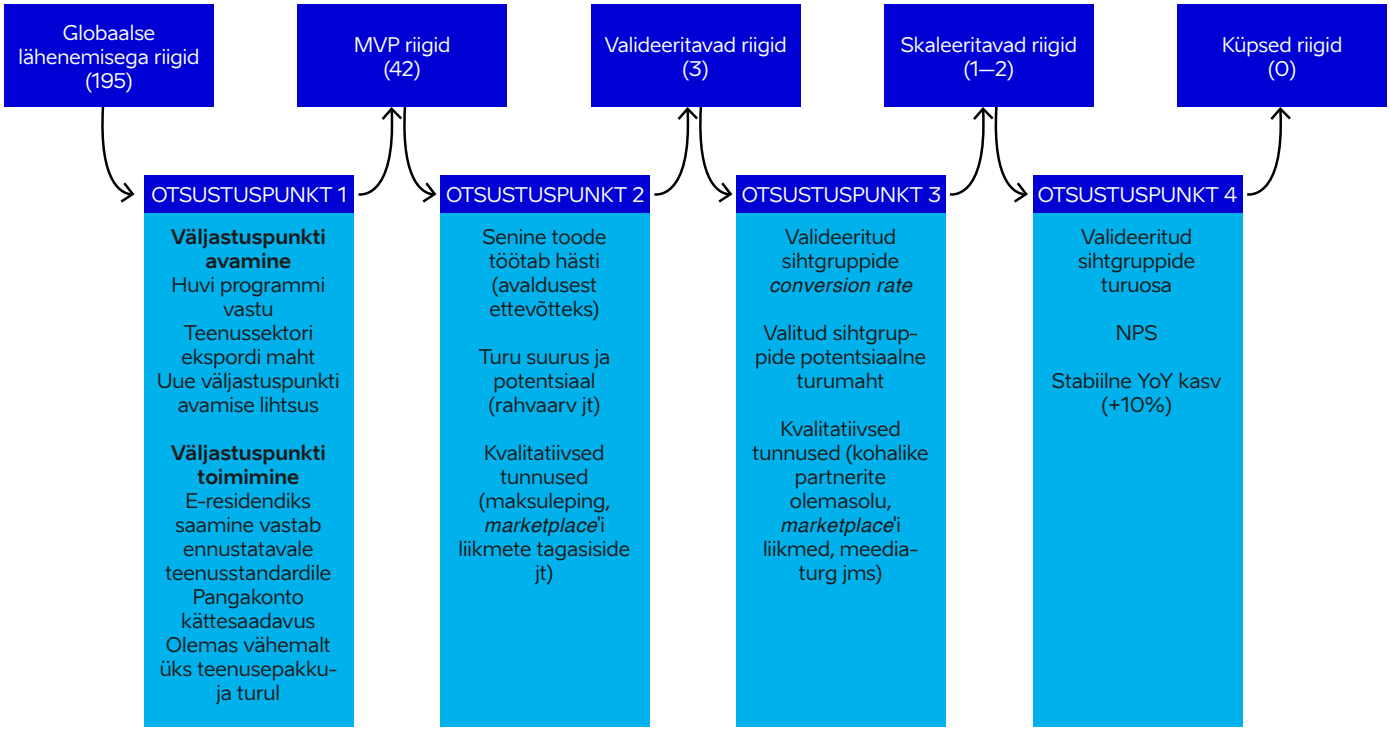
Riikide küpsusastmepõhised faasid on järgmised.

1. **Globaalse lähenemisega riigid.** Sellesse gruppi kuuluvad riigid, kus puudub e-residentidele kaardi väljastuspunkt. Info e-residentsuse kohta jõuab nendesse riikidesse peamiselt ülemaailmse tegevuse tulemusel, mis on suunatud innovaatorite sihtgrupile ilma spetsiifilise regionaalse sihtimiseta (ingl *spillover*).
    - Tegevuste eesmärk: tagada, et suure huviga potentsiaalsed kasutajad oleksid e-residentsusest teadlikud.
2. **Minimaalse elujõulise toote (ingl *minimum viable product, MVP*) lähenemisega riigid.** Riigid, kus on vähemalt üks e-residentsuse kaardi väljastuspunkt. Nendes riikides tehakse baastegevusi, et programmi innovaatorite sihtgrupile tutvustada.
    - Tegevuste eesmärk: tagada, et suure huviga potentsiaalsed kasutajad saaksid e-residentideks.
3. **Valideeritavad riigid.** Sellesse gruppi valitakse eelmisest grupist 3—4 riiki, mis näitavad kõige suuremat kasvupotentsiaali. Testriikides uuritakse põhjalikult erinevaid segmente, et leida uusi ja suurema potentsiaaliga kliente, mõista nende vajadusi ja neile sobivat väärtuspakkumist. Praktiliste tegevuste abil testitakse, millised sõnumid, kanalid ja lähenemised on kõige edukamad nende segmentide e-residentideks konverteerimisel. Tegemist on lähenemisega, mis lubab testida riigi tegelikku kasvupotentsiaali võimalikult kiiresti ja väikese kuluga.
    - Tegevuste eesmärk: tuvastada, millised segmendid ja tegevused näitavad eksponentsiaalse kasvu potentsiaali.

4. **Skaleeritavad riigid.** Kui eelmise etapi testidest selgub, millised segmendid ja tegevused väärivad panustamist, siis siia gruppi jõudnud riikides eskaleeritakse neid tegevusi maksimaalselt. Nii suunatakse ressursid just neisse kohtadesse, kus kasvupotentsiaal on tõestatult kõige suurem ja tehtud investeering end ära tasub. Lisaks e-residentsuse müügi- ja turundusmeeskonna tegevuste aktiveerimisele ehitatakse riigis üles tugev koostööpartnerite võrgustik, kelle abil e-residentsust müüa, ning lokaliseeritakse e-residentidele vajalik informatsioon kohalikku konteksti ja keelde.
    - Tegevuste eesmärk: skaleerida end tõestanud tegevusi, et riigis olev kasvupotentsiaal võimalikult kiiresti ja efektiivselt ära kasutada.
5. **Küpsed riigid.** Riik on küpses faasis, kui seal on olemas tugev ja stabiilne koostööpartnerite võrgustik ning püsiv e-residentide juurdekasv. Küpse faasi riigid vajavad samuti e-residentsuse meeskonna tähelepanu ja tegevusi, kuid tegevused on pigem suunatud koostööpartnerite võrgustiku koordineerimisele ja toetamisele.
    - Tegevuste eesmärk: hallata end pikaajaliselt tõestanud tegevusi ja partnereid, et hoida stabiilset kasvu.

Riikide ühest faasist teise liigutamise aluseks on otsustuspuud, mis koosnevad nii kvantitatiivsetest kui ka kvalitatiivsetest otsustuspunktidest, mille eesmärk on tuvastada selle faasi kõige suurema kasvupotentsiaaliga riigid.

Turu küpsuse hindamine

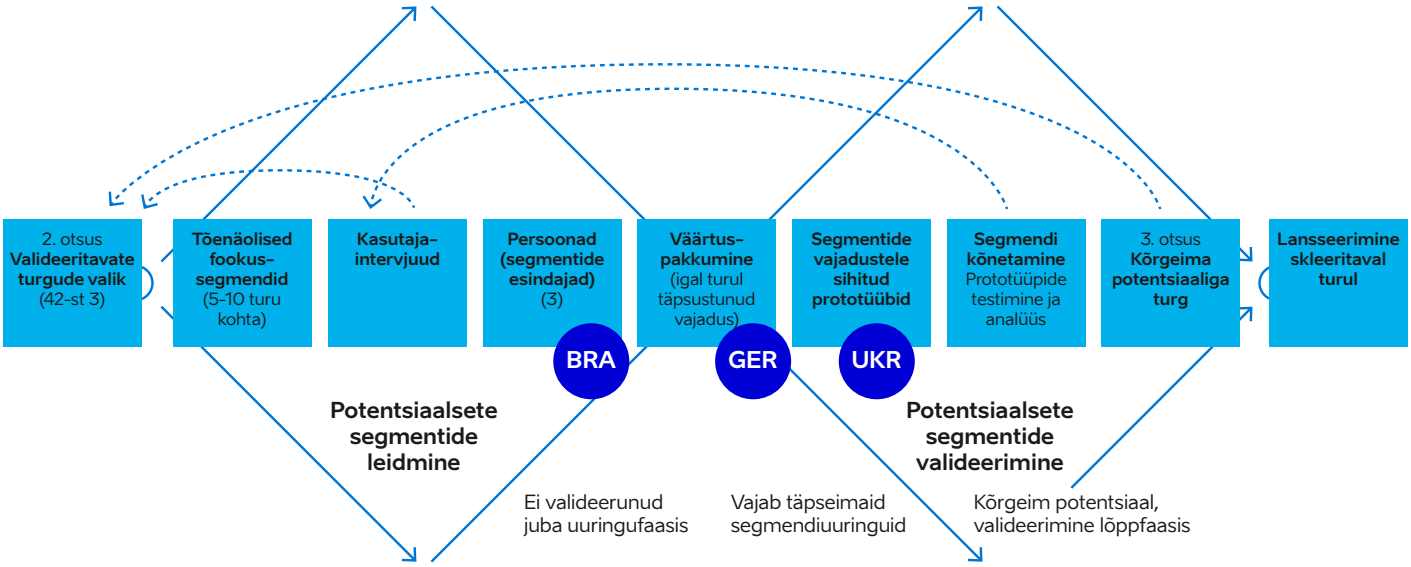


3.2. UUED KÕRGEMA VÄÄRTUSEGA KLIENDISEGMENDID

E-residentsuse programmi kasumlikkuse suurendamiseks on vaja liikuda teistesse segmentidesse kui vabakutselised ja digitaalsed nomaadid, kes reeglina ei ole kõige suuremad maksutulu maksjad.

2021. aasta sügisel töötati välja ja testiti läbi uute segmentide leidmise mudel, mille abil uuriti võimalike uusi segmente Ukrainas, Saksamaal ja Brasiilias.

Protsess, mis kinnitab või lükkab ümber kasvupotentsiaali



1. **Hüpoteesid segmentide kohta.** Esimene ülesanne on panna paika hüpoteesid turu erinevate segmentide kohta. Esialgu tuleb võtta fookusesse suurem hulk segmente (5—10).
2. **Kvalitatiivne uuring valitud segmentide seas.** Teostada valitud sihtrühmade seas kvalitatiivne uuring, et valideerida seatud hüpoteeside paikapidavust.
3. **Sõelale jäänud segmentide põhjal persoonade loomine.** Potsentsiaalsete segmentide põhjal üles ehitada ja luua persoonad.
4. **Valitud segmentidele sobiva väärtuspakkumise valimine.** Kvalitatiivse analüüsi ja persoonade põhjal jõutakse turule sobiliku väärtuspakkumiseni.
5. **Segmentide ja väärtuspakkumiste testimine laiemal auditooriumil.** Varasema tegevuse põhjal kogutud info ja analüüsi tulemusel toimub prototüüpimine, mille käigus saab kinnitust, kas valitud sektorid ja segmendid on õiged ja väärt skaleerimist. Seejuures peab olema valmis ka selleks, et prototüübi testimise

käigus selgub, et valitud segment polnud õige. Kui prototüübid leiavad testimise käigus kinnitust, siis saab kuulutada turu skaleeritavaks turuks ja keskenduda selle turu arendamisele.

Lahendused 2022–2025 jätkustrateegiasse

KIIREMAD SAMMUD

1. Distributsioonistrateegia juurutamine organisatsioonis (meeskondade tegevused ja fookused vastavalt mudelile)
2. Valideerimistegevused Suurbritannia, Saksamaa ja Hispaania turul

KESKMISE AJAHORISONDIGA

3. Mudelite täiendamine ja täpsustamine vastavalt lisanduvatele teadmistele

LAHENDUSTE ANALÜÜS (*explore*)

4. Uute potentsiaalsete segmentide lisamine globaalsete segmentide sekka

E-residentsusega seotud riskid ja nende maandamine

E-residentsuse programmiga on seotud riskid, mida tuleb järjepidevalt hallata ja maandada. Programm ei ole endaga kaasa toonud uusi spetsiifilisi riske, kuid mõni tänapäeva majanduses esinev risk võib e-residentsuse puhul võimenduda. Oluline on riski juhtida selliselt, et riskide ilmnemine ei tooks kaasa riigi julgeolekule ega majandusele, seega ka programmile märkimisväärseid negatiivseid tagajärgi ega seaks ohtu 2022-2025 jätkustrateegias püstitatud eesmärkide saavutamise.

E-residentsuse programmiga seonduvate riskide maandamise üks peamisi eeldusi on asjaolu, et riik teab, kes on Eesti e-residendid ja kellele ta on usaldanud Eesti digitaalse identiteedi. Selleks viiakse e-residentsuse taotlejate seas läbi riskipõhiseid eel- ja järelkontrolle eesmärgiga tagada see, et Eesti e-residentideks saaksid ainult õiguskuulekad välismaalased eelistatuna Eestiga viisavabaduse kehtestanud ja riigid, millega Eestil on justiits, julgeoleku- ja õiguskaitsealased koostöösuhted.

Andes välismaalasele Eesti Vabariigi digitaalse isikutunnistuse, tuvastab Politsei- ja Piirivalveamet välismaalase isiku tema kodakondsusjärgse riigi isikut tõendava dokumendi järgi, mille välismaalane esitab. Isiku tuvastamise ja taustakontrolli juures on oluline arvestada asjaoluga, et isiku tegeliku tausta teadasaamine pole lihtne, kui isik on pärit riigist, millega Eestil ei ole justiits-, julgeoleku- ja õiguskaitsealast koostööd. Selliste riikide kodanike tausta pole võimalik sageli efektiivselt kontrollida ega vajadusel hiljem nende toime pandud süütegusid menetleda. Seda olulisem on tõhus järelkontroll digi-ID kasutamise üle.

Käesolevaks ajaks on osa programmiga seotud riske ka realiseerunud. E-residentide hulgast on tuvastatud äärmusluse ja terrorismiga seotud isikuid. Samuti on märgatud, et kolmandate riikide kodanikud on püüdnud e-residentsust kasutada immigratsiooniskeemides, et migrante selle läbi Schengeni elamisloa- või viisamenetluses usaldusväärsemana näidata. Samuti on juhtumeid, mil e-resident omandab riiuliettevõtte koos olemasoleva pangakontoga, saades selliselt juhatuse liikmena lihtsamini juurdepääsu finantsteenustele.

Ka Eestis väga aktuaalses virtuaalvääringu valdkonnas tegutsemise tegelikku eesmärki ja tausta aitab täiendava anonüümsuse kihina varjata e-residentidest variisikute abil. Kurjategijate jaoks võivad virtuaalvääring ja e-residentsus olla võimalus Eesti ettevõtluskeskkonda ära kasutada ilma, et riigil oleks mõjuvaid viise riskide maandamiseks. Riskid on kõrgemad nende riikide elanike puhul, kellega Eestil puudub justiits-, julgeoleku- ja õiguskaitsealane koostöö. Sageli on just sellised riigid seotud ka suurema terrorismi (rahastamise) ohuga.

E-residentsuse programmi kasvades ja muutudes on vaja arvestada üha kiiremini muutuvat keskkonda, hinnata järjepidevalt riske, kavandada asjakohaseid maandamismeetmeid ja suurendada selleks vastavat ressurssi. Erinevate osapoolte koostöös on eraldiseisvalt valminud

e-residentsuse riskianalüüs (tunnistatud asutusesiseseks kasutamiseks mõeldud teabeks), kus on kajastatud e-residentsusega seonduvad riskid, maandamismeetmed ning vastutajad. Vastavate maandamismeetmete kaardistus ja meetmete rakendamine toimub Siseministeeriumi eestvedamisel ning e-residentsuse nõukogu hindab ja kinnitab maandamistegevusi perioodiliselt.
E-residentsuse programmi 2022—2025 jätkustrateegiaga seotud olulisim risk on dokumendi väärkasutus, mis võib seisneda:

1. digi-ID-ga õigusrikkumiste toimepanemises, sh kelmused, maksupettused, finantskuriteod, rahapesu ja organiseeritud kuritegevus, või terrorismi rahastamises;
2. digi-ID teisele isikule kasutada andmises.

Riski maandamiseks tehtavad tegevused:

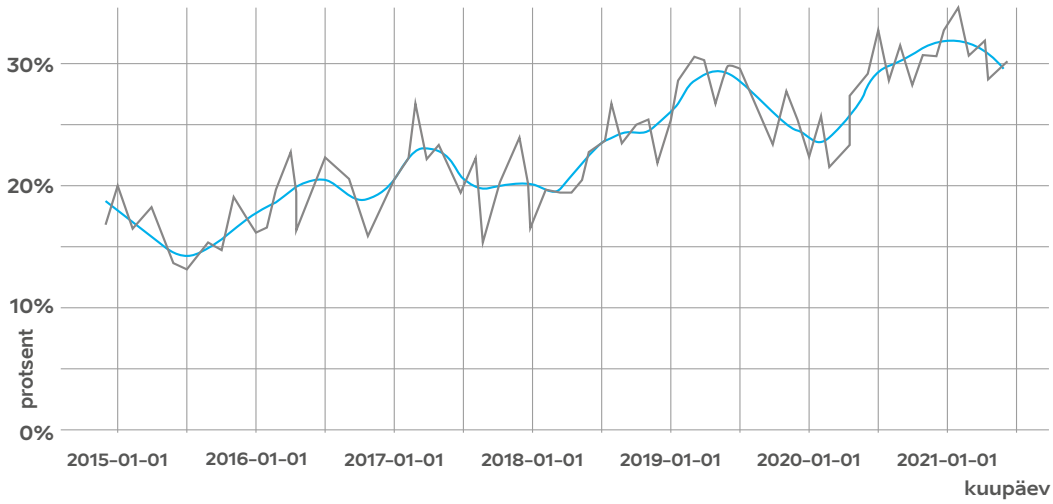
MAANDAMISTEGEVUSED					
1. Taustakontroll (eel- ja järelkontroll)	**2. Teenuse-osutajate tehtav kontroll**	**3. Tugi teenuse-osutajatele**	**4. Kontsentreerumine turvalistele sihtriikidele**	**5. Digi-ID kasutusõiguse peatamine**	**6. Digi-ID kehtetuks tunnistamine**
E-residendile digi-ID väljastamisel teostatakse võimaluste piires eel- ja järelkontrolli, kaasates asjassepuutuvaid asutusi ja tehes päringuid asjakohastesse Eesti ja Euroopa Liidu andmekogudesse haldusmenetluses võimaldatud ulatuses — kui on kahtlus isiku usaldusväärsuses, siis taotlejale digi-ID-d välja ei anta või lõpetatakse e-residentsuse kui hüve pakkumine	Teenuseosutajad peavad vajadusel seirama digi-ID kasutamist, et leida väärkasutuse mustreid ja kõrvalekaldeid — selleks on e-residendid infosüsteemides sertifikaatides sisalduvate tunnuste alusel eristatavad ning lisaks tehakse teenusepakkujate seas põhjalikku teavitustööd, mille sihtgrupiks on eeskätt kriitiliste teenuste ja e-residentide jaoks huvipakkuvaimate teenuste pakkujad.	Riigi Infosüsteemi Amet pakub digiteenuste osutajatele info- ja eksperttuge teenuste seire arendamisel ja läbiviimisel.	E-residentsust ei pakuta reeglina nende riikide kodanikele, millest tuleneb ulatuslik julgeolekuline või digi-ID väärkasutuse oht. E-residendina on eriti eelistatud taotlejad riikidest, millega Eestil on olemas justiits-, julgeoleku- ja õiguskaitsealane koostöö.	Digi-ID väärkasutuse või selle omaniku valdusest väljumise kahtlustuse või vastava teate põhjal uurib PPA dokumendi väljaandjana juhtumit ja tal on õigus peatada koheselt e-residentsus, seega sertifikaatide kehtivus ja sellega kõigi digiteenuste kasutusõigus.	Väärkasutuse ilmnemisel on riigil võimalik digi-ID kasutamine kui hüve lõpetada, tunnistades dokumendi kehtetuks.

Lisad ja graafikud

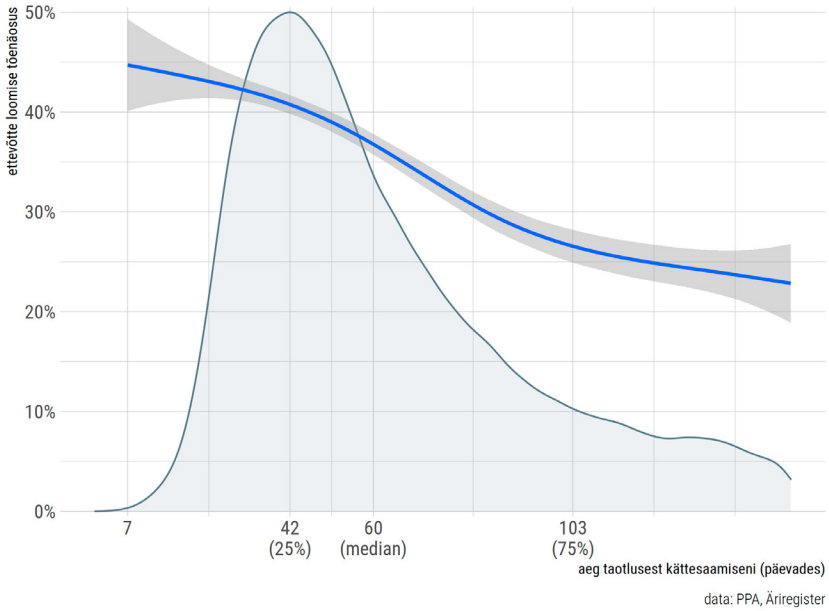
Lisa 1: ettevõtteid loovate e-residentide osakaalu kasv ajas

E-residendid, kes on loonud ettevõtte (%)

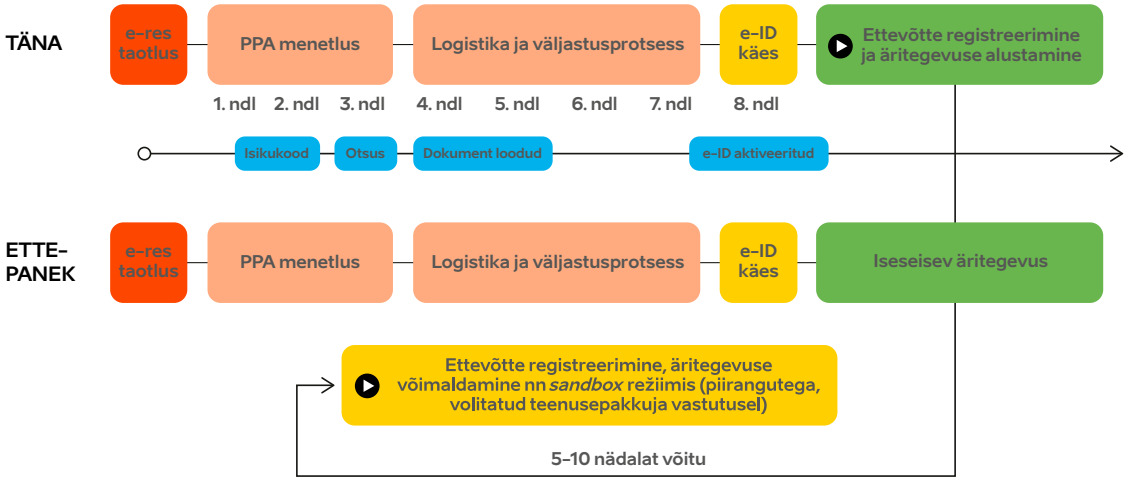
2022. aasta jaanuari seisuga



Lisa 1.1: ettevõtte loomise tõenäosuse ja e-ID saamiseks kuluva aja seos



Lisa 2: Ettevõtte loomise protsess täna ja võimalik uus lahendus



Lisa 3: e-residendi väärtus elukaarel

Mis on ühe e-residendi elukaareväärtus?

Vähemalt
2900 eurot*

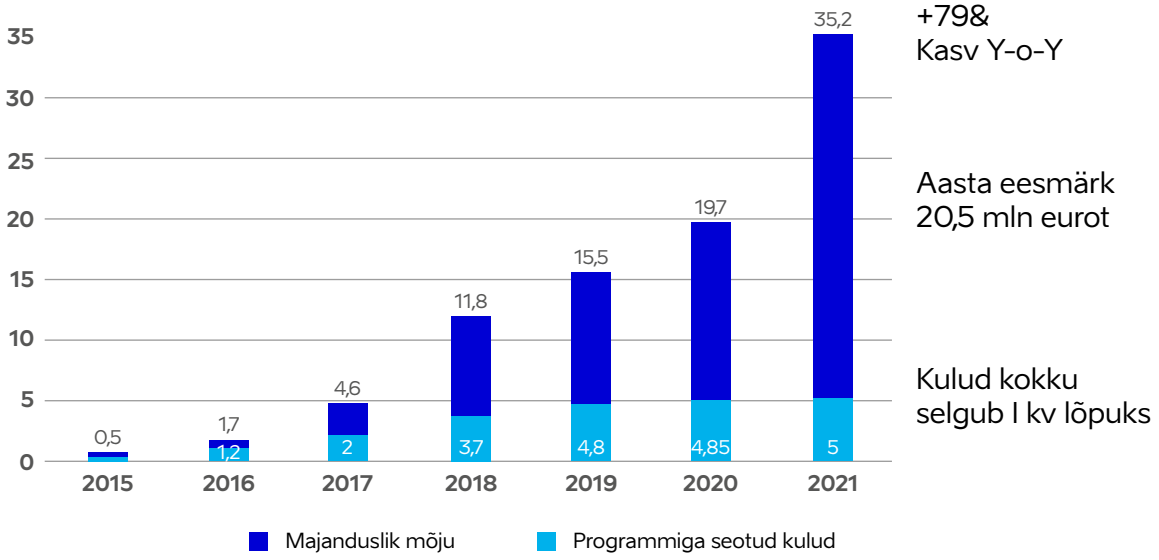
Arvutuskäik:

88 500 e-residenti täna
89 mln eurot tulu programmi algusest kuni 2021. aastani
175 mln eurot järgmise 5 aasta tulu (2021. a tulu alusel)
89 mln + 175 mln eurot ⇒
264 mln eurot tänaseks olemasolevate
e-residentide tulu kokku aastaks 2026
265 mln / 88 500 = elukaareväärtus 2980 eurot

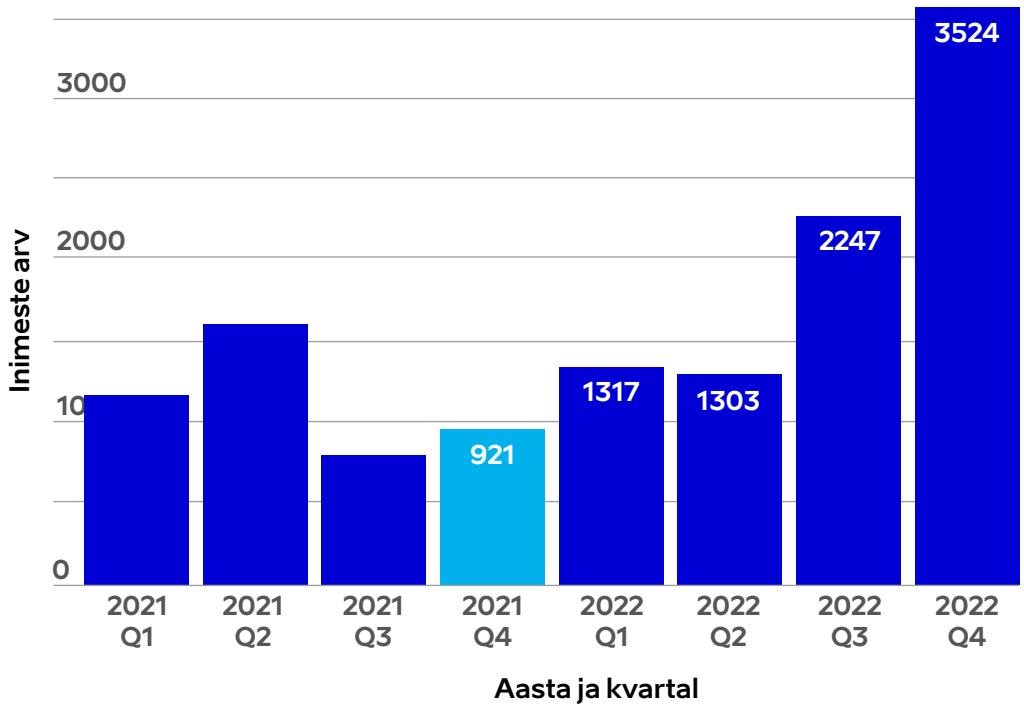
* Arvestamata diskontomäära ja võimalikku kasvu üle 2021. aasta taseme

Lisa 3.1: e-residentsuse programmi otsene majanduslik mõju aastail 2015-2021

E-residentsus: majanduslik mõju



Lisa 4: e-residendi ID-kaartide kehtivuse lõpp

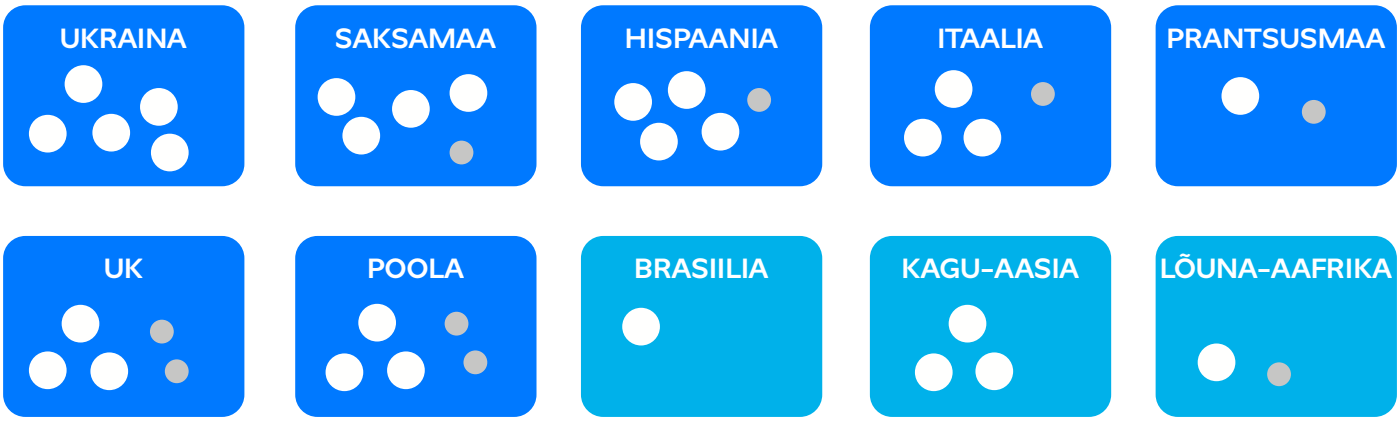


Lisa 5: E-residendi klienditeekond



Lisa 6: kohalikud maksunõustajad

Äriarenduse 2021. aasta 7 fookusturgu + uued väljastuspunktid



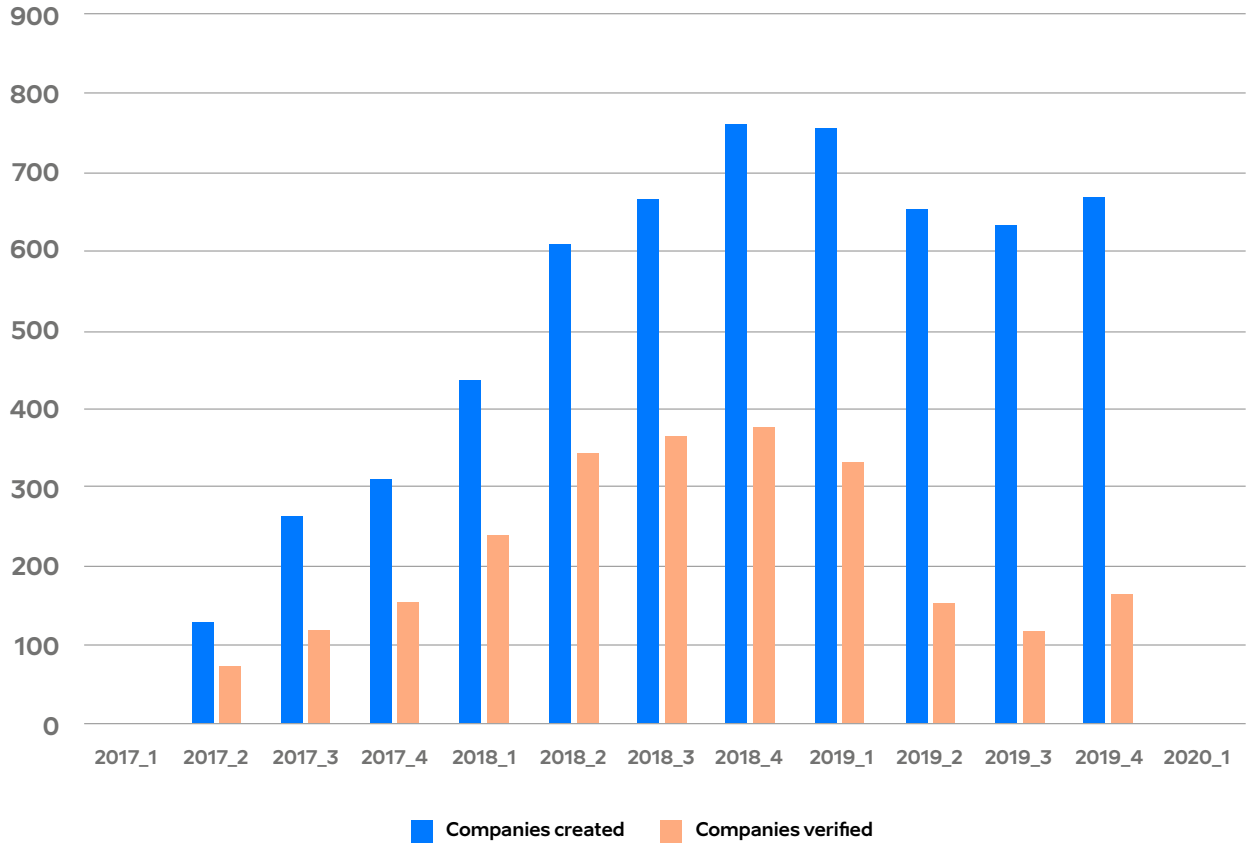
Lisa 7: e-residentsuse programmi poolt toetatud teenusepakkujate arv

E-residentsuse turuplatsi areng 2019-2021

	2019	2020	2021 (nov)
Teenusepakkujaid kokku	55	65	91
Eesti ettevõtetest teenusepakkujad	40	51	63
Pangad, makseasutused (+ payment gateway)	6	6	9 (+1)
Äriühinguteenuste pakkujad	26	33	45
Maksunõustajad	14	25	38
sh riigipõhised maksunõustajad			25
E-residendist asutajaga teenusepakkujad	4	6	11

Lisa 8: Holvi ärikliendi kontode loomine e-residentsuse koostöö jooksul 2017-2019

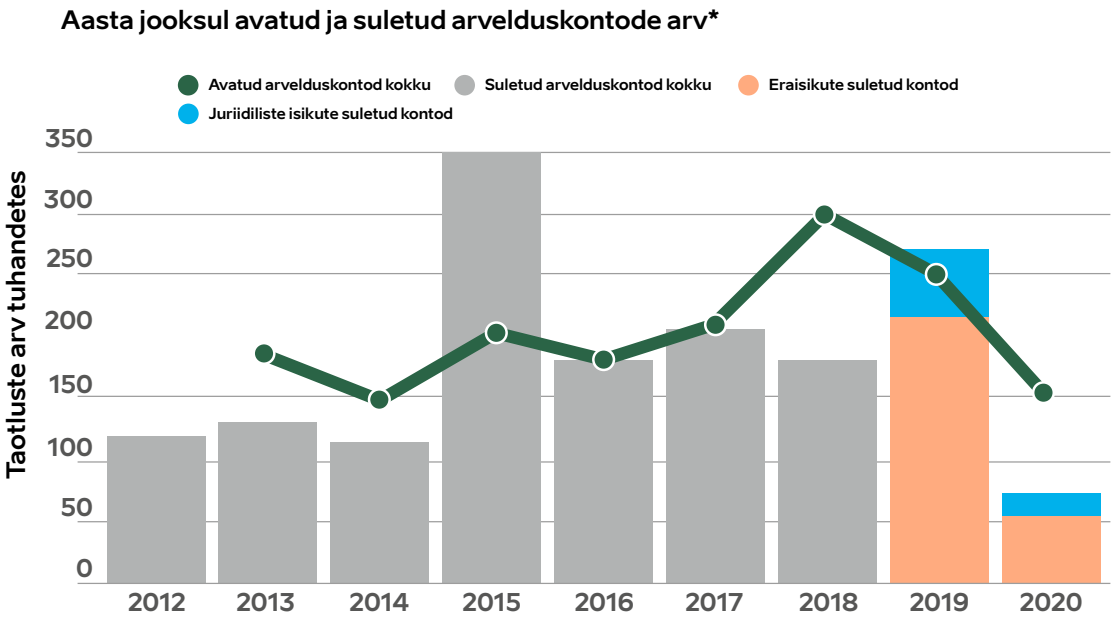
Holvi, uued ärikliendi kontod



Lisa 9: Eesti pankades kontode sulgemised ja avamisest keeldumised 2012-2021

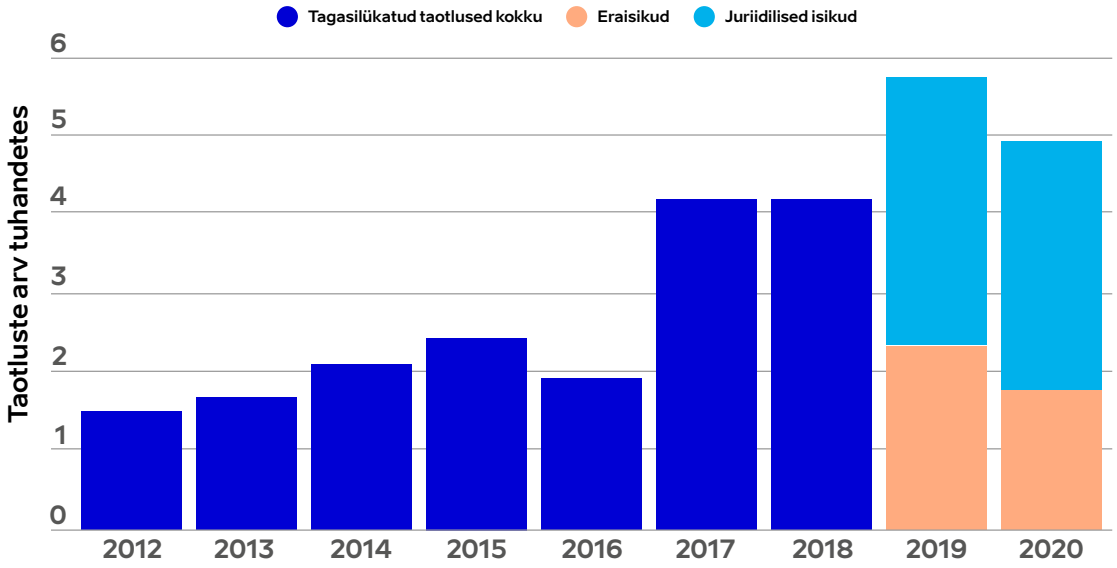
Kontode avamine, keeldumine ja sulgemine numbrites

Eesti Panga andmed (trend):



*Detailsem klientide jaotus on kättesaadav alates 2019. aastast

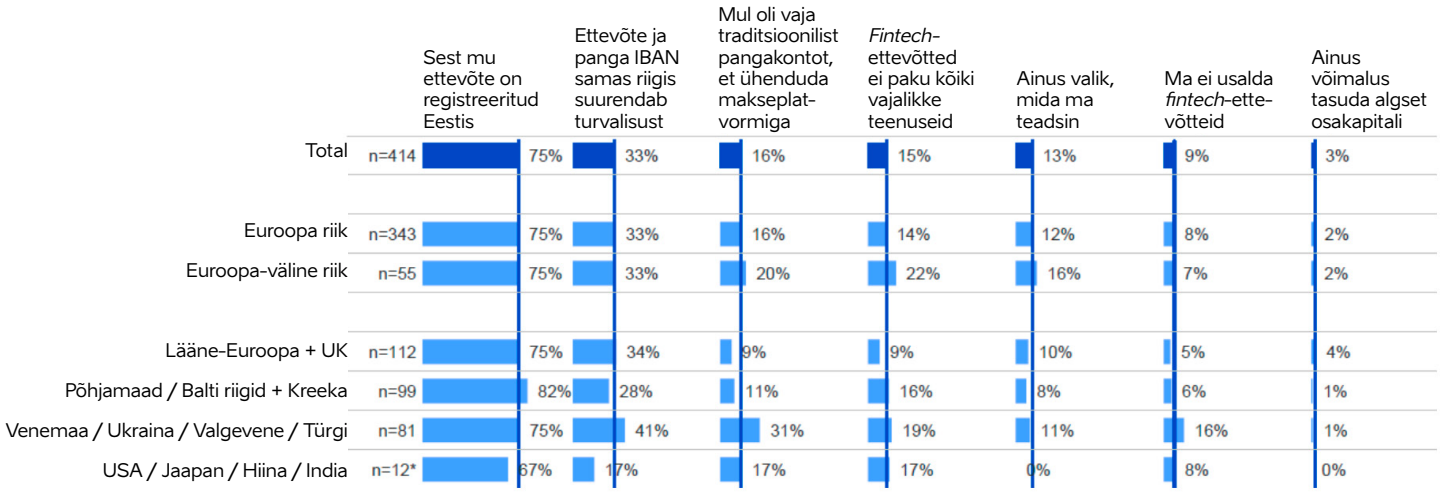
Aasta jooksul tagasilükatud kontoavamise taotluste arv*



*Detailsem klientide jaotus on kättesaadav alates 2019. aastast

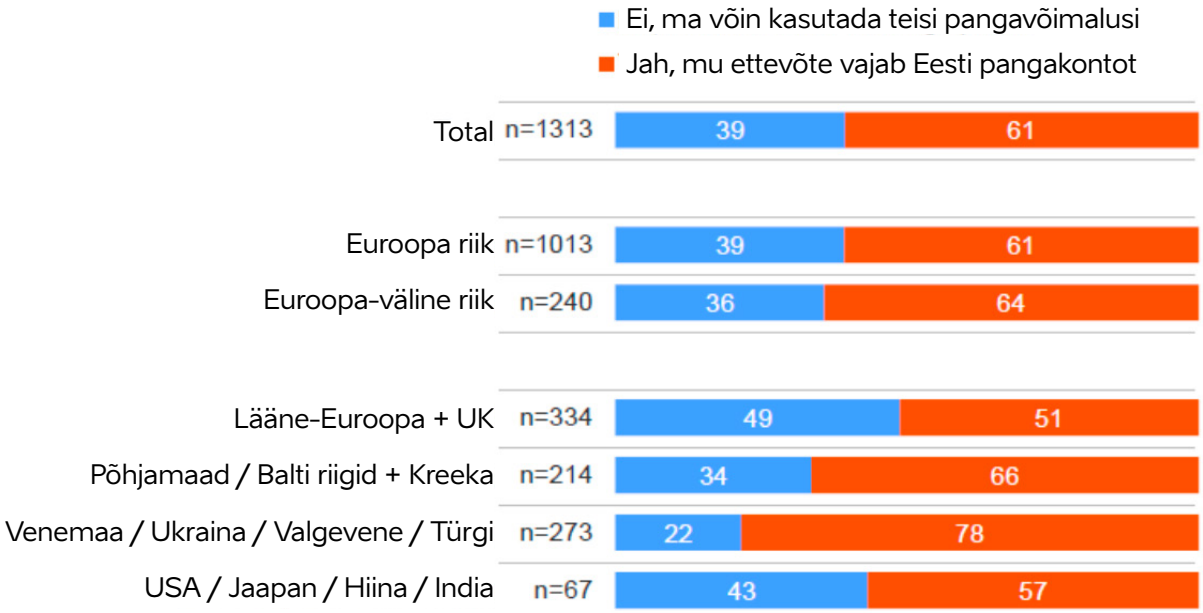
Lisa 10: Kantar Emori 2021. aasta pangateenuste kättesaadavuse uuring e-residentide seas

Peamine põhjus Eesti traditsioonilise pangas konto omamiseks on seotud IBANi aadressi ja ettevõtte registreerimisaadressiga. Euroopa-väliste riikide jaoks oli ka motivaator juurdepääs makseplatvormidele.



Lisa 11: Kantar Emori 2021. aasta pangateenuste kättesaadavus uuring e-residentide seas

Enam kui pooled vastanutest tunnevad, et nad vajavad oma Eesti ettevõtte jaoks Eesti pangakontot, see on levinum vastanute seas, kes resideeruvad väljaspool Euroopa riike.

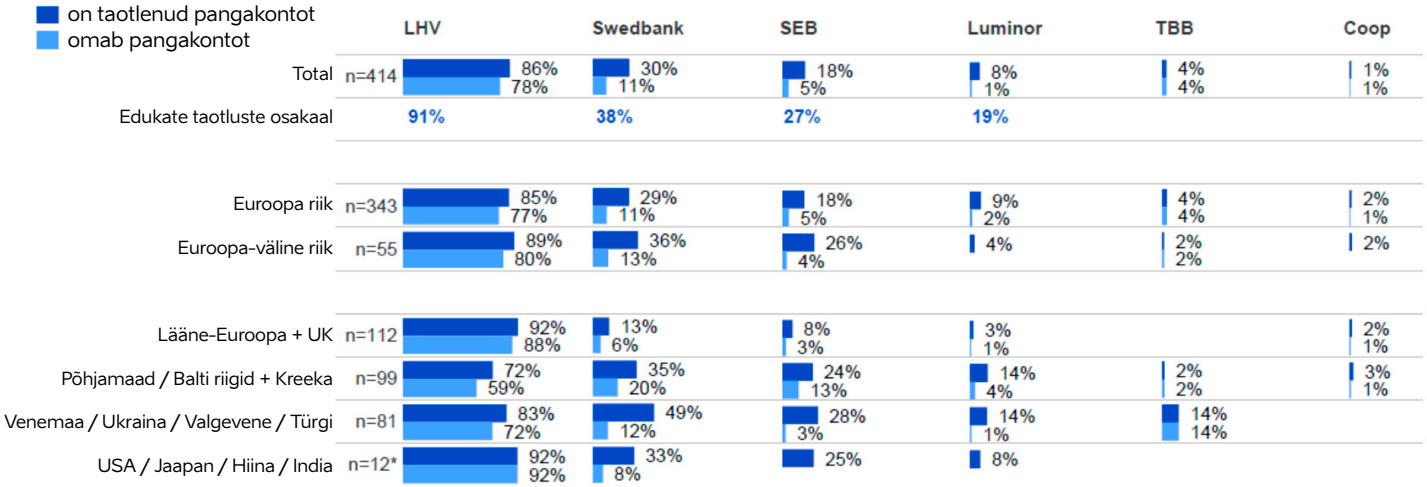


Lisa 12: Kantar Emori 2021. aasta pangateenuste kättesaadavuse uuring e-residentide seas

E-residendid ja Eesti pangad

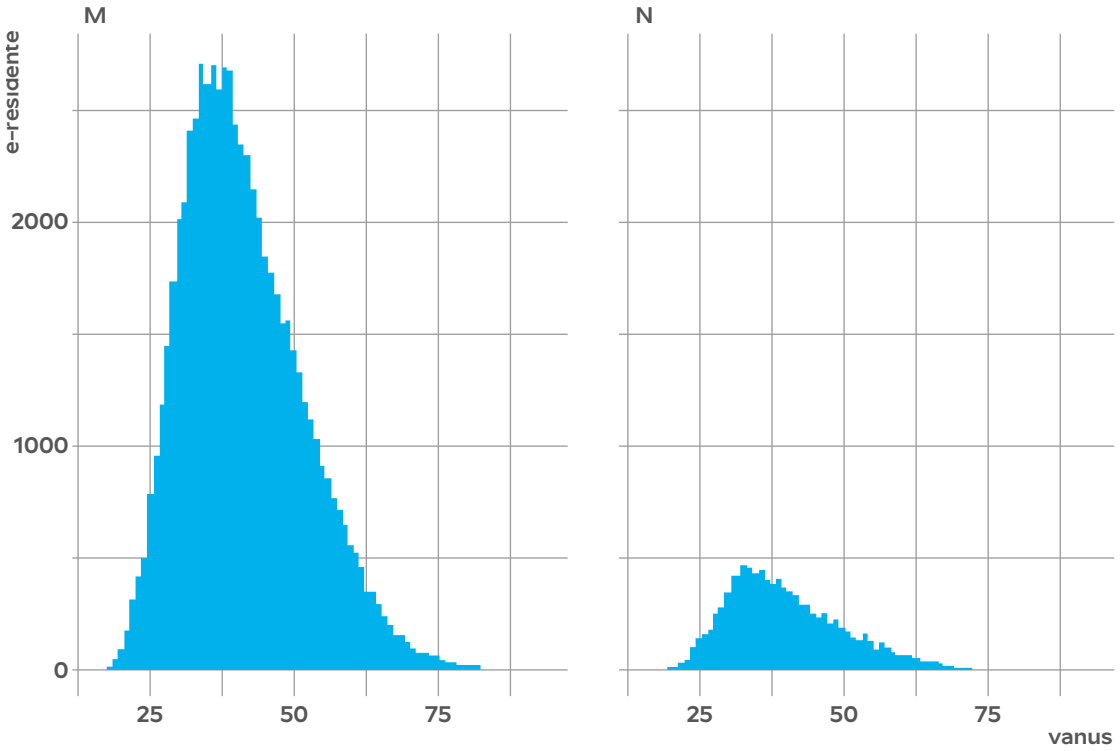
32% vastanutest on oma ettevõtte pangakonto traditsioonilises Eesti pangas:

- Edukate taotluste osakaal üldiselt oli 47%
- Edukate taotluste osakaal oli suurim LHV pangas - 91% sihtrühmast, kes avalduse esitasid, olid edukad
- 33% vastanutes, kellel on pangakonto traditsioonilises Eesti pangas, kasutab ka teist kontot *fintech*'is

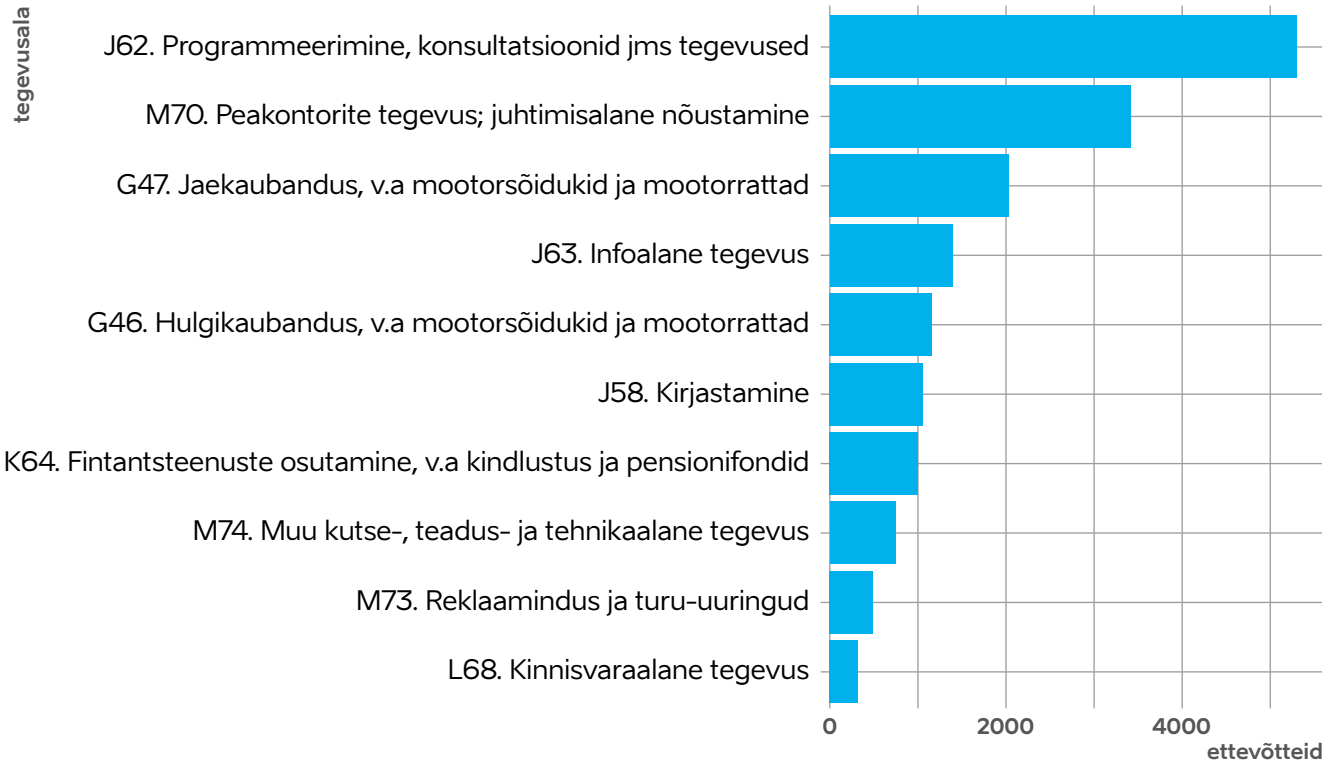


Lisa 13: e-residentide jaotumine vanuse, soo ja tegevusalade järgi

E-residentide jaotumine vanuse ja soo järgi



Enamlevinud tegevusalad



Lisa 14: Ettevõtte asutamise kulud Euroopa riikides, 2020

