



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA

IGA LIIGE LOEB! • ILMUB AASTAST 1925

NR 21 • 18/12/2013

Uued riigihanke- ja koostööpakkumised

► lk 14



Mida tuleb silmas pidada tähtajalise töölepingu pikendamisel?

► lk 5

Aktuaalset Euroopa Liidu kaubanduspoliitikat

► lk 20



FOTO: ISTOCKPHOTO

MAKSUAMETIS ON VALMINUD KAVANDATAVA KÄIBEDEKLARATSIOONI LISA VORM

► lk 6



Soovime kõigile
Kaubanduskoja liikmetele ja koostööpartneritele
rahulikke jõule ja edukat uut aastat!

EKSPORDIKOOLITUSED

2014



Koolituse viib läbi **JAKOB SAKS**, ettevõtja ja eksportöör, kes on olnud üle 17 aasta seotud rahvusvahelise äri. Peale magistrakraadi omandamist Copenhagen Business Schoolis suundus ta ennast täiendama Venezuelasse. Naastes Euroopasse hoolitses Jakob Baltika jaekettide ekspordisuunalise laienemise ja innovaatilisuse eest. 2003. aastast Hispaanias töötades juhtis ta DRV-Phytolab Groupi ekspordi ligi 80 riiki. Viimased 5 aastat tegeleb ettevõtjana aktiivselt ekspordiga. On käivitanud siin mitmeid ettevõtteid, sh innovaatiliste motospordi toodetega tegeleva Rabaconda OÜ ja Tallinas restorani Neikid.



Praktik **ALLAN M. PETTAI** on Ameerika eestlane, kes on õpetanud kahes Berliini tehnikaülikoolis ja töötanud toote- ja projektjuhina Saksamaa elektrotehnika tööstuses. Tema kogemused äri-äri-äri valdkonnas ja kontaktvõrgustik Kesk-Euroopas tõi ta läbi EASi arendustöötaja programmi „tagasi“ Eestisse, et Harju Elektri eksporditugevdada. Allan M. Pettai on väga tugev müügimees ning pidev messidel osaleja, kellel on kindel visioon.



Praktik **REIN MALM** on Rootsi eestlane, kes on tuntud Eesti ettevõtjate nõustaja ja konsulteerijana Rootsi turule sisenemisel. Rein Malm on kogu oma elu töötanud ekspordiga seotud ettevõtetes. Töenäoliselt pole valdkonda, mille osas Rein Malm ei oleks nõustanud Rootsi turule sisenemisel – logistikast puitmajade ja IT-ni. Tal on laialdased kogemused äri-äri-äri valdkonnas ja kontaktvõrgustik Skandinaavias. Rein Malm on ühtaegu tugev konsultant ja praktik, kui ka koolituste läbiviija. Oma karjääri jooksul on ta nõustanud vähemalt 100 ettevõtet turu-uuringute ja ekspordiplaani teostamisel.

KOOLITUS „KONTAKTIDE LOOMINE JA KOOSTÖÖPARTNERITE LEIDMINE SIHTTURUL“ Tulemusliku partnervõrgu loomine välisurgudel

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17)
20. jaanuar, 17. veebruar

Tartu • Dorpati Konverentsikeskuses (Turu 2)
10. märts

KOOLITUS „EKSPORTÖÖRI INFOALLIKAD: TESTIMISEST, VAATLUSEST, TURU-UURINGUTEST JA MUUST“

Kuidas saada lihtsalt ja kiirelt välisurgudele infot?

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17)
21. jaanuar, 19. veebruar

Tartu • Dorpati Konverentsikeskuses (Turu 2)
12. märts

VÄLISMESSIKOOLITUS

Kuidas maksimeerida messi kui investeringu tasuvust? • Maksimaalselt head ja mõõdetavad tulemused messilt.

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17)
24. jaanuar, 20. veebruar

Tartu • Dorpati Konverentsikeskuses (Turu 2)
11. märts

LISAINFO JA REGISTREERUMINE:

Lidia Friedenthal • Tel 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee

Haili Kapsi • Tel 604 0078 • E-post: haili@koda.ee

Registreerumine Kaubanduskoja kodulehe

www.koda.ee kaudu.

Koolituse maksumus on 20 eurot, millele lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad jaotusmaterjalid ja toitlustamine.

Korraldajatel on õigus teha vajadusel programmis muudatusi.

Ekspordialane info EAS-i kodulehel

www.eas.ee/ekspordikoolitused

Koolituste korraldamist rahastab Euroopa Sotsiaalfond



8



16

5

JUHTKIRI

- 4 Elu oleks kohe palju parem, kui autosid ei oleks?

ETTEVÕTJA KÜSIB

- 5 Mida tuleb silmas pidada tähtsajalise töölepingu pikendamisel?

JURISTI TÖÖLAUALT

- 6 Maksuametis on valminud kavandatava käibedeklaratsiooni lisa vorm
8 Kohtutäituri tasud kulupõhisemaks

SOTSIAALNE ETTEVÕTLUS

- 10 Kuidas annetada aega?

11 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

15 KODA KUTSUB OSALEMA

EUROOPA UUDISED

- 16 Tehnikasektorist Euroopas. Vaade EMSK arvamusele tehnika-sektori probleemide ja arenguvõimaluste kohta.

KUTSEHARIDUS JA ETTEVÕTTED

- 18 Ametikooli noorte sponsoreerimine annab väärt tagasiside

VÄLISKAUBANDUS

- 20 Aktuaalset Euroopa Liidu kaubanduspoliitikat

22 KODA KUTSUB OSALEMA

23 UUED LIIKMED/JUUBILARID

KODA KUTSUB OSALEMA

FINANTSKOOLITUSED

9. jaanuar **SEMINAR „2013. A MAJANDUSAASTA ARUANDE KOOSTAMINE KOOS UUTE RTJIDE RAKENDAMISEGA“ ▶ lk 20**
Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu)
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee
16. jaanuar **SEMINAR „2013. A MAJANDUSAASTA ARUANDE KOOSTAMINE KOOS UUTE RTJIDE RAKENDAMISEGA“ ▶ lk 15**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee
23. jaanuar **SEMINAR „KONTSEERNIARVESTUS NING TÛTAR- JA SIDUSETEVÕTETE KAJASTAMINE MUUDETUD RTJ-DE JÄRGI“ lk 21**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Toomas Hansson • 744 2196 • toomas@koda.ee
28. jaanuar **SEMINAR „TULUMAKSU JA KÄIBEMAKSU MUUDATUSED 2014 JA MAKSUPROBLEEMID“**
Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)
Info: Koja Tartu esindus • 744 2196 • tartu@koda.ee
30. jaanuar **SEMINAR „TULUMAKSU JA KÄIBEMAKSU MUUDATUSED 2014 JA MAKSUPROBLEEMID“**
Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu)
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee

SIHTTURUD

28. jaanuar **HOMMIKUKOHV SUURSAADIKUGA: EESTI SUURSAADIK EUROOPA LIIDU JUURES COREPER I KÜSIMUSTES CLYDE KULL**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Gerly Jostov • 604 0090 • gerly@koda.ee

EKSPORDIKOOLITUSED

20. jaanuar **KOOLITUS „KONTAKTIDE LOOMINE JA KOOSTÖÖPARTNERITE LEIDMINE SIHTTURUL“ ▶ lk 24**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee
21. jaanuar **KOOLITUS „EKSPORTÕORI INFOALLIKAD: TESTIMISEST, VAATLUSEST, TURU-UURINGUTEST JA MUUST“ ▶ lk 24**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee
24. jaanuar **VÄLISMESSIKOOLITUS ▶ lk 24**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Lidia Friedenthal • 604 0077 • lidia@koda.ee

KONTAKTKOHTUMISED JA MESSID

15. jaanuar **KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS, KONVERENTS JA MESS ENERGY DAYS ▶ lk 12**
Austrias Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
27. jaanuar **KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS FASHION MATCH ▶ lk 12**
Amsterdams Hollandis
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
24. veebruar **MOBILE WORLD CONGRESS 2014 ▶ lk 13**
Barcelonas Hispaanias
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
19. märts **B2B@BALTICRIM 2014: MESS JA KONTAKTKOHTUMISED LÄÄNEMERE PIIRKONNA ETTEVÕTJATELE ▶ lk 13**
Rostockis Saksamaal Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee

EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn
Tel: 604 0060 • Faks: 604 0061
E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee

TEATAJA TOIMETUS

Kaidi Talsen
Tel: 604 0085
E-post: kaidi@koda.ee
Kujundus: Director Meedia

▶ JUHTKIRI

Elu oleks kohe palju parem, kui autosid ei oleks?

Mõeldes viimasel ajal ettevõtete kasutuses olevate autode maksustamist puudutavatele aruteludele ning mitmete varasemategi probleemidele, tuleb ilmselt mõnda, et paljude arvates on auto üks kurja allikas. Kui on liiga kallis, on halb. Kui on liiga suur või väike, on halb. Kui naabril on parem, on halb. Kui neid on liiga palju, on halb.

Kui viisime 2011. aastal läbi riigihangete teemalise küsitluse, tuli välja, et kõige problemaatilisemad on autode hanked. Järgnes ehitus. Nüüd on teravalt tõusetunud küsimus, kas käibemaksu kontekstis tuleks ettevõtete kasutuses olevaid sõiduautosid kuidagi teisi maksustada. Isegi minister on öelnud, et neid (autosid) on (ettevõtetel) liiga palju ja need on hirmus kallid. Vastu võiks küsida, kas kumbki on kohe automaatselt halb? Palju või vähe – see on suhteline ning ei saa olla ainsaks argumentiks seaduse muutmisel. Kui just ei soovita autode kogust tervikuna vähendada või keskkonnakaitselisi eesmärke täita, nagu on teinud enamik riike, kus on tehtud autode maksustamise reforme. Suurbritannias 10 aastat tagasi alustatud autode maksustamise reform võttis peamiseks eesmärgiks just keskkonnakaitse ja rahvatervise. Need eesmärgid on tänaseks ka saavutatud ja ettevõtete kasutuses olevate autode arv oluliselt vähendanud. Kuid reformide tulemusena on eelarvesse jäänud laekumata igal aastal u 120–150 miljonit naela! Selliste muutuste mõju eelarvele on pikemas perspektiivis pigem negatiivne ja seda saavad lubada riigid enamasti vaid olukorras, kus neil pikaajalisi probleeme eelarvega ei ole. Äärmiselt küsitav on, kas kõik need riigid, kes on sõiduautode maksustamisel meist karmimad, võtaksid sama suuna ka tänases olukorras, kus surve eelarvetele järjest karmim.

Täna ettevõtete autode ümber toimuv meenutab kohati olukorda, kus õlitamata, kuid iseenesest töökorras masina asemele

asutakse kohe uut ja veelgi keerukamat masinat soetama. Lootes, et uus on kohe parem ja töötab nagu *perpetuum mobile* ilma energiat rakendamata. Meil on mitmed ettevõtted, ei näita käivet (või näitavad seda väga vähe) ega töötajaid (või on neid 1-2), kuid nende arvel või kasutuses on rohkem kui üks auto (rohkem kui töötajaid). Ka tänane käibemaksuseadus pakub mitmeid lahendusi, mis aitaksid tõhusalt maksupettustega tegeleda ning on arusaamatu, miks neid ei ole siiani rakendatud. Juba kehtiv seadus ei luba sisendkäibemaksuna arvesse võtta selliste kaupade või teenustega seotud käibemaksu, millel puudub otsene seos käibe tekkimisega. Ja kui see ka on autode puhul keerukam, siis arutlegem selle üle sisuliselt. Printsip peaks ju olema üks – kasutus ettevõtluses peab olema õigustus, millal saab sisendkäibemaksu maha arvata. Paratamatult tuleb arvestada sellegagi, et lisaks autodele on ministeer

▶ Selliste muutuste mõju eelarvele on pikemas perspektiivis pigem negatiivne ja seda saavad lubada riigid enamasti vaid olukorras, kus neil pikaajalisi probleeme eelarvega ei ole.

rium tunnistanud probleemi olemasolu ka korterite, suvilate ja muu kallima vara osas. Seda, kas ja kui palju sellist vara reaalselt ettevõtluse jaoks kasutatakse, saaks maksuhaldur üsna hõlpsasti riskianalüüsi alusel ettevõtjate käest küsida, kui maksudeklaratsioonidest nähtub, et ettevõtlust ei toimu, töötajaid ei ole, kuid arvel on arvukalt kalleid autosid, suvila või korter suvituspiirkonnas. Erinevaid registreid saaks riskiasutusse lülitada ja

selle põhjal olukorda analüüsida. Võitluses ümbrikupalkadega on sellised tegevused positiivset tulemust toonud ning neid võiks proovida ka siin. Kui on tuvastatud probleem, siis tuleb esmalt otsida rohtu kehtivast seadusest, mitte aga asuda koheselt uut koostama. Täna puudub meil info, kas kehtiva seaduse võimalusi on püütud ammendavalt rakendada või mitte. Pigem on kahtlus, et ei ole.

Kui tõesti leitakse, et kehtiv seadus kuidagi ei tööta või seda ei suudetagi tööle saada ja seda oleks vaja muuta, tuleks esmalt välja selgitada, kui palju on Eestis ettevõtteid, kus kasutatakse sõiduautosid või muud vara isiklikuks tarbeks ning kus arvestatakse sellise varaga seotud kuludelt arvestatud käibemaksust maha sisendkäibemaksu. Samuti oleks vaja analüüsida, millises valdkonnas need ettevõtted tegutsevad, milline on nende käive, kaua nad on tegutsenud, palju on ettevõttes töötajaid jne. Alles seejärel saaks vaadata täpsemalt, kuidas ja milliseid meetmeid peaks rakendama. Ka lahendusi ei saa siin olla vaid üks. Täna meie sellist analüüsi näinud ei ole.



MAIT PALTS
peadirektor

▶ ETTEVÕTJA KÜSIB

Mida tuleb silmas pidada tähtajalise töölepingu pikendamisel?

Ettevõtja peab arvestama võimalusega, et teatud juhtudel muutub tähtajaline tööleping pikendamise järel tähtajatuks. See juhtub, kui tähtajalist töölepingut pikendatakse samalaadse töö tegemiseks viie aasta jooksul rohkem kui üks kord. Samalaadseks loetakse tööd, kus tööülesanded on sarnased enne lepingu pikendamist tehtud tööga.

Näiteks kui ettevõtja ja töötaja sõlmivad töölepingu pooleks aastaks, seejärel pikendavad lepingut üheks aastaks ning hiljem veel kaheks aastaks, muutub tööleping algusest peale tähtajatuks, sest lepingut on pikendatud viie aasta jooksul rohkem kui üks kord. Kui leping sõlmiti ja pikendati esimest korda ettekandja töö tegemiseks ning teisel lepingu pikendamisel lepiti kokku, et töötaja hakkab täitma koka ülesandeid, ei muutu leping tähtajatuks, sest tegemist ei ole samalaadse tööga.

Kui tööleping on sõlmitud lapsehoolduspuhkusel oleva töötaja asendamiseks, siis ei pea kartma, et leping muutub tähtajatuks, kui seda pikendatakse järjest näiteks kaks korda. Sellisel juhul lubab seadus lepingut pikendada kuni lapsehoolduspuhkusel oleva töötaja asendamise ajaks.

Tähtajalise lepingu muutmise tähtajatuks tekib töötajal õigus leping ilma mõjuva põhjuseta üles öelda. Samas muutub töölepingu lõpetamine tööandja jaoks keerulisemaks. Kui tähtajaline leping lõpeb tähtaja möödudes, siis tähtajatut lepingut saab ettevõtja lõpetada ainult töötajapoolse lepingu rikkumise korral ning järgida tuleb seadusest tulenevaid etteteatamistähtaegu.



MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigussakonna juhataja kt



FOTO: ISTOCKPHOTO

► JURISTI TÖÖLAUALT

Maksuametis on valminud kavandatava käibedeklaratsiooni lisa vorm

Detsembri alguses avalikustas Maksuamet käibedeklaratsiooni lisa vormi ning selle täitmise juhendi esialgse versiooni. Käibedeklaratsiooni lisaga soovitakse koguda ettevõtjatelt andmeid üle 1000euroste ostu- ja müügitehingute kohta.

Maksuamet töötas välja käibedeklaratsiooni lisa vormi, sest Riigikogu võttis 11. detsembril vastu käibemaksuseaduse muudatuse, mille kohaselt peavad ettevõtjad hakkama alates 20. augustist 2014 esitama koos käibedeklaratsiooniga ka käibedeklaratsiooni lisa.

KES PEAB KÄIBEDEKLARATSIOONI LISA ESITAMA?

Lisa esitamise kohustus tekib ainult maksukohustuslasel. Piiratud maksukohustuslane ei täida käibedeklaratsiooni lisa vormi. Kui ajakirjanduse vahendusel on levinud arusaam, et lisa esitamise kohustus on ainult ettevõtetele, kes on saanud või väljastanud vähemalt 1000eurose arve, siis see on pool tõest.

Eelnõu kohaselt tuleb lisa kajastada ka väiksemaid tehinguid, kui arvete kogusumma ühe tehingupartneri lõikes on kalendrikuus ilma käibemaksuta vähemalt 1000 eurot. Näiteks kui üks ettevõtte esitab teisele ettevõttele ühes kalendrikuus sada 15eurost arvet, siis tuleb andmed kõigi nende saja arve kohta kanda ka käibedeklaratsiooni lissasse, sest ühele ettevõttele

väljastatud arvete kogusumma ületab 1000 eurot.

Tehingupartneripõhist 1000eurost piirmäärast arvestatakse ostu- ja müügiarvete osas eraldi. Kui ettevõtte ei ole saanud ega väljastanud ühes kalendrikuus arveid, mis ületavad piirmäärast, siis ei pea esitama Maksuametile nullidega käibedeklaratsiooni lisa. Sellisel juhul tuleb käibedeklaratsioonis teha märge deklareeritavate andmete puudumise kohta.

MILLISEID ANDMEID TULEB KAJASTADA KÄIBEDEKLARATSIOONI LISAS?

Käibedeklaratsiooni lisa vormil kajastatakse 20protsendilise ja 9protsendilise käibemaksumääraga maksustavate kaupade ja teenuste eest väljastatud ja saadud arvete andmed. Deklareerida tuleb arveid, mille teiseks osapoolaks on juriidiline isik, FIE, riigi-, valla- või linnaasutus. Kajastada ei tule aga tehinguid, mille osapoolaks on füüsiline isik.

Käibedeklaratsiooni lissas kajastatakse ostu- ja müügiarvete kohta järgmised andmed: tehingupartneri registrikood, tehingupartneri nimi, arve number ja kuupäev, arve summa, käibemaksu informatsioon (müügiarvete osas näiteks maksumäär ning ostuarvete osas sisendkäibemaksu summa).

MILLAL TULEB ESITADA KÄIBEDEKLARATSIOONI LISA?

Käibedeklaratsiooni lisa tuleb hakata esitama koos käibedeklaratsiooniga maksustamisperioodile järgneva kuu 20. kuupäevaks elektrooniliselt või paberikandjal. Kui mõni ettevõtte sooviks muuta Maksuameti tööd keerulisemaks ja aeganõudvamaks, esitades käibedeklaratsiooni lisa paberil, siis see võimalus on üsnä piiratud, sest lisa on lubatud paberil esitada ainult juhul, kui selles kajastatakse andmeid kuni viie tehingu kohta.



► Kui ajakirjanduse vahendusel on levinud arusaam, et lisa esitamise kohustus on ainult ettevõtetele, kes on saanud või väljastanud vähemalt 1000eurose arve, siis see on pool tõest.

Käibedeklaratsiooni lisa elektrooniliseks esitamiseks loob Maksuamet kolm võimalust: esiteks edastamine masin-masin liidese abil, teiseks faili üleslaadimise võimalus (nt XML-formaadis) ning kolmandaks arvete andmete käsitsi sisestamine e-maksuameti ekraanivormil.

KODA EI TOETA KÄIBEDEKLARATSIOONI LISA KEHTESTAMIST

Lisa kehtestamisega loodab riik parandada varjatud käibe avastamist, fiktiivsete arvete tuvastamist ning vähenema peaks arvete fabritseerimine, sest teatakse, et ostja ja



FOTO: ISTOCKPHOTO

müüja arveid võrreldakse automaatselt. Rahandusministeeriumi hinnangul toob käibedeklaratsiooni lisa kehtestamine riigelarvesse täiendavat tulu vähemalt 30 miljonit eurot aastas.

Kaubanduskoda ei ole vastu muudatusetele, mis aitaksid tõhusalt maksupettustega võidelda ning ei suurendaks põhjendamatult ettevõtjate halduskoormust. Käibedeklaratsiooni lisa kehtestamine ei vasta aga eelnimetatud kriteeriumitele, sest sellega kaasneb ausate ettevõtjate halduskoormuse kasv ning täiendavad kulud (ühekordsed raamatupidamistarkvara arendamiskulud ning igakuised deklaratsiooni esitamise seonduvad kulud). Samuti on küsitav, kui tõhusalt aitab uus meede võidelda käibemaksupettustega. Näiteks piiriülesed tehingud jäävad sisuliselt muudatuste mõjualast välja, sest Maksuametil puudub võimalus koguda ning võrrelda välisriigi ettevõtte deklareeritud andmeid Eesti ettevõtja poolt esitatud andmetega.

20.08.2014

Kui käibemaksuseaduse muudatused jõustuvad muutmata kujul, on ettevõtjad kohustatud alates 20. augustist 2014 esitama Maksuametile käibedeklaratsiooni lisa

täiendavaid andmeid arvete kohta, kui arve või arvete kogusumma on tehingupartneri lõikes vähemalt 1000 eurot.

Samas loodame, et käibedeklaratsiooni lisa vorm tehakse kavandatust lihtsamaks. Kindlasti esitame veel selle aasta jooksul Maksuametile oma ettepanekud, kuidas muuta seda vormi ettevõtjasõbralikumaks.

► *Käibedeklaratsiooni lisa vormi ja täitmise juhise esialgse versiooniga ning käibemaksuseaduse muutmise eelnõuga saab põhjalikumalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel www.koda.ee.*



MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

OLULINE:

- » Käibedeklaratsiooni lisa vormi täitmise kohustus tekib maksukohustuslasel, kui arve või arvete kogusumma on ühe tehingupartneri lõikes kalendrikuus vähemalt 1000 eurot.
- » Käibedeklaratsiooni lisa tuleb kaastada ostu- ja müügiarvete kohta järgmised andmed: tehingupartneri registrikood, tehingupartneri nimi, arve number ja kuupäev, arve summa, käibemaksu informatsioon.
- » Kui käibemaksuseaduse muudatused jõustuvad muutmata kujul, tekib käibedeklaratsiooni lisa esitamise kohustus 2014. aasta augustis.

JURISTI TÖÖLAUALT

Kohtutäituri tasud kulupõhisemaks



FOTO: ISTOCKPHOTO

Justiitsministeerium on koostanud kohtutäituri seaduse muutmise eelnõu väljatöötamiskavatsuse, mille eesmärk on teha kohtutäituri tasud senisest kulupõhisemaks ning suurendada võlgnike motivatsiooni täita nõuded vabatahtlikult. Hetkel ei ole kohtutäituri tasumäärad sageli proportsioonis tulemuse saavutamiseks tehtava ajakulu ja tööhulgaga. Näiteks on ebaproportsionaalne kohtutäituri tasu juhul, kui võlgnik täidab nõude vabatahtlikult enne täitmiseks antud tähtaja möödumist. Sellisel juhul on kohtutäituri õigus võlgnikult nõuda lisaks täitemenetluse alustamise tasule, mis on 15,97 eu-

rot, ka pool põhitasumäära – seda kõike ainult täitmisteate kättetoimetamise eest.

TÄITEMENETLUSE ALUSTAMISE TASU

Uus regulatsioon muudab täitemenetluse alustamise tasu sõltuvaks kohtutäituri töö- ja ajakulust. Praeguse fikseeritud täitemenetluse alustamise tasu asemel hakkab tasu suurus sõltuma töö raskusastmest ja ajakulust. Madalam tasu rakenduks juhul, kui täitmisteadet on lihtne ja kiire kätte toimetada, näiteks füüsilisest isikust võlgniku andmeid on võimalik leida rahvastikuregistrist. Kõrgem täitemenetluse tasu rakenduks juhul, kui kohtutäituri

täitmisteate kättetoimetamise töökulu on suurem. Näiteks võlgniku andmed ei ole kantud rahvastikuregistrisse ja kohtutäitur peab võlgniku leidmiseks tegema lisatööd.

Oluliseks muudatuseks saab olema ka kohtutäituri tasu vähendamine olukorras, kus võlgnik täidab nõude enne vabatahtliku täitmise tähtaja möödumist. Kui eelnevalt sai kohtutäitur õigeaegse vabatahtliku täitmise korral lisaks täitemenetluse alustamise tasule ka pool põhitasust, siis kavandatavate muudatuste tulemusena hakkab kohtutäitur tulevikus saama ainult täitemenetluse alustamise tasu. Lisaks, kui täna on minimaalne vabatahtlik täitmise

aeg 10 päeva, siis tulevikus hakkab see olema 30 päeva ehk üks palgaperiood.

VARA MÜÜGIST TULENEVAD LISATASUD

Kui täna on kohtutäituril õigus saada enampakkumisel müüdud vara eest lisatasu 3% müügihinnast, siis uue regulatsiooniga hakatakse eristama kinnisvara ja vallasvara müügilt saadavat kohtutäituri lisatasu. Kinnisvara müügi puhul on kohtutäituril endiselt õigus nõuda 3% müügihinnast, kuid ülempiiriga kuni 2000 eurot. Ülempiiri seadmine peaks tulevikus välistama olukorra, kus kohtutäituri tasu on ebaproportsionaalselt suur võrreldes tehtud töömahu ja ajakuluga. Vallasvara müügihinnast hakkab kohtutäitur tulevi-

► Kaubanduskoda on seisukohal, et kulupõhisemad kohtutäituri tasud, mis on proportsioonis tehtava töö- ja ajakuluga, muudavad täitemenetluse kiiremaks ja tulemuslikumaks.

kus saama oluliselt rohkem: varasema 3% asemel 20%. Muudatust põhjendatakse asjaoluga, et vallasvara müümine on keeruline ja aeganõudev. Loodetakse, et tasu suurendamine motiveerib kohtutäituri rohkem vallasvara müüma.

E-ARESTI TASU

Kohtutäituritele soovitakse anda õigus nõuda elektroonilise arestimistoimingu eest fikseeritud tasu 15 eurot. E-aresti tasu kohaldatakse juhul, kui pangakonto arestimise tulemusena saab nõue realiseeritud ja lisatoiminguid ei järgne. E-aresti tasu ei sõltu ka arestide arvust, ühe isiku kõikide kontode arestimine ühe täitemenetluse raames maksab summaarselt 15 eurot. Lisaks e-arestile on Kohtutäiturite ja Pankrotihaldurite Kojal koostöös Registrate ja Infosüsteemide Keskusega kavas töötada välja tehniliselt kaasaegne ja ühtlast andmekvaliteeti tagav e-täituri infosüsteem.

TÖSTETAKSE KOHTUTÄITURI TUNNITASU

Täna on kohtutäituri tunnitasu 19 eurot, kuid lähitulevikus võib see tõusta 28 euroni. Justiitsministeerium põhjendab

tunnitasa tõstmise vajadust elukalliduse muutumisega. Hetkel kehtiv tunnitasu on kehtestatud 7 aastat tagasi. Kohtutäituri tunnitasu on oma olemuselt lisatasu, mida kohtutäitur võib alates teisest tunnist nõuda täitetoimingute eest, mida tehakse väljaspool kohtutäituri bürood. Sellisteks toiminguteks on näiteks vallasvara väljanõudmine ja kinnisvara väljaandmine. Ammendav toimingute loetelu, mille eest kohtutäituril on õigus küsida tunnitasu, on toodud kohtutäituri seaduses.

KAUBANDUSKODA TOETAB TÄITEMENETLUSE TASUDE MUUTMIST

Täitemenetluse efektiivsus sõltub nii võlgniku, kohtutäituri kui ka sissenõudja motiveeritusest. Võlgniku jaoks on oluline, et täitemenetluse kulud oleksid võimalikult väikesed. Kavandatavad muudatused motiveerivad võlgnikke õiguskäitlusele. Seda eelkõige kohtutäituri tasu olulise vähendamisega nõude õigeaegse vabatahtliku täitmise korral. Samuti on arvestatud võlgniku huvidega minimaalse vabatahtliku nõude täitmise aja pikendamise juures. Kohtutäiturile on oluline, et ta saaks oma tööst võimalikult suurt tulu ja töökulud oleksid minimaalsed. Kavandatavad muudatused suurendavad saadavat tulu tunnitasu ja vallasvara müügist saadud tasumäärade tõusuga. Kohtutäiturite töö muutub kiiremaks ja efektiivsemaks e-täituri infosüsteemi rakendamise ja kavandatavad muudatused suurendavad ka sissenõudja huvidega, milleks on täitemenetluse kiirus, efektiivsus ja tulemuslikkus. E-arest muudab täitemenetluse efektiivsemaks ja võimaldab sissenõudjal oma nõue kiirelt realiseerida. Kokkuvõtvalt on Kaubanduskoda seisukohal, et kulupõhisemad kohtutäituri tasud, mis on proportsioonis tehtava töö- ja ajakuluga, muudavad täitemenetluse kiiremaks ja tulemuslikumaks.

Väljatöötamiskavatsuse alusel töötab ministeerium välja kohtutäituri seaduse muutmise eelnõu. Esialgse kava kohaselt peaksid muudatused jõustuma 2015. aasta alguses. Samas ei ole hetkel veel täpselt teada, kas ja millised muudatused jõuavad kohtutäituri seadusesse.

KAVANDATAVAD MUUDATUSED:

- 1) Täitemenetluse alustamise tasu:** seatakse sõltuvusse sellest, kui lihtne või keeruline on võlgnikku kätte saada. kaotatakse ära fikseeritud tasu. Võlgnik vabastatakse põhitasu maksamise kohustusest, juhul kui ta tasub võla vabatahtliku täitmise tähtaja (30 päeva) jooksul. Kui võlgnik täidab nõude vabatahtlikult, ei pea ta lisaks alustamise tasule enam maksma poolt kohtutäituri põhitasust.
- 2) Elektroonilise arestimisega tasu:** luuakse uus toimingupõhine fikseeritud tasumäär (15 eurot). Kohtutäiturile antakse õigus nõuda elektroonilise arestimisega tasu eest fikseeritud tasu 15 eurot.
- 3) Kohtutäituri tunnitasa tõstmine:** senise 19 euro asemel hakkab kohtutäitur saama tunnitasu 28 eurot.
- 4) Kinnisvara müügi lisatasu ülempiir:** kui kohtutäitur müüb enampakkumisel võlgniku kinnisvara, siis on tal õigus saada kinnisvara müügihinnast 3%, kuid mitte rohkem kui 2000 eurot.
- 5) Vallasvara müügi lisatasu tõstmine:** kohtutäituril on õigus saada senise 3% asemel 20% vallasvara müügihinnast.

► Täitemenetluse tasude muutmise väljatöötamiskavatsusega saab põhjalikumalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel www.koda.ee. Täitemenetluse tasude muutmise seotud kommentaarid on oodatud e-posti aadressile simoon@koda.ee.



SIMOONA HION

Kaubanduskoja jurist

▶ SOTSIAALNE ETTEVÕTLUS

Kuidas annetada aega?

Jaht jõulukinkidele on ammu välja kuulutatud, sest keegi ei tohi kingitusest ilma jääda. Aga kui seekord annetak vähem asju ja rohkem aega? Võtaks hetke kuulamiseks või aitamiseks?

See tundub nii võimatult kulukas, sest kogu aeg kulub juba ära ostukeskuste parklasabas või kulinaarialeti järjekorras.

Samuti tekib ettevõtetes aasta lõpul või uue alguses küsimusi, kuidas sel aastal meeskonnaga midagi head ära teha? Ka siin on head enesetunnet tekitav ja samal ajal ühiskonna arenguvajadusi teotav lahendus lihte – anneta aega, anneta oma teadmisi ja kogemusi.

Oma aja annetamine ehk vabatahtliku töö tegemine on väga hea meenus tutvuda lähemalt mõnd ühiskonnas pakitsevat probleemi lahendava organisatsiooniga. Esimene kord on natuke raske – tuleb ennast tutvustada, tuleb teistega tutvuda, tuleb kohaneda uute tööruutiniididega. Aga nagu iga tööga – harjutamine teeb meistriks – ning iga järgmise korraga läheb mõnusamaks ja lõbusamaks. Läbi isikliku panustamise on võimalik aidata teisi ja tunda sellest head meelt, kuid on võimalik aidata ka ennast – omandada uusi teadmisi elust enesest, parandada suhtlemisoskusi, sõlmida uusi kontakte.

Nii saab ka ettevõtet juhtides mõelda vaba aja annetamisest viisil, mis toetaks samaaegselt ettevõtte ja selles töötavate inimeste arenguhuve ning samas pakuks tuge ühiskonnale. Näiteks minna südamelehedasse või siis oma tegevusvaldkonnale sarnasesse organisatsiooni appi ja kasvada meeskonnana tugevamaks, empaatilisemaks ning ühtsemaks. Nii on sündinud mitmed meeskonnapäevad, kus siis mitmekesi arutletakse organisatsiooni turundusvõimaluste, värbamisstrateegia või muude väljakutsete üle.

Samuti on tasub ettevõtjal mõelda, kas töötajate arengut ja motivatsiooni on võimalik toetada mõtestatud ja strateegilise vabatahtliku tegevuse kaudu. Need on olukorrad, mis vajaksid veidi eeltööd – kuidas leida just sinu meeskonnale õige vabaühendus, et panustatud aeg enim väärtust looks. Heateo Sihtasutus saab siin anda nõu ja aitab leida erinevaid pikaajalisi lahendusi.

Kiire inspiratsiooni ammutamiseks valmis Heateo Sihtasutuse osalusel **Heategevuskalkulaator**, mis annab võimaluse

arvutada välja, kui palju head saaks teha väga vähesega – 1 euro või 1 tunniga. Abimees asub „Ma armastan aidata“ annetuskeskkonna Facebooki lehel ning sisaldab muu hulgas järgmisi näiteid vabatahtliku töö võimalustest:

- 1 tund:** nõustan kord nädalas kommunikatsiooni- ja turundusteemadel ühte **Heateo Sihtasutuse** portfelli kuuluvat organisatsiooni.
- 2 tundi:** võtan oma ettevõttes vastu **Junior Achievement**'i vahendatud õpilasgruppi, et tutvustada neile oma ettevõtte tegevust.
- 0,5 päeva:** tõlgin võõrkeelde **loomade varjupaiga** töötajate, vabatahtlike ning ka üldsuse harimiseks-teavitamiseks mõeldud pikema teksti.
- 1 päev:** korraldan koos oma töötajatega **SOS Lasteküla** lastele toredate ürituse.
- 2 päeva:** töötan koos teise vabatahtliku juristiga läbi **loomakaitsega** seotud seadusemuudatuse eelnõu ning teen täiendusettepanekud.

▶ „**Ma armastan aidata**“ annetuskeskkond on ellu kutsunud Heateo Sihtasutuse ja Swedbanki koostöös ning ühendab üle 20 usaldusväärse organisatsiooni. Annetuskeskkond sündis vajadusest pakkuda annetushuvilistele võimalust ühes kohas saada ülevaade selge ja tugeva tegutsemisajaloo organisatsioonidest ning samas neile toetust pakkuda.



MARIS OJAMURU
Heateo Sihtasutuse tegevjuht



Euroopa Liidu ja Ameerika Ühendriikide vaheline vabakaubandusleping

FOTO: ISTOCKPHOTO

Ameerika Kaubanduskoda Eestis (AmCham) korraldas oma partneritega neljapäeval, 5. novembril kohtumise USA Kaubandusministeeriumi kõrge ametniku (Deputy Assistant Secretary for Europe and Eurasia) Matthew Murray'ga.

Arutelu keskendus Euroopa Liidu ja Ameerika Ühendriikide kaubandus- ja investeerimispartnerluse kokkuleppe (TTIP -Transatlantic Trade and Investment Partnership) läbirääkimistele ja selle mõjule äriühingutadele mõlemal pool Atlandi ookeani.

MIS ON TTIP?

TTIP, ametliku nimega Euroopa Liidu ja Ameerika Ühendriikide kaubandus- ja investeerimispartnerluse kokkulepe, on sisuliselt ELi ja USA vaheline vabakaubandusleping. Euroopa Liit ja Ameerika Ühendriigid on teineteise suurimad kaubanduspartnerid – iga päev vahetatakse kaupu ja teenuseid 2 miljardi euro väärtuses. Euroopa vabaturu kontekstis on USA oluline kaubanduspartner ka Eesti jaoks – omavaheline kaubavahetus moodustab 2,67% Eesti kaubavahetuse koguväärtusest ning on suuruselt 10. näitaja.

Tänavu 13. veebruaril teatasid Euroopa Komisjoni president José Manuel Barroso, Euroopa Ülemkogu eesistuja Herman Van Rompuy ja USA president Barack Obama koos oma kavatsusest alustada vabakaubanduslepingu läbirääkimisi. Vabakaubanduslepingu sõlmimise eesmärgiks on turutõkete (tariifsete ning mittetariifsete tõkete) eemaldamine, standardite harmoneerimine, juurdepääsu parandamine riiksete turgudele kaupade, teenuste ja riigihangete valdkonnas ning soodsama Atlandi-ülese investeerimiskeskonna loomine.

Läbirääkimiste esimene voor toimus 8.-12. juulil 2013 Washington D.C.-s, teine voor 11.-15. novembril 2013 Brüsselis ja kolmas voor on plaanis läbi viia käesoleva aasta detsembri eelviimasel nädalal Washingtonis. Läbirääkimiste õnnestumise korral suureneks oluliselt nii ELi ja kui USA potentsiaal majanduskasvuks ning

moodustuks maailma suurim vabakaubandustsoon, mis jääks kujundama kogu maailmamajanduse iseloomu. Kõnelusprotsessi vedavad liidrid mõlemal pool ookeani on kinnitanud oma valmisolekut lahenduste leidmiseks ning optimistlikumate prognooside kohaselt võiks osapooled lepingu allkirjastamiseni jõuda juba 2014. aasta lõpuks.

► **Läbirääkimiste õnnestumise korral suureneks oluliselt nii ELi ja kui USA potentsiaal majanduskasvuks ning moodustuks maailma suurim vabakaubandustsoon, mis jääks kujundama kogu maailmamajanduse iseloomu.**

Ameerika Kaubanduskoja Eestis korraldatud kohtumisel Matthew Murray'ga oli äriühingutade peamiseks huviks, millist kasu saavad nemad vabanduskaubanduslepingu sõlmimisest. Kuna ELi ja USA kaubandussuhe on juba maailma suurim, siis iga kaubandusliku barjääri eemaldamine võib põhjustada märkimisväärset majanduslikku kasu. Näiteks ainuüksi tollitariifide kaotamine ELi ja USA vahel elavdaks ELi majandust 107 miljardi euro võrra.

Kaubandustõkete (erinevused tehnilistes eeskirjades, standardites ja nende kinnitamisest jne) kaotamine paljudes majandussektorites annab võimaluse kaupade ning teenuste lihtsamini osta ja müüa. Praegu on sagedased olukorrad, kus ettevõtteid raiskavad tarbetult aega ja raha soovides müüa oma tooteid mõlemal turul. Näiteks, kui auto ohutus on ELis heaks kiidetud, siis peab ta läbima uue heakskiitmise



korra USAs, kuigi ohutusstandardid on sarnased.

TTIP-läbirääkimiste raames vaadatakse üle ka riigihangetel osalemise võimalused. Antud teema on Euroopa ettevõtetele täiendavate äriühingutadele tuntu võrre huvipakkuv, kuna täna on

ELi ettevõtetele küllaltki keerukas USAs toimuvatel hangetel osaleda, sama probleemi ees seisavad ka USA ettevõtted Euroopas.

Kokkuvõtvalt võib öelda, et vabakaubanduslepingu sõlmimisega kaasnev majanduskasv on kasuks meile kõigile, elavnev majandus suurendab nõudlust ja pakkumist, avaliku sektori kulutusi või laene suurendamata.



HAILI KAPSI
Väliskaubanduse nõunik

Kontaktkohtumiste üritus, konverents ja mess ENERGY DAYS

15.-16. jaanuaril 2014
Grazis Austrias



Kaks järjestikust päeva katavad järgmisi teemasid:

- biomassi ja bioenergia;
- energiaefektiivne ehitus.

Sektorid:

- » Solaartehnoloogia.
- » Isolatsioon.
- » Küte, jahutus, ventilatsioon.
- » Soojaaaskasutus.
- » Biomass.
- » Reoveekäitlus.

Olulised kuupäevad:

- 8. jaanuar 2014
- 16. detsember 2013–13. jaanuar 2014
- 15. jaanuar 2014
- 16. jaanuar

Registreerumine ja ettevõtte profilli esitamine.

Kohtumiste valimine.

Biomassi ja bioenergia kontaktkohtumised (kell 14.00-18.00).

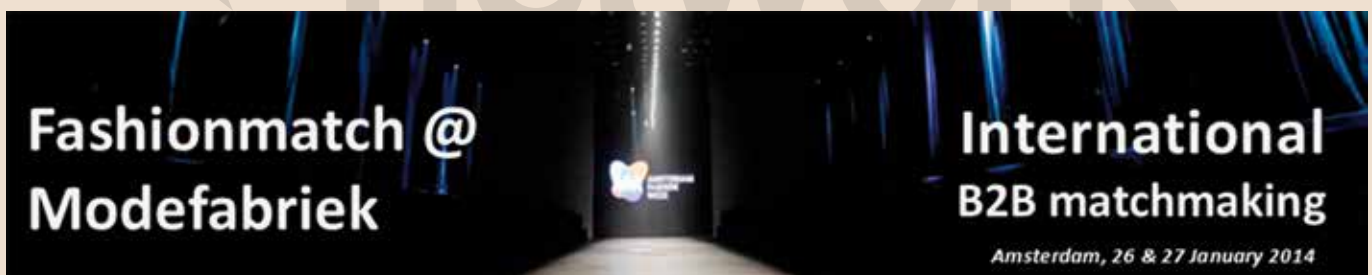
Energiatõhus ehitus: kontaktkohtumised (kell 14.00-18.00).

Osalemistasu: kontaktkohtumise üritus tasuta

Lisainfo ja registreerimine: www.b2match.eu/energydaysgraz2014/

Fashion Match

27. ja 28. jaanuaril Amsterdams Hollandis



FashionMatch: moe ja innovatiivse disaini koostööd edendav kontaktkohtumiste üritus Moderefabriek toimub Amsterdamis moenädala raames (17.-27.jaanuar 2014).

Ürituse eesmärgiks on aidata tootjatel, müüjatel jt osalejatel moevaldkonnas laiendada rahvusvahelist võrgustikku ja luua uusi rahvusvahelisi koostöösuhteid.

Olulised kuupäevad:

- 20. jaanuar Registreerumine ja ettevõtte profilli esitamine.
- 6.-20. jaanuar Kohtumiste valimine.
- 26.-27. jaanuar Bilateraalsed kohtumised.
- 27. jaanuar „Keys to Success“ ja moeetendus ning Moderefabriek ekskursioon.

Osalemistasu: kontaktkohtumise üritus tasuta

Lisainfo ja registreerimine:

www.b2match.eu/fashionmatch/participants/new

Mobile World Congress 2014

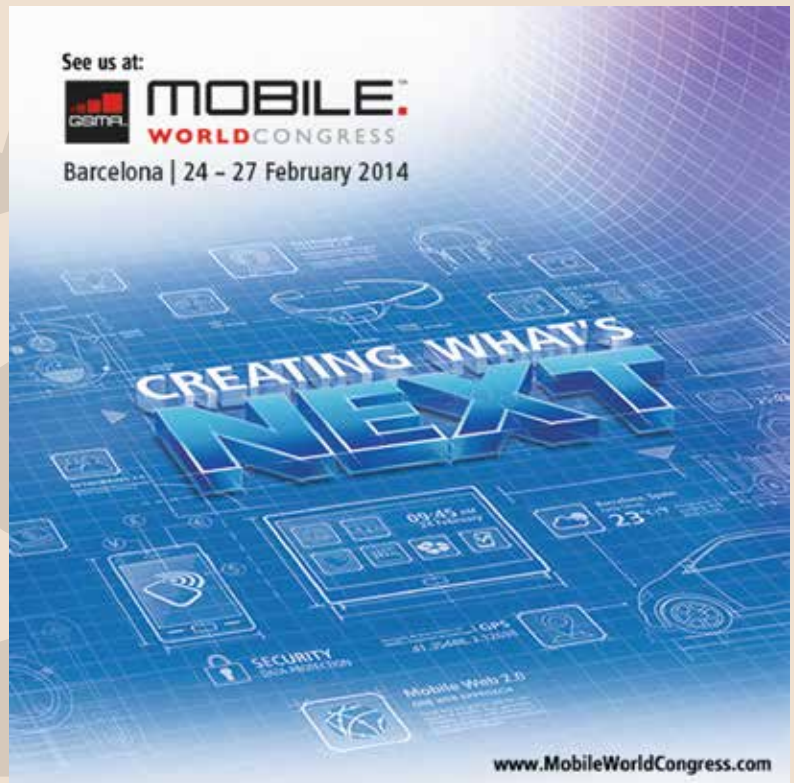
24.-26. veebruaril
Barcelonas Hispaanias

Maailma ühest suurimast mobiiltehnoloogia messist võttis möödunud aastal osa 1700 eksponenti, 72 500 külastajat ning kontaktkohtumiste üritusel osalenud 500 ettevõtet esitasid 1000 tehnoloogia profili ja kokku toimus üle 1500 B2B kohtumise.

Kontaktkohtumise üritusele oodatakse innovatiivse tehnoloogia soovijaid ja pakkujaid ning kaasatud on sellised valdkonnad nagu automaatika, robotika, elektroonika, mikroelektroonika, IT, infotöötlemine ja informatsioonisüsteemid, telekommunikatsioon jt

Registreerimise tähtaeg: 1. veebruar 2014

Lisainfo ja registreerimine: bit.ly/1bh7pmi
või e-maili teel: inarbaiza@gencat.cat



B2B@BalticRim 2014: mess ja kontaktkohtumised Läänemere piirkonna ettevõtjatele

19. märtsil
Rostockis Saksamaal

Kontaktkohtumiste üritus toimub messi „Supplier's Day Mecklenburg-Vorpommern“ raames, kus osaleb enam kui 150 eksponenti. Ürituse fookus on järgmistel sektoritel: metall, masinatööstus, automaatika, robotika, tööstuslik tootmine, elektroonika, logistika. Kontaktkohtumiste üritus haarab teemasid laiemalt, sh tööstust, tehnilisi teenuseid ja tehnoloogia pakumisi. 2014. aastal oodatakse esmakordselt kontaktkohtumistele osalema Läänemere piirkonna huvilisi.

Registeerimise tähtaeg: 7. märts 2014

Lisainfo ja registreerimine: www.b2match.eu/rkb2014?locale=en



RIIGIHANKETEATED

IKT

- Taanis hangitakse lasereid. Pakkumiste esitamine inglise keeles. **Tähtaeg 13.01.2014. Kood 6093**
- Taanis hangitakse tarkvara programmeerimis- ja nõustamisteenuseid, andmeteenu-seid. **Tähtaeg 31.01.2014. Kood 6094**

PUIT, EHITUS, EHTUSMATERJALID

- Soomes hangitakse mänguväljakute tarvi-kuid. **Tähtaeg 13.01.2014. Kood 6095**
- Soomes hangitakse kaubabetooni. **Tähtaeg 15.01.2014. Kood 6096**
- Soomes hangitakse ehitusmaterjalidena plastiktorusid ja liitmikke (*muoviputket*). **Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 23.01.2014. Kood 6097**

MASINAD, SÕIDUKID JA SEADMED

- Taanis hangitakse sõiduautosid. **Tähtaeg 09.01.2014. Kood 6098**
- Taanis hangitakse päikeseenergiaseadmeid ja paneele. **Tähtaeg osalustaotluste esita-miseks 06.01.2014. Kood 6099**
- Taanis ostetakse veekuumuteid ja hoonete kütteseadmeid, keskkütteseadmeid ja vee-värgiseadmeid. **Tähtaeg osalustaotluste esitamiseks 06.01.2014. Kood 6100**
- Taanis hangitakse seadmeid puuetega isikutele ja vanuritele. **Tähtaeg 20.01.2014. Kood 6101**
- Taanis hangitakse valgustus- ja signali-satsioonisüsteeme, hämardeid, mööblit,

kaableid- ja traaditooteid, tõste- ja teisaldusmehhanisme, mehaaniliste ja elektriseadmete projekteerimise teenuseid. Pakkumiste esitamine inglise või taani keeles. **Tähtaeg osalustaotluste esitamiseks 06.01.2014. Kood 6102**

- Taanis hangitakse kuulipildujaid. Pakkumiste esitamine taani või inglise keeles. **Tähtaeg 13.01.2014. Kood 6103**
- Soomes hangitakse hävitajaid. **Osalemis-taotluste esitamise tähtaeg inglise või soome keeles 19.01.2014. Kood 6104**
- Soomes hangitakse kodumasinaid ja kodu-elektronikat. **Tähtaeg 14.01.2014. Kood 6105**
- Soomes hangitakse traktor (*latukone*). **Tähtaeg 16.01.2014. Kood 6106**
- Soomes hangitakse jalgrattaid. **Tähtaeg 15.01.2014. Kood 6107**
- Soomes hangitakse reostuse tõrjumislaeva-le remonditeenused. **Tähtaeg 24.01.2014. Kood 6108**

MÖÖBEL, SISUSTUS JA TARVIKUD

- Taanis hangitakse mööblit, kodumasinaid ja puhastusvahendeid. **Tähtaeg 06.02.2014. Kood 6109**
- Soomes hangitakse koolimööblit ja sisustusvahendeid ning seonduvaid tarvikuid (muusika-, spordi-, mänguasju- ja, kunstitarbed jms). Pakkumisi võib esitada erinevatele osadele. **Tähtaeg 20.01.2014. Kood 6110**

TEKSTIIL, RÕIVAD

- Taanis hangitakse kutserõivaid, eritööri-vaid, kaitsejalatseid ja manuseid. **Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 29.01.2014. Kood 6111**

TOIDUAINED

- Taanis hangitakse toiduaineid, jooke, tuba-katooteid. **Tähtaeg 03.02.2014. Kood 6112**
- Taanis hangitakse kohvi, teed ja samalaad-seid tooteid. **Tähtaeg 14.01.2014. Kood 6113**

MUUD TEENUSEID JA TOOTED

- Taanis hangitakse meditsiinilisi tarbekaupu. **Tähtaeg 20.01.2014. Kood 6114**
- Soomes hangitakse mitmeaastaseid taimi. **Tähtaeg 07.01.2014. Kood 6115**
- Soomes hangitakse pesupesemise teenu-seid. **Tähtaeg 13.01.2014. Kood 6116**
- Soomes hangitakse transpordi- ja trans-pordiga teostatavaid hooldusteenuseid (*katu-, vesihuolto- ja viherrakennustyömaiden tarvitsema maan ja louheen kuljetuspalvelut, huoltoajo sekä katujen ja viheralueiden kunnossapitotyöt*). **Tähtaeg 15.01.2014. Kood 6117**

KOOSTÖÖPAKKUMISED

- Rootsi ettevõtte tegeleb kristall-lühtrite toot-mise ja müügiga ning otsib komponentide tarnijaid, kes toodaksid vastavalt Rootsi firma spetsifikatsioonile. **Kood: BRSE20131129001**
- Suurbritannia kirjastaja otsib trükikoda peh-mekaanilise raamatu trükiks (tiraaž 500-1000 ühikut), pakub alltöövõttu. **Kood: BRUK20131126001**
- Itaalia transpordi- ja logistikaettevõtte pakub oma teenuseid töödeldud vanaraua töötleja-tele, edasimüüjatele. **Kood: BRIT20131129001**
- Poola biomassi transpordiga tegelev ettevõtte otsib puiduhakke tarnijaid Venemaalt, Lätist, Leedust, Eestist. **Kood: BRPL20131011001**
- Suurbritannia meeste villaste rõivaste tootja otsib agente Euroopa turgudel. **Kood: BOUK20131129003**
- Rootsi edasimüüja mööblitööstuses otsib pehme-, välimööbli, toolide laudade jms tootjaid, kellel oleksid tooted tootevalikus ja kes saaksid toota suuri koguseid. **Kood: BRSE20131101001**
- Rootsi jaemüüja otsib valumessingist segisti-te/kraanide tootjat. **Kood: BRSE20131024001**
- Saksamaa konsultatsioonifirma otsib uuen-duslike e-rollerite tootjat. Plaanitakse Euroo-pa turule tulla 2014/15 (500 rollerit 2014. aastal). Otsitakse komplekteerijat ettevõtet ja/või alumiiniumraamide keevitajat. **Kood: BRDE20131106001**

Koostööpakkumiste põhjalikumad kirjeldu-sed on nähtavad Koja kodulehel
www.koda.ee/koostoopakkumised/

ENTERPRISE EUROPE NETWORK:

RIIGIHANGETE INFO:

Lea Aasamaa
Koordinaator
Tel: 604 0083
E-post: lea.aasamaa@koda.ee

KOOSTÖÖPAKKUMISTE INFO:

Kadri Rist
Projektijuht
Tel: 604 0091
E-post: kadri.rist@koda.ee



► KODA KUTSUB OSALEMA

Seminar „2013. a majandusaasta aruande koostamine koos uute RTJide rakendamisega“



FOTO: ISTOCKPHOTO

Aeg: 16. jaanuar 2014
Koht: Kaubanduskoda
 (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Sihtgrupp: raamatupidajad,
 finantstöötajad
Hind: Kaubanduskoja liikmele
 55 eurot, mitteliikmele
 110 eurot*

Seminaril jagatakse praktilisi soovitusi Eesti raamatupidamise hea tava nõuetele vastava 2013. a raamatupidamise aastaaruande koostamise sõlmküsimumuste lahendamise kohta. Selgitatakse, kuidas arvestada aastaaruande koostamisel 01.01.2013 jõustunud RTJ muudatustega. Praktiliste näidete abil antakse ülevaade olulisematest muudatustest, üleminekusätetest ja info avalikustamise nõuetest. Raamatupidamise aastaaruande koostamisel enam esinevate vigade ja kogemuste analüüs.

KÄSITLETAVAD TEEMAD:

- Majandusaasta aruanne
 - » Majandusaasta aruande üldnõuded
 - » Audiitorkontroll ja ülevaatus
 - » Kasumi jaotamine ja kahjumi katmine
- Raamatupidamise aastaaruanne Eesti hea raamatupidamistava järgi.
 - » Uus RTJ - olulisemad muudatused
 - » Uuele RTJile ülemineku kajastamine raamatupidamise aastaaruandes
- Varade ja kohustuste hindamine ja kajastamine uue RTJ järgi
 - » Nõuded
 - » Varud
 - » Materiaalne ja immateriaalne põhivara
 - » Kinnisvarainvesteeringud
 - » Eraldised
 - » Sihtfinantseerimine
- Omakapitali kajastamine aastaaruandes. Sissemakseta osakapital
- Soovitusi omakapitali muutuste aruande ja rahavoogude aruande koostamiseks
- Aruande elektrooniline esitamine



Lektor: Maire Otsus on vannutatud audiitor, Finantsinspektiooni regulatsioonide ja aruandluse divisjoni spetsialist. Maire Otsus on lõpetanud Tartu Ülikooli rahanduse ja krediidi eriala, töötanud pearaamatupidajana, audiitorina. Praegu töötab Finantsinspektioonis järelevalvepoliitika spetsialistina. Vandeaudiitor aastast 1994. Tegutsenud tunnustatud lektorina ja viinud läbi hulga koolitusi raamatupidamise, finantsanalüüsi ja finantsjuhtimise valdkondades.

Kaubanduskoda korraldab sama koolituse ka 9. jaanuaril 2014 Pärnus. Vaata lisa Kaubanduskoja kodulehelt!

* HINNALE LISANDUB KÄIBEMAKS. HINNAS SISALDUVAD TEABEMATERIAALID, LÕUNA JA KOHVIPAUS.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Kati Krass
 Projektijuht
 Tel: 443 0989
 E-post: kati@koda.ee

▶ EUROOPA UUDISED

Tehnikasektorist Euroopas.

Vaade EMSK arvamusel tehnikasektori probleemide ja arenguvõimaluste kohta.

Ühes praegu väljatöötatavas omaalgatuslikus arvamuskeskendumis Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee (EMSK) Euroopa tehnikasektorile. Üldist majanduskasvu silmas pidades on tege mist võtmesektoriga. Järgnevalt peatungi mõnel EMSK poolt esile tõstetud probleemil ja väljakäidaval lahendusel.

Esmalt aga - kui räägime tehnikasektorist, siis millest me räägime? Euroopa tehnikasektor on mitmekesine. Traditsiooniliselt kuuluvad sinna masinaehitus ja masinad, elektrotehnika, elektroonika, metallitooted ja metallide töötlemine (st NACE-koodidega 25, 26, 27, 28, 29.3, 32.11 ja 33 tähistatud tegevusalad). Kogu Euroopa tehnikasektor hõlmab umbes 130 000 äriühingut, kus töötab ca. 10,3 miljonit hästikvalifitseeritud ja oskustöötajat. Sektori aastatoodangu maht on ligikaudu 1 840 miljardit eurot ning see moodustab umbes 1/3 Euroopa koguekspordist.

Mis praegu toimub, on tööstuse mahu jätkuv vähenemine. Euroopa tehnikasektor ekspordib märkimisväärse osa oma toodangust. Viimastel aastatel on aga investeeringud maailma muude piirkondadega võrreldes maha jäänud. See toob kaasa tootmise ja kogu väärtusahelate ohtliku eemalekolimise Euroopast ja kasvava ülemaailmse konkurentsi. Põhja-Ameerika on vastu võtnud reindustrialiseerimisele suunatud strateegia, mis tugineb eelkõige väikestele energiakuludele ja NAFTA (Põhja-Ameerika vabakaubanduse kokkulepe) väikestele tööjõukuludele. Hiina ja mitmed Kagu-Aasia riigid on ligi tõmmanud märkimisväärsed investeeringuid, eriti elektrotehnika- ja elektroonikasektoris, viimasel ajal ka masinaehituses. Koos riigi toetatavate arengukavadega konkureerivad need majandusharud mit-

te ainult madalamate palkade abil, vaid hakkavad või on juba hakanud tootma ka suurema lisandväärtusega kaupu. Jaapani konkurentsivõime on suurenemas. Ka Aafrika ja Lähis-Ida on viimastel aastatel suutnud ligi tõmmata tootmisse suunatud investeeringuid.

MIDA SAAB EUROOPA ÄRA TEHA?

Sellele küsimusele vastates puudutab EMSK nii siseturgu, turujärelevalvet, standardeid, tehnoloogia arenguid, tööturu mehhanisme jm. Tõdetakse, et tarvis on palju suuremaid investeeringuid ja majanduskasvu, et Euroopa tööstuse mahu jätkuv vähenemine vastupidiseks pöörata. 20% kasvu eesmärki ja uute töökohtade loomist ei saavutata enne, kui Euroopa on oma tööstuse jaoks välja töötanud selge visiooni ja tegevuskava - koordineeritud poliitika, mis on selgelt keskendunud Euroopa tööstuse konkurentsivõimele, sisaldab ka muid poliitikavaldkondi ning muudab Euroopa ettevõtete asutamise kohana atraktiivseks. Tööstussektori äriühingud kannatavad liigse reguleerimise all, mis mõnikord ei ole asjakohane, ja suur osa siseriiklikust õigusest kattub ELi õigusega. Erilisi probleeme hakkamasaamisel on väike- ja keskmise suurusega ettevõtetel (VKE). Tööstussektori äriühingute peamine ülesanne peaks olema tehniliste lahenduste leidmine ja mitte see, et kulutada märkimisväärt osa oma vahenditest uusimate õigusnormide järgimisele. Otsene viis selle probleemi leevendamiseks on uute õigusaktide arvu vähendamine. Olemasolevate eeskirjade parem kohaldamine lahendaks tihti probleemi paremini kui uu-

te õigusnormide loomine. Uued eeskirjad peaksid seepärast olema viimane abinõu. Sageli püüab Euroopa seadusandja reguleerida teatud valdkondi liiga üksikasjalikult. Teatud tehniliste normide puhul on see põhjendatud, kuid võib olla sobimatu muudes valdkondades, näiteks on VKEdel liiga raske järgida elektromagnetvälju käsitlevaid eeskirju. Seepärast peab näiteks Euroopa Komisjoni (EK) tervishoiu ja ohutuse strateegia aastateks 2013–2020 tagama töökohtade kaitse piisava taseme, kuid samas peaks see olema järjekindel, lühike ja lihtsalt kohaldatav. Euroopa õigusaktid peavad muutuma kergemini

▶ See toob kaasa tootmise ja kogu väärtusahelate ohtliku eemalekolimise Euroopast ja kasvava ülemaailmse konkurentsi.

prognoositavaks. Äriühingute investeerimistsükleid arvestades tähendab see, et kord juba kehtestatud meetodikat ei tohi muuta ning eesmärged suurendatakse ettearvataval viisil ja pikas perspektiivis. Üks näide, mille puhul komisjoni algne terviklik lähenemisviis kipub kaduma, on ökodisaini direktiiv. Mõne toote puhul tehakse õigusaktidesse muudatusi umbes iga 5 aasta tagant, mis mõjub eriti laastavalt tehnikasektorile, milles investeerimis periood jääb vahemikku 10-30 aastat.

Kahjuks ei arvesta EK mõjuhinna ngud piisavalt uute õigusaktide kuludega äri-



ILLUSTRATSIOON: ISTOCKPHOTO

ühingute, eelkõige VKEde jaoks. Suurim lisanduvate õigusaktide kulu, mida tegelikult arvesse ei võeta, on investeeringud ja uued äriühingud, mille Euroopa kaotab ja mis selle asemel luuakse väljaspool ELi.

Samamoodi peaksid olema lihtsalt mõistetavad ka avalike hangete eeskirjad. Vastasel korral ei suuda VKEd enam pakumisi esitada, konkurents väheneb, hankemenetluses tehtud otsuseid on raskem kontrollida ja pettusevõimalused suurenevad. Keskenduda tuleks lihtsustamisele ja läbipaistvusele.

Energiahinnad on Euroopas märksa kõrgemad kui konkureerivates piirkondades. Kõige kiiremeede energia taskukohasemaks muutmiseks on Euroopa tõelise energiaturu loomine. Peale selle

on oluline vältida selliste õigusaktide kehtestamist, mille tagajärjel hinnad veelgi tõusevad. Heite vähendamine peab olema taskukohane, tehnoloogiliselt neutraalne ja turuseadustel põhinev.

Uute investeeringute tekitamiseks Euroopas tuleb järgida strateegiat, mis hoiab Euroopa tööstuse tehnoloogilise innovatsiooni esirinnas, ja samal ajal – selleks, et jõuda peamise konkurentsivõime tugevdamise vahendina vajaliku toodangu ja tööhõive mahuni – olla äriühingutele atraktiivsem kaupade masstootmise koht, hõlmates nii kõrgetehnoloogiat kui ka keskmise ja madala tasemega tehnoloogiat.

Aga üldiselt on vaja vähem ja paremaid õigusakte.



REET TEDER

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja
esindaja EMSKS

► KUTSEHARIDUS JA ETTEVÕTTED

Ametikooli noorte sponsoreerimine annab väärt tagasiside

Igal aastal omandavad tuhanded noored Eestis ametikoolis kutseoskused – sel hetkel vaatavad ettevõtted noorte spetsialistide poole, et värvata endale parimaid lõpetajaid ning koolitada neid edaspidi just oma organisatsiooni vajadustest lähtuvalt. Ühelt poolt näib, et ettevõtted on noorte silmis vaid tööandjad, ent teisalt mängivad nad väga olulist rolli kogu kutsehariduses. Ettevõtted pakuvad õppuritele praktikabaasi või annavad noortele võimaluse kasutada oma tooteid õpingute käigus. Sel moel on noortel võimalikult mitmekülgne kogemus, mida ametikoolist tööellu kaasa võtta.

Kutsehariduse toetamise juures näevad ettevõtjad ühest küljest õppurite arenguvõimalusi ning teisalt oma kasu – näiteks saades tagasisidet tootele. Eesti kutseharidust toetavad valdkonniti erinevad ettevõtted. Pikaajaline koostöökogemus ametikoolidega on liimide, silikoonide, montaaživahtude ja ehitussegude suuerial tootjal maailmas - Henkel Balti OÜ-l. Ettevõtte tootevalik toetab ennekõike just ehitusviimistluse eriala õppureid, kuna enamik tooteid sobib just ehitusviimistlusmaterjalide kinnitamiseks. Kutsevõistlusi toetab Henkel Balti OÜ näiteks akrüülhermeetikute, liimide ja tapeediliimidega.

Henkel Balti OÜ tehnilise konsultandi Ahto Lauri sõnul on ettevõtte ja kooli koostöö juures väga oluline hea läbisäämine õpetajatega, tagasiside kasutatavate toodete kohta ning usaldus. Heaks näiteks siin on Tallinna Ehituskooli õpetaja Terje Jaksen. „Meil on mitmeid ühiseid projekte olnud, kus toetame oma toodetega

nii igapäevast õppetööd kui ka noorte osalemist kutsevõistlustel,“ sõnas Laur, lisades, et kogu sponsorluskogemus on kahesuunaline – see harib vastastikku. „Meie kasu sponsorlusest on see, et saame ise vastukaja toodete sobivuse kohta ja samuti infot rahvusvahelistel võistlustel rakendatavatest töövõtetest ja nõuetest ehk sponsorluskogemus annab meile võimaluse ise oma kliente paremini koolitada,“ tõdes Laur. Siinkohal toob Laur taas olulise aspektina välja osapooltevahelise hea suhtluse ja laia tutvusringkonna: „Kuna tunnen paljusid õpetajaid erinevatest kutsekoolidest, annab see hea võimaluse infot vahetada, uusi tooteid tutvustada ning saada kutseõppurite tagasisidet toote tugevustele ja nõrkustele.“

Ettevõtte seisukohalt ongi äärmiselt oluline kliendi tagasiside ja tootearenduse aspekt, mida kutsehariduse sponsoreerimine võimaldab. Kui otsene klienditagasiside poe ostu-müügikontaktist jääb teinekord väheseks või üldse puudu, siis

► Kutsehariduse toetamise juures näevad ettevõtjad ühest küljest õppurite arenguvõimalusi ning teisalt oma kasu – näiteks saades tagasisidet tootele.

edukad sponsorlustingimused näevad ette vastastikku hüvede loomist. Laur tõdeb, et neile kui tööandjale ja toote pakkujale on kõige tähtsam, et toode sobiks kasutajale ja et kasutaja sooviks ka edaspidi toodet ehitusviimistlusel kasutada ning oskaks rakendada õigeid töövõtteid. „Õpilaste toetamine nii õppetöös kui võistlustel annab meie tegevusele kohest tagasisidet, mis loob võimaluse kliendikeskseks tootearenduseks,“ avaldas Laur heameelt kutseõppurite objektiivse tagasiside eest:





FOTO: ISTOCKPHOTO

„Võistluste sponsoreerimine on omakorda ka reklaam – kutsevõistlusi toetades saame väärt reklaami oma firmale nii võistlusplatsil, plakatil kui ka televisioonis.“

Võistluste sponsoreerimine annab hea ülevaate noorte spetsialistide tasemest. Mitmed ettevõtted on kasutanud võimalust ning leidnud just läbi võistluste jälgimise endale väärt töötajad, kuna teavad, et võistlustel kõrgeid kohti saanud noored hindavad reeglina head töökultuuri ning korralikku tulemust. Ka Laur tunnistab, et kutsevõistluste võitjate väljavaated on suured: „Kogu õppeprotsessi vältel saavad nad teadmised, kuidas töid õigesti teha ning võistluspäev distsiplineerib omakorda kõike väga täpselt tegema – kui tahad näha häid tulemusi, siis oluline on osata lugeda juhendit, töö tuleb lõpetada õigeaegselt ning puhta tööpinna taga. See kõik on väga oluline tulevases tööelus.“

„Võistlustel võib näha ka kutsekoolide esindajaid, kel tihti jääb vajaka oskusest mõista võistlustöö nõudeid,“ on Laur

erinevate ametikoolide õppetase osas kriitiline, kuid pidades ka seda tagasiside kohaks, mis võimaldab kooli õppetegevust veel enam arendada.

Olenevalt ametikoolist tõdeb Laur sageli ka lõpetajate väga erinevat taset. „Paljud ehitusfirmad võtaksid ehitusviimistlejad kindlasti kohe tööle. Minu arvates on ehitusviimistleja eriala üks nõutumaid Eestis, näiteks on väga suur nõudlus just tapeedipaigaldajatele,“ sõnas Laur. Kui ühelt poolt on kutseõppurid nõutud ja kõrgelt motiveeritud väga kvaliteetset tööd tegevad noored spetsialistid, siis teisalt tõdeb Laur, et on ka laisemaid õpilasi, kelle tööd ja tegemised ei tekita kahtlusi mitte vaid kolmandates osapooltes vaid kergitab küsimuse „miks ma seda eriala õpin“ ka noore enda peas. „Mentaliteet „õppida õppimise pärast“ paistab silma juba tööde kvaliteeti vaadates ning tulevane tööandja näeb ja tunnetab läbi ametikooli lõpetaja tööde kohe ära, kas noorel on sära silmis või mitte.“

Henkel Balti OÜ esindaja leiab, et koostöö ja suhtlus nii õpetajate kui ametikooli noortega peab olema pidev. „Oleme tuntud ja tunnustatud ehitusvaldkonna ettevõtte ja jätkame kindlasti kutseharidusse panustamist ning sponsoreerime jätkuvalt selliseid kutsemeistrivõistlusi nagu Noor Meister. Seeläbi tekitame noortes suuremat töömotivatsiooni, jagame neile läbi oma praktikute uusi teadmisi tootelaboritest, testidest ja katsetest, mida reeglina koolipingis ei saa.“ Kutseharidusse panustamise eesmärk on jagada teadmisi, oskusi ja vahendeid ning saada vastu kvaliteetset tööjõudu, tagasisidet ja reklaami. Koostöö koostöö vastu.

Artikli vahendas

LIINA LIIV
SA Innove

▶ VÄLISKAUBANDUS

Aktuaalsed Euroopa Liidu kaubanduspoliitikast

Kaubanduse liberaliseerimine ning transpordi ja kommunikatsiooni areng on toonud kaasa rahvusvahelise kaubavahetuse mahu tohutu kasvu. Selleks, et reguleerida riikidevahelisi kaubandussuhteid on riigid sõlminud omavahelisi kahe- ja mitmepoolseid kaubandusleppesid.

Üleilmalise kaubanduse ohjamine on usaldatud Maailma Kaubandusorganisatsiooni (WTO) hoolde.

WTO on ainus rahvusvaheline organisatsioon, mille raames on kokku lepitud konkreetset kaubandusreeglid. WTO on avatud organisatsioon, mille moodustavad liitunud riigid ja tolliterritooriumid ning kuhu kuulub hetkel 159 riiki, teiste seas ka Euroopa Liit oma nüüd juba 28 liikmesriigiga.

WTO jätkab ausa ja tasakaalustatud maailmakaubanduse süsteemi loomist ja seda läbi mitmepoolsete kaubanduslääbirääkimiste voorude. Käimas on üheksas läbirääkimiste nn Doha arenguvõor (DDA), mis algas 2001. aastal. Tegemist on ambitsioonika vooruga, mille eesmärgiks on üleilmse kaubandussüsteemi reform tariifide alandamise ning kaubandusreeglite parendamise kaudu.

Vaatamata aastaid kestnud läbirääkimistele ei ole Doha paketi osas seni kokkuleppele jõutud. Seetõttu otsustati jätkata läbirääkimisi üksikutele teemadel – kaubanduse hõlbustamine, põllumajandus, vähemarenenud riikide soodustused. Samuti on alustatud läbirääkimisi teenuste lepingu (TiSA) üle ja seda esialgu huvitatud osapooltega. Ka on uuendatud riigihangete lepingut (GPA) ja tegeldakse infotehnoloogia lepingu (ITA) uuendamisega.

Kuna Doha voor on kestnud juba üle 10 aasta, on mitmed riigid alustanud läbirääkimisi kahe- või mõnepoolsete kaubanduslepingute sõlmimiseks. Ka Euroopa Liidul on käsil mitmed läbirääkimised. 2010. aastal sõlmis EL nn uue põlvkonna vaba-

kaubanduslepingu Korea Vabariigiga.

ELi uued vabakaubanduslepingud sisaldavad lisaks madalamatele tollitariifidele ka teenuste ja investeringute kaitse sätteid. Lepingutes pööratakse tähelepanu mittetariifsete tõkete eemaldamisele, turu avamisele riigihangetele ja intellektuaalomandi kaitsele.

EUROOPA LIIDU KÄIMASOLEVATEST LÄBIRÄÄKIMISTEST

Läbirääkimised Laiaulatusliku Majandus- ja Kaubanduslepingu (CETA) sõlmimiseks **Kanadaga** algasid 2009. aastal. Sellest lepingust saab esimene vabakaubandusleping ELi ja G8 hulka kuuluva riigi vahel. Läbirääkimised lepingu osas on juba lõpetatud. Järgneb parafeerimine 2014. aastal, seejärel allkirjastamine ja heakskiit Euroopa Parlamendi poolt.

USAga on kavas sõlmida Atlandi-üleline kaubandus- ja investeerimispartnerlusleping (TTIP) ning luua suurim vabakaubandustsoon. Läbirääkimised algasid 2013. aasta suvel.

Jaapaniga algasid vabakaubanduskõnelused samuti 2013. aastal. Esmakordselt läbirääkimiste ajaloos sisaldab mandaat peatamisklauslit, mis tähendab, et kui kevadeks 2014 ei ole Jaapan piisavalt mittetariifseid tõkkeid kõrvaldanud, siis võib EL lepingu läbirääkimised peatada.

Indiaga algasid läbirääkimised 2007. aastal. Kavas on laiaulatuslik leping sarnaselt Lõuna- Koreaga. Hetkel on läbirääkimistes seisak – oodatakse ära 2014. aasta valimiste tulemused Indias.

Kagu-Aasia maade assotsiatsiooni (ASEAN) kuuluvatest riikidest on



kõnelused lõpetatud Singapuri ning alustatud Malaisia, Tai ja Vietnamiga. Läbirääkimisi peetakse nende riikidega eraldi.

Singapuriga on tänaseks kõnelused lõpetatud ja lepingu tekst parafeeriti septembris 2013, v.a investeringute kaitse sätete osas. **Malaisiaga** algasid kõnelused 2010. aastal, kuid on hetkel peatatud.

Vietnamiga algasid läbirääkimised 2012. aastal. Vietnami puhul tuleb arvestada, et tegemist on arenguriigiga. Taiga algasid kõnelused 2013. aasta kevadel. Tai on kõnelustest huvitatud, sest seoses ELi Üldise Soodustuste Süsteemi (GSP) uue määruse rakendamisega 1. jaanuarist 2014 kaotab Tai ELi antavad ühepoolset kaubandussoodustused. EL loodab tulevikus alustada läbirääkimisi ka teiste ASEANi kuuluvate riikidega.

Vahemeremaade riikidest on läbirääkimised käimas **Marokoga**. Maroko on esimene Vahemere äärne riik, kellega peetakse läbirääkimisi laiaulatusliku kaubanduslepingu sõlmimiseks. Euroopa Komisjonile on antud mandaat alustada kõnelusi ka teiste Vahemeriikidega - **Tunesia, Egiptuse ja Jordaaniaga**.



ILLUSTRATSIOON: ISTOCKPHOTO

► WTO jätkab ausa ja tasakaalustatud maailmakaubanduse süsteemi loomist ja seda läbi mitmepoolsete kaubanduslääbirääkimiste voorude.

Leping **Kesk-Ameerika** (Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua ja Panama) riikidega kiideti Euroopa Parlamendi poolt heaks detsembris 2012. Alates 2013. aasta oktoobrist on ajutiselt rakendunud kaubandusleping nende riikide ja ELi vahel. **Peruu ja Kolumbiaga** on vabakaubanduslääbirääkimised lõppenud ja lepingut Peruuga rakendatakse ajutiselt alates märtsist 2013 ning Kolumbiaga alates augustist 2013.

ELi idanaabritest olid läbirääkimistesse kõikehõlmava laiaulatusliku vabakaubanduslepingu sõlmimiseks kaasatud **Moldova, Gruusia, Armeenia ja Ukraina**. ELi idapartnerite tippkohtumisel Vilniuses 28.–29. novembril parafeeriti lepingud Moldova ja Gruusiaga. Moldova ja Gruu-

siaga on võimalik lepingute ajutine kohaldamine 2015. aastast. ELi ja **Ukraina** vabakaubanduslääbirääkimised viidi lõpule juba 2011. aasta detsembris. 2013 mais tehti otsus lepingu allkirjastamise ja ajutise rakendamise kohta. Kahjuks

katkestas Ukraina lepingu allkirjastamise protseduuri vahetult enne novembri lõpus toimunud Vilniuse tippkohtumist. **Armeeniaga** lõpetati küll lepingu läbirääkimised, kuid selle allkirjastamist ette ei valmistata, kuna Armeenia otsustas alustada ühinemist Euraasia tolliliiduga (Venemaa, Valgevene ja Kasahstan).

Juba kehtivate Euroopa Liidu kahe- ja mitmepoolsete sooduslepingute kohta leiate infot Maksu- ja Tolliameti kodulehelt: www.emta.ee/index.php?id=3290

Välisministeeriumilt saadud info põhjal



LIDIA FRIEDENTHAL

Väliskaubanduse vanem nõunik

► KODA KUTSUB OSALEMA

SEMINAR „KONTSERNIARVESTUS NING TÜTAR- JA SIDUSETTEVÖTETE KAJASTAMINE MUUDETUD RTJ-DE JÄRGI“

Aeg: 23. jaanuaril 2014
kell 10.00–16.30

Koht: Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
(Toom-Kooli 17, Tallinn)

Hind: Kaubanduskoja liikmele
70 eurot ja mitteliikmele
140 eurot. Kui ühest firmast
on mitu osalejat,
siis rakendatakse hinnasoo-
dustust -10%*

Äriühenduste kajastamise ja konsolideeritud aruannete koostamise näol on tegemist keeruliste, kuid väga põnevate raamatupidamise valdkondadega. Ühepäevasel koolitusel antakse nendest teemadest põhjalik ülevaade, kus käsitletakse nii teooriat kui ka praktikat ning tuuakse hulgaliselt arvulisi lühinäiteid. Eristatult tähelepanu pööratakse alates 1.1.2013 kehtima hakanud Raamatupidamise Toimikonna juhendite muudatustele, mis käsitlevad äriühendusi ning tütar- ja sidusettevõtete kajastamist.

KOOLITUSE ALATEEMAD ON:

- Mis on äriühendus?
- Äriühenduse kajastamise erinevad meetodid.
- Ühinemiste ja jagunemiste kajastamine.
- Milleks koostada konsolideeritud aruandeid?
- Millised ettevõtted peavad konsolideeritud aruandeid koostama?
- Tütar- ja sidusettevõtete erinevad kajastamismeetodid ning nende võrdlev analüüs: rida-realt konsolideerimine, kapitaliosaluse meetod, õiglase väärtuse meetod ning soetusmaksumuse meetod.
- Välismaiste äriüksuste konsolideerimise iseärasused.
- Rahavoogude aruannete konsolideerimine.
- Nõuded konsolideeritud aruande esitusviisile ja lisadele.
- Kasumi jagamine kontsernis.



Koolituse viib läbi **Sven Siling**, BDO Eesti AS partner.

Svenil on ligi 15 aasta pikkune töökogemus audiitori- ning ta tegeleb aktiivselt koolituste väljatöötamise ja andmisega. Sven

kuulub Eesti Audiitorkogu juhatusse ja ta on Eesti Raamatupidajate Kogu nõukoja liige.

* LISANDUB KÄIBEMAKS. HIND SISALDAB JAOTUSMATERIALE, KOHVIPAUSE JA LÖUNAT.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Toomas Hansson
Tel: 744 2196
E-post: toomas@koda.ee

HOMMIKUKOHV SUURSAADIKUGA: EESTI SUURSAADIK EUROOPA LIIDU JUURES COREPER I KÜSIMUSTES CLYDE KULL

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koos töö Välisministeeriumiga Euroopa Liidu suunitlusega lühiseminari „Hommi- kohv suursaadikuga“, mille raames kohtub ettevõtjatega Eesti suursaadik Euroopa Liidu juures COREPER I küsimustes **Clyde Kull**.

Lühiseminar toimub
28. jaanuaril 2014 kell 09.00-11.00

KÄSITLETAVAD TEEMAD:

Millega COREPER I tegeleb, millised ministeeriumid kaasatud, siseturg ja regulatsioon, huvide kaitsmine; ühtsed võrgustikud (energia ja transpordi koridorid) EL-is,

- transpordisektori laiendamine ja liikuvuse toetamine (Rail Baltica, lennundus, kabotaaž, meretranspordi lihtsustamine ja digitaalsed lahendused);

- uute ja säästvate kütuste ja käivitussüsteemide väljatöötamine ja kasutuselevõtmine (elektromobiilsus);
- teenuste kvaliteet ja usaldusväärus (reisijate õigused); digitaalse ühtse turu kujundamine EL-is;
- digiallkiri ja E-identifitseerimine ning turvateenused, e-hange, e-arve, e-tervis;
- pilveandmetöötlus;
- ettevõtlus ning IKT valdkonna konkurentsivõime;
- ELi kliima- ja energia eesmärgid 2030;
- Missugust liiki, missuguse iseloomuga ja missugusel tasemel peavad olema 2030. aastaks püstitatud kliima- ja energiaeesmärgid?
- Kuidas tagada kooskõla eri poliitikavahendite ja -valdkondade vahel?
- Kuidas saaks energiapoliitika kõige pare-

mini suurendada ELi konkurentsivõimet?

- Kuidas võtta arvesse liikmesriikide erinevaid tegutsemisvõimalusi? (Eesti puhul näiteks elekter, põlevkiviidiisel, biomass, energiatõhusus)

Vajalik eelregistreerimine hiljemalt 24. jaanuaril 2013. Kohtade arv on piiratud.

Hommi- kohv seminar osalustasu on Kaubanduskoja liikmele 10 eurot ja mitteliikmele 20 eurot, millele lisandub käibemaks.

LISAINFO:

Gerly Jostov
Projektijuht
Tel: 604 0090
E-post: gerly@koda.ee

▶ UUED LIIKMED

HARJUMAA JA TALLINN

ADVOKAADIBÜROO RASK OÜ	www.rask.ee	Advokaatide ja advokaadibüroode tegevus. Huvide kaitsmine nii enne kohut kui kohtus tsiviilasjus, kriminaalasjus ja töövaidlustes.
ENERGIAPARTNER OÜ	www.energiapartner.ee	Kütte, ventilatsiooni, katlamajade, taastuenergiasüsteemide projekteerimine. Energiaauditeerimine, energiamärgiste väljastamine, konsultatsioon ja omanikujärevalve.
ESTBUSINESSTRADE OÜ	www.estbusinesstrade.com	Lemmikloomatarvete ja -söökide internetikaubandus.
GLOBUS ICITS OÜ		Kaupade käitlemisega seotud tegevused: kaupade veotarasse pakkimine, kaalumine, kaubaproovide võtmine ja kvaliteedikontroll.
GRANDMODUM OÜ	www.juuksurexpress.ee	Juuksuri- ja muu iluteenus. Spetsialiseerimata hulgikaubandus.
MERKOLEK OÜ		Lainepapi hulgimüük.
RESS GROUP OÜ		Kasutatud sõidukite müük.
RICH INTERNATIONAL CREATIVE HAIRCARE OÜ		Hulgi- ja jaekaubandus.
VAASAN BALTIC AS		Leiva- ja saiatootmine, säilitusaineteta pagaritoodete tootmine.
VEGETOIL OÜ		Jäätmete kogumine, töötlemine uute toodete arendamine jäätmetest. Kaubavedu maanteel. Hulgikaubandus.
WORLDLINE OÜ	www.baltix.ee	Toiduainete import-eksport. Toiduainete pakendamine.

▶ JUUBILARID

Õnnitleme ettevõtte juubeli puhul!

20

ELKE GRUPI AS
liige alates 1998
HEIVÄL OÜ
liige alates 2001
HNK ANALÜÜSITEHNIKA OÜ
liige alates 1998
RAMIRENT BALTIC AS
liige alates 2001

15

CARERIA OÜ
liige alates 2012
COOMOR KAUBANDUS OÜ
liige alates 2008
CORPORE AS
liige alates 2002
FINEST STEEL AS
liige alates 2000
SEANIL OÜ
liige alates 2011

10

AGC FLAT GLASS BALTIC OÜ
liige alates 2006
DELMARE OÜ
liige alates 2012
FINLAYSON BALTIC OÜ
liige alates 2008

5

AERO GRUPP OÜ
liige alates 2010
H.K.INVEST OÜ
liige alates 2012
JÕGEVA VEEVÄRK OÜ
liige alates 2010
MARILAND GROUP OÜ
liige alates 2012
NETWORK TOMORROW OÜ
liige alates 2009



Maanteetransport



Meretransport



Raudteetransport



Projektveed



Tõstetööd



Ladustamine



Veoload



Saateautod



Tee- ja sillauuringud

Rahulikke jõule ja edukat uut aastat!

