



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

# TEATAJA

IGA LIIGE LOEBI • ILMUB AASTAST 1925

NR 6 • 9/4/2014

Mida tuleb silmas pidada töötaja koondamisel?

► lk 5



Riik asub langetama krediidikulukuse ülempiiri

► lk 8

Uued riigihanketeated ja koostööpakkumised

► lk 12-14



ISTOCKPHOTO

## E-KAUBANDUS – TRENDISÕNA VÕI SUUR POTENTSIAAL ETTEVÕTETELE?

► lk 10

### KODA KUTSUB OSALEMA

**Seminar „Vastutustundlik ettevõtlus kui ekspordi edu võti“**

15. aprillil Kaubanduskojas

Teema olemust ja globaalseid trende tutvustavad Vastutustundliku Ettevõtluse Foorumi ja KPMG Baltics nõustajad. Oma praktilisest kogemusest ja oodatavast äriedust räägivad kodumaise väike- tootja Loodusvägi ja värvitoodete ettevõtte Tikkurila esindajad. **Loe lähemalt lk 19**



Sinu ettevõtlustugi Euroopas

# Uus Mercedes-Benz C-klass.

Täiuslikkus ei vaja alternatiivi.

Stiilne bränd. Sobiv mudeliklass. Perfektne tulemus. Uus C-klass hoiab turvalist vahet jälitavate konkurentidega, et saaksite nautida uut *premium*-klassi ahvatlust. Täiuslik sõidumugavus on harmoonias kaasaegse tehnoloogia ja disainiga. Palume Teid proovinaudingule.

Väikseim õhutakistustegur oma klassis (Cd=0,24) • Esimene täis-õhkvedrustusega *premium*-auto oma klassis • Esmaklassiline ohutus- ja juhiabisüsteemide komplekssüsteem Intelligent Drive • Kõige innovaativsemad multimeedia-lahendused oma klassis • Eriti keskkonnasäästlikud mootorid (CO<sub>2</sub>-emissioon alates 103 g/km) • Ülim ökonoomsus (keskmise kütusekulu alates 4,0 l/100 km)



**Mercedes-Benz**  
The best or nothing.

Keskmine kütusekulu 4,0 - 5,8 l / 100 km, CO<sub>2</sub>-emissioon 103 - 135 g / km.

**SILBERAUTO**

Silberauto Eesti AS esindused: Tallinn, Järvevana tee 11, tel 626 6000 Tartu, Ringtee 61,  
tel 730 0720 Pärnu, Riia mnt 231a, tel 445 1990 Rakvere, Haljala tee 1, tel 660 0152

[www.mercedes-benz.ee](http://www.mercedes-benz.ee) Mercedes-Benz peaesindus Eestis AS Silberauto: Tallinn, Järvevana tee 11

**JUHTKIRI**

- 4 Miks on käskude ja keeldude abil kõige lihtsam probleeme lahendada?

**ETTEVÕTJA KÜSIB**

- 5 Mida tuleb silmas pidada töötaja koondamisel?

**JURISTI TÖÖLAUALT**

- 6 Võlgade sissenõudmiskuludele soovitakse seada 40eurone piir  
8 Riik asub langetama krediidikuluse ülempiiri

**INNOVATSIOONIVEERG**

- 10 E-kaubandus – kas järjekordne trendisõna või suur potentsiaal ettevõtetele?

**ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

- 11 Infopäev Euroopa Liidu finantseerimisvahenditest  
12 Internet World 2014: kontaktkohtumiste üritus TechMatch tehnoloogianädala raames  
13 Eurosatory 2014: kontaktkohtumiste üritus populaarse kaitsetööstuse messi raames Riigihanked  
14 RESTA 2014: rahvusvaheline ehitusvaldkonna mess ja kontaktkohtumised IT-konverents ja kontaktüritus Tallinnas Koostööpakkumised

**ETTEVÕTLIKKUS**

- 15 Toila noored tegid koostööprojekti Ida-Viru turismiklastriga

**EUROOPA UUDISED**

- 16 Jätkub Euroopa Komisjoni võitlus maksupettuste ja agressiivse maksuplaneerimisega

**KODA KUTSUB OSALEMA**

- 18 Kooolitus „Eksportööri infoallikad: testimistest, vaatlustest, turu-uuringutest ja muust“  
Seminar „Kuidas ennetada ja käsitleda võlgnevusi“  
19 Seminar „Vastutustundlik ettevõtlus kui ekspordi edu võti“ Messid Saksamaal  
20 Suunanäitaja Pärnus: garantii ja pretensiooni esitamise õigus Suunanäitaja Tallinnas: Kaupleja kohustused e-kaubanduses  
21 Seminar Tartus „Kuidas ennetada töötasu ja varalise vastutuse vaidlusti?“  
Kooolitus „Loov lähenemine läbirääkimistele“

**22 UUED LIIKMED / JUUBILARID****EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA**

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

**KODA KUTSUB OSALEMA****FINANTSKOOLITUSED**

17. aprill **SEMINAR RAKVERES „KUIDAS KAITSTA ENNAST MAKSUHALDURI EEST?“ ▶ Ik 23**  
Lääne-Viru Maavalitsuses (F. R. Kreutzwaldi 5, Rakvere)  
Info: Margus Ilmjärv • 337 4950 • margus@koda.ee
25. aprill **SEMINAR „KUIDAS ENNETADA JA KÄSITLEDA VÕLGNEVUSI“ ▶ Ik 18**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee
7. mai **SEMINAR TARTUS „KUIDAS ENNETADA TÖÖTASU JA VARALISE VASTUTUSE VAIDLUSTI?“ ▶ Ik 21**  
Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)  
Info: Toomas Hansson • 744 2196 • tartu@koda.ee
20. mai **SEMINAR „RAHVUSVAHELISTE TEHINGUTE KÄIBEMAKSUGA MAKSUSTAMINE“**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee
22. mai **SEMINAR JÕHVIS „KUIDAS KAITSTA ENNAST MAKSUHALDURI EEST?“ ▶ Ik 23**  
Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi)  
Info: Margus Ilmjärv • 337 4950 • margus@koda.ee

**MUUD KOOLITUSED**

15. aprill **SUUNANÄITAJA PÄRNUS: PRETENSIOONI ESITAMISE ÕIGUS JA MÜÜGIGARANTII ▶ Ik 20**  
Pärnu Maavalitsuses (Akadeemia 2, Pärnu)  
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee
15. aprill **SEMINAR „VASTUTUSTUNDLIK ETTEVÕTLUS KUI EKSPORDI EDU VÕTI“ ▶ Ik 19**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Info: Priit Raamat • 604 0087 • priit@koda.ee
29. aprill **SUUNANÄITAJA TALLINNAS: KAUPLEJA KOHUSTUSED E-KAUBANDUSES ▶ Ik 20**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Info: Marju Männik • 604 0079 • marju.mannik@koda.ee
14. mai **KOOLITUS „LOOV LÄHENEMINE LÄBIRÄÄKIMISTELE“ ▶ Ik 21**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Info: Toomas Hansson • 744 2196 • toomas@koda.ee

**EKSPORDIKOOLITUSED**

28. aprill **KOOLITUS: KONTAKTIDE LOOMINE JA KOOSTÖOPARTNERITE LEIDMINE SIHTTURUL**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Info: Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee
29. aprill **KOOLITUS: EKSPORTÖÖRI INFOALLIKAD: TESTIMISTEST, VAATLUSTEST, TURU-UURINGUTEST JA MUUST ▶ Ik 19**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Info: Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee
30. aprill **VÄLISMESSIKOOLITUS**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Info: Lidia Friedenthal • 604 0077 • lidia@koda.ee

**MESSID JA KONTAKTKOHTUMISED**

25. aprill **RESTA 2014: RAHVUSVAHELINE EHITUSVALDKONNA MESS JA KONTAKTKOHTUMISED ▶ Ik 13**  
Vilniuses Leedus  
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
5. mai **KASUTATUD MASINATE JA SEADMETE MÜÜGIMESS USETEC 2014**  
Kölnis Saksamaal  
Info: Kristy Täatar • 604 0093 • kristy@koda.ee



## JUHTKIRI

# Miks on käskude ja keeldude abil kõige lihtsam probleeme lahendada?

Esimese sammuna ei peaks kohe giljotineerimist rakendama.

Läbimõtle mata lauskeelamisele tuleks leida sama mõjusaid ja eesmärki täitvaid alternatiive.

Kui konkurentsiolekord ei ole moonutatud, ei tohiks riik sellesse sekkuda.

**P**uutume Kaubanduskojas aasta jooksul kokku praktiliselt kõikide ettevõtluskeskkonda potentsiaalselt mõjutavate eelnõude või nende väljatöötamiskavatsustega. Seda tehes näeme ikka ja jälle, kuidas alternatiivsete lahenduste otsimisega ennast palju vaevamata tehakse esimesena ettepanek probleemi allikaks olevat tegevust või ilmingut koheselt keelata või piirata. Kõige hullem, kui keelustamine meenutab sõela lappimist üks auk korraga.

Toon mõned näited. Hiljuti avaldatud Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi kiirraenuturu analüüsis tehakse kokkuvõttes ettepanek „Mitte lubada tarbijakrediiti reklaamida televisioonis ja raadios.“ Teises ettepanekus: „Piirata (alkoholi)reklaami järgmistes kanalites: keelustada välireklaam; täiendada trüki-meedia piiranguid selliselt, et alkoholireklaam on keelatud lisaks ajalehe ja ajakirja esi- ja tagaküljele ka ajalehe ja ajakirja lisaväljaannete esi- ja tagaküljel.“ Kolmas kooskõlastamisel olevast reklaamiseaduse muutmise eelnõust: „reklaami keeldu kohaldatakse ka tubakatoote tarvitamiseks mõeldud tootele ning tubakatootelega sarnaselt kasutatavale tootele ja selle osistele“. Need on vaid mõned konkreetset näited kavandatavatest reklaamipiirangu-

test. Ma ei kahtle, et kiirraenureklaamide puhul tuleks ehk kaaluda reklaamile täiendavate reeglite seadmist või et alkoholireklaamigi tuleks täiendavalt reguleerida, et see liialt noori alkoholi tarbima ei kutsuks. Tubakatoote reklaam on aga juba niigi keelatud, kuid nüüd käib jutt sellest, et piirang laieneks ka kõigele, mis on tubakatootelega sarnaselt kasutatav või on selle osa. NB! See, mis on sarnaselt kasutatav toode või selle osine jääb igaühe enda määrata, sest seaduses seda täpsustada ei kavatseta. Selline määramatus

avab omakorda loomulikult täiendava probleemi, sest iga keelust ülestamine on muidugi ka karistatav ning olukorras, kus ei ole täpselt selge, mis on karistatav või mis mitte, on keeruline rääkida piisavast õiguskindlusest.

Teine ja ehk isegi suurem probleem, mis just reklaamipiirangute puhul enamasti tähelepanuta jäetakse on see, et piirangud puudutavad kanaleid, mis ei pruugi tulevikus ja ehk juba tänagi olla põhjendatud. Piirata reklaami televisioonis olukorras, kus sotsiaalmeedia ja internetiportaaliid on mõjult ja levikultki oluliselt suuremad, on keeluga saavutatav eesmärk äärmiselt küsitav. Sama võib öelda ka alkoholireklaami piiramise ettepaneku kohta. Kui eesmärk on seada piiranguid reklaami sisule, muuta nn elustiilile rõhuvad reklaamid neutraalsemateks ja vähempeibutavateks, saab seda ka nii teha, et esimese sammuna ei peaks kohe giljotineerimist rakendama. Sellisel juhul ei arvestata enamasti paraku sedagi, et iga taolise keelu või piirangu kehtestamisel peab keegi seda ka kontrollima ja järelevalvet teostama (millise lisanduva tööga tuleb ametnikel arvestada?) ning eksimuse korral menetlema.

Seda kõike kokku võttes on selge, et põhiseadusest tulenev kohustus hinnata

ettevõtlusvabaduse piiramise kavandamisel selle proportsionaalsust ei ole mitte tühine juristide väljamõeldis vaid ikka selge eesmärgiga seatud kohustus nii seadusandjale kui ka täitevvõimule. Põhiseaduse paragrahvist 11 tuleneb selge nõue, et õiguste ja vabaduste piirangud peavad olema demokraatlikus ühiskonnas vajalikud ega tohi moonutada piiratavate õiguste ja vabaduste (õigus ja vabadus tegeleda ettevõtlusega) olemust. Kasutatud vahendid peavad olema proportsionaalsed soovitud eesmärgiga ning see proportsionaalsus on vaja iga kord välja tuua ja kaaluda – kas mõne õiguse või vabaduse lauskeelamisele võib olla ka sama mõjusaid ja eesmärki täitvaid alternatiive. Alles siis, kui analüüs leiab, et neid ei ole, kuid probleem on tõsine ja vajab vabaduste otsustavat sekumist, võib asuda kõige radikaalsemate meetmete kallale. Sama kehtib tegelikult ju ka erinevate koguseliste või hinnal põhinevate piirangute ja regulatiivsete meetmete suhtes turul, kus tavapärast määrab hinna toimiv konkurents – takso kilomeetri maksimumhind, alkoholi miinimumhind, laenu maksimaalne intress jne. Ka sellised piirangud peavad enne kehtestamist läbima proportsionaalsuse hindamise, sest olukorras, kus konkurentsiolekord turul ei ole moonutatud, ei tohiks reeglina ka riik sellesse sekkuda.



**MAIT PALTS**  
Peadirektor

## ▶ ETTEVÕTJA KÜSIB

# Mida tuleb silmas pidada töötaja koondamisel?



ISTOCKPHOTO

Töölepingu seaduse kohaselt võib tööandja töötaja koondada ehk töölepingu erakorraliselt üles öelda, kui töösuhte jätkamine kokkulepitud tingimustel muutub võimatuks töömahu vähenemise või töö ümberkorraldamise tõttu. Töömahu vähenemise võib tingida näiteks asjaolu, et tellimused vähenevad. Töö ümberkorraldamise võib tingida näiteks asjaolu, et ettevõtte ühinevad. Töö ümberkorraldamise puhul võib tööandja töötaja koondada, kui ümberkorraldamise tagajärjel pole tööandjal võimalik töötajale kokkulepitud tööaja kestusega tööd anda. Lisaks võivad koondamise põhjusteks olla ka näiteks tööandja pankrot või muu töö lõppemise asjaolu, mis on tingitud majanduslikust olukorrast.

Selleks, et koondamine oleks seaduslik ja vältida hilisemaid vaidlusi, peaks tööandja silmas pidama järgmisi reegleid. Esiteks, vältimaks töölepingu lõppemist, on tööandjal kohustus pakkuda töötajale enne koondamist võimalusel teist töökohta. Siinkohal ei pea tööandja töötajale pakkuma ainult erialast tööd, vaid

võib pakkuda ka muud vaba ametikohta. Koondamisel peab tööandja pakkuma teist tööd ainult selle olemasolul. Näiteks kui töötajal puuduvad teise vaba ametikoha jaoks piisavad oskused ja teadmised, siis pole mõistlik vastavat tööd ka pakkuda. Tööandja peaks siinkohal kaaluma ka, kas oleks mõistlik pakkuda töötajale täiend- või ümberõppimise võimalust. Töötaja täiend- või ümberkoolitamine on soovitatav, kui see ei tekita tööandjale ebamõistlikke kulutusi.

Teiseks tuleb meeles pidada, et koondamisel on tööle jäämise eelisõigus töötajate esindajal, näiteks ametiühingu valitud esindajal, kui ka alla kolmeaastast last kasvataval vanemal. Samas võib eelisõigusega töötajat koondada olukorras, kus koondamisele läheb vastava töötaja ametikoht ja teisi sama koha peal olevaid isikuid, keda eelisjärjekorras koondada, ei ole. Koondamisel peab tööandja arvestama võrdse kohtlemise põhimõttega. See tähendab, et tööandja peab koondamisel jätma tööle töötaja, kes teeb paremini tööd, lähtumata sealjuures töötaja soost, vanusest, rahvu-

sest või muudest asjaoludest, mis ei ole seotud töö kvaliteediga.

Selleks, et vältida hilisemaid vaidlusi tasub koondamisreeglid eelnevalt kindlaks määrata näiteks sisemistest töökorralduse reeglites. Koondamise puhul tuleb järgida ka töölepingu seaduses ette nähtud etteteatamistähtaegu ja maksta töötajale hüvitist ühe kuu keskmise töötasu suuruses.



**SIMOONA HION**  
Jurist

## ► JURISTI TÖÖLAUALT

# Võlgade sissenõudmiskuludele soovitakse seada 40eurone piir

Justiitsministeerium on saatnud Kaubanduskojale arvamuse avaldamiseks idee, mille kohaselt soovitakse kehtestada võlgade sissenõudmiskulude suurusele konkreetne piirmäär, kui võlgnikuks on tarbija.

**M**inisteeriumi hinnangul on hetkel probleemiks see, et tarbijalt nõutavad sissenõudmiskulud on sageli suuremad kui ettevõtte tehtud kulud. Näitena on toodud juhtumid, kus hinnakirjas või tüüptingimustes on fikseeritud sissenõudmiskulude suurus teatud protsendina põhivõla suurusel (nt 20%), mis võib aga osutada oluliselt suuremaks kui ettevõtte tegelikud kulud võla sissenõudmiseks.

Praktikas esineb ka juhtumeid, kus tarbijalt nõutakse hüvitist kulude eest, mis ei pruugi nõude maksmapanekuks vajalikud olla. Näiteks saadetakse tarbijale ebaproportsionaalselt suurel hulgal tasulisi meeldetuletuskirju eesmärgiga teenida tarbija makseviivituse eest täiendavat tulu.

### SISSENÕUDMISKULUDE PIIR SÕLTUKS PÕHIVÕLA SUURUSEST

Justiitsministeeriumi hinnangul aitaks eelnimetatud probleeme kõige paremini lahendada nii konkreetsete piirmäärade kehtestamine sissenõudmiskulude kogusummale kui ka meeldetuletuskirjade tasule. Kehtivas seaduses puuduvad piir-

määrad ning ettevõtte võib nõuda tarbijalt mõistlike kulude hüvitamist.

Ettepaneku kohaselt puudutaks piirmäärade kehtestamine ainult tarbijalt nõutavaid sissenõudmiskulusid. Maksimalne sissenõudmiskulude kogusumma sõltuks põhivõla suurusel (vt tabel 1). Kui tarbija on jätnud ettevõttele õigeaegselt tasumata näiteks 500 eurot, saaks tarbijalt nõuda sissenõudmiskulude hüvitamist kuni 20 euro ulatuses. Kui põhivõla suurus ületab 1000 eurot, siis ei tohiks võlgade sissenõudmiskulud põhjendamatult ületada 40 euro piiri.

Sissenõudmiskulude all peetakse silmas kulusid, mida ettevõtte on sunnitud tegema võla kätte saamiseks. Nende kulutuste hulka kuuluvad näiteks kulud võlgnikule helistamiseks, meeldetuletuskirjade koostamise ja saatmise kulud, inkassoteenuse kasutamise seonduvad kulud, maksegraafiku koostamise kulud.

Seadusesse soovitakse lisada ka ühe meeldetuletuskirja koostamise eest nõutava tasu maksimaalne suurus. See sõltuks põhivõlast ning sellest, mitu meeldetule-

tuskirja on sama võla sisse nõudmiseks tarbijale juba varasemalt saadetud (vt tabel 2). Näiteks kui põhivõlg on suurem kui 1000 eurot, võib esimese meeldetuletuskirja eest küsida tarbijalt kuni 20 eurot, teise ja kolmanda kirja eest 3 eurot

## ► Ettepaneku kohaselt puudutaks piirmäärade kehtestamine ainult tarbijalt nõutavaid sissenõudmiskulusid.

ning alates neljandast meeldetuletuskirjast ei tohiks enam tasu küsida.

### PIIRMÄÄRA ÜLETAVATE KULUDE SISSENÕUDMINE

Kui ettevõtte tegelikud kulud on suuremad kui kehtestatavad piirmäärad, siis peaks ministeeriumi hinnangul seadus

ISTOCKPHOTO





### OLULINE:

- » Tarbijalt nõutavatele sissenõudmiskuludele soovitakse kehtestada piir, mis sõltuks põhivõla suurusest. Maksimaalne sissenõudmiskulude kogusumma ei tohiks põhjendamatult ületada 40 eurot.
- » Muudatuse eesmärgiks on teha tarbijalt nõutav sissenõudmiskulude hüvitis võimalikult lähedaseks ettevõtte tegelike kuludega.
- » Muudatus puudutab eelkõige laenu-, liisingu- ja telekommunikatsiooniteenuseid pakkuvaid ettevõtteid.
- » Uuendused plaanitakse ellu viia kõige varem 2014. a.

võimaldama nende kulutuste hüvitamist tavalise kahju hüvitamise reeglite alusel. See tähendab, et ettevõtte peab tõendama, et ta on teinud mõistlikke kulutusi võla sisse nõudmiseks ning need ületavad seadusega kehtestatud piirmäära.

#### KEELATAKSE KOKKULEPPED SISSE- NÕUDMISKULUDE SUURUSE KOHTA

Eelpool kirjeldatud probleemide lahendamiseks soovitakse seadusega keelata ka kokkulepped sissenõudmiskulude osas. See tähendab, et ettevõtte ja tarbija ei või omavahel kokku leppida, et ettevõtte on õigus nõuda tarbijalt võla sissenõudmiskulude hüvitamiseks näiteks 60 eurot või ühe meeldetuletuskirja saatmise eest 20 eurot. Kui pooled sellise kokkuleppe ikkagi sõlmiksid, oleks see tühine - ettevõtte võiks tarbijalt nõuda ainult tegelike kulude, mitte 60 või 20 euro hüvitamist.

#### KODA OOTAB ETTEVÕTJATE TAGASISIDET

Sissenõudmiskulude piirmäära kehtestamisega seonduvad kommentaarid on

oodatud hiljemalt **23. aprilliks** e-posti aadressile **marko.udras@koda.ee**. Eelkõige ootame vastust küsimusele, kas toetate sissenõudmiskuludele konkreetsete piirmäärade kehtestamist. Justiitsministeeriumi ideega saab lähemalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel **www.koda.ee**.

Tabel 1

Põhivõla suurus	Maksimaalne sissenõudmiskulude kogusumma
» ... – 500 EUR	20 EUR
» 501 – 1000 EUR	30 EUR
» 1001 - ...	40 EUR

Tabel 2

Põhivõla suurus	I kiri	II kiri	III kiri
» ... – 500 EUR	10	3	3
» 501 – 1000 EUR	15	3	3
» 1001 - ...	20	3	3



**MARKO UDRAS**

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt



## JURISTI TÖÖLAUALT

# Riik asub langetama krediidikuluse ülempiiri

Justiitsministeerium on välja töötanud eelnõu, millega soovitakse kehtestada ülempiir tarbijakrediidilepingu krediidikulukuse määrale ning keelata tarbijaga sõlmitud lepingust tulenevate vaidluste lahendamine vahekohtus. Muudatused soovitakse jõustada 1. jaanuaril 2015. a.

Eelnõu eesmärk on kaitsta tarbija kui lepingulise suhte nõrgema poole huve ja õigusi.

Soovitakse luua tõhusalt toimiv tarbijakaitse regulatsioon, mis piirab võimalusi leppida kokku tarbijakrediidilepingu alusel makstavates tasudes, mida ühiskonnas üldlevinud arvamuse kohaselt peetakse ebamõistlikult kõrgeks. Seadusemuudatustega muudetakse tsiviilkohtumenetluse seadustikku, et keelata kõikidest tarbijaga sõlmitud lepingutest, sealhulgas tarbijale krediidid andmise lepingutest, tulenevate vaidluste lahendamine vahekohtus, ning võlaõigusseadust ja tsiviilseadustiku üldosa seadust, et kehtestada ülempiir tarbijakrediidilepingu krediidikulukuse määrale.

Muudatuste eesmärk on tagada, et tarbija ei peaks tarbijakrediidilepingu alusel kandma ebaproportsionaalselt kõrgeid kulusid (intress, lepingutasud jne). Lisaks soovitakse ära hoida võimalikku tarbijate põhi- ja menetlusõiguste rikkumist eelkõige tarbijakrediidilepingutest tulenevate vaidluste vahekohtule ja selle reglemendile allutamise korral.

### KREDIIDI KULUKUSE ÜLEMPIIR LANGEB

Muudatused puudutavad kõiki ettevõteteid, kes sõlmivad tarbijakrediidilepinguid nagu näiteks kiirlaenuid, tarbimislaenuid, eluasemelaenuid, liisinguid, järeilmaksud. Eelnõu peamine fookus on suunatud siiski kiirlaenu pakkujatele.

Eelnõuga tehakse ettepanek langetada krediidid kulukuse ülempiiri kahekordse Eesti Panga viimati avaldatud keskmisele krediidiasutuste poolt eraisikutele antud tarbimislaenude kulukuse määrale. 2014. aasta veebruaris on Eesti Panga avaldatud viimane keskmine krediidid kulukuse määr 36,55%, kahekordne keskmine krediidid kulukuse määr on eelnõu koostamise ajal seega 73,1%. Hetkel on piir seatud kolmekordsele Eesti Panga viimati avaldatud

keskmisele krediidiasutuste poolt eraisikutele antud tarbimislaenude kulukuse määrale. Arvestada tuleb asjaoluga, et ülempiiri langetades langeb ka keskmine kulukuse määr, misjärel muutub koheselt ka ülempiir.

### AUTOMAATNE LEPINGU TÜHISUS

Eelnõu kohaselt on tarbijakrediidileping tühine, kui tarbimislaenude krediidid kulukuse määr on kehtestatavast ülempiirist kõrgem. See tähendab, et tarbijal ei tule tarbijakrediidilepingu tühisusele tuginedes enam tõendada lepingu sõlmimist tulenevalt erakorralisest vajadusest, kogenumatusest, sõltuvussuhtest või muust sellisest asjaolust vaid piisab üksnes liiga kõrge krediidid kulukuse määrale tähelepanu juhtimisest.

Juhul kui leping loetakse tühiseks peab tarbija krediidid tagasi maksma selleks tähtjaks, mis oli lepingus kokku lepitud, kuid ettevõtte võib krediidid kasutamise aja eest tarbijalt nõuda intressi ainult võlaõigusseaduse § 94 lõikes 1 sätestatud määras (Euroopa Keskpanka põhirefinantseerimisoperatsioonidele kohaldatav viimane intressimäär enne iga aasta 1. jaanuari ja 1. juulit). Eelnõu koostamise ajal 2014. aasta esimesel poolaastal on intressimäär 0,25%.

Praktika on näidanud, et kuigi krediidid kulukuse määr võib olla ebaproportsionaalselt kõrge, on tarbijal keeruline tõendada erakorralise vajaduse, sõltuvussuhte, kogenumatuse või muu sellise asjaolu esinemist tarbijakrediidilepingu sõlmimisel. Samuti ei ole tarbija oma õigustest sageli piisavalt teadlik ega oska juhtida kohtu tähelepanu lepingu tühistust kaasa toovatele asjaoludele.

### PIIRANGUD VAHEKOHTU KASUTAMISELE

Lisaks eelnevale soovitakse keelata tarbijakrediidilepingutest tulenevate vaidluste vahekohtule lahendada andmine.

Justiitsministeerium on leidnud, et vaidluste lahendamise võimalus vahekohtus on loodud eelkõige selleks, et võimaldada ettevõtjatel kokkuleppe olemasolul lahendada tõhusalt omavahelisi majandustegevusest tulenevaid vaidlusi ning vahekohtu reglement ei pruugi arvestada tarbija kui nõrgema poole huvide ja õigustega. Näiteks



ISTOCKPHOTO

lihtsustatud kättetoimetamise reeglitega ei pruugi olla tagatud tarbijale tegelikku võimalust menetluses osaleda ja oma õigusi kaitsta.

Kuigi praeguseks ajaks ei ole vahekohtutes tarbijalepingust tulenevaid vaidlusi massiliselt lahendatud, eeldab Justiitsministeerium, et kuivõrd näiteks krediididandjal on vahekohtumenetluses võimalik soovitud sundtäidetav lahend saada võrdlemisi kiiresti, võib vahekohtumenetluse kasutamine muutuda tarbijale krediidid pakkujate hulgas järjest populaarsemaks.

Muudatusega soovitakse seega ära hoida võimalikku tarbijate põhi- ja menetlusõiguste rikkumist eelkõige kõrge krediidikulukuse määraga tarbijakrediidilepingutest tulenevate vaidluste vahekohtule ja selle reglemendile allutamise korral. Muudatuse





### TÄHTSAMAD PUNKTID:

- » Eelnõu puudutab ettevõtteid, kes sõlmivad kõiki tarbijakrediidilepinguid, kuid peamiselt kiirlaenu pakkujaid.
- » Langetatakse krediidi kulukuse ülempiir kahekordse keskmisele eraisikutele antud laenude kulukuse määrale.
- » Keelatakse tarbijalepingust tulenevate vaidluste vahekohtule lahendada andmine.
- » Muudatused peaksid jõustuma 1. jaanuar 2015.

► Muudatused puudutavad kõiki ettevõtteid, kes sõlmivad tarbijakrediidilepinguid nagu näiteks kiirlaenu, tarbimislae-nud, eluasemelaenu, liisingu, järelmaksud.

kohaselt on ettevõtja ja tarbija vahel sõlmitud lepingust tulenev vahekohtu kokkulepe tühine. Selle tulemusena lahendatakse ettevõtja ja tarbija vahel sõlmitud lepingutest tulenevad vaidlused riiklikus tavakohtus. Sealhulgas lahendatakse kohtus ka vaidlused kus ettevõtja, kes ei tegutses oma majandus- või kutsetegevuse raames, annab tarbijale laenu ning mille lahendamiseks ei

ole ette nähtud muid riikliku kohtusüsteemi väliseid võimalusi.

Kaubanduskoda on käsitlenud eelnõu raames hetkel välja töötamas oma kommentaare ministerriumile ning analüüsimas võimalikke mõjusid nii ettevõtjatele kui tarbijatele.

Seetõttu ootame ka oma liikmete arvamusi eelkõige krediidi kulukuse ülemmäära kehtestamise vajalikkuse ja põhjendatuse kohta.

► *Palume arvamused saata hiljemalt 25. aprilliks aadressile [marko.jaeger@koda.ee](mailto:marko.jaeger@koda.ee)*



**MARKO JAEGER**

Jurist

## ▶ INNOVATSIOONIVEERG

# E-kaubandus – kas järjekordne trendisõna või suur potentsiaal ettevõtetele?

„Uuringud on näidanud, et suuremal osal Eesti inimestest on motivatsioon internetti kasutada ning oskused seda teha, kuid paraku kasutatakse oma oskusi pigem ühekülgse eelkõige suhtlemise, info otsimise ja meelelahutuse eesmärgil,“ sõnab Thea Palm, Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi siseturuosakonna tarbija- ja konkurentsipoliitika talituse juhataja. „Vähem mõeldakse võimalustele, kuidas enda heaolu suurendada näiteks targema tarbimise, mille hulka võib kuuluda ka e-kaubandus oma positiivsete aspektidega (sortiment, hind), kaudu,“ tõdeb Palm. Just seetõttu on riigi jaoks ühest küljest oluline anda tarbijatele juhiseid, kuidas internetikeskkonnas turvaliselt toimetada, et tööpoolest saada positiivne ostukogemus ja seeläbi innustada ka teisi proovima ja oma eelarvamustest vabanema. „Endiselt püsib vajadus suurendada ettevõtjate teadlikkust e-kaubandusest kui ühest ettevõtte toodete/teenuste jaotuskanalist, kuna sageli ei olda teadlikud e-kanalite loodatavatest lisandväärtustest ning turundusefektiivsusest,“ selgitab Palm. Palm rõhutab, et sealjuures mängib olulist rolli ka tarbijate vajaduste peegeldamine ning mängureeglite kinnipidamise rõhutamine, kuna üheks e-kaubanduse arengu takistuseks on olnud tarbijate vähene usaldus, mis tuleneb ka neile otsuse tegemise jaoks esitatava info puudulikkusest.

### PÄEVANE VEEBIPOE MÜÜGIMAHT VÕIB ULATUDA KUUKOHALISE NUMBRINI

„E-kanal on hetkel kõige kiirema kasvuga kanal jaekaubanduses, ettevõtjal, kes tahab olla kaubanduses tegev, ei ole arukas sellest kõrvale jääda,“ ütleb Merle Kangur, Eesti e-kaubanduse Liidu tegevjuht. Ta lisab: „Samuti on e-kanal ressursisäästlik moodus ekspordi arendamiseks ja piiriüleseks kaubanduseks.“ Kangur rõhutab, et veebipood on äriprotsess, mitte ainult tarkvaraarendus. Seetõttu tuleb meeles pidada, et veebipoe planeerimine peab algama eesmärkide seadmisest ja kaardistusest. „Planeerimata IT-kulutused on kõige ebaefektiivsemad,“ tõdeb Kangur. „Tuleb

läbi mõelda, mida ja kellele müüma hakatakse, millistel turgudel, kuidas korraldada logistika ja klienditeenindus, samuti töötada läbi vajalikud seadused, uurida tarbijakäitumist jne.“

Huvitav oleks muidugi teada, kui palju on võimalik ühe korralikult toimiva kanaliga ettevõtte oma müügi mahtu suurendada. Selle peale saan e-kaubanduse liidu tegevjuhilt diplomaatilise vastuse. Ta ütleb, et protsent sõltub mõistagi varasemast mahust ja nii öelda ei saa. „Kampaaniatööd on toonud ühepäevaseks tulemuseks mullu Eestis kuni 100 000 eurot.“

▶ E-kanal on kõige kiirema kasvuga kanal hetkel jaekaubanduses, ettevõtjal, kes tahab olla kaubanduses tegev, ei ole arukas sellest kõrvale jääda.

Taoline näide peaks olema ettevõtjaile kinnituseks, et e-kaubandusest ei tasuks kuidagi moodi mööda vaadata.

### E-POEGA PÕHJAMAAD TURULE

„E-kaubandusega seonduvalt on palju segadust – inimesed arvavad, et internetis äri tehes on kulud väiksemad, kuid tegelikult mitte,“ ütleb Nadim Taoubi, oolala.ee portaali asutaja ning tegevjuht. Ta lisab: „Samas on e-kaubanduse näol tegemist äriaga, mis pakub ettevõtte toodetele suurepärase võimalust pildil olla. Kasvuvõimalused on märksa suuremad kui vaid 100% *offline* kanalites müüval ettevõttel.“ Natuke rohkem kui kaks aastat peale oolala.ee portaali avamist on sel Eestis ja Soomes üle 70 000 kliendi. Taoubi, kes on pärit Prantsusmaalt, tõdeb, et äriaga alustamiseks saigi ta tõe kodumaalt. Prantsusmaal taoline ärimudel töötab, kuid siin puudus. Nähes, kui usinasti eestlased internetti kasutasid, analüüsis Taoubi selle põhjuseid. Jõudes

järeldusele, et e-kaubanduse nõrk seis tulenes paljustki madalast pakkumisest, mitte tarbijaskonna erinevusest, oli loogiliseks sammuks e-äri alustamine. Nüüd on sihikul Põhjamaade turg ning igale ettevõtjale, kel soov eksportida, soovib Taoubi oma e-äri üles ehitada.

## ABIKS E-KAUBANDUSE ESIMESTE SAMMUDE TEGEMISEL

E-kaubanduse alastele nappidele teadmistele ettevõtjate seas viitas eelmisel aastal läbi viidud uuring. Vähendamaks seda tühimikku, korraldab Eesti e-kaubanduse Liit aprillis temaatilise konverentsi. „Konverentsil anname e-kaubanduse hetkeseisu ülevaate ja uurime trende klientide maksikäitumises ja tarbijakäitumises (vastavalt Swedbanki ja TNS Emori ettekanded). Räägitakse ka e-poe kasutajamugavusest, maksudest, lojaalsusprogrammist ja veebipoe analüütikast,“ tutvustab konverentsi Merle Kangur, Eesti e-kaubanduse Liidu tegevjuht. Konverentsi väärtuseks on ka see, et suuremad ja tuntuamad tegijad e-kaubanduse valdkonnas on nõus oma kogemusi teistega jagama.

Konverentsi peaesineja Dietmar Dahmen Austriast jagab näpunäiteid turundamise ja müügi vallas. Konverentsile oodatakse nii e-kaubandusega juba tegelevaid kui ka tegutsemist plaanivaid ettevõtjaid.

### Lisainfo

[www.e-kaubanduseliit.ee/konverents](http://www.e-kaubanduseliit.ee/konverents)



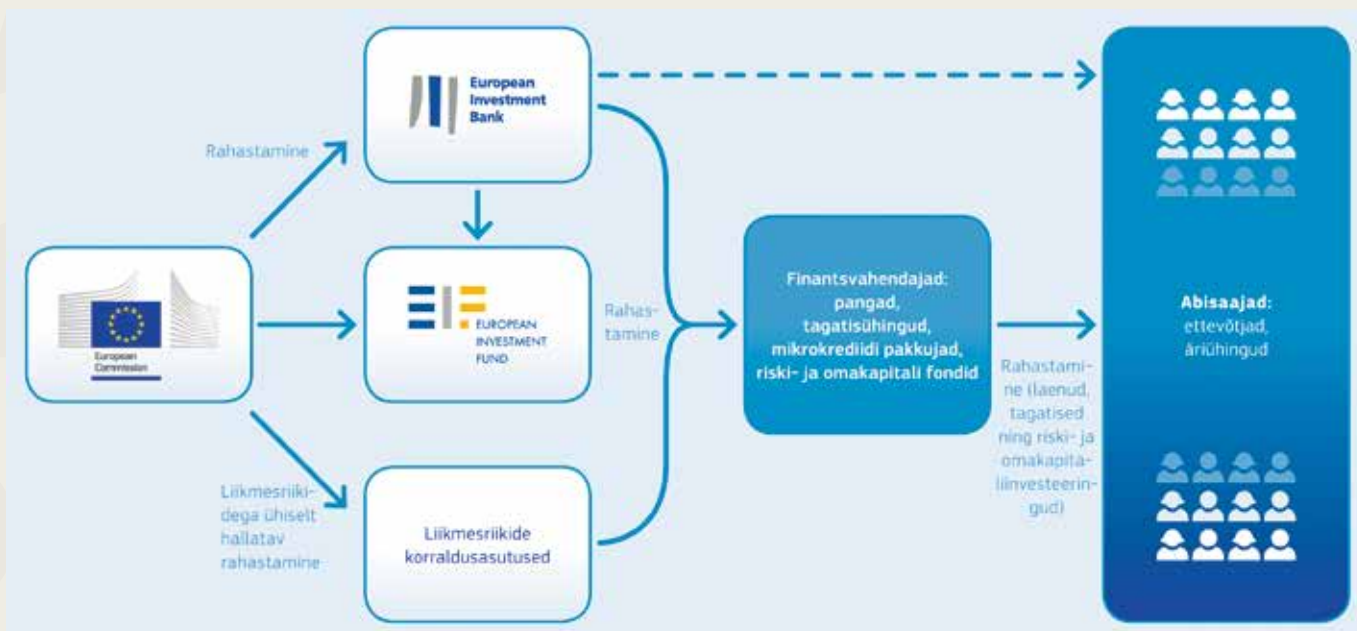
**PIRET POTISEPP**

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium

# network

## enterprise europe

## INFOPÄEV EUROOPA LIIDU FINANTSEERIMISVAHENDITEST



**20.** märtsil toimunud Euroopa Komisjoni infopäeval tutvustati uue ELi finantsperioodi 2014–2020 jõustumise eel, möödunud perioodi tulemusi, keskendudes uute, väikese ja keskmise suurusega ettevõtete (VKE) vajadusi paremini arvestavate allikate tutvustamisele. Kuna teemad olid mõeldud ka toetusi vahendavatele siseriiklikele finantsasutustele, keda oodatakse uuel perioodil osalema, siis võime huvilistele edastada ülevaatlilikud ettekanded (Euroopa struktuuri- ja investeerimisfondi rahastamisvahendite fondid, Horizon 2020 ja VKEde vahend ning COSME rahastamisvahendid).

**Taustainfo.** Euroopa Liit (EL) toetab liikmesriikide ettevõtteid paljude ELi programmide abil pakkudes laene, garantiisid, riskikapitali ja muid omafinantseerimisvõimalusi. Neid finantsinstrumente juhivad sellised finantsvahendajad nagu pangad, riskikapitalifondid jt finantsasutused.

Otsuse anda laenu, tagatist või riskivõi omakapitali kaudu rahastamist teeb kohalik finantseerimisasutus, kes määrab ka täpsed rahastamistingimused - summa, kestuse, intressimäärad ja teenustasud.

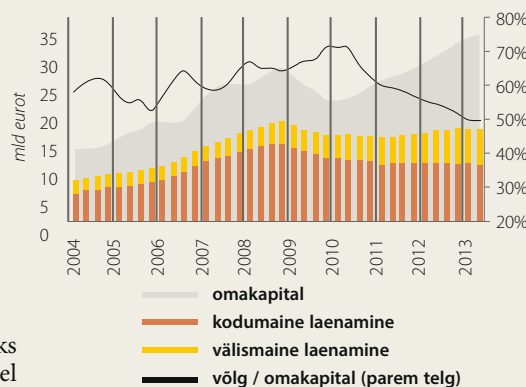
ELi toetatud rahastamisvõimaluste (laen, garantii, riskikapital) infot koondab koduleht [access2eufinance.ec.europa.eu](http://access2eufinance.ec.europa.eu), mis

võimaldab filtreerida iga liikmesriigi kohta eraldi infot, millised pangad või riskikapitalifondid vastavaid vahendeid pakuvad.

**Infoks finantsasutustele.** Kuna Euroopa Komisjonil on lähiajal valmimas Euroopa Liidu finantsinstrumentid perioodiks 2014-2020, siis ELi finantsvahendajaks saamisest huvitatud finantsasutustel palutakse lisainfoga tutvuda Euroopa Investeerimispanka [www.eib.org](http://www.eib.org) ja Euroopa Investeerimisfondi [www.eif.org](http://www.eif.org) kodulehtedel. Üleskutse huvi avaldamiseks avaldatakse eelpoolmainitud aadressidel juba 2014. aasta teises kvartalis.

Seminaril VKEde finantseerimist Eestis ja Kredexi meetmed tutvustanud Kredexi ettevõtlus- ja ekspordidivisjoni juhi Lehar Küti sõnul hindasid Eesti ettevõtjad möödunud aasta seisuga Eesti laenukeskkonda pigem soodsaks. Laenukeskkonda hindas piiravaks vaid 10% tööstusettevõtetest, 15% kaubandus- ja infotehnoloogia ettevõttest ja kõige piiravamaks – 35-40% – pidasid seda kinnisvara ja ehitusvaldkonna ettevõtteid. Ehkki laenamisaktiivsus on nii Eestis kui ka laiemalt ELis täna madal, siis on positiivne tõdeda, et Eesti ettevõtete finantsolukord paraneb nagu allpool olevast skeemist näha.

Ettevõtete omakapital ja võlakohustused



Allikas: Eesti Pank

► *Huvilistel soovitage samuti tutvuda eelmises Teatajas lk11 ilmunud artikliga EASI ja Kredexi uutest toetusmeetmetest „Eesti riik panustab rohkem innovatsiooni ja inimressursi arendamise“.*

**LEA AASAMAA**  
Enterprise Europe Network  
koordinaator



## Riigihanketeated

### MASINAD, SEADMED, SÕIDUKID

Saksamaal ostetakse kaks jäälohkujat. **Tähtaeg 29.04.2014. Kood 108**

Saksamaal renditakse 32 politseipatrulli autot.  
**Tähtaeg 12.05.2014. Kood 109**

Saksamaal hangitakse tööstuslikke ahjusid.  
**Tähtaeg 05.05.2014. Kood 110**

Saksamaal hangitakse vibratsioonialüsaatoreid (*Laser-Doppler-Vibrometer*).  
**Tähtaeg 29.04.2014. Kood 111**

Saksamaal hangitakse emissioonide mõõteseadmeid (sisepõlemismootoritele).  
**Tähtaeg 20.05.2014. Kood 112**

Saksamaal hangitakse kooli tarbeks mitmesuguseid arvutiseadmeid (arvutivõrkude tehnoloogia-, võrgu komponendid, e-tahvlid klassidesse, infotahvlid).  
**Tähtaeg 13.05.2014. Kood 113**

Saksamaal hangitakse laevadele kaitseotstarbelised elektrilised pumbad.  
**Tähtaeg 24.04.2014. Kood 114**

Saksamaal hangitakse tuletõrjeautosid.  
**Tähtaeg 03.06.2014. Kood 115**

**IT**  
Saksamaal ostetakse e-hanketarkvara ja koolitust.  
**Tähtaeg 05.05.2014. Kood 116**

Saksamaal hangitakse koolidesse (ca. 250) interaktiivsed tahvlid koos erinevate tarvikutega.  
**Tähtaeg 07.05.2014. Kood 117**

**TEKSTIILID**  
Saksamaal hangitakse suures koguses särke ja pluuse (vormiriided).  
**Tähtaeg 15.05.2014. Kood 118**

>>>

### VÕTA ÜHENDUST

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

## Kutsume tutvuma

- » uuendatud riigihangete taustainfoga 13 riigist, tänaseks võite ülevaate leida kokku 35 riigi kohta. Info koostati koostöös Eesti saatkondadega välisriikides;
- » uuendatud viited kaitsehangete valdkonnas orienteerumiseks (NATO agentuurid ja Euroopa Kaitseagentuur);
- » Kutsume proovima kolmekuulist tasuta automaatset infoteenust ELi ja huvipakkuvate liikmesriikidehangetega kursis olemiseks.

**Lisainfo:** Lea Aasamaa,  
e-post: lea.aasamaa@koda.ee

## INTERNET WORLD 2014: KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS TECHMATCH TEHNOLOOGIANÄDALA RAAMES

17.-19. juunil Londonis

**Kaasatud valdkonnad:** infotöötlus, infosüsteemid, IKT

Internet World 2014 raames on võimalik osa võtta messist, valdkonnaspetsiifilistest töötubadest ja esitlustest (Interop London, Internet World & Big Data Show) ning kontaktkohtumiste üritusest.

Internet World 2014 on mõeldud ettevõttele ja organisatsioonidele, kes otsivad uusi ideid, ärvõimalusi ja tehnoloogiaalast koostööd Euroopa ühtede kõige innovaativemate ettevõtjatega digitaalse turunduse, e-kaubanduse, sotsiaalmeedia, sisuhalduse, mobiilsete sektorite, pilve ja majutamise valdkonnas.

**Ürituse taustainfo:**  
www.internetworld.co.uk  
Kontaktkohtumiste registreerimise info avaldatakse lähiajal.



WIKICOMMONS

► Kaubanduskoja kontakt:  
**Lea Aasamaa**  
e-post: lea.aasamaa@koda.ee

## Riigihanketeated

# EUROSATORY 2014: KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS POPULAARSE KAITSETÖÖSTUSE MESSI RAAMES

16.-20. juunil Pariisis



EUROSATORY.COM

**Eurosatory** mess on suunatud kaitsetööstuse valdkonnas konkreetsete toodete või protsesside kaitse-, turvalisuse ja kõrgtehnoloogiliste rakenduste arendamisega seotud ettevõtetele, alltöövõtjatele, teadus- ja konsultatsiooniteenuste ettevõtetele. Kutsume osalema kontaktkohtumiste üritusele kui soovite kohtuda kaitse- ja julgeolekuvaldkonnas tegutsevate otsustajate ja hankijatega ning teiste organisatsioonidega, samuti annavad messi raames toimuvad töötoid ja seminarid ülevaate valdkonnas arengutest ja uudistest.

### Kaasatud tööstuslikud

**valdkonnad:** lennundustehnoloogia, automaatika, robotika, elektroonika, mikroelektroonika, toit ja põllumajanduslik toidutööstus, tööstuslik tootmine, IKT, materjalide tehnoloogia, mõõtmismeetodid, standardid, tuumaohutus ja kiirguskaitse.

**Osalustasu:** messil stendiga osalejale tasuta, tavakülastajale 500 eurot.



#### Kontakt:

Lea Aasamaa,  
E-post: lea@koda.ee

>>>

Saksamaal hangitakse spordirõivaid.  
**Tähtaeg 12.05.2014. Kood 119**

Saksamaal hangitakse erinevat voodipesu.  
**Tähtaeg 19.05.2014. Kood 120**

### MUU

Saksamaal hangitakse päästeotstarbelisi vahendeid (liivakotid, tekid, kokkupandavad voodid, valgustusega telgid).  
**Tähtaeg 05.05.2014. Kood 121**

Saksamaal hangitakse metsataimi (*Fagus sylvatica*, 18 500 tk).  
**Tähtaeg 22.05.2014. Kood 122**

Saksamaal hangitakse büroomööblit (lauad, kapid, kirjutuslauad, raamatukapid).  
**Tähtaeg 16.05.2014. Kood 123**

**RAVIMID, MEDITSIINISEADMED**  
Saksamaal hangitakse kemikaale ja laboriseadmeid.  
**Tähtaeg 23.06.2014. Kood 124**

Saksamaal hangitakse ravimeid (6 tüüpi).  
**Tähtaeg 20.05.2014. Kood 125**

Saksamaal hangitakse ravimeid (25 tüüpi).  
**Tähtaeg 05.05.2014. Kood 126**

### EHITUS JA SEONDUVAD TEENUSED

Saksamaal hangitakse arhitektuuri-, inseneriteenuseid, linna ja maastiku planeerimist, nendega seotud teadus- ja tehnilisi konsultatsioone.  
**Tähtaeg 24.04.2014. Kood 127**

Saksamaal hangitakse inseneritehnilisi teenuseid.  
**Tähtaeg 07.05.2014. Kood 128**

### VÕTA ÜHENDUST



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

## Koostööpakkumised

Rootsi äri- ja reklaamkingitustega tegelev firma otsib trükkimisega tegelevat ettevõtet (tekstiilile ja väiksematele esemetele, nt pliitsid), samuti lasergaveeringu ja reljeefse trükkimise teenust.  
**Kood: BRSE20140224003**

Rootsi orgaaniliste kehahooldustoodete ettevõtte otsib alltöövõtjat siltide kleepimiseks plastikust või klaasist pudelitele, purkidele. Etiketid peavad pidama vastu rasvale ja õile.  
**Kood: BRSE20140303004**

Suurbritannia ülemaailmse võrgustiku loomise- ja juhtimisega tegelev ettevõtte otsib alustavatele ettevõtetele partnereid Ida-Euroopast.  
**Kood: BRUK20140228001**

Saksamaa ettevõtte tegeleb arvuti- ja juhtimisalaste nõustamisteenuste pakkumisega, otsib ühissetvõtluseks partnereid Ida- ja Lõuna-Euroopas.  
**Kood: 20130116010 BR.**

Suurbritannia väikeettevõtte tegeleb elektroonikaseadmete disaini ja valmistamisega, otsib koostööpartnerit, kellel on uued elektroonilise kontrolli sensortechnoloogiad.  
**Kood: BRUK20140228002**

Moldova trükikoda otsib kõrge kvaliteediga trükkimisseadmete tootjaid ja kontoritarvete tarnijaid ning pakub end edasimüüjaks.  
**Kood: BRMD20131221001**

Tšehhi ettevõtte tegeleb taaskasutatud plastikust ehitusmaterjali toomisega ja otsib partnerit ühissetvõtluseks. **Kood: BRCZ20140303001**

Soome suuhooldusvahendite müügiga tegelev ettevõtte otsib tootjat või alltöövõtjat (suuhooldusvahendite, pastillide ja suu-sprei) arendamiseks ja tootmiseks. **Kood: BRFI20140221001**

Poola ökosmeetikaga tegelev ettevõtte otsib uusi kaubamärke ja pakub oma agendi ja edasimüügi teenuseid. **Kood: BRPL20140306001**

Rumeenia ehitussektoris tegutsev ettevõtte tegeleb ehitusmaterjalide hulgikaubandusega, otsib uusi tarnijaid ja pakub enda vahendusteenuseid. **Kood: BRRO20140313001**

Poola bio- ja orgaaniliste snakkide tootja otsib kuivatud puuviljade tarnijaid.  
**Kood: BRPL20140323001**

Saksamaa väikeettevõtte tegeleb vanaõli, kasutatud õli ning õli-vee emulsioonide töötlemisega, otsib tarnijat tootevaliku täiendamiseks (ümber- töötlus- ja veepuhastusseadmeid) pakub enda vahendusteenuseid. **Kood: BRDE20140305001**

### VÕTA ÜHENDUST

**Kadri Rist**

Tel: 6040091

E-post: kadri.rist@koda.ee

## RESTA 2014: RAHVUSVAHELINE EHITUS- VALDKONNA MESS JA KONTAKTKOHTUMISED

**25. aprillil Vilniuses Leedus**

Vilniuse Kaubandus-Tööstuskoda kutsub osalema neljandale kontaktkohtumiste üritusele, mis toimub menuka rahvusvahelise messi RESTA2014 raames. Tegemist on Baltikumi suurima ehitust ja renoveerimistoid puudutava messiga.

### Kontaktkohtumiste temaatilised valdkonnad:

- » ehitusmaterjalid ja seonduvad tooted;
- » siseviimistlusmaterjalid;
- » ventilatsioon, kütteseadmed, veevarustus, elekter, kanalisatsioon;
- » puitkonstruktsioonid;
- » „intelligentne-kodu“;
- » energiasäästlik ja keskkonnasõbralik ehitamine;
- » ehitusseadmed, turvaseadmed hoonetele;
- » kinnisvarateenused, konsultatsioon, projektid.

### Olulised kuupäevad:

- 6. aprill registreerimine ja ettevõtte profiili esitamine
- 21. aprill avaldatakse kohtumiste ajakava
- 25. aprill kontaktkohtumised RESTA2014 raames (10.00 – 13.00 ja 13.30 – 17.00)

### Kontaktkohtumise üritusel osalemine tasuta.

**Lisainfo ja registreerimine:**  
resta2014.talkb2b.net

## IT-KONVERENTS JA KONTAKTÜRITUS TALLINNAS

**24. aprillil Tallinna Ülikoolis**

23.-30. aprillini toimub Tallinnas IT-nädal (estonia.eu/ictweek). Nädala jooksul viiakse läbi arvukalt üritusi. Samuti on võimalik tutvuda edukate näidetega infotehnoloogia rakendamisest erinevates sektorites. 24. aprillil toimub konverents Change, Quick! (www.ictconfestonia.com), mille raames korraldatakse kontaktüritus, et soodustada koostööpartnerite leidmist. Osalema on oodatud nii IT-ettevõtjad kui ka IT-lahendusi otsivad ettevõtted.

Huvi korral tuleks osalejatel esmalt registreeruda kontaktürituse kodulehel - **matchmaking.ictconfestonia.com**. Seejärel on võimalik lisada oma ettevõtte kirjeldus, koostööhuvi ja kontaktandmed. Veebipõhise kataloogi abil on võimalik tutvuda teiste osalejatega juba enne üritust. Osalejate valikute alusel koostatakse kohtumiste ajakava ja kontaktürituse käigus on võimalik kohtuda iga valitud partneriga 20 minutit.

### Osalustasu ja registreerimine:

199 eurot (+km), mis sisaldab ka pääset konverentsile. Või osalustasu 225 eurot (+km), mis sisaldab ka VIP-piletit õhtusele vastuvõtule.

**Lisainfo:**  
**Henri Hanson**  
Tartu Teaduspark  
tel 5068 538  
e-post: henri@teaduspark.ee



## ▶ ETTEVÕTLIKKUS

# Toila noored tegid koostööprojekti Ida-Viru turismiklastriga



Adressilt [www.unistusedellu.ee](http://www.unistusedellu.ee) leiab veel näiteid, kuidas Eesti noori ettevõtlikumaks muuta.

Ida-Viru turismiklaster kutsus Toila Avatud Noortekeskuse noored kaasa turismimessile TourEst 2014, mis toimus selle aasta veebruaris.

Eesti jaoks on Ida-Virumaa täna teatud mõttes seiklus, mistõttu TourEst programm otsustati teha seikluse võttes. Kes siis veel, kui mitte noored on õiged seikluse sõnumi levitajad - seetõttu kutsus klaster noored appi. Messistendi programmi idee mõeldi välja noorte ja klastripartnerite ühises ajurünnakus. See sündis ehadast sünergiast vaid üks nädal enne messi - suur auhinnamäng, kus osalemiseks tuli anda videotiimile lühike intervjuu teemal „Minu seiklused Ida-Virumaal!“. Kõik videod laeti üles Ida-Virumaa Sõprade Facebooki lehele, kus hiljem loositi intervjuuandjate vahel välja peavõidu saaja. Auhinnaks oli neljapäevane seiklus kahele Ida-Virumaal. Kokku tegid noored üle 60 video. Nii turismiklastriga ettevõtteid kui ka noored jäid koostööga väga rahule ja soovivad taas midagi sarnast teha.

Ida-Viru Ettevõtluskeskuse turismi-koordinaator **Kadri Jalonen** ütles, et kõige muljetavaldavam oli noorte ettevõtlikkus ja vastutustundlikkus. „Õhtul enne messi, kui asusime messiboksi üles ehitama ja videotegemist testimiseks, saabus videotiim, kelle liikmetest üks oli end samal päeval jalgpallis vigastanud ning hüppas ainult ühel jala. Teine oli palavikus. Õnneks olid veel kaks varumängijat – kokku neli ettevõtlikku tüdrukut. Hoolimata vigastustest tegid noored tõesti kvaliteetset tööd, olid optimistlikud ega kaotanud kontrolli olukorra üle. Eelkõige meeldis mulle noorte vaimukas lähenemine, mida nad intervjuude tegemisel kasutasid,“ rääkis Jalonen.

Kadri Jaloneni mõtted koostööst noortega:

- Oluline on kaasata noored juba idee väljatöötamise käigus – kui midagi

koostöös teha, siis peab projekt neile tõesti meeldima.

- Noored tuleb kaasata ka projekti riskianalüüsi. Näiteks töid nad välja olulisi puudujääke meie esialgses tehnikas. Pärast seda otsisime uue tehnika.
- Mitte segada noori idee teostamisel vaid mängida läbi enne avalikkuse esinemist. Meie testisime läbi ühe videointervjuu ning selle avalikustamise Facebookis.

**Janek Maar**, Kiviõli Seiklusturismi Keskkusest ütles, et noortekeskuse noored

▶ **Noortele tuleks anda vabad käed ja neid mitte piirata. Laske neil ise lahendusi välja pakkuda, siis viivad nad need ka hea meelega ja särasiilmelt ellu.**

suutsid messiboksi oma pealehakkamise, siiruse ja otsekoheusega lõbusalt elama panna – teha seda, mida oligi vaja. „Külalastaja suudeti väga kiirelt ja ebamugavalt peale käimata maakonnast huvituma panna ning tegevus oli ka üldiselt atraktiivne, kuna pea kõigile meeldib ju telekaamera ees uhkelt esineda. Peale lõbusat intervjuud oli juba oluliselt lihtsam publikule oma vaatamisväärsusi või külastuspaiku tutvustada. Aitäh noortekeskuse noortele!“

**Kristina Ernits**, Jõhvi Turismiinfokeskuse infokonsultant, kes messitiimi pealikuks nägi kogu protsessi vahetult pealt, julgustab samuti noori igati kaasa-

ma. „Noortele tuleks anda vabad käed ja neid mitte piirata. Laske neil ise lahendusi välja pakkuda, siis viivad nad need ka hea meelega ja särasiilmelt ellu. Toila Avatud Noortekeskuse noored olid igati positiivsed ja kohusetundlikud, arvestades nende olukorda. Iga kell oleksin nõus nendega ka edaspidi luurele minema,“ rääkis Kristina Ernits.

**Elise Jalonen**, ettevõtlik noor Toilast: „See pakkumine oli ikka väga super. Esimene reaktsioon oligi, et tahan kindlasti osa võtta. Kahjuks ei olnud mul siiski võimalust osa võtta tervest üritusest, kuid juba see esimene päev oli super lahe. Koostöö sujus hästi ja kogemustepagas sai suure täienduse. Ma siiralt loodan, et saan järgmisel aasta ka kaasa lüüa.“

See on hea näide koostööst noortega, kuidas kohaliku elu tutvustamisel on neid kaasatud, nende lähenemine on loomulik ja omapärane. Loodetavasti kujuneb sellest traditsioon.

▶ **Videosid saab vaadata [www.facebook.com/ida.virumaa.sobrad](http://www.facebook.com/ida.virumaa.sobrad)**



**KADI VELLNER**

Ettevõtlusõppe projekti assistent

▶ EUROOPA UUDISED

# Jätkub Euroopa Komisjoni võitlus maksupettuste ja agressiivse maksuplaneerimisega

ISTOCKPHOTO



Üheks järjekordseks vahendiks võitluses maksupettuste ja agressiivse maksuplaneerimisega on (ema- ja tütarettevõtjate direktiivist tuleneva) topeltmaksuvabastuse võimaluse kaotamine. Ema- ja tütarettevõtjate direktiiv oli algselt kavandatud selle vältimiseks, et eri liikmesriikides asuvate sama grupi ettevõtjate tulu maksustatakse kaks korda (topeltmaksustamine). Ent teatud instrumentide – hübriidlaenude abil, on seda võimalik kasutada ka nii, et vältida maksustamist üheski liikmesriigis (topeltmaksuvabastus). Komisjoni eesmärgiks on see maksuauk n-ö kinni toppida. Maksuauku tekitaja – hübriidlaen, on finantsinstrument, millel on nii võla- kui ka omakapitaliinstrumenti omadusi. Kuna liikmesriigid käsitlevad hübriidlaene maksustamise seisukohast erinevalt (võla- või omakapitaliinstrumentina), saab piiriülese hübriidlaenu makselt ühes liikmesriigis maksu maha arvata (maksja liikmesriigis) ja teises liikmesriigis (maksu saaja liikmesriigis) käsitletakse seda kasumi maksuvaba jaotamisena, mille tulemuseks on soovimatu topeltmaksuvabastus.

## LAHENDUS

Probleemi lahendamiseks muudetakse regulatsioone nii, et maksu saaja liikmesriik

peaks järgima tuluallika liikmesriigi maksukäsitlust hübriidlaenu osas (st maksuvabastust ei tuleks anda hübriidlaenude maksetele, mille saab tuluallikaliikmesriigis maksustatavast tulust maha arvata). Konkreetsemalt: Ema- ja tütarettevõtja direktiivi muudatusega karmistatakse direktiivis kuritarvitustevastast sätet. Kooskõlas Euroopa Komisjoni (EK) soovitusel agressiivse maksuplaneerimise valdkonnas seatakse liikmesriikidele kohustus võtta vastu ühine kuritarvitustevastane eeskiri.

Soovitakse võimalikult ära hoida kunstlikke skeeme, mida kasutatakse maksustamise vältimiseks ja tagada, et maksustamine toimub reaalse majandustegevuse alusel.

Teiseks nähakse ette, et teatavatele maksuplaneerimisskeemidele (hübriidlaenud) ei kehti maksuvabastused. Praegu kohustab ema- ja tütarettevõtjate direktiiv liikmesriike andma maksuvabastuse dividendidele, mida nad saavad teistes liikmesriikides asuvatelt tütarettevõtjatelt. Nagu eelpool öeldud, võib juhtuda, et liikmesriigid, kus tütarettevõtjad asuvad, liigitavad need maksed laenu tagasimakseteks, mis kuuluvad maksus-

▶ Soovitakse võimalikult ära hoida kunstlikke skeeme, mida kasutatakse maksustamise vältimiseks ja tagada, et maksustamine toimub reaalse majandustegevuse alusel.

tatavast tulust mahaarvatavate maksete hulka. Tulemuseks on see, et tütarettevõtjalt emaettevõtjale laekuvad makseid ei maksustata mitte kuskil. Ettepaneku kohaselt tuleb hübriidlaenumakset maksustada liikmesriigis, kus emaettevõtja on



## AUTOMAATNE ANDMEVAHETUS

Instrument	Seisund	Järgmised sammud
Halduskoostöö direktiiv	Vastu võetud	Jõustub 01.2015
Halduskoostöö direktiivi laiendavad muudatused	Nõukogus	Vastuvõtmisel
Hoiuste direktiiv	Nõukogus	Vastuvõtmisel
Hoiuseid puudutavad lepingud	Mandaat olemas	Läbirääkimised käivad

## ÄRIÜHINGUTE MAKSUSTAMINE

Instrument	Seisund	Järgmised sammud
Soovitused	Vastu võetud	Sisseviimisel
Platvorm	Loodud	Annab sisendit COM'i
Ema – Tütredirektiiv	Nõukogus	Vastuvõtmisel
Digitaalne ekspertgrupp	Loodud	Aruanne 2014
CCCTB	Nõukogus	Vastuvõtmisel
Ülevaadatud Code of Conduct	Välja lastud	Liikmesriigid on kokku leppimas

asutatud, kui makse on maksustatavast tulust mahaarvatavate maksete hulka arvatav. See takistab piiriülestel ettevõtjatel planeerida grupisiseseid makseid topeltmaksuvabastuse eesmärgil. Liikmesriikidelt oodatakse muudatuste rakendamist **31. detsembriks 2014.**

### EMSK ARVAMUS

Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee (EMSK) muidugi toetab EK võitlust maksupettustega ning ka ema- ja tütarettvõtjate direktiivi muudatust. Samas rõhutab EMSK oma arvamuses, et kasutatavad mõisted nagu „kunstlik tehing”, „mõistlik äritegevus” või „loomult ringlevad tehingud” tuleb avada võimalikult selgelt, et vältida rakendamisega seotud

probleeme äriühingute, maksuametite või õigussüsteemi jaoks. Kui tehing tehakse maksude seisukohast (ettevõtjale) kõige tasuvamal viisil, ei tähenda see tingimata, et tegemist on kunstliku tehinguga.

Ema- ja tütarettvõtjate direktiivi muutmine ei ole aga ainus EK meede maksupettuste ja agressiivse maksuplaneerimise vastu. Järgnevas väikeses tabelis, mis pärineb EK DG TAXUD ametniku presentatsioonist, on näha mis on veel valmis, teoksil või kavas.

► *Tutvu lähemalt Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee tegevusega aadressil [www.eesc.europa.ee](http://www.eesc.europa.ee)*



**REET TEDER**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja esindaja EMSKS



## ▶ KODA KUTSUB OSALEMA

# KOOLITUS „EKSPORTÖÖRI INFOALLIKAD: TESTIMISTEST, VAATLUSTEST, TURU-UURINGUTEST JA MUUST“



### Kuidas leida lihtsalt ja kiirelt välisturgudele infot?

**Aeg:** teisipäeval, 29. aprill kell 8.30-16.15

**Koht:** Kaubanduskoda (Toom-Kooli 17, Tallinn)

**Hind:** 20 eurot\*

Koolituse eesmärk on anda ettevõtetele ülevaade, kuidas teha eeltööd ja taustauringuid välisturu kohta enne sinna sisenemist. Tutvustada lihtsaid, praktilisi ja realses elus kasutatavaid teadmisi ja nippe info hankimise kohta.

Sihtgrupp on Eesti ettevõtted, kes vajavad turuinfot ettevõtte tegevuse planeerimisel, äriplaani kirjutamisel või finantseerimise kaasamisel.

### Teemad

- Praktiline kogemus turu-info kogumisel. Lähteülesanne, milliseid meetodeid kasutada, alternatiivsed võimalused. Turu-info kogumise vormid.
- Ettevõtja infovajadused – mida ja milleks. Info kogumise eesmärgid. Erinevad teabe kogumise viisid. Turu-uuringute tüübid - esmased ja teisesed. Erinevate infokogumisviiside plussid ja miinused. Lähteülesande püstitus.
- Turu-uuringute teostamine. Erinevad teabe kogumise meetodid. Milline on turu-uuringu protsess ja peamised sammud. Erinevaid praktilisi näpunäiteid. Tehnilisi tööriistu. Virtuaaltöö keskkonnad.
- Kuidas tõlgendada saadud infot, kuidas seda organisatsioonis presenteerida, kuidas seda praktikas rakendada.

**Lektorid:** Ettevõtja ja eksportöör **Jakob Saks** ning ettevõtete nõustaja **Rein Malm**.

Koolitused toimuvad koostöös EASiga ning koolituste korraldamist kaasrahastab Euroopa Sotsiaalfond.

▶ **Registreeru ja tutvu ka teiste ekspordikoolitustega [www.koda.ee/ekspordikoolitused](http://www.koda.ee/ekspordikoolitused)**

\* LISANDUB KÄIBEMAKS, HIND SISALDAB JAOTUSMATERIALE JA TOITLUSTUST.

### LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

#### Haili Kapsi

Teenuste osakond

Tel: 604 0078

E-post: haili@koda.ee

## SEMINAR „KUIDAS ENNETADA JA KÄSITLEDA VÕLGNEVUSI“

**Aeg:** reedel, 25. aprillil kell 9.00-15.45

**Koht:** Kaubanduskoda (Toom-Kooli 17, Tallinn)

**Hind:** Kaubanduskoda liikmetele 70 eurot, mitteliikmetele 140 eurot\*

Koolitusel jagatakse praktilisi näiteid, kuidas ettevõttes korraldada krediidi juhtimist nii, et võimalikult palju ennetada võlgnevuste teket. Juhul kui võlg on siiski tekkinud, siis kuidas oma raha tagasi saada. Käsitleme võlaõiguse aktuaalseid probleeme ettevõtte juhtimises ja kohtupraktikas.

### Käsitletavad teemad:

- Millised on tulemuslikud hoiakud ja tegevused võlgnikuga suhtlemisel
- Kuidas saab ettevõtte krediidi haldust paremini korraldada
- Õiguskaitselahendite psühholoogilised aspektid

- Ettevõtete õiguste kaitse läbi võlaõiguseaduse ja kohtupraktika
- Nõudega seotud dokumentide vormistamine
- Kulud - tehingulised võidud ning kaotused versus tehingukulu
- Kas ja millal kasutada võla sissenõudmisel kolmandat osapoolt, vahetame kogemusi, intervjuerime külalisi

### Lektorid:

- **Siiri Kõiv** - Credit Administration OÜ, krediidi- ja koolitusjuht. Krediidi haldusteenuse üks esimesi turule toojaid.
- **Art Andersson** - Krediidi haldus OÜ juhataja, krediidi haldus teenuse ja tarkvara arendaja ja turundaja.
- **Ants Kuningas** - A. Kuningas ja Partnerid õigusbüroo, jurist ja partner,

valdkond: tsiviil- ja võlaõigus. Kogemustega ja hinnatud lektor.

- **Ülle Kalvik** - Psühholoogia lektor, sotsiaalteaduste magister, kriisiabi koolitaja.

\* LISANDUB KÄIBEMAKS, HIND SISALDAB LÕUNAT JA KOHVIPAUSI.

### LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

#### Kati Krass

Projektijuht

Tel: 443 0989

E-post: kati@koda.ee

# SEMINAR „VASTUTUSTUNDLIK ETTEVÕTLUS KUI EKSPORDI EDU VÕTI“

**Aeg:** teisipäev, 15. aprill kell 9.45-16.00

**Koht:** Kaubanduskoda  
(Toom-Kooli 17, Tallinn)

**Hind:** 16 eurot\*

Seminarile on oodatud eksportijad, allhankijad ja teised väikese ja keskmise suurusega ettevõtjad.

Koolitus annab osalejatele põhjaliku ülevaate mida jätkusuutlik ettevõtlus tähendab, kuidas see mõjutab äri sektorit ning milline on jätkusuutlikkusest tulenev kasu.

Vastutustundlikkuse ja jätkusuutlikkuse abil saavad ettevõtted tulevikus olla veelgi konkurentsivõimelisemad ning arvestavad partnerid rahvusvahelistel turgudel.

## Teemad

- Jätkusuutliku ettevõtluse olemus ja selle rakendamine ettevõttes
- Jätkusuutlikkus rahvusvahelises äris: eksportööri ja allhankija kasu. Jätkusuutlikus kui arenenud riikide relv globaalses konkurentsisis
- Vastutustundliku ettevõtluse toel välis-turgudele
- Põhjamaade keskkonnamärgi tutvustus – tuntud luigemärk. Millised ettevõtted saavad seda rakendada ja kuidas?
- Ettevõtja kogemus kogemus luigemärgi kasutamisest ja kasulikkusest

**Eelregistreerimine hiljemalt 11. aprillil 2014**

Koolituse toimumist rahastab Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium

\* LISANDUB KÄIBEMAKS, HIND SISALDAB LÖUNAT JA KOHVIPAUSI.

## LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

**Priit Raamat**

projektijuht

Tel: 604 0087

E-post: priit.raamat@koda.ee

## MESSID SAKSAMAAL

<b>Hannover Messe</b>	Maailma juhtiv tööstusmess	<b>Hannover</b>	<b>07.–11.04.2014</b>
<b>IFAT</b>	Keskonnatehnoloogia ja jäätmekäitlus	<b>München</b>	<b>05.–09.05.2014</b>
<b>conHIT</b>	Infotehnoloogia mess: IT lahendused tervishoiusektorile	<b>Berliin</b>	<b>06.–08.05.2014</b>
<b>ILA Berlin Air Show</b>	Rahvusvaheline lennundus- ja kosmonautikamess	<b>Berliin</b>	<b>20.–25.05.2014</b>
<b>CeMAT</b>	Rahvusvaheline intralogistika mess	<b>Hannover</b>	<b>19.–23.05.2014</b>
<b>AUTOMATICA</b>	Automaatika ja mehhatroonika	<b>München</b>	<b>20.–23.05.2014</b>
<b>INTERFORST</b>	Metsandus ja metsatehnika	<b>München</b>	<b>16.–20.07.2014</b>
<b>gamescom</b>	Euroopa interaktiivse meelelahutustööstuse ja mängude mess	<b>Köln</b>	<b>13.–17.08.2014</b>
<b>spoga+gafa</b>	Aiakaupade mess	<b>Köln</b>	<b>31.08.–02.09.2014</b>
<b>SMM</b>	Rahvusvaheline laevaehituse, laevaehitustehnika ja vastava allhanketööstuse mess	<b>Hamburg</b>	<b>09.–12.09.2014</b>
<b>Kind + Jugend</b>	Rahvusvaheline beebi- ja lastekaupade mess	<b>Köln</b>	<b>11.–14.09.2014</b>
<b>photokina</b>	Fototehnika maailmames	<b>Köln</b>	<b>16.–21.09.2014</b>
<b>WindEnergy Hamburg</b>	Rahvusvaheline tuuleenergiaalane mess	<b>Hamburg</b>	<b>23.–26.09.2014</b>
<b>DU UND DEINE WELT</b>	Hamburgi müügi- ja elamusmess	<b>Hamburg</b>	<b>03.–12.10.2014</b>
<b>EXPO REAL</b>	Ärikinnisvara ja investeeringud	<b>München</b>	<b>06.–08.10.2014</b>
<b>electronica</b>	Elektroonikaelemendid ja –komponendid	<b>München</b>	<b>11.–14.11.2014</b>
<b>Spielwarenmesse</b>	Rahvusvaheline maailma suurim mänguasjade mess	<b>Nürnberg</b>	<b>28.01.–02.02.2015</b>



Deutsch-Baltische Handelskammer  
in Estland, Lettland, Litauen  
Saksa-Balti Kaubanduskoda  
Eestis, Lätis, Leedus

### Messid Berliinis

Kontakt: **Maida Insler**  
tel: 6276 942  
e-post: [berlin.ee@ahk-balt.org](mailto:berlin.ee@ahk-balt.org)

### Messid Hamburgis

Kontakt: **Mari-Ann Rebane**  
tel: 6276 947  
e-post: [hamburg.ee@ahk-balt.org](mailto:hamburg.ee@ahk-balt.org)

### Messid Hannoveris

Kontakt: **Triin Lend**  
tel: 6276 944  
e-post: [hannover.ee@ahk-balt.org](mailto:hannover.ee@ahk-balt.org)

### Messid Kölnis

Kontakt: **Elo Saari**  
tel: 6276 946  
e-post: [koelnmesse.ee@ahk-balt.org](mailto:koelnmesse.ee@ahk-balt.org)

### Messid Münchenis

Kontakt: **Kerli Press**  
tel: 6276 940  
e-post: [muenchen.ee@ahk-balt.org](mailto:muenchen.ee@ahk-balt.org)

### Spielwarenmesse Nürnbergis

Kontakt: **Mari-Ann Rebane**  
tel: 6276 947  
e-post: [spielwarenmesse.ee@ahk-balt.org](mailto:spielwarenmesse.ee@ahk-balt.org)

[www.ahk-balt.org](http://www.ahk-balt.org)

## ▶ KODA KUTSUB OSALEMA

# SUUNANÄITAJA PÄRNUS: GARANTII JA PRETENSIOONI ESITAMISE ÕIGUS

**Aeg:** teisipäeval, 15. aprillil  
kell 9.00-16.15

**Koht:** Pärnu Maavalitsuse saalis  
(Akadeemia 2, Pärnu)

**Hind:** 25 eurot \*

**Üritust juhib** Hanna Turetski-Toomik, Tarbijakaitseameti tarbijapoliitika ja avalike suhete osakonna juhataja

**Ettevõtjatele ja ettevõtetes töötavatele inimestele** mõeldud infopäev annab ülevaate kehtivatest õigusaktidest ning nõuetest, millega iga päev kokku puutute. Seekordne Suunanäitaja keskendub pretensiooni esitamise õiguse ja müügi-garantii temaatikale.

**Infopäeval saate vastused järgnevatele küsimustele:**

- Milliseid tulemusi andsid Eesti poodides tehtud kontrollotud?
- Mis vahe on pretensiooni esitamise õigusel ja garantiil?
- Millised on kaebuse esitamisel poolte õigused ja kohustused?
- Kuidas tõendada ostu ja tooteviga?
- Kuidas käituda esmakordse ja korduva tootmisdefekti puhul?
- Kuidas toimub kaebuste lahendamine tarbijakaebuste komisjonis?
- Millised on tarbija õigused teistest Euroopa Liidu riikidest ostmisel?
- Kuidas lahendatakse piiriüleste ostudega seotud kaebusi?
- Millised on poolte õigused ja kohustused e-poest ostes?
- Millised on ebaausad kauplemisvõtted?

**SUUNANÄITAJA**

Kasuta seda suurepärasest võimalust ka oma meeskonna koolitamiseks!

### INFO JA REGISTREERIMINE:

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

# SUUNANÄITAJA TALLINNAS: KAUPLEJA KOHUSTUSED E-KAUBANDUSES

**Aeg:** teisipäeval, 29. aprillil  
kell 9.00-17.00

**Koht:** Kaubanduskojas  
(Toom-Kooli 17, Tallinn)

**Hind:** 25 eurot, gruppide hind alates  
5 inimesest 20 eurot\*

**Üritust juhib** Hanna Turetski-Toomik, Tarbijakaitseameti tarbijapoliitika ja avalike suhete osakonna juhataja

**Ettevõtjatele ja ettevõtetes töötavatele inimestele** mõeldud infopäev annab ülevaate kehtivatest õigusaktidest ning nõuetest, millega iga päev kokku puutute. Seekordne Suunanäitaja keskendub pretensiooni esitamise õiguse ja müügi-garantii temaatikale.

**Infopäeval saate vastused järgnevatele küsimustele:**

- Millised muudatused on tulekul e-kaubanduses alates juunist 2014?
- Millised on e-kaubanduse murekohad?
- Millised on võlaõigusseaduse muudatustega seonduvad e-kaupleja kohustused?
- Kuidas toimib ülepiiriline e-kaubandus?
- Millised on ebaausad kauplemisvõtted e-kaubanduse praktikas ja mida need endaga kaasa toovad?
- Kuidas on isikuandmed e-kaubanduses kaitstud?
- Kuidas on tagatud infoturve e-kaubanduses?
- Mida peab e-kaupleja meeles pidama käibemaksuga seonduvalt?

**SUUNANÄITAJA**

### INFO JA REGISTREERIMINE:

**Marju Männik**  
Teenuste osakond  
Tel: 604 0079  
E-post: marju.mannik@koda.ee

\* LISANDUB KÄIBEMAKS, HIND SISALDAB JAOTUSMATERIALE JA TOITLUSTUST.



# SEMINAR TARTUS „KUIDAS ENNETADA TÖÖTASU JA VARALISE VASTUTUSE VAIDLUSI?“

**Aeg:** kolmapäeval, 7. mail kell 10.00-15.30

**Koht:** Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)

**Hind:** Kaubanduskoja liikmetele 50 eurot ja mitteliikmetele 80 eurot\*

**Seminari lektor Heli Raidve** on Heli Raidve Tööõigusabi juhataja ja jurist.

## Käsitlemisele tulevad järgmised teemad:

- Millised on enamlevinud palgavaidlused Eestis?
- Kui põhjalikult fikseerida töölepingu töötasu?
- Millal on mõistlik leppida töötajaga kokku ajatasu, millal tükitasu? Võimalikud tagajärjed.
- Kuidas vormistada erinevaid tulemus- ja boonuste ja preemiade süsteeme – kas töölepingus või eraldiseisvas

dokumendis, leppida kokku või kehtestada ühepoolselt? Millised vaidluse riskid need endaga kaasa toovad?

- Millised ohukohad on summeeritud tööaja alatundide ja ületundide tasustamisel ning ületunnitöö vaba ajaga hüvitamisel.
- Mida võib paberite ja tegelikkuse erinevus tööandjale kaasa tuua?
- Millised on võimalused töötasu muuta?
- Milline vahe on töötasu vähendamisel ja alandamisel, reeglid ja vormistamine?
- Mida silmas pidada hüvede andmisel ja vormistamisel? Ametiauto, mobiilikonede limiit, isikliku sõiduauto kasutamise hüvitis, kulude hüvitamine.
- Milline on saamata jäänud töötasu nõude esitamise tähtaeg?
- Millised on enamlevinud varalise vastutuse vaidlused?

- Varalise vastutuse põhimõtted ja liigid.
- Süüst sõltumata varalise vastutuse olemus ja vormistamine.
- Varalise kahju tõendamine.
- Varalise kahju sissenõudmine, kompensatsioonileping.
- Töötaja vastu kahju hüvitamise nõude esitamise tähtsajad.

\* LISANDUB KÄIBEMAKS, HIND SISALDAB JAOTUSMATERIALE JA TOITLUSTUST.

## INFO JA REGISTREERIMINE:

### Toomas Hansson

Tartu esinduse juhataja  
Tel: 744 2196  
E-post: tartu@koda.ee

# KOOLITUS „LOOV LÄHENEMINE LÄBIRÄÄKIMISTELE“

**Aeg:** kolmapäeval, 14. mail kell 10.00-16.00

**Koht:** Kaubanduskoja (Toom-Kooli 17, Tallinn)

**Hind:** Kaubanduskoja liikmele 60 eurot ja mitteliikmele 120 eurot\*

Koolituse sihtgrupiks on kõik, kes püüavad oma töös saavutada kokkuleppeid ja leida koostööpartnereid. Eelkõige on silmas peetud juhte, müügiinimesi, klienteenindajad ja personalitöötajaid.

**Koolituse viib läbi Jaanus Kangur,** Kangur Koolitusteenused OÜ juhataja ja koolitaja. Ta on Tallinna Ülikooli kultuuride uuringute doktorant ning koolitamisega aktiivselt tegelema alates 2003. aastast. Jaanusel on täiskasvanute koolitaja kutse VII tase ning ta on koolitanud kokku ligi 20000 inimest nii era- kui riigisektorist.

## Käsitletavad teemad:

- Millised on edukaimad läbirääkimiste strateegiad?
- Kuidas kavandada edukaid läbiääkimisi? Mille alusel valida parim strateegia? Kuidas analüüsida enda ja partneri positsioone? Kuidas vajadusel sujuvalt ühelt strateegialt teisele üle minna? Kuidas kindlustada enda “seljatagust”?
- Kuidas mõjule pääseda?
- Millised on „võlusõnad“ e kuidas sõnad mõju avaldavad ning kuidas sellest lähtuvalt sõnu valida? Kuidas mitteverbaalsed vahendid aitavad mõju luua ja kuidas märkamatu vahenditega juhtida partnerit? Kuidas kasutada ruumi endapoolse salarelvana?
- Kuidas toimida ootamatutes olukordades?
- Kuidas kasutada „rõduperspektiivi“? Kuidas ootamatusteks valmistuda ning kuidas neile reageerida? Kuidas ise ootamatusi luua ning tuua positiiv-

seid lahendusi ootamatu strateegiaga? Kuidas arendada loovat lähenemist läbirääkimistele?

Koolitus on praktilise suunitlusega, lühiloengud vahelduvad juhtumianalüüside, arutelude ja praktiliste harjutustega. Koolituse käigus pannakse kokku plaan reaalseks läbirääkimisteks.

\* LISANDUB KÄIBEMAKS, HIND SISALDAB JAOTUSMATERIALE JA TOITLUSTUST.

## KAUBANDUSKOJA KONTAKTISIK:

### Toomas Hansson

Tartu esinduse juhataja  
Tel: 744 2196  
E-post: toomas@koda.ee

## UUED LIIKMED

### HARJUMAA JA TALLINN

4FINANCE OÜ	www.4finance.com	Tarbitislaenuude andmine.
ADDUCO OÜ	www.adduco.ee	Kolimisteenused, rahvusvahelised kolimisteenused, transporditeenused ja mööbli paigaldus. Laoteenused ja kulleriteenused.
ASKALA OÜ	www.askala.ee	Mööblitootmine.
EMERSON TEN OÜ	www.emersonten.com	Mujal liigitamata trükkimine.
EUROPEAN EXPRESS OÜ	www.europeanexpress.ee	Rahvusvaheline kaubavedu maanteel.
GALV-EST AS	www.galv-est.ee	Terastoodete kuumtsinkimine.
IPTe AUTOMATION OÜ	www.ipte.com	Tööstusseadmete valmistamise organiseerimine, tööstusseadmete välja-töötamine ja lahenduste müük.
TSPPROFESSIONAL OÜ	www.TSPpro.org	Konsultatsioonid ISO 9001, OHSAS 18001, EN 1090/3834, VCA SCC kohta.
W.P.C WATER PURIFICATION CONSULTING OÜ	www.envirolyte-benelux.com	Veepuhastusseadmete eksport ja paigaldus.

### IDA-VIRUMAA

NARVATANK OÜ	www.narvatank.ee	Muude vahetoodete hulgimüük.
--------------	------------------	------------------------------

### RAPLAMAA

HARVIKER OÜ	www.harviker.ee	Täispuitmööbli valmistamine. Peitside ja vahade müük.
-------------	-----------------	-------------------------------------------------------

### TARTUMAA

RAHA HOIU-LAENUÜHISTU TuÜ	www.rahahoius.ee	Finantsteenuste sh hoiustamis-, laenuteenuse ja finantsnõustamise pakkumine.
SNEL GRUPP OÜ	www.bestcredit.ee	Finantsteenuste osutamine, tarbitislaenuude andmine, finantstarkvara arendamine.
TRIKATO OÜ	www.trikato.ee	Raamatupidamine, maksualane nõustamine.

## JUUBILARID

Õnnitleme ettevõtte juubeli puhul!

55

**MÄO INVEST AS**  
liige alates 1989

25

**BALTIC TOURS AS**  
liige alates 1997  
**EESTI JAHTKLUBIDE LIIT MTÜ**  
liige alates 2007

20

**ET TOREL OÜ**  
liige alates 1998

**KAVIAL OÜ**  
liige alates 2004  
**LUX EXPRESS ESTONIA AS**  
liige alates 1997  
**SFK OÜ**  
liige alates 1997  
**VENDOMAR AS**  
liige alates 1997

15

**ARRAS CONSTRUCTION FURNITURE OÜ**  
liige alates 2008

**INSPECTA ESTONIA OÜ**  
liige alates 2000

10

**ARVENTE OÜ**  
liige alates 2006  
**BPTAM ESTONIA OÜ**  
liige alates 2005  
**GVANDRON OÜ**  
liige alates 2006  
**STRUCTO INDUSTRY OÜ**  
liige alates 2006  
**WINDAK OÜ**  
liige alates 2008

5

**AMO GROUP OÜ**  
liige alates 2009  
**BALTIC ENERGY SERVICES OÜ**  
liige alates 2012  
**BUSINESS CENTRES MANAGEMENT ESTONIA OÜ**  
liige alates 2012  
**FUZE LAB OÜ**  
liige alates 2013  
**HANSAWIND OÜ**  
liige alates 2009

# Kuidas kaitsta ennast maksuhalduri eest?

17. aprillil 2014 Rakveres (F. R. Kreutzwaldi 5)  
22. mail 2014 Jõhvis (Pargi 27)

Seminari eesmärk on selgitada kohtupraktika valguses olulisemaid riske, mis võivad tuua kaasa maksukohustuse. Arutlusel on ka olukorrad, kus on ilmne, et kuigi maksud on jätnud tasumata tehingupartner, peab maksuhaldur vastutavaks just teid. Seminaril vaadeldakse, kes ja millises ulatuses maksuhalduri ees ikkagi vastutab. Samuti selgitatakse, missugused on isikute õigused erinevates menetlustes ja kuidas saab oma huve kaitsta võimalikult tulemuslikult.



## LEKTORID

### Helmut Pikmets

maksuosakonna juht, partner ja vandeadvokaat

Helmut Pikmets on osalenud paljudes olulistest maksuvaidlustes, millest mitu on viinud Riigikohtu kaalukate pretsedentideni. Tähtsamad nendest on Baltikumi suurim maksuvaidlus seoses Sylvesteri (Stora Enso Timberi) aktsiate võõrandamise maksustamisega ja kohtuasi kütuseemüüjate maksutagatise põhiseaduslikkuse teemal. Veel on Helmut Pikmets tegelenud ettevõtete ülevõtmise ja ümberkujundamise ning kinnisvara- ja investeerimistehingute maksunõustamisega. Tal on pikaajaline kogemus klientide esindamisel maksusüütegudega seotud kriminaalmenetlustes.



### Dmitri Teplõhh, MA

vandeadvokaat

Dmitri Teplõhh nõustab kliente käibemaksu- ja tolliküsimustes, samuti maksusüütegudega seotud kriminaal- ja väärteomenetlustes. Ta on osalenud mitmes keerukas ja mahukas maksukriminaalasjas, tänu millele on tal märkimisväärne nõustamiskogemus. Majanduskuritegude ja vaidluste lahendamise oskuse on Dmitri Teplõhh omandanud Põhja Ringkonnaprokuratuuris ringkonnaprokurörina töötades. Ta annab karistusõiguse loenguid Tartu Ülikoolis ja jätkab samas doktoriõpinguid.

## PÄEVAKAVA

12.30 – 13.00	Registreerimine
13.00 – 15.00	Mida tuleb teha, kui maksuamet on ukse taga?
15.00 – 15.15	Kohvipaus
15.15 – 16.45	Mis on maksuvaidluse suurimad vead ja kuidas neid vältida?
16.45 – 17.00	Küsimused ja vastused

Lisainfo:

**Margus Ilmjärv**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda

Tel: 337 4950

E-post: [margus@koda.ee](mailto:margus@koda.ee)

**Osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele ja advokaadibüroo VARUL klientidele 40 eurot, mitteliikmetele 60 eurot, lisandub käibemaks. (Hinnas sisaldub kohvipaus ja jaotusmaterjalid)**

**Registreerumine Kaubanduskoja kodulehel [www.koda.ee](http://www.koda.ee)**



Kutsume magistriõppe  
erialade infoõhtule  
16. aprillil kell 17.30  
Tallinna Tehnikaülikoolis

# Juhi Sina majandust!

TTÜ majandusteaduskond  
annab sulleks parima  
hariduse!



## Bakalaureuseõpe

- Äridus
- Avaliku sektori majandus
- Rahvusvahelised suhted (ingl)
- Rahvusvaheline ärikorraldus (ingl)

TEADMISTE KAUDU  
EDUKAKS!

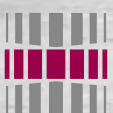
## Magistriõpe

- Ärirahandus ja majandusarvestus
- Rahandus ja majandusanalüüs (ingl)
- Audiitortegevus
- Ettevõtte ja ekspordi juhtimine
- Inimressursi juhtimine
- Turundus
- Majandusanalüüs
- Linna- ja keskkonnaökonomika
- Rahvusvahelised suhted ja Euroopa-Aasia uuringud(ingl)

## MBA, magistrikraad eelneva majandushariduseta juhtidele ja spetsialistidele

- Ärikorraldus
- Rahvusvaheline ärikorraldus (ingl)

Dokumentide vastuvõtt  
26. juuni- 4. juuli 2014



TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL  
MAJANDUSTEADUSKOND

Akadeemia tee 3, Tallinn 12618  
Magistriõppe info: 620 3947  
Bakalaureuseõppe info: 620 3535  
www.majandus.ttu.ee | t@ttu.ee