



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

TEATAJA

IGA LIIGE LOEB! ILMUB AASTAST 1926 | NOVEMBER 2015



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA



Ülikoolide teadustöö
ning ettevõtluse sisuline
koostöö peab paranema.

Lk 10

Kaubandus-Tööstuskoda:

90 aastat
ettevõtjate
eestkõneleja

Lk 6



30! years 4MATIC

Uus Mercedes-Benz GLC. Värske iseloomuga.

Öhkvedrustus, pidev nelikvedu, tippasemel turvalisusvarustus ja parimad juhiabisüsteemid. Mercedes-Benz toob Sinuni värske iseloomuga GLC, sportliku, praktilise ja silmapaistva auto.

Keskmine kütusekulu 4,7 - 8,5 l / 100 km, CO₂-emissioon alates 129 g / km.

Mercedes-Benz
The best or nothing.



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 Mercedes-Benz peaesindus Eestis AS Silberauto: Tallinn, Järvevana tee 11 www.mercedes-benz.ee

Koda kutsub osalema

Ekspordi Akadeemia

24. november **Ekspordiklubi: Kagu-Aasia kaugel või lähedal? Arutelu päevakajalistel teemadel** (lk 33)
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Egeth Küppar • egeth@koda.ee • 604 0080

3. detsember **Ettevõtte külastus: Cybernetica kogemused Aasias** (lk 32)
Cybernetica AS (Mäealuse 2/1, Tallinn)
Info: Egeth Küppar • egeth@koda.ee • 604 0080

Sihtturud

4. detsember **Hommikukohv suursaadikuga – Eesti suursaadik Lätis Tõnis Nirk** (lk 37)
Radisson Blu Hotel Olümpia restoranis Senso (Liivalaia 33, Tallinn)
Info: Liisi Kirschenberg • liisi@koda.ee • 604 0093

Muud seminarid ja koolitused

25. november **Koolitus „Loov lähenemine läbirääkimistele“** (lk 34)
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Toomas Hansson • toomas@koda.ee • 744 2196

3. detsember **Seminar „Rahastamine: laenud ja omakapital“** (lk 35)
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Toomas Hansson • toomas@koda.ee • 744 2196

4. detsember **Seminar-vestlusring „Kas korruptsioon võib olla ohtlik teie ettevõttele?“** (vene keeles) (lk 36)
Jõhvis, Keskväljak 4
Info: Margus Ilmjärv • margus@koda.ee • 3374950

9. detsember **Seminar „Aktuaalsed maksuprobleemid“** (lk 36)
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Kati Krass • kati@koda.ee • 443 0989

9. detsember **Seminar Tartus: Praktilist tööõiguses** (lk 38)
Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)
Info: Marju Männik • marju.mannik@koda.ee • 604 0079



Kaubanduskoja juhatuse koosolek aastal 1927

Kaubandus-Tööstuskoda:
ettevõtjate **eestkõneleja**

Iga toonane mark ning tänane euro, mille Kaubanduskoja liige organisatsioonile maksab, läheb just selleks, et Koda saaks olla ühtaegu valvel ning teiselt poolt ka võrdväärseks partneriks riigivalitsusele.

4



Teadusasutused peaksid rohkem arvestama **ettevõtjate** vajadustega

Jõuluringiks **heategu**



90 aastat hiljem, aga ikka sama värk

Mõned päevad tagasi täitus Kaubandus-tööstuskoja asutamisest Eestis täpselt 90 aastat. 9. novembril 1925.a pidas Koda oma esimese peakoosoleku, kus valiti Koja nõukogu ja juhatus ning järgmisel päeval ehk 10.11.1925 toimus pidulik Kaubanduskoja avamine. Seda päeva saame pidada ühiselt ka Koja sünnipäevaks. Aeg oli siis noorele riigile keeruline. Vaatamata sellele, et olime iseseisva riigina saanud tegutseda juba mitmeid aastaid, oli majanduslikus ja õiguslikus korralduses üsna palju korratust ja probleeme. Õigupärast

sarnastena, et rahuldaksid neid ringkondi, kelle huvisid ja kohuseid nad normeerivad.”

Kui toonaseid sõnavõtte lugeda, siis kohtab paratamatult palju sellist, mis valmistab äratundmisrõõmu. Ka täna on ju Kaubanduskoja peamine eesmärk seesama, mille J. Puhk tookord sõnastas – valvata ettevõtjate huvide üle ning aidata kõigi vahenditega kaasa sellele, et õiguslik keskkond meie ümber oleks soodne ettevõtluse arenguks. Seda valvekoera funktsiooni vajasisid ettevõtjad nii 90 aastat tagasi kui ka praegu. Ja seda funktsiooni peab Koda olema suuteline täitma oma liikmete huvides ja liikmete abil! Tähendagu see viimane siis, kas lihtsalt aktiivset suhtlust, diskussiooni või ka läbi liikmemaksu organisatsiooni tugevuse ja sõltumatuse tagamist. Iga toonane mark ning tänane euro, mille Kaubanduskoja liige organisatsioonile maksab läheb just selleks, et Koda saaks olla ühtaegu valvel ning teiselt poolt ka võrdväärseks partneriks riigivalitsusele.

Ühe toonase peavalu tekitanud seaduse sünd meenutab väga ka tänaseid arutelusid õiguskeele keerukuse ning õiguse vahavuse osas. Ettevõtjal on kohati ilma juristi abita võimatu seaduse teksti mõista ning soovist saavutada ideaalset ja kõikereguleerivat õigust on seaduste ja määruste tekstid järjest paisunud. Sarnane diskussioon käis üsna tuliselt ka näiteks 1926. aastal tšekiseaduse (*nimi muutmata kujul*) eelnõu üle. Koja seisukoht oli ühene – võrreldes maailmas kehtivate tšekiseadustega (43) on meil vastuvõtmist ootav vaieldamatult kõige mahukam. Leiti, et 33st paragrahvist kümnekond võiks kohe ära kustutada ja midagi ei juhtuks või seaduse mõte selle läbi ei kannataks. Ja asjatundmatusele viitavaid tunnuseid oli eelnõudes ka toltel ajal. Nii näiteks oli sama tšekiseaduse eelnõus säte: „Kui tšeki väljaandmisel on

Iga toonane mark ning tänane euro, mille Kaubanduskoja liige organisatsioonile maksab läheb just selleks, et Koda saaks olla ühtaegu valvel ning teiselt poolt ka võrdväärseks partneriks riigivalitsusele.

oligi see peamine ajend, miks aastaid veninud Kaubanduskoja asutamine lõpuks hoo sisse sai ja teoks tehti, et ettevõtjate seas kasvas rahulolematust üle kriitilise piiri. Paljud ärielu reguleerivad normid ja regulatsioonid vajasisid uuendamist, ärimaksuseadus põhjalikku revideerimist, tollireeglid ajakohastamist jne. Nii kirjutas ka toonane Koja juhatus esimees J. Puhk Teatajas järgmist: „Koda peab abiks olema riigikogule seadusandlikus töös ja omapoolt kaasa aitama, et uued seadused, mis eriti kaubandust, tööstust, kinnitus- ja krediitiasjandust kui ka laevandust puudutavad, tuleksid ilmale

kuriteo tundemärke, siis talitatakse üldiste kriminaalseaduste alusel, olenemata käesolevas paragrahvis ettenähtud tshekitrahvist.“ Idee sellele muudatusel oli selge, kuid samas tuli nentida, et heaks tahteks see oligi jäänud, sest toleaegsetes kriminaalseadustes puudusid mistahes viited, kuidas tühise tsheki väljaandjat saaks vastutusele võtta.

Neid näiteid, kuidas toonane Kaubanduskoja tegevus sarnanes sellele, mida täna teeme võiks tuua palju. Ja mitte ainult Koja algusaegadest, vaid läbivalt kogu Kaubanduskoja tegevusajast iseseisva Eesti perioodidel. Ajaloost õppimine tähendab antud juhul, et tööd jagub meil ka edaspidi.

Palju õnne kõikidele Kaubanduskoja liikmetele! Suur tänu kõikidele endistele, praegustele, kuid loomulikult ka tulevastele Kaubanduskoja liikmetele, et olete aidanud Eestit paremaks muuta!

Mait Palts
Peadirektor



Eesti Kaubandus- Tööstuskoda:

- Esindab ja kaitseb koja liikmete huvisid
- Mõjutab ja arendab ettevõtluskeskkonda
- Kujundab hariduspoliitikat
- Edendab ekspordi
- Koolitab ettevõtjaid
- Vahendab kontakte
- Jagab õigus- ja väliskaubandusalast nõu
- Toetab regionaalset arengut
- Jagab informatsiooni
- Aitab lahendada vaidlusi arbitraažikohtu kaudu
- Tunnustab edukaid ja mõõdab konkurentsivõimet
- On suhtluskanal ettevõtjate jaoks

Kaubandus-Tööstuskoda: ettevõtjate eestkõneleja



HELI LEHTSAAR-KARMA

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKODA





EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

“Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on ellu astunud, juhatus ja nõukogu on valitud ja koda teisipäeval pidulikult avatud. Eesti tööstus ja kaubandus astub seega uude ajajärku, kuna neil on seaduslik asutus, kes nende huvide eest saab valvel olema.”

Nii kirjutas Päevaleht 11. novembril 1925 päev varem aset leidnud pidulikust sündmusest, mil üle kümne aasta kestnud Kaubandus-tööstuskoja asutamise püüdlused finaali jõudsid. Või kas see oligi finaali – pigem ikka start, sest ettevõtjate huvide eest seismise tänuväärne töö sai siis alles alata.

“Kojad on seatud selleks, et riigivõim, toetudes neile, võiks hankida praktilisi ja tegeliku elu lähedasi nõuandeid ning näpunäiteid meie majandusliku elu korraldamisel.”

Joakim Puhk 1937. aastal Majandusteadlaste Seltsi ettekandes

Kuid nagu öeldud, kaupmeeste ja töösturite eest seisva organisatsiooni loomise plaan oli ärksamate meeste peades mõlkunud juba 1914. aastast. Siis esitasid kaupmehed Tallinna linnavolikogule taotluse, et see näitaks Peterburis keskvõimu ees initsiatiivi kaubandus-tööstuskomitee asutamiseks Tallinnas. See palve tsaaririigi pealinnas esitatigi, kuid kaubandus-tööstuskomitee jäi rajamata.

Uuesti prooviti kaks aastat hiljem. Kaupmees Joakim Puhki eestveda-

misel otsustas linnade liidu Tallinna osakond pöörduda Tallinna linnavolikogu poole, et see võtaks kaubandus-tööstuskomitee asutamise uuesti päevakorda. Ka seekord saatis algatust ebaõnn ja koda jäi asutamata. Siiski olid kaupmehed kindlad, et neil on vaja organisatsiooni, millel oleks õigus esitada valitsusele seisukohti ja soove kaubandust ning tööstust puudutavates küsimustes.

Esimene maailmasõda jõudis lõppeda, iseseisev Eesti Vabariik sündida ja vabadussõda alata, kuid Kaubandus-tööstuskomiteed polnud luua suudetud. Küll aga oli Konstantin Päts 1919. aastaks valmis kirjutanud kaubandus-tööstuskoja seaduse eelnõu, mille toonane kaubandus-tööstusministri kt Märkt Raud valitsusele arutamiseks saatis. Valitsus tegi ministriumile ülesandeks eelnõu ümber töötada ning sellega saadi valmis 1921. aastaks.

Eelnõu nägi ette avalik-õigusliku kaubandus-tööstuskoja asutamise, mis ühendaks peale kaupmeeste ka tööstuses, panganduses ja laevanduses tegutsevaid ettevõtteid ja seltse. 1924. aastal oli eelnõu küps riigikogu täiskogul hääletamiseks ning 11. detsembril 1924 võttis riigikogu kaubandus-tööstuskoja seaduse koos selle elluviimise seadusega vastu. Koja avamiseni kulus siiski veel peaaegu aasta, sest pärast seaduse vastuvõtmist tuli hakata valmistuma Koja kokkukutsumiseks. Sellega hakkas tegelema kaubandus- ja tööstusesindajatest moodustatud ajutine komitee.

Ligi aasta kestnud ettevalmistustööd said 1925. hilissügiseks valmis ning 10. novembril 1925 koguneti Tallinnasse Aia tänava Seltskondlikku majja, et Kaubandus-tööstuskoda pidulikult avada. Päev varem olid toimunud Koja nõukogu ja juhatuse valimised ➤



Ettevõtja ja poliitik Joakim Puhk oli kaubandus-tööstuskoja juhatuse esimees 1925–1929 ja 1931–1940 ning nõukogu esimees 1929–1931.



Näitus- Kaubandus-tööstuskoda propageeris kodumaise toodangu ja teenuste tarbimist.

Kommentaari:

Poliitik **Eiki Nestor**

Esimesena meenub mulle Kaubandus-tööstuskojale mõeldes selle esinduslik juhatus koos värvika presidendiga. Selles lauses pole kübetki irooni, sest iga ühenduse näo kujundab juhtkond. Kaubandus-tööstuskoda on hoidnud ja edasi viinud seda koda, mille tegevus Eestis katkes. Seda on tehtud äärmiselt professionaalselt ja kõrgel tasemel.

➤ – nõukogu esimeheks sai Konstantin Päts, juhatuse esimeheks valiti Joakim Puhk, kelle võit teise kandidaadi, Martin Christian Lutheri üle tuli väga napilt.

Koda asub tööle

Avalik-õiguslikule Kaubandus-tööstuskojale olid ülesanded sätestatud seaduses, näiteks kohustus pidada äride registrit. Kuid koda tegeles ka kõigi majandust puudutavate seaduseelnõude läbivaatamisega ja rääkis kaasa Eesti riigi majanduspoliitika kujundamises. Selles asjas oli koda vankumatu eraalgatuse ja ettevõtluse arendamise pooldaja, samuti leiti, et vabakaubandust tuleb igati soosida. Väga oluline teema oli maksupoliitika, sest ettevõtjad kurtsid kõrge maksukoormuse ja aina lisanduvate uute maksude üle. Joakim Puhk nentis 1930. aastal Kaubandus-tööstuskoja liikmete koosolekul: „Meil maksab terve rida makse, milles kaupmees

enam end ei tunne kodus. Meie peame enne, kui avame äri, lunastama äritunnistuse, peame maksma põhiärimaksu, peale selle tuleb tasuda lisaärimaks, puhaskasu- või läbikäigumaks, tempelmaks, liikumata varanduste maks, siis veel terve rida teisi makse, pärandusmaks jne. Me ei leia endid enam selles maksude labürindis.“

Kahjuks sai Koda ettevõtjate eestkõneleja ja Eesti majanduselu edendaja rolli täita vaid 14 aastat. Saksamaa ja Venemaa soov Euroopa ümber jagada viis Eesti nõukogude võimu valitsemise alla. Kuna Nõukogude Liidus oli majandus riiklikult reguleeritud ja eraettevõtlusel seal kohta polnud, oli ilmselge, et Kaubandus-tööstuskoja sugust organisatsiooni uue riigikorra ajal enam vaja ei lähe. 31. juulil 1940 andiski valitsus välja dekreedid Kaubandus-tööstuskoja likvideerimisest ning sellega oli üks ajajärk koja elus lõppenud.

Pool sajandit varjusurmas

Uut võimalust tuli oodata ligi 50 aastat. 1985. aastal Nõukogude Liidu kommunistliku partei (NLKP) peasekretäriks saanud Mihhail Gorbatšov algatas mitmeid muudatusi, sh majandusreformid. Suurim muutus oli luba asutada ühissetevõtteid välismaiste partneritega. Samal ajal hoogustus Eestis ka väikeettevõtete asutamine.

Kuna seni polnud Nõukogude Liidus eraettevõtlust tuntud, tekkis vajadus organisatsioonide järele, mis ettevõtjaid nõu ja jõuga aitaksid. Eesti NSV Kaubandus-Tööstuspalati presiidiumi esimehe asetäitjana töötanud Peeter Tammoja leidis 1989. aasta alguses, et aeg Kaubandus-tööstuskoja taastamiseks on küps.

1989. aasta märtsis pidi toimuma ENSV Kaubandus- ja Tööstuspalati korraline üldkoosolek. Tammoja kohtus enne koosolekut paljude ettevõtete direktoritega, kellest mitu toetasid plaani, kuid ei tahtnud oma toetust avalikult näidata. Samas oli väikeettevõtjaid, kes Koja taastamise mõttega kaasa läksid ning olid valmis seda ka avalikult toetama. 21. märtsil toimunud üldkoosolekul tegi Tammoja ettepaneku lõpetada NSVL Kaubandus-Tööstuspalati tegevus Eesti territooriumil ja taasasutada Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. „Koosoleku juhataja Ülo Pärnits pani ettepaneku kohe hääletusele – enamik oli poollt,



Esimene Teataja – Kaubanduskoja Teataja avanumber 1926. aastal.

kvoorum oli kohal, üllatusmoment tegi oma töö – asi oli tehtud!” on Tammoja uhke. Moskvas tema ulja ettevõtmise peale hea pilguga ei vaadatud, kuid sanktsioonid ka ei järgnenud ning nii sai Tammoja koja presidendina hakata organisatsiooni üles ehitama.

Võtmeküsimuseks välisside-med

Koja taastamise algusaastatel tuli tublisti vaeva näha välissidemete arendamisega. Tammoja meenutab, et koyal polnud välisriikidelt ametliku tunnustuse saamine lihtne. “Kuigi meil olid head suhted nii Soomes kui ka Rootsis, ei kiirustanud sealsed ettevõtlusorganisatsioonid meid Moskvast eraldiseisvana tunnustama. Esimesena tegi seda Saksamaa. Üldse olid sakslased meile kõige suuremaks toeks, eriti Kieli kaubanduskoda,” tunnustab Peeter Tammoja. Üsna varsti saigi kojast Eesti ettevõtjatele oluline abimees välisriigidel kontaktide leidmiseks ja vastupidi, tugi välismaa ärimeestele suhete loomiseks Maarjamaal.

1995. aastal toimus kojast verevahetus. Peeter Tammoja leidis, et tal on aeg juhtimisest taanduda ning Koja juhatuse esimeheks valiti toonase Eesti Ehituse juht Toomas Luman, kes on selles ametis püsinud tänaseni.

Seadusepügalad ei tohi ettevõtlust takistada

Koda on ettevõtjate huvide eest seismisel pidevalt tegelenud õigusloome teemadega, et ettevõtluskeskkond oleks parem. Kui 1990. aastatel polnud ministeeriumitel tihti kombeks kojalt eelnõude kohta arvamust küsida, siis edaspidi olukord paranes. Selleks, et hinnata, kas üks või teine eelnõu täidab oma eesmärgi, on vaja teha taustatööd ning analüüsida mõjusid. “Kui eelnõul mõjuanalüüsi pole, siis me nõuame seda,” kinnitab Koja peadirektor Mait Palts.

Olulisemate töövõitide nimekirjast leiame näiteks 2005. aastal vastu võetud äriseadustiku, mille eelnõus nähti ette dividendi sundjaotamise kohustus. Iga majandusaasta eest, kui õnnestus kasumit teenida, oleks tulnud dividendid aktsionäridele või osanikele välja maksta ning dividendi reinvesteerida või järgmistesse aastatesse edasi kanda ei oleks saanud. Koyal õnnestus see rumalus siiski eelnõust välja saada.

Koja teeneks võib pidada sedagi, et 2000. aastal kehtima hakanud tulumaksuseadust, mis vabastas ettevõtete investeringud tulumaksust, Euroopa Liiduga ühinemisel ei muudetud. „Me olime veendunud, et seda pole vaja teha ja meil õnnestus selles veenda ka ministeeriumide ametnikke, nii et nad julgusid selle stsenaariumiga edasi töötada,” kinnitab Reet Teder, endine koja jurist ja praegu Koja esindaja Euroopa majandus- ja sotsiaalkomitees.

Kaubandus-tööstuskoja ajaloo märgilisi aktsioone ettevõtjate huvide eest seismisel jääb aastasse 2014, kui esimest korda sai seaduseks rahvaalgatuse korras ühispöördumine riigikogu poole. Ettevõtjad soovisid, et tulevikus ei saaks teha maksumuudatusi stiilis “täna otsustame, homme jõustub” ning nii algatas Koda ettevõtjate ühispöördumise makskorralduse seaduse muutmiseks, millele koguti ligi 1300 ettevõtja ja ettevõtliku inimese allkirjad. Ühispöördumises soovitu täitus 19. veebruaril 2015, kui riigikogu võttis vastu makskorralduse seaduse muutmise eelnõu. ■



TEA EESTI ETTEVÕTLUSEST JA SELLE AJALOOST!

Kaubanduskoja 90. juubeliks on valminud raamat Kaubanduskoja ajaloost ja Eesti ettevõtlusest.



Raamat on välja antud limiteeritud koguses hinnaga 25 eurot (lisandub käibemaks).

Võta meiega ühendust:
Tel: 604 0060 •
E-post: koda@koda.ee

KAUBANDUSKODA

Teadusasutused peaksid rohkem arvestama ettevõtjate vajadustega



MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja

Majandus ei saa areneda ilma teaduseta ega ka vastupidi, kuid tulemuste saavutamiseks tuleb mõlemalt poolt olla valmis koostööd tegema.



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

Oluline:

- Kaubanduskoda peab väga oluliseks, et paraneks ülikoolides tehtava teaduse ning ettevõtluse sisuline koostöö.
- Nõustume raporti peamise soovitusena viia Eestis läbi ülikoolide ja teiste teadusasutuste võrgu ümberkorraldused.
- Toetame raportis esitatud mõtet, et Eesti ülikoolide tegevus peaks senisest rohkem vastama tööturu vajadustele.

Kaubanduskoda on esitanud riigile oma seisukohad raporti „Eesti ülikoolide, teadusasutuste ja rakenduskõrgkoolide võrgu ja tegevussuundadest“ kohta. Oma arvamuses rõhutasime muu hulgas vajadust parandada ülikoolides tehtava teadustöö ning ettevõtluse sisulist koostööd.

Gunnar Oki vedamisel koostatud raport toob välja mitmed probleemkohad Eesti kõrghariduse ja teaduse maastikul ning pakub välja ideid, kuidas tõsta ülikoolide ja teiste teadusasutuste tulemuslikkust ning rahvusvahelist konkurentsivõimet.

Ülikoolide koostöö ettevõtjatega

Raportis on ühe kitsaskohana mainitud ülikoolide vähest koostööd ettevõtjatega. Seal väidetakse, et enamikul Eesti ülikoolides tehtavast teadusest ei ole otsest sidet meie või teiste riikide ettevõtlusega. Selle väite kinnitamiseks tuuakse raportis välja fakt, et kogu ettevõtluslepingute maht ülikoolides on ca 20 miljonit eurot aastas, mis moodustab umbes 4% käibest. Raporti koostajate hinnangul peaks aga ülikoolide ja teiste teadusasutuste rolliks olema teadmiste, teaduse ja uue tehnoloogia viimine ettevõtlusesse.

Kaubanduskoda peab väga oluliseks, et paraneks ülikoolides tehtava teaduse ning ettevõtluse sisuline koostöö. Nõustume raportis esitatud

hinnanguga, et Eesti ülikoolides tehtaval teadusel ei ole paljudel juhtudel otsest sidet ettevõtlusega. Leiame, et Eesti ülikoolid ja muud teadusasutused peaksid edaspidi selgelt rohkem arvestama ettevõtete vajadustega ning selle tagamiseks on vajalik välja arendada ka selged tegevused ning tulemusmõõdikud. Paljudel juhtudel ei muutu koostöö reaalseks enne, kui pole toimunud muutust suhtumises – ülikooli peamine eesmärk peab olema ühiskonnale ja ettevõtlusele otseselt vajalike inimeste koolitamine, kes saavad hakkama täna- ja homme maailmas, on kohaste oskustega ning tööandjate poolt nii Eestis kui rahvusvaheliselt kõrgelt hinnatud.

Haridus- ja teadusasutuste võrk vajab ümberkorraldusi

Ühe peamise soovitusena tuleks raporti koostaja hinnangul Eestis läbi viia ulatuslik kõrghariduse ja teadustegevuse reform. Kaubanduskoda üldiselt toetab seda mõtet. Lisaks ülikoolide ja teiste teadusasutuste võrgu ümberkorraldustele on mõõdapääsmatu ka õppekavade arvu vähendamine ning õppekavade omavahelise dubleerimise vähendamine. Ühte eriala või õppekava tuleks õpetada vaid ühes kuni kahes kõrgkoolis ning siseriiklik konkurents peab sisuliselt asenduma rahvusvahelise konkurentsiga. Olukorras, kus piiratud on nii inim- kui materiaalsed ressurs- ➤

➤ sid, peab kvantiteedi asemel saama määravaks kvaliteet. Seetõttu oleme seisukohal, et kaotada tuleb põhjendamatud dubleerimised ja vähendada peab ebavajalikku konkurentsi Eesti kõrgkoolide ja teadusasutuste vahel.

Tööturu tegelikud vajadused

Kaubanduskoda toetab raportis esitatud mõtet, et Eesti ülikoolide tegevus peaks senisest rohkem vastama tööturu vajadustele. Sellest tulenevalt peaks Eestis vähendama kõrghariduse andmist erialadel, mille järele puudub tööhõuturul vajadus ning mille puhul ei ole näha, et see vajadus ka lähitulevikus tekib. Samuti ei peaks Eestis jätkuma olukord, kus doktorikraadi saanud leiavad rakendust peamiselt neid koolitanud teadusasutustes, mitte aga ettevõtetes.

Raporti soovitud vajavad edasist analüüsi

Raporti avaldamise tulemusel käivitunud diskussioonis tuleks ülikoolidel ning muudel teadusasutustel hinnata oma senist tegevust. Kaubanduskoja hinnangul on üheks tänaseks probleemiks see, et akadeemiline süsteem on suletud ning väljastpoolt tulijaid ehk väliseid eksperte ei aktsepteerita võrdsete partneritena. Ülikoolid ja muud teadusasutused peaksid senisest rohkem tegema koostööd nii omavahel kui ka laiemalt kogu ühiskonnaga, sealhulgas ettevõtjatega. Majandus ei saa areneda ilma teaduseta ega ka vastupidi, kuid tulemuste saavutamiseks tuleb mõlemalt poolt olla valmis koostööd tegema.

Kahtlemata vajavad raportisse koondatud seisukohad ja ettepanekud edasist põhjalikku analüüsi ja arutelu. Loodame, et riigi, õppe- ja teadusasutuste, ettevõtjate ning muude osapoolte koostöös viiakse mõistlikud ja vajalikud ettepanekud ka ellu, suurendamaks Eesti riigi rahvusvahelist konkurentsivõimet.

Kaubanduskoja arvamusega raporti „Eesti ülikoolide, teadusasutuste ja rakenduskõrgkoolide võrgu ja tegevussuundadest“ kohta saab lähemalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel www.koda.ee.

Nullbürokraatia projekti käigus vähendatakse ettevõtjate halduskoormust



SIMOONA HION

Jurist

Aruandluskohustuse asjakohasuse hindamise protsess visualiseeritult.

Allikas: „Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi side ja riigi infosüsteemide asekanstleri Taavi Kotka presentatsioon nullbürokratia tutvustusel“





EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

Ettevõtjate endi arvamus ja ootus on olulised just seetõttu, et avaliku sektori vaade aruandlusvajadusele jääb sageli oma asutuse põhiseks ning andmete esitamise tarvidust on lihtne põhjendada.

Kuigi Maailmapanga raporti Doing Business 2016 kohaselt asub Eesti äritegemise lihtsuse poolest maailmas 16. kohal, ei tähenda see, et ebavalikku bürokraatiat poleks võimalik veelgi vähendada. Rõõm on teatada, et viimasele seisukohale on jõudnud ka neli ministeeriumit, kelle koostöös on algatatud uus nullbürokratia projekt, mille raames oodatakse muuhulgas ka ettevõtjate ettepanekuid.

Mis on nullbürokratia projekt?

Nullbürokratia projekt on kutsutud ellu nelja ministeeriumi koostöös, mille eestvedajaks on majandus- ja taristuministeerium. Projektil on kaks põhisuunda: esiteks vaadatakse kriitiliselt üle, milliseid andmeid ja miks peab ettevõtja riigile esitama ning kas millestki peaks loobuma (nn D-Day ehk restardipäev). Teiseks eesmärgiks on ettevõtjate halduskoormuse vähendamine reaajas masin-masin andmeedastuse kaudu (nn aruandlus 3.0). Teisisõnu tähendab see, et samu andmeid ei pea mitu korda esitama, vaid andmeid kogutakse sealt, kus nad tekivad (pank, raamatupidamiskeskond jne).

Hea teada:

- Nullbürokratia projekti eesmärk on vähendada ettevõtja halduskoormust.
- Ootame ettevõtjate tähelepanekuid, milliste ebamõistlike kohustustega olete kokkupuutunud (nt topeltaruannete esitamine mitmele riigiasutusele vms).
- Ettepanekuid ootame novembri lõpuks e-posti aadressil juristid@koda.ee.

Oodatakse ettevõtjate ettepanekuid

Projekti eestvedajate sõnul on senised kogemused näidanud, et järgmiste, halduskoormust oluliselt vähendavate sammudeni jõudmiseks on vaja täpsemat pilti ettevõtjate valukohtadest. Ettevõtjate endi arvamus ja ootus on olulised just seetõttu, et avaliku sektori vaade aruandlusvajadusele jääb sageli oma asutuse põhiseks ning andmete esitamise tarvidust on lihtne põhjendada. Just sel eesmärgil on projekti kaasatud ka ettevõtjad.

Mille kohta ettepanekuid oodatakse?

Ettevõtjate arvamus oodatakse teemal, kuidas vähendada halduskoormust või muuta teatud protseduure. Samuti on oodatud ka näiteks kõik tähelepanekud, kas mõne deklaratsioonivormi andmeväli on üleliigne või hoopiski puudulik. Üks hea näide üleliigsest halduskoormusest on pakendiaruande auditeerimine, mida paljud ettevõtjad on pidanud ebamõistlikuks ning teinud seetõttu ettepaneku see kohustus kaotada. Kindlasti on nii mõnedki ettevõtjad kohanud oma tegevuses liiga ➤

➤ aeglast asjaajamist, mis ei vasta ettevõtja ootusele või tarbetut bürokraatiat. Seega julgustame kõiki ettevõtjaid ettepanekuid esitama.

Kuidas ettepanekuid esitada?

Ettevõtjad saavad oma arvamusi esitada läbi ettevõtjate esindusorganisatsioonide ning erialaliitude. Ka Kaubanduskoda võtab projektist aktiivselt osa, mistõttu kutsume kõiki oma liikmeid üles meile ettepanekuid saatma, mida ootame e-posti aadressile juristid@koda.ee. Kaubanduskoda peab liikmetelt saadud ettepanekud ja tähelepanekud kokku koguma ning Rahandusministeeriumile esitama hiljemalt 1. detsembriks 2015. Seega oleksime äärmiselt rõõmsad, kui Teie arvamused laekuksid Kaubanduskojale enne detsembri algust.

Arvamuse esitamine on lihtne, sest ootame seda vabas vormis. Projekti läbiviijate sõnul eeldatakse ettevõtjalt eelkõige realselt tüli tekitanud näidete väljatoomist ja ajale jalgu jäänud protsesside esiletõstmist. Hea oleks, kui lisate igale probleemikirjeldusele ka oma nägemuse, kuidas asjad olla võiksid. Kuna ettepanekute esitamine on lihtne, siis julgustame kõiki Kaubanduskoja liikmeid seda tegema!

Mis saab edasi?

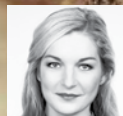
Rahandusministeerium kogub Kaubanduskoja ja teiste esindusorganisatsioonide ja erialaliitude ettepanekud kokku ja edastab vastutavatele ministereeriumitele. Seejärel analüüsivad vastava valdkonna ministereeriumid tehtud ettepanekuid ning annavad omapoolse hinnangu, kas ettepanek kiidetakse heaks ning võetakse töösse või ei ole seda mingil põhjusel võimalik arvestada. Ministereeriumid peavad oma hinnangu andma järgmise aasta esimeseks veebruariks.

Veebruaris 2016 koguneb ministrite ja ettevõtjate esindajate komisjon, kes vaatab läbi ettepanekud, mille rakendatavust ei peeta võimalikuks. Komisjoni kuulub ka Kaubanduskoda. Arutelu tulemusel teeb komisjon otsuse, kas ministereeriumi seisukoht on põhjendatud ning olukord jääb nii nagu praegu või tuleb vastutaval ministereeriumil siiski osaliselt või täielikult ettepanekuga arvestada.



JURISTI TÖÖLAUALT

Saladuse hoidmise kohustus töösuhtes – nii palju kui vajalik, nii vähe kui võimalik



KATRE RUGO
Jurist

Mõistlikuks ei saa pidada saladuse hoidmise kohustuse kehtestamist kogu töösuhtega seotud teabele.



Paljudel juhtudel on ettevõtte jaoks tähtis tagada, et äri edukuse aluseks olev teave kas kliendibaasi, kasutatavate tehnoloogiate, tööprotsesside või muu olulise kohta ei leviks ettevõttest väljapoole. Selle kindlustamiseks võib olla vajalik töötajaga teatud info osas kokku leppida saladuse hoidmise kohustuses. Järgnevalt annamegi põgusa ülevaate sellest, mida tuleks töötajaga saladuse hoidmise kohustuse osas kokkuleppe sõlmimisel silmas pidada.

Millise teabe saladuses hoidmist saab töötajalt nõuda?

Üldiselt laieneb töötaja konfidentsiaalsuskohustus infole, mis on talle saanud teatavaks tööülesannete täitmise käigus ning mille saladuses hoidmine on tööandja huvides. Täpsemalt rakendatakse konfidentsiaalsuskohustust ettevõtte tootmis- või ärisaladuste kaitseks. Sealjuures on saladuse hoidmise kohustust mõistlik rakendada tööprotsessi, tootearenduse või kliendibaasiga seonduva info kohta. Samuti võib tööandja saladuseks määrata ka oma äripartneri äri- ja tootmissaladuse, millest töötaja on teadlikuks saanud oma tööülesandeid täites. Seda, miks tööandjal on huvi just mingi konkreetse teabe konfidentsiaalsena hoidmise kohta, peab tööandja vaidluse korral vajadusel suutma tõendada. Mõistlikuks ei saa pidada saladuse hoidmise kohustuse kehtestamist kogu töösuhtega seotud teabele. Enamikel juhtudel ei ole põhjendatud ka ärisaladuse hoidmise kohustuse kehtestamine töötajaga seotud teabele, nt töötaja haridusega seotud infole ning andmetele töötasu kohta.

Tööandja jaoks on oluline silmas pidada, et info, mida soovitakse saladuses hoida, oleks selgelt määratletud ning tehtud töötajale teatavaks kirjalikult. Kui teabe sisu ei ole töötajale teatavaks tehtud, ei saa saladuse hoidmist töötajalt ka eeldada. Samuti ei ole töötajal saladuse hoidmise kohustust juhul, kui tal on info avaldamiseks tööandja luba või kui ta on teabe avaldamiseks kohustatud, nt õigusrikkumise korral.

Töötaja peab arvestama, et ka juhul, kui tööandja ei ole selgelt piiritletud, milline teave kuulub ärisaladuse alla, ei tähenda see, et töötajal oleks vaba voli avaldada igasugu tööandjat puudutavat infot. Nimelt näeb töölepingu seadus

ette, et töötaja peab tööandja suhtes olema lojaalne ning hoiduma tegudest, mis võivad kahjustada tööandja mainet.

Saladuse hoidmise kohustuse kestus

Saladuse hoidmise kohustus kehtib töösuhte ajal, kuid see võib laieneda ka ajale, kui töötaja ei ole enam ettevõtte palgal. Seda ulatuses, mis on vajalik tööandja õigustatud huvide kaitseks. Saladuse hoidmise kestus pärast töösuhte lõppu sõltub juba saladuse sisust ja tööandja huvidest. Kui saladuse hoidmise kohustus ununeb aga töölepingu sõlmimisel, siis seadusest ei tulene saladuses hoitava teabe määratlemisele ajalisi piiranguid, mistõttu võib ärisaladusena käsitleva teabe teha teatavaks nii lepingu sõlmimisel kui ka hiljem töösuhte kestel.

Lisaks tasub teada, et tööülesannetega seotud teabe saladuses hoidmise kohustuse täitmise eest ei pea tööandja töösuhte ajal või pärast töölepingu lõppemist maksma eraldi tasu või andma muid hüvesid. Seda seetõttu, et erinevalt konkurentsipiirangu kokkuleppes ei piira saladuse hoidmine töölepingu lõppemisel töötaja valikut töökoha otsingutel ega vähenda ka sissetuleku saamise võimalusi.

Saladuse hoidmise kohustuse rikkumine

Mis puudutab saladuse hoidmise kohustuse rikkumist ja sellega kaasnevat tagajärki, siis tööandjal on võimalik enda tagalat kindlustada leppides töötajaga kokku leppetrahvis, mille töötaja peab saladuse hoidmise kohustuse rikkumisel tasuma. Kui juhtub, et saladuse avalikustamisega tekkinud kahju on suurem, kui kokku lepitud leppetrahvi suurus, siis on tööandjal õigus nõuda töötajalt veel täiendavalt kahju hüvitamist selles osas, mida leppetrahv ei kata. Kui leppetrahvi osas ei ole kokku lepitud, siis võib tööandja nõuda töötajalt ärisaladuse rikkumisega tekitatud kahju hüvitamist võlaõigusseaduses sätestatud kahju hüvitamise sätete kohaselt.

Info levitamine, mille osas on töötaja ja tööandja vahel sõlmitud konfidentsiaalsuskokkulepe, võib olla ka töötajaga töölepingu erakorralise ülesõtmise aluseks. Lisaks töösuhte lõpetamisele säilib tööandjal sellisel juhul õigus nõuda ka kokku lepitud leppetrahvi tasumist. ■

Ettevõtlusõpe viiakse uuele tasemele



LIISI HANSEN

Ettevõtlikkuse valdkonna projektijuht

Haridus- ja teadusministeerium on ette valmistamas ettevõtlikkuse ja ettevõtlusõppe programmi, mille elluviimiseks on kaasatud ka Kaubanduskoda. Programm aitab õppimisvõimalused viia paremasse vastavusse tänaste tööturu vajadustega, et meie noored oleksid konkurentsivõimelisemad ning valmis tööturule sisenema juba ettevõtliku hoiaku ja mõttelaadiga.

Riik on suunanud programmi 2018. aastani ligikaudu 6 miljonit eurot. Küsisime programmi vedajatelt **Kristi Ploomilt** (haridusministeeriumi programmijuht) ja **Marge Täksilt** (Tartu Ülikool), mida järgmise kolme aasta jooksul plaanitakse programmi elluviimiseks teha.

Oktoobris allkirjastas minister Jürgen Ligi programmi, mille kohaselt hakkab riik süsteemselt arendama ettevõtlikkust ja ettevõtlusõpet kõigil haridustasemetel. Mida see tähendab?

Selle programmi eesmärk on tõsta teadlikkust ettevõtlusõppes, toetada ettevõtliku hoiaku arendamist ja tõsta õpetajate/õppejõudude ettevõtlusõppega seonduvaid kompetentse. Toetatakse koostööd haridusasutuste ja ettevõtjate vahel, pakutakse tudengi-

tiimidele ja õpilasfirmadele toetusvõrgustikku oma ideede realiseerimiseks ja arendamiseks. Luuakse kaasaegsed õppevahendid, koolitatakse õpetajaid. Lihtsustatult öeldes saab ettevõtlusõppe uue meetodika, koolitatud õpetajad ja õppejõud ning kaasaegsemad õppematerjalid.

Miks on vaja ettevõtlikkust või ettevõtlusõpet arendada, miks selline programm ellu kutsuti?

Sellel on mitmeid põhjuseid, nimetaksin siinkohal mõned. Erinevad raportid ja uuringutulemused kinnitavad, et ettevõtlusõppe, eriti kui see toetub kaasaegsetele, kogemuspõhistele õppemeetoditele, on tänase hariduse lahutamatu osa. Reaalsete, eluliste probleemide lahendamine aineõppes aitab luua parema seose teooria ja praktika vahel. Ettevõtlikum eluhoiak aitab noortel kujuneda aktiivseteks kodanikeks, ettevõtlusteadlikkus loob paremad võimalused tööturul - nii töötaja kui tööandjana. Ettevõtlusõppe panustab ka üldiste pädevuste, näiteks suhtlemis- ja koostööoskuste ning aja planeerimise arendamisse juba varases eas. Tervikuna toetab kogu programm ettevõtlike inimeste osakaalu suurendamist ning loob võimalused Eesti konkurentsivõime tugevdamiseks.

Mida siiani selles valdkonnas on tehtud ja kuidas uus programm sellest erineb?

Siiani ei ole ettevõtlusõppe arendamisele süsteemselt lähenetud. On olnud mitmeid initsiatiive, kuid praegune programm võtab arvesse kõik haridustasemed ning seab väga selged eesmärgid. Näiteks õppetööks vajaminevate materjalide väljatöötamine, ettevõtjate õppetöösse kaasamine ning õpilas- ja tudengifirmade toetamine.

Kes ja kuidas hakkavad programmi ellu viima?

Programmi elluviimise eest vastustab Haridus- ja teadusministeerium ning juhtpartnerid on Tartu Ülikool ja SA Innove hariduse agentuur. Programmi on partneritena kaasatud Tallinna Ülikool, Tallinna Tehnikaülikool, Eesti Maaülikool, Eesti Kunstiakadeemia, Eesti Muusika- ja Teatriakadeemia; Estonian Business School, Ettevõtluskõrgkool Mainor, SA Junior Achievement Eesti ja maakondlike arenduskeskusi esindav Ida-Viru Ettevõtluskeskus.

Lisaks on kaasatud Eesti Tööandjate Keskliit, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ning Teenusmajanduse Koda, üldharidus- ja kutsekoolide esindajad ning teised valdkonnaga seotud organisatsioonid.



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

Millised on kõige suuremad väljakutsed Eestis ettevõtlikkuse ja ettevõtlusõppe arendamisel?

Hetkel on probleem õppetööd elluviivate spetsialistide (sh nii õpetajad/õppejõud kui ettevõtjad) vähesus ning üldine vähene teadlikkus ettevõtlikkust ja ettevõtlust toetavatest õppemeetoditest ja õppetööd toetavatest kaasaegsetest materjalidest. Samuti on vähe võimalusi ja oskusi õpilaste ja tudengifirmade toetamiseks väljapool formaalset õppetööd. Viimane on aga ettevõtlusõppe toetamise oluline komponent ning loob baasi õpilaste ja tudengiettevõtete kasvamisele reaalselt toimivateks ettevõteteks. Ehk - suur väljakutse ongi parima ja asjakohase kompetentsi leidmine ning ekspertide sisuline kaasamine.

Kuidas saaksid erinevad ühiskonna liikmed ettevõtlikkuse ja ettevõtlusõppe arendamisele kaasa aidata?

Ettevõtted ja ettevõtjad saavad haridusasutusi toetada oma praktiliste kogemuste jagamisega, sest õppetöös osalevad ettevõtjad on õppuritele alati suureks inspiratsiooniks. Näiteks loob lisandväärtust teadvustamine ja mõistmine, kuidas organisatsioon toimib, millised on igapäevased probleemid, mida lahendatakse, jne.

Ettevõtted võiksid pakkuda praktika ja stažeerimise võimalusi nii õppijatele kui ka õpetajatele. Õpetaja, kes saab aru, kuidas ettevõtte toimib ning millised on nende tegutsemispõhimõtted, suudab seda teadmist oma ainega paremini siduda.

Õpilaste ja tudengifirmad vajavad ettevõtjatest mentoreid, kes oskavad neid praktiliste näpunäidetega suunata.

Lapsevanemad saavad oma lapsi julgustada ja inspireerida uusi väljakutseid vastu võtma ja olla ise eeskujuks.

Ettevõtete ja kõrgkoolide teadus- ja arendusalane koostöö võib tuua kasu mõlemale poolele. Väikeettevõtjad võiksid anda julgelt oma probleeme tudengitele lahendada. See ei pruugi alati küll oodatud lahendusi anda, ent aitab kindlasti hoida kokku ressursse, mida väikeettevõtjal niigi napib.

Usume, et kui mõlemad pooled otsi-

vad aktiivselt koostööpunkte, võib selle tulemusena tekkida ka majanduslik kasu.

Mida ootate ettevõtjatelt, kuidas need saaksid kaasa aidata programmi elluviimisel?

Selleks on erinevad võimalused. Soovime väljatöötatud õppematerjalidele ja õppemoodulitele saada ettevõtjate eksperthinnanguid, et tagada nende materjalide asjakohasus. Õpilaste ja tudengitiimid vajavad oma äriideede edasiarendamiseks mentoreid ja parimad nõuandjad selleks on praktikud, kes igapäevaselt ettevõtlusega tegelevad. Lisaks soovime varasemast enam kaasata õppetöösse ka ettevõtjaid. Selleks pakume omalt poolt võimalust täiendada oma õpetamiseks vajalike teadmisi. Loodame väga, et leidub ettevõtjaid, kes on valmis investeerima haridusse ning tulevase põlvkonna ettevõtjatesse ja ettevõtlikesse kodanikesse.

Millist mõttemalli on vaja murda, et Eesti ettevõtlusaktiivsus oleks kõrgem?

Eesti inimesed peaksid olema rohkem valmis ebaõnnestumiseks.

Ei tohiks karta võtta riske ja eksperimenteerida. Meile meeldib kuulda teiste edulugudest teadvustamata, kui palju on neile eelnenud läbikukkumisi. See on loomulik osa ettevõtlusest ja ettevõtlikust käitumisest. Iga ebaõnnestumine on õppetund, millest tuleb teha omad järeldused ja koos uute teadmistega edasi liikuda. Selline mõtteviisi muutus peab algama juba koolieas. Koolid peaksid toetama enam eksperimenteerimist ja läbi kogemuse õppimist, ning lähtuma vähem „õiged ja valed vastused“ mentaliteedist.

Ebaõnnestumine ei pruugi olla lõpp, vaid millegi uue algus, õppetund.

Millest saaksime igäüksi ise alustada, et olla ettevõtlik?

Iseendast. Mida mina saan ära teha, et Eestis oleks rohkem ettevõtlikke inimesi? Kui miski ei meeldi, siis võikski mõelda, mida saan ise ära teha selle muutmiseks. Olgu see siis oma kodune keskkond, avalik pargipink, toode või teenus, millest puudust tuntakse. Kõige parem õpetaja on eeskuju, veel olulisem on oskus seda eeskuju märkata ja sellest oma järeldused teha. ■

20 000 lõpuklasside
õpilast teevad täna oma tulevikuvalikuid.

Aitame karjäärитеemaliste külalistundide kaudu teha
õpilastel teadlikumaid otsuseid.

November on Tagasi Kooli karjääriraku:
www.tagasikooli.ee


Tagasi kooli
Sinu kogemusi oodatakse

BOOT & FUN	Rahvusvaheline mere-, veesporti- ja paadimess	Berliin	26.–29.11.2015
Internationale Grüne Woche	Rahvusvaheline toiduainetööstuse, põllumajanduse ja aianduse mess	Berliin	15.–24.01.2016
DOMOTEX	Vaipade ja põrandakatete mess	Hannover	16.–19.01.2016
imm cologne LivingInteriors®	Maailma juhtivaim rahvusvaheline sisustuse ja mööbli mess Rahvusvaheline sisustuskaupade mess vannitoa sisustus, põrandakatted, seinakatted, valgustus	Köln	18.–24.01.2016
boot Düsseldorf	Rahvusvaheline paadimess	Düsseldorf	23.–31.01.2016
ISPO MUNICH	Spordikaubad ja spordimood	München	24.–27.01.2016
NORTEC	Põhjamaade tootmistehnika erialamess	Hamburg	26.–29.01.2016
Spielwarenmesse	Rahvusvaheline maailma suurim mänguasjade mess	Nürnberg	27.01.–01.02.2016
ISM	Rahvusvaheline maiustuste ja kondiitritoote mess	Köln	31.01.–03.02.2016
Fruit Logistica	Rahvusvaheline värske puu- ja juurviljade kaubandusmess	Berliin	03.–05.02.2016
GDS (talv)	Rahvusvaheline jalatsite ja aksessuaaride mess	Düsseldorf	10.–12.02.2016
INHORGENTA MUNICH	Kellad, ehted, väärisivid	München	12.–15.02.2016
REISEN HAMBURG	Rahvusvaheline turismimess: puhkus, vagunelamud, välitegevused ja jalgrattasport	Hamburg	17.–21.02.2016
ProWein	Rahvusvaheline veinimess	Düsseldorf	13.–15.03.2016
CeBIT	Infotehnoloogia, telekommunikatsiooni ja tarkvara teenuste mess	Hannover	14.–18.03.2016
HANNOVER MESSE	Maailma juhtiv tööstusmess	Hannover	25.–29.04.2016
analytica	Analiütika, laboriseadmed ja biotehnoloogia	München	10.–13.05.2016

Messid Berliinis
Kontakt: **Maida Insler**
tel: 6276 942
e-post: berlin.ee@ahk-balt.org

Messid Düsseldorfis
Spielwarenmesse Nürnbergis
Kontakt: **Mari-Ann Rebane**
tel: 6276 947
e-post: duesseldorf.ee@ahk-balt.org
e-post: spielwarenmesse.ee@ahk-balt.org

Messid Hamburgis
Kontakt: **Mari-Liis Karjane**
tel: 6276 951
e-post: hamburg.ee@ahk-balt.org

Messid Hannoveris
Kontakt: **Triin Lend**
tel: 6276 944
e-post: hannover.ee@ahk-balt.org

Messid Kölnis
Messid Münchenis
Kontakt: **Elo Saari**
tel: 6276 946
e-post: koelnmesse.ee@ahk-balt.org
e-post: muenchen.ee@ahk-balt.org

www.ahk-balt.org



ESTONIAN EXPORT DIRECTORY 2016 OLE NÄHTAV!

AVALDA VÄLJAANDES OMA ETTEVÕTTE ANDMED!

**MAHUKAS TÖÖVAHEND ETTEVÕTJA
JAOKS NII SIIN- KUI SEALPOOL PIIRI**

- AITAB LEIDA UUSI KOOSTÖOVÕIMALUSI JA PARTNEREID
- TUTVUSTAB EESTIT JA EESTI MAJANDUST MUJAL MAAILMAS
- ENAM KUI 1000 EESTI ETTEVÕTJA TUTVUSTUSED
- RAAMAT JA VEEBILEHT WWW.ESTONIANEXPORT.EE
- INGLISE, SAKSA JA VENE KEELES

INFO REKLAAMI KOHTA MEIE KOOSTÖOPARTNERILT:
FCR MEDIA AS – TEL: 630 0300, INFO@FCRMEDIA.EE

INFO VÄLJAANDE KOHTA:
MOONIKA KUKK, EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKODA,
TEL: 604 0060, MOONIKA@KODA.EE

KÜSI 2015. AASTA VÄLJAANNET: 604 0060 • KODA@KODA.EE



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

Kuidas leida välispartner Enterprise Europe Network võrgustiku abil?

(C) IMAGEPHOTOGRAPHY | DREAMSTIME.COM

Enterprise Europe Network www.enterprise-europe.ee tegutseb Eestis juba 8. aastat. Täna saame Eesti ettevõtjaid aidata turupõhise info leidmisel ja välispartnerite vahendamisel kokku 63 riigis - Euroopast Ameerikani ning Aafrikani välja. Samuti nõustame tehnoloogiasirde teemal ning ELi teadus- ja arendustegevuse programmides osalemist.

Kogemus on näidanud, et erinevate kultuuride vahel koostöö võib

olla väga edukas. Eesti ettevõtted pakuvad väga erinevaid tooteid ja teenuseid, kuid mitte kõige vastu ei pruugi olla välispartneritel ühest, kohest või aktiivset huvi. Esmalt soovitame leida toote või teenuse jaoks õige turu, st eelnevalt on ära tehtud kodutöö, millisel turul pakutavad tooted-teenused võiksid edukalt müüa ning milliseid koostööpartnereid millistel turgudel otsitakse. Lähenedes võivad olla väga erinevad. Samuti on üheks ➤

RIIGIHANKETEATED

MASINAD, SEADMED JA TARVIKUD

Norras hangitakse tolli patrullpaate. Tähtaeg 17.12.2015. Kood 193

Lätis hangitakse gaasi pumpamise seadmele varuosasid ja kapitaalremont (12z330 Cooper Bessemer). Tähtaeg 04.12.2015, pakkumiste esitamine inglise või läti keeles. Kood 194

Leedus hangitakse määrideõlisid ja määrideaineid. Tähtaeg 15.12.2015. Kood 195

EHITUSTOOTED, RAUKAUBAD JA TARVIKUD

Leedu energiaettevõtte hangib rauakau-pu, kraane, torusid, juhtmeid, kaableid jms tooteid. Tähtaeg 15.12.2015. Kood 196

Soomes hangitakse lupja, kustutatud lupja ja lubjakivi. Tähtaeg 07.12.2015. Kood 197

Eestis hangitakse terasest valudetaile. Tähtaeg 15.12.2015, pakkumiste esitamine eesti või inglise keeles. Kood 198

Soomes hangitakse kruusa ja purustatud kivitooteid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 21.12.2015. Kood 199

Leedus hangitakse värve, lakke ja krunti. Tähtaeg 18.12.2015. Kood 200

Soomes hangitakse teedele puistatavat soola. Tähtaeg 14.12.2015. Kood 201

VÕTA ÜHENDUST

Lea Aasamaa

Tel: 604 0081

E-post: lea.aasamaa@koda.ee

RIIGIHANKETEATED

MEDITSIIN

Rootsis hangitakse kõndimise abivahendeid (sh ortopeedilisi tarvikuid).

Tähtaeg 17.12.2015. Kood 208

Rootsis hangitakse meditsiinitarvikuid (vereülekanne ja infusiooni seadmeid ning instrumente).

Tähtaeg 14.12.2015. Kood 209

Soomes hangitakse nägemispuudega patsientidele abivahendeid.

Tähtaeg 16.12.2015. Kood 210

Leedus hangitakse meditsiinitehnikat.

Tähtaeg 16.12.2015. Kood 211

Rootsis hangitakse hambaimplantaate ja hambaraviga seotud tooteid.

Tähtaeg 14.12.2015. Kood 212

MUU

Taanis hangitakse geograafilise informatsiooni süsteemi koos andmekogumissüsteemiga.

Tähtaeg 30.11.2015. Kood 202

Rootsis hangitakse erinevat puuvillast riidet (velvet and other cotton fabrics: scenery canvas, shirting, cotton muslin and sheer muslin).

Tähtaeg 17.12.2015, pakkumiste esitamine inglise või rootsi keeles. Kood 203

Leedus hangitakse jalgrattaid ja lisaseadmeid.

Tähtaeg 15.12.2015. Kood 204

Soomes hangitakse pehmeid paberitooted ja polüeteenist prügikotte.

Tähtaeg 21.12.2015. Kood 205

Norras hangitakse toiduvalmistamise, pakendamise ja säilitamisega seotud materjale/vahendeid.

Tähtaeg 10.12.2015. Kood 206

Soomes hangitakse siiakala (originaalkeeles vaellussiika) raamlepinguga perioodil 2016-2020 ja seotud teenuseid.

Tähtaeg 28.01.2016. Kood 207

▶ oluliseks edukuse eelduseks oma toote või teenuse esiletõstmise oskus, mille poolt see erineb teistest juba turul olemasolevatest. Kindlasti on iga toote-teenuse jaoks olemas tarbija, aga oluline on seda õigesti esitleda ja kirja panna. Kasuks tuleb ka ettevõtja järjekindlus ja kannatlikkus, samuti valmisolek koostööks välispartneritega. Viimane tähendab seda, et potentsiaalne partner leiab soovi korral toote-teenuse kohta infot ettevõtte kodulehelt ning võõrkeeles suhtlemine pole probleemiks.

Individuaalsed päringud ja koostöösoovide vahendamine on kindlasti üks hea võimalus, kuidas uusi kontakte luua, aga esmalt soovitage kindlasti tutvuda juba avaldatud koostöösoovidega huvipakkuvas valdkonnas ning saada ülevaade, milliseid rahvusvahelised üritused on lähiajal toimumas. Lühivalikut mõlemast avaldame Kaubanduskoja Teatajas ja kodulehel.

Eelseisvate rahvusvaheliste ürituste kalendriga on võimalik tutvuda vörgustiku põhilehel <http://een.ec.europa.eu/tools/services/EVE/Event/ListEvents>, kus avaldatakse messide või

oluliste konverentside infot. Nende raames toimuvad sageli põnevad individuaalsed kontaktkohtumiste üritused. Ürituste praktiline formaat võimaldab enne üritust otsus langetada, kas näiteks juba registreerunud ettevõtjad pakuvad piisavalt huvi, et messi või konverentsi külastada.

Kõigi viimase aasta jooksul avaldatud koostööpakkumistega (äri, tehnoloogia, teadus- ja arenduskoostöö) on võimalik tutvuda kodulehel: een.ec.europa.eu (paremalt: *latest partnering opportunities*) ja enterprise-europe.ee (otsingumootor esilehel). Pakkumiste kontaktinfo saamiseks palume pöörduda Kaubanduskotta, kuna siis saame toetada edasist protsessi kontaktinfo vahendamisel ja vajadusel aidata edasisel suhtlemisel välispartneritega.

Lisainfo: een@koda.ee ja enterprise-europe.ee

Edukaid ettevõtmisi soovib Enterprise Europe Network Eesti tiim! ■

Näide koostööpakkumiste otsingumootorist:



VÕTA ÜHENDUST

Lea Aasamaa

Tel: 604 0081

E-post: lea.aasamaa@koda.ee

Bursa Metal 2015: metallitöötlemise tehnoloogiate mess ja kontakt- kohtumised Türgis



WIKICOMMONS

10. DETSEMBRIL
B2B KOHTUMISED BURSAS TÜRGIS

Kontaktkohtumiste üritus toimub Bursas Türgis väga mitmekesiste messide raames (10.-13.12.2015), mis pakub metallitöötlemise tehnoloogiate ja komponentide põhjalikku väljapanekut (Bursa Metal Processing Technologies Fair, Bursa Sheet Metal Processing Technologies Fair and Mould Eurasia). Kohapeal on korraldatud transport Istanbuli lennujaamast Bursasse, vajadusel pakutakse ka tõlketeenust.

10.12.2015 toimuva kontaktkohtumiste ürituse teemad:

- lehtmetsa- ja metalli töötlemise tehnoloogiad;
- masinad ja seadmed, keevitamine, lõikamine, puurimise tehnoloogiad, pneumaatilised ja hüdraulilised süsteemid;
- valuvormide töötlemise seadmed ja komponendid.

Lisainfo messide kohta:
www.bursametallisteme.com;
www.tuyap.com.tr/webpages/bursasacisleme;
www.tuyap.com.tr/webpages/kalipavrasya

Osavõtt B2B üritusest on tasuta, registreerimise tähtaeg: 03.12.2015

Lisainfo:
www.b2match.eu/bursametal2015

CES 2016: elektroonikamess ja kontaktkohtu- mised Las Vegas- ses



4.-5. JAANUARIL 2016
LAS VEGASSES USAS

Olete oodatud osalema maailma suurimale tarbijatele suunatud tehnoloogiamessile ja kaks päeva varem toimuvale kontaktkohtumiste üritusele Las Vegases Ameerika Ühendriikides.

Maailma suurima CES 2016 elektroonikamessi keskmes on valdkonnad:

- 3D printimine,
- audio/heli,
- juhtmeta seadmed ja teenused (*wireless*),
- tark kodu,
- robotika,
- sensorid,
- *online* meedia,
- tervis ja biotehnoloogia,
- sport ja *fitness*,
- elektroonilised mängud,
- digitaalne kujutus ja fotograafia,
- sisu loomine ja levitamine,
- arvuti riistvara-tarkvara-teenused,
- kommunikatsiooni infrastruktuur,
- autotööstuse elektroonika,
- heli.

2015. aastal osales messil üle 170 000 osaleja, 3681 stendisti, 375 *start-up*'i, kohal oli maineka Fortune 100 edetabeli 82% ettevõtetest ja 83% olulisematest jaemüüjatest.

Kohtakohtumiste ürituse eesmärk on luua kohtumisi alustavate, tegutsevate ja rahvusvaheliste ettevõtjate vahel, samuti luua kontakte strateegiliste partnerite ja investoritega USAst ja teistelt turgudelt. Osalema oodatakse edasimüüjad, jaemüüjad, e-müüjad, tootjad esindajad, investoreid, *hospitality* sektori (hotellid jms) esindajad ja teisi ettevõtjaid.

Osalustasu on 995 dollarit, mis sisaldab kohtakohtumiste üritusel osalemist ja tasuta messipääset (sh sisepääsu kogu messialale, konverentsidele, võrgustumise üritusele jms). Eelregistreerimine kuni 30.11.2015, siis on garanteeritud eksklusiivne messipääse jm varajase registreerija võimalused.

Üldregistreerimine avatud kuni
28.12.2015.
Lisainfo: www.b2match.eu/eaec-ces2016

KOOSTÖÖPAKKUMISED

Taani digitaaltrükkile spetsialiseerunud ettevõtte pakub alltöövõttu trükkijale suurema arvu brošüüride, raamatute, kataloogide, samuti suuremahuliste ranalippude ja loosungite trükkimise osas. Ettevõtte otsib partnereid Lätis, Leedus ja Eestis.
Kood: BRDK20150831001

Suurbritannia personali värbamise agentuur, kes tegeleb hotellinduse ja toitlustamise sektorites personali värbamisega (kokad, köögiabilised, ettekandjad, hotelliadministraatorid jne) hotellide, restoranide, pubide ja puhkusparkide jaoks, otsib samast sektorist tööjõuvahendusfirmat EList.
Kood: BRUK20150709002

Belgia VKE, kes tegeleb nahast susside disainimisega ja kujundamisega, otsib nahast susside või esemete tootjat, nõrke tallaga nahast vastavalt ettevõtte poolt etteantud kujunduse ja mustriaga nahast susside tootmiseks.
Kood: BRBE20151015001

Läti kudumite tootja, kes müüb oma disainrõivaid ja tooteid Saksamaale, otsib puuvilla-, villase-, meriino- ja kašmiirlõnga turustajat.
Kood: BRLV20140711001

Suurbritannia spordirõivaste tootja, kes kasutab infrapunatehnoloogiat oma termoaktiivset tekstiilist spordikostüümide toomiseks, otsib kõrgkvaliteetsete spordirõivaste tootjat, kellel on kogemusi töötada venivate kangastega triatloni- ja rattasõidupükste tootmiseks.
Kood: BRUK20140711001

Itaalia elektroonikatoote hulgemüüja otsib elektrimehaaniliste ja elektrooniliste komponentide tootjaid (nagu lülitid, rakmed, elektronmagnetiliste häirete filter, toitejuhtme komplekt) suurendamiseks oma tootekataloogi. Ettevõtte tegutseb ülemaailmselt, pakkudes turustamise kokkuleppeid.
Kood: BRIT20150904001

Suurbritannia ettevõtte on välja töötanud väga uuendusliku toote, mida saab kasutada eriotstarbelistel turgudel (nt seiklus, sport, katastroofiabi jne), ning otsib pressitud metallist raamide tootjat Kesk- ja Ida-Euroopast.
Kood: BRUK20150924001

Saksamaa perefirma, kes tegeleb hulgemüügiga, otsib puidust toodete tootjat (nagu eritellimusena valmistatud möbel, puidust mängumajad). Partner peab olema valmis tootma esemeid vastavalt klientide erisoovidele.
Kood: BRDE20150908001

Soome kõrgtehnoloogiaga tegelev ettevõtte, kes on välja töötanud täielikult automatiseeritud 3D-pildistamise masina, mis toodab pilte iga nurga alt ja lisaks ka vabalt pöörlevaid Full3D-pilte, otsib oma seadmele frantsiisiga ettevõtet, kes ei investeerima oma seadmetesse. Ettevõtte võib tegutseda edasimüüjana (äriagendina).
Kood: BOFI20150113007

Ungari ehitusfirma, kelle peamiseks tegevusaladeks on hoonete conserveerimine, kapitaalremont, ehitustööd ja tehniline järelevalve, otsib koostööpartnerit inseneribüroode ja ehitusprojektide planeerimiseks.
Kood: BOHU20150914001

VÕTA ÜHENDUST

Aleksandra Kriventsova

Tel: 604 0082

E-post: Aleksandra@koda.ee

KOOSTÖÖPAKKUMISED

Saksamaa ettevõtte pakub uuenduslike konteinerite turvalisuse ja järelvalve süsteeme, mis annavad häireid reaajas. Süsteemid on välja töötatud teaduskoostöös Suurbritannia ettevõttega. Ettevõtte pakub koostööd jaotuslepingu alusel ning partneritele pakutakse nõustamis-, turundamis-, hooldus- ja remonditeenuseid.

Kood: BODE20140821002

Suurbritannia ortopeediliste toodete esindaja ja turustaja otsib täiendavaid uuenduslike ja innovaatilisi tooteid taastusravi ning spordimediitsiini valdkonnas.

Kood: BRUK20151012002

Poola projekteerimise ja nõustamisega tegelev ettevõtte soovib laiendada tegevusvaldkonda ning pakub oma kaubavahendaja teenuseid uuenduslike ökoloogiliste päikesevarju seadmete tootjatele (varikatused, päikesevarjud, rull-aknaluugud jne), mis aitavad toota või säästa energiat.

Kood: BRPL20150508001

Taani VKE, kes on spetsialiseerunud puidu immutamisele, otsib puiduimmutuskemikaalide tarnijaid ehituspuidu töötlemiseks (nt nii tulekahju, seente, haiguste, kahjurite jms kui ka süttimise ja põlemise vastu).

Kood: BRDK20151007001

Rootsi mööblitootmisega tegelev pereettevõtte soovib laiendada oma tootmist ja otsib partnerit, kes on võimeline tootma diivaneid ja tugitoole vastavalt olemasolevatele mudelitele ja kvaliteedinõuetele.

Kood: BRSE20151020001

Venemaa alumiiniumprofiilidest põrandakatete tootmisele spetsialiseerunud ettevõtte otsib alumiiniumist profiilide tootjat või tarnijat. Ettevõtte otsib täpsemalt toorainet, milleks on anodeeritud alumiiniumprofiilid, ja seadmeid nende valmistamiseks.

Kood: BRRU20151003003

Suurbritannia iirisest ja karamellist maiustuste tootja otsib plastikust aluste/kandikute tootjat, mis vastaksid asjakohastele toiduohutuse standartitele ning on teatud värvi.

Kood: BRUK20150903001

Kanada 3-hooaja modulaarse päikesetoea/solaariumisüsteemide, mida saab paigaldada igat tüüpi tekile või rõdule, tootja otsib edasimüüjaid.

Kood: BOCA20150903001

Hispaania juustu, veini, oliiviõli, rosmariini-lavendli mee ja teiste gurmeetoodete tootja otsib turustajaid.

Kood: BOES20151002001

Suurbritannia alkoholi turustaja otsib oma näolise Brasiilia õlu turustajaid nii jae- kui ka hulgimüügi jaoks.

Kood: BOUK20150928001

VÕTA ÜHENDUST

Aleksandra Kriventsova

Tel: 604 0082

E-post: Aleksandra@koda.ee

Green Week 2016: mess ja kontakt- kohtumised Sak- samaal



18.01.2016

PROJEKTEERIMISE JA
NÕUSTAMISEGA TEGELEV
GREEN WEEK ÄRIKOHTUMISED
BERLIINIS SAKSAMAAL

Berliinis toimub rahvusvahelise „roheline nädala“ raames www.gruenewoche.de/en/ toiduainetööstuse ja põllumajanduse teemaline mess ning uusi partnerlussuhteid edendav kontaktkohtumiste üritus. Näitus-mess võimaldab osalejaid viia kurssi valdkondlike arengutega Saksamaal ja luua uusi huvitavaid ärikontakte, arutada tehnoloogiaalast koostööd ja leida partnereid arendustegevuseks.

Kontaktkohtumiste ürituse märksõnad:

- toiduained ja luksuslikud tooted;
- põllumajandus;
- metsandus;
- turism;
- valdkondadevaheline koostöö: põllumajanduslikud toiduained ning IKT ja energia;
- teadus- ja arendustegevus, innovatsioon.

Osavõtt B2B üritusest on tasuta, registreerimise tähtaeg 14.01.2016

Lisainfo:

www.b2match.eu/greenweek2016

Modefabriek 2016: moemess ja kon- taktkohtumised



24.01.2016

AMSTERDAMIS HOLLANDIS

Regiooni olulisim moemess www.modefabriek.nl/, mis pakub võimalust tutvuda uute trendide ja suundadega moemaailmas, luua uusi huvitavaid ärikontakte ja presenteerida B2B üritusel ettevõtte kolme kõige silmapaistvamat toodet.

Osalema on oodatud moedisainerid, tootjad, agendid, edasimüüjad, konsultandid, ketipoodide ja erapoodide esindajad, kaubamajad, online-poed, disainiettevoetted, logistikavaldkonna esindajad ja teised huvilised.

FashionMatch kontaktkohtumiste fookuses on teemad: naiste rõivad, meeste rõivad, teksad, jalanõud, aksessuaarid ning võimaldab luua kontakte erinevate partnerlussuhete loomiseks (nt agent, edasimüüja, tootearendus, ühisettevõtte, tootmine ja litsentsilepingud).

Osavõtt B2B üritusest on tasuta, registreerimise tähtaeg 18.01.2016

Lisainfo:

www.b2match.eu/fashionmatch-5thedition

MIPIM 2016 kinnisvarames



Tallinna Ettevõtlusamet koostöös Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Eesti Kinnisvarafirmade Liiduga kutsub osalema messil MIPIM 2016, mis toimub 15.-18.03.2016 Cannes'is, Prantsusmaal.

MIPIM on üks juhtivamaid rahvusvahelisi erialamesse, mis toob kokku mõjukaimad kinnisvara, arhitektuuri, kohaturunduse ja investeringute ala asjatundjad üle maailma. Messil on parim võimalus tutvuda kontsentreeritult suure hulga kinnisvaraarendustega. Messi raames toimub kõigil päevadel konverents ja mitmed vastuvõttud, mis sisalduvad messipääsme hinnas. Osalejad kantakse andmebaasi, mis levib vähemalt 20 000 valdkonnas tegutseva professionaali seas.

Tallinn on messil osalenud koos ettevõtjatega viiel järjestikusel aastal perioodil 2011-2015 eesmärgiga tõsta Tallinna ettevõtlus- ja investeerimiskeskonna rahvusvahelist tuntuust ning toetada ettevõtjaid rahvusvahelistumisel ja investeringute kaasamisel ning aidata tõsta usaldust potentsiaalsete investorite, klientide ja partnerite hulgas. 2015. aastal liitus ühisstendiga Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS).

Messil osalemine on tulemuslik, kui on piisav aeg eeltöö tegemiseks ja kohtumiste leppimiseks. Seepärast on soovitatav messil osalemise otsus teha varakult ja sõlmida kaasekspONENTI leping aegsasti. Ühisstendil osalemine annab võimaluse kasutada mugavat töökeskkonda, luua sidemeid ja saada nõuandeid messi korduvalt külastanud ettevõtjatega ning korraldada ja osa saada ühisstendil toimuvatest sündmustest.

Ühisstendil osalemiseks tuleb sõlmida kaasekspONENTI leping Tallinna Ettevõtlusametiga. KaasekspONENTI tasu on 2500 eurot (sh käibemaks). Juhul, kui kaasekspONENTIDE osalustasude summa ületab ühisstendi kujundus- ja ehitustööde teostamise maksumust, on ametil õigus tööde

teostamise maksumust ületava summa piirides alandada osalustasu summat maksimaalselt 1000 euro võrra proportsionaalselt kaasekspONENTIDE vahel, kes on koostöölepingu ametiga sõlminud hiljemalt 15. jaanuaril 2016.

KaasekspONENTI tasu sisaldab ühisstendi kasutusõigust sh logo eksponeerimist, esitluste ja kohtumiste läbiviimist, info kuvamist ekraanil, infomaterjali esitlemist alustel, piiratud koguses (üks kast) turundusmaterjali transporti messile ja tagasi, materjali- ja üleriiete hoiustamist abiruumis.

Lisanduvad:

- messipääsme tasu, mis on kaasekspONENTILE 920 eurot (tavakülastajale 1630 eurot) kuni 25.02.2016, alates 26.02.2016 1775 eurot. Tasu sisaldab pääset messialale, konverentsile, messi avavastuvõtule ning kinnisvaraprojektide tunnustusüritusele MIPIM Awards, sissekannet messikataloogi ja elektroonilisse andmebaasi.
- reisikulud (majutus ja transport).

OLULINE TEADA! KaasekspONENTI lepingu registreerimise tähtaeg on 09.02.2016 kontaktide avaldamiseks messi kataloogis!

Kontakt:

Ulli Karu, Tallinna Ettevõtlusamet
ulli.karu@tallinnlv.ee 6404 379.

Info messi kohta: www.mipim.com

Uue majanduse lävel



REET TEDER

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja esindaja
Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitees

Alljärgnev tugineb Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee arvamusele „**Digitdeerimise mõju teenindussektorile ja tööhõivele seoses tööstuse muutustega**”.

Majandus muutub ja tehnoloogia areneb. See ei ole muidugi mingi uudis. Üldiselt on ka teada, et arengumootoriks on just digitaal tehnoloogia kiire areng. Viimastel aastatel on toimunud suured läbimurded, mis on võimaldanud aina rohkemate ülesannete ja tegevuste automatiseerimist (nt isesõitev auto, asjade internet, tööstus 4.0). Mõnevõrra üllatuslik on aga järsk muutus neis sektorites, mida veel väga hiljuti peeti tehnoloogiliste muutuste suhtes immuunseks.



Digiteerimine mõjutab märkimisväärselt ka tööhõivet avaliku halduse ja selle asutuste valdkonnas, samuti üldhuviteenuste alal tervikuna – asjaolu, millele on seni väga vähe tähelepanu pööratud.

Selleks suureks valdkonnaks on teenindussektor (NACE klassifikatori tähenduses). Pikka aega nähti teenindussektoris majanduse muude osade, kodumajapidamiste ja tarbijate toetajat ning uue tehnoloogia enamasti passiivset kasutajat. Paraku nii see enam ei ole.

Digitehnoloogia arengu mõju teenindussektorile

Digitaal tehnoloogia areng on endaga kaasa toonud otsingu- ja tehingukulude järsu vähenemise ning teinud koos sellega võimalikuks teenuste valdkonna täiesti uute ja väga laien-damiskõlblike ärimudelite arengu (nt internetiturud ja -platvormid, sealhulgas jagamismajandus, Uber, Airbnb). Käegakatsutav on tootlikkuse kiire ja järsk tõus ja räägitakse ülisuurest nn digiteerimise dividendist. Samas on medali teine külg see, et selle muutuse tulemusel väheneks oluliselt nõudlus tööjõu, eelkõige keskmise kvalifikatsiooniga töötajate järele. See käib käsikäes kasvava tööpuudusega, keskklassi kahanemise ja sissetulekute ebavõrdsuse jätkuva suurenemisega.

Juba praegu on vähenenud ärimudelite töömahukus. Näiteks pangandussektoris on tööprotsessid

osaliselt automatiseeritud ja toimuvad digitaalselt. See aga muudab osa töötajatest üleliigseks. Frey ja Osborne (Oxfordi ülikool) oletavad, et eriti mõjutab selline automatiseerimine keskmist sissetulekut pakkuvaid töökohti ja tegevusi, sealhulgas mõnda vaba elukutset. Digiteerimine mõjutab märkimisväärselt ka tööhõivet avaliku halduse ja selle asutuste valdkonnas, samuti üldhuviteenuste alal tervikuna – asjaolu, millele on seni väga vähe tähelepanu pööratud. Bruegeli eksperdirühma hinnangul võib digiteerimisest tingitud automatiseerimise tõttu kaduda ELi liikmesriikides järgmise 20 aasta jooksul 40–60 % töökohtadest. Samas on ka optimistlikke prognoose, mis lubavad tänu digitaalvaldkonna kiirele arengule uute töökohtade lisandumist.

Hetkel saab öelda, et on äärmiselt kaheldav, kas täielikult digiteeritud majandus tekitab piisavalt suure tööjõunõudluse, et korvata teenuste automatiseerimisest tingitud eeldatavat töökohtade kadumist. Teisest küljest valitseb kogu Euroopas ikka veel oskuste nõudlusele mittevastavus, ja prognoose on raske teha. Ilmnenu-d mõjutegurid on järgmised:

- teenindussektori töötajate oskustele esitatakse uusi nõudmisi;
- tehakse töökohti vähendavaid investeeringuid, sest tehnoloogia muutub odavamaks ja suudab võtta enda kanda üha rohkem ülesandeid, mida varem täitsid inimesed. Makrotasandil on see traditsioonilistes sektorites kaasa toonud väiksema nõudluse tööjõu järele, mistõttu töö osakaal SKPs on väiksem;
- väiksem ja lähitulevikus eeldatavasti veelgi vähenev nõudlus keskmise ja kõrge kvalifikatsiooniga tööjõu järele.

Muutuvad vajadused oskuste järele on aga tihedalt seotud töökorralduse ümberkujundamisega, st muutuvad töötajate täidetavad tööülesanded ja nende täitmise viis. Selles valdkonnas toob digiteerimine praegu kaasa

tööhõive järkjärgulise polariseerumise iseseisvalt töötamise võimaluse ja töötasude osas. St töökohad asuvad palga ja võimaldatava iseseisvuse jaotumise poolest suurema töenäosusega kas skaala kõrgemas või madalamas osas, kusjuures kahe äärmuse vahele jäävate töökohtade hulk jääb aina väiksemaks. Samal ajal on märgata ka uusi suundumusi, mis tulenevad tööturu spontaansest kohandumisest. Kasvab nõudlus tööjõu järele, kes täidab teadmispõhiseid ülesandeid, eeskätt kutse- ja tehniliste teenustega seotud töökohtadel. Niisuguste spetsialistide ülesandeid saab tavaliselt mobiilseid digiseadmeid kasutades täita kaugelt ja mis tahes ajal.

Selline paindlik töökorraldus pakub tavaliselt töötajatele suurt iseseisva töötamise võimalust ning võib parandada töökoha kvaliteeti, suurendada ning hõlbustada töö- ja pereelu ühitamist. Siiski tekitavad niisugused paindlikud töövormid ka ohte, kui töötajaid kohustatakse või nad ise tunnevad, et peavad olema pidevalt (24/7) kättesaadavad.

Tekivad killustunud ärimudelid

Muudes valdkondades on iseseisvalt töötamise võimalus teenuste digiteerimise tõttu vähenemas. Nii on see näiteks e-kaubanduse logistikakeskustes, kus luuakse väga rutiiniseid töökohti. Töökorralduse niisuguste vormide puhul antakse töötajatele tavaliselt digiseadmete kaudu üksikasjalikud juhised näiteks selle kohta, missugune toode missugusesse kasti pakkida.

Digiteerimise edasised arengud on töenäoliselt keerukad – traditsiooniliste ettevõtjate ja sektorite kõrvale ilmuvad idufirmad, väikeettevõtjad ja paindlikud töömeetodid. Seni ei ole selliste arengute mõju tööhõivele veel täiesti selge ega täpselt prognoositav. Seepärast kasvab hirm, et tööhõive määrad võivad väheneda, samal ajal kui ELi tööturul püsib oskuste nõudlusele mittevastavus. Kuna teavet saab väga väikeste kuludega jagada pikkade vahemaade taha ja väga paljude kasutajatega, võimaldavad digitaal tehnoloogia- ➤

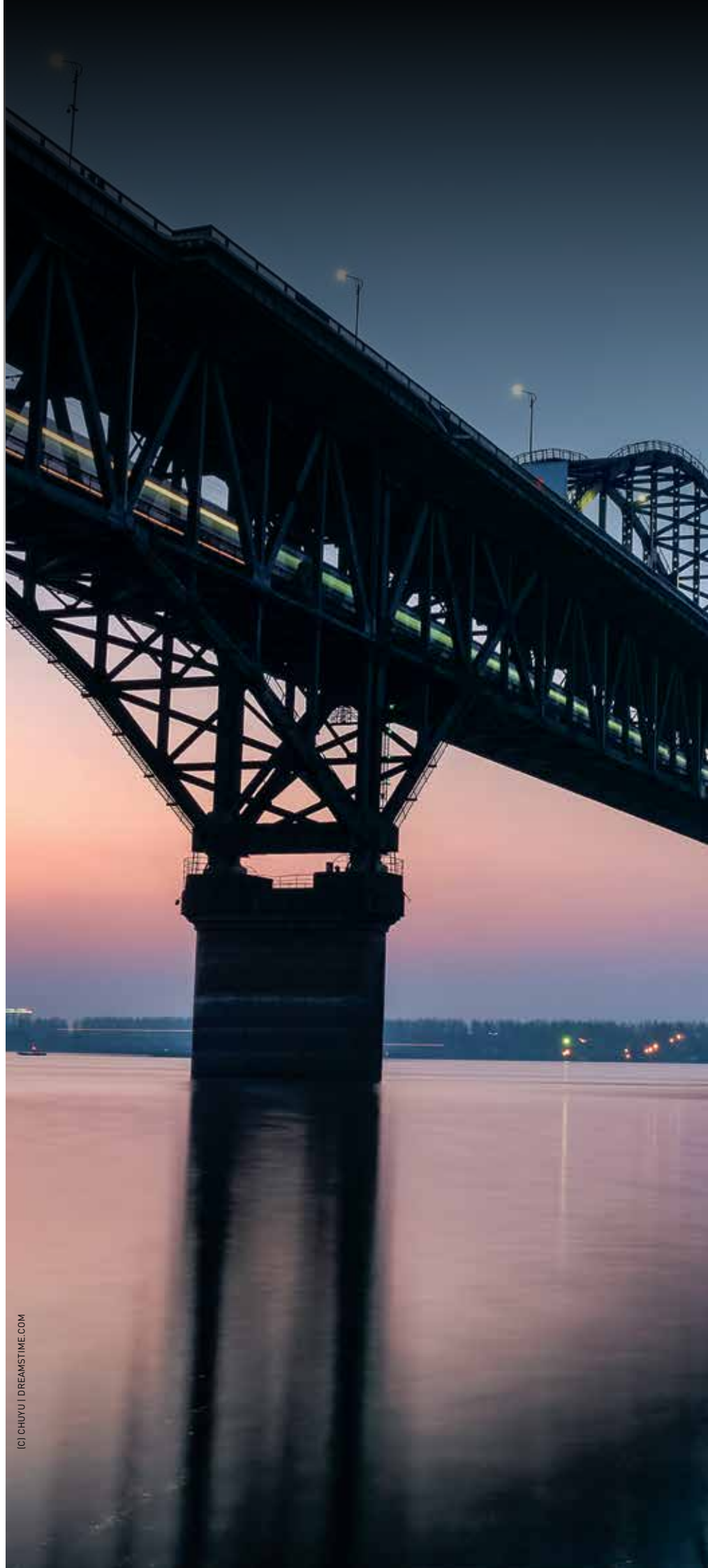
► giad ülimalt killustunud ärimudeleid. See vähendab vajadust jäikade, funktsionaalselt ja geograafiliselt terviklike ettevõttestruktuuride järele, millel on kindel töötajaskond, hierarhiad ja ruumid.

Niisugused suundumused võimaldavad ettevõtetel järjest enam kasutada paindlikke tööhõivevorme, näiteks füüsilisest isikust ettevõtjaid. Üle ELi on füüsilisest isikust ettevõtjate osakaal viimasel ajal oluliselt kasvanud eriti teenindussektoris, näiteks IKT, meedia ning haldus- ja tugiteenuste vallas. Sellised vormid nagu rahvahange, st internetiplatvormid, mis võimaldavad ettevõtetel avaldada tööülesannete pakkumisi, millele vabakutselised konkureerivad, toovad eeldatavasti kaasa füüsilisest isikust ettevõtjana töötamise ulatuslikuma leviku. Peale selle on niisuguste rahvahankeplatvormide töövõimalustega seonduv konkurents ülemaailmne, mis tähendab nende pakkujate konkurentsieelist, kelle asukohta iseloomustab madal elukallidus, väike tulumaksumäär ja madal sotsiaalkindlustuse tase.

Ohud ja võimalused

Probleemiks on, et tööhõive mittestandardsete vormide jõuline kasv võib muuta väljakujunenud tööturulemendid, nt töökaitse õigusaktid, töötervishoiu ja -ohutuse korraldus jne, osaliselt mõjutuks. Digiteerimisest põhjustatud uute ja mittestandardsete tööhõivevormide jõuline levik toob kaasa olukorra, kus aina suurem hulk töötajaid on väljakujunenud sotsiaalkindlustussüsteemidest, nagu töötus-, tervise- ja pensionikindlustus, kõrvale jäämas. Mõnes liikmesriigis on teema juba teravalt üleval. Koos tööhõivemäära üldise vähenemisega tähendab see aga väljakujunenud maksu- ja sotsiaalsüsteemide (ka riigieelarve) tulude vähenemist. Neid süsteeme rahastatakse peamiselt palkadelt maha arvatud maksudest ning tööandja ja töötaja sissemaksetest, seepärast sõltuvad need standardse tööhõive suurest osakaalust.

EMSK kardab, et Euroopa on digitaalarengust tulenevateks põhjalikeks muutusteks halvasti ette valmistatud. ELil ja liikmesriikidel tuleb tegutseda, muuhulgas tuleb hoolikalt läbi mõelda maksusüsteemide reformid. ■



INNVOVATSIOONIVEERG

Hiina uus siiditee projekt - missugune on potentsiaalne kasu Eesti ettevõtjatele?



PIRET POTISEPP

Majandus- ja kommunikatsiooniministeerium

OBOR on täheühend, mis suurema osa lugejaist vist täiesti külmaks jätab ning õlgu kehitama sunnib. Tegelikult peitub müstilise lühendi taga Hiina Valitsuse suurejooneline projekt "**One Belt, One Road**" (hiina keeles *yidayilu*), mis väidetavalt toob kasu ning loob võimalusi ka paljudele Euroopa ettevõtjatele. Kuidas on lood tegelikult?



Lühidalt taustast

OBORi näol on tegemist Hiina valitsuse eestveetava algatusega, mille eesmärgiks on ühendada Hiina Euraasiaga. Projektil on kaks peamist suunda. Esiteks, infrastruktuuriprojekt, mis looks toimivad maismaaühendused Hiinast Euroopasse. Teiseks on projekti fookuses mereühendused Hiina ja Euroopa vahel. Oma mastaapsuselt ei olegi projekti millegagi võrrelda. Näiteks Junckeri plaan jääb sellele sadades kordades alla. Hiina valitsus on projekti elluviimiseks planeerinud 50 miljardit USA dollarit. Antud raha peaks reaalsesse projektidesse jõudma vast loodud Aasia Infrastruktuuri Investeeringuspanga vahendusel. Hiinlased näevad ette, et valitsuse poolt eraldatule tuleb eraturu poolt vähemalt kahekordne finantsvõimendus. Projekt hõlmab 65+ riiki ning selle kaudset mõju hinnatakse 1,4 triljoni USA dollarini. Kaudse mõju juures hinnatakse siis juba suurenenud kaubamahtusid ja suuremat majanduslikku sidusust suurriik Hiina ja ülejäänud riikide vahel.

Skeptikud ja pooldajad

Need, kes projekti pigem negatiivselt suhtuvad ütlevad, et tegemist on Hiina Valitsuse suurejoonelise *lobby*-tööga, mille kaugemaks eesmärgiks on lüüa kõikuma endiselt regioonis valitsev USA-Jaapani ülemvõim. Pooldajad aga näevad projektis tõepoolest uut silda ida ja lääne vahel ning suurenevat majanduslikku kasu.

Algatuse hindamisel tasuks arvesse võtta projekti õnnestumiseks toimuvad suuremahulisi ning pikaajalisi protsess. Üheks neist on Euroopa Liidu ja USA vahel hetkel toimuvad läbirääkimised Atlandi-ülese kaubandus- ja investeerimispartnerluse (TTIP) sõlmimiseks. Teiseks oluliseks protsessiks, mis Aasia regiooni edasist käiku otseselt mõjutama hakkab, on Vaikse ookeani ülene vabakaubandusleping, mille sisus 12 riiki oktoobri alguses kokku leppisid. Neis mõlemas partnerluses Hiinat ei ole. Seetõttu ➤

Projekt hõlmab 65+ riiki ning selle kaudset mõju hinnatakse 1,4 triljoni USA dollarini.

➤ on ühtepidi Hiina Valitsuse aktiivsem tegutsemine rahvusvahelisel areenil põhjendatud.

Mida tähendab OBOR Eestile?

Tulles aga tagasi algusesse, siis mida võiks suuremahuline projekt Eestile tähendada? Kas suuremad kaubamahud looksid häid võimalusi Eesti logistika-ettevõtetele? Kas see on võimalik, kui näeme, et Venemaa suunab valdava enamuse kaubamahtusid läbi oma sadamate? Kas Eesti ettevõtetal on valmisolek ja kompetents osaleda suuremahulistes infrastruktuuriprojektide hangetes nii Euroopas kui Euraasias? Missugused on Eesti võimalused mereühendustes? Küsimusi on palju.

Kui kohtusin hiljuti Hong-Kongi Kaubanduse Arendamise Nõukogu (i.k *Hong-Kong Trade Development Council*) esindajatega ning küsisin neilt, missugusena näevad nad Hong-Kongi rolli kogu OBORi algatuses, siis sain huvitava vastuse. Vastuseks oli - *superconnector*. Kui uurisin, mida antud termin praktikas peaks tähendama, ütlesid esindajad otsesõnu, et näevad Hong-Kongil suurt rolli tugiteenuste pakkumisel. Olgu selleks finants-, logistika-, raamatupidamis jmt. teenused.

Olles ise Mandri-Hiinas ja ka Hong-Kongis projekte ellu viinud, siis tundubki just Hong-Kongi funktsioonäärade poolt välja pakutu ka kõige reaalsem kontakt, kust Eesti ettevõtted saaksid OBORist endale kasu saada. Nad saaksid pakkuda oma sujuvaid ning kasutajasõbralikke e-lahendusi, mis aitaksid Hong-Kongil oma *superconnector*i funktsiooni ellu viia.

Kui kiiresti ning jõudsalt OBOR projektiga edasi liigutakse, näitab aeg. Fakt on see, et Hiina Valitsus on võtnud selle projekti arendamise üheks prioriteediks, mille elluviimisele ka kõige kõrgem poliitiline eliit palju aega ja tähelepanu pöörab. ■

KASULIKKU

Jõulukingiks heategu



ANNA LINDPERE

Heateo SA kommunikatsioonijuht



Täna on Eestis piisavalt ettevõtteid, kes on valmis ning kellel on suutlikkus teha igakuiseid toetusi organisatsioonidele, kelle tegevusse nad usuvad. Püsiannetuse summast olulisem on jätkusuutlikus, mida see võimaldab.

Üha enam ettevõtte juhte on saanud aru, et nende võimuses on lisaks eduka ettevõtte juhtimisele ka suurendada Eesti inimeste heaolu panustades võimekatesse algatustesse. Täna on juba häid näiteid ettevõtetest Eestis, kes seda edukalt teevad. Näiteks kogus eelmisel aastal Krimelte enda sünnipäeval üle 16 000 euro, mille panustasid Heateo Sihtasutuse tegevusse. Millised on ikkagi ettevõtte võimalused aitamaks kaasa ühiskonna arengule ning kuidas jõuda organisatsioonini, kes võiks kõnetada?

Ka väikseim igakuine investeering võimekasse vabaühendusse, on oluline samm ühiskonna arengule kaasa rääkimises. Seetõttu pole panustamine innovaatilistesse ühiskondlikku probleemi lahendavasse algatusse vaid suurettevõtete rida, vaid on jõukohane ka väiksemale organisatsioonile.

Suuresti on ettevõtte juhil kolm valikut, kui ta soovib investeerida Eesti ühiskonna arengusse. Esiteks on võimalik teha ühekordne rahaline annetus, mille üle on tänulik iga organisatsioon, olenemata summa suurusest. Ühekordse annetuse saab siduda kergesti ka mõne tähtpäevaga nagu jõulud või ettevõtte sünnipäev. Näiteks on kasutanud sellist võimalust Fontes ja Krimelte, kes on palunud suunata oma sünnipäevakingid Heateo Sihtasutuse tegevusse. See võimaldab Heateol jätkata algatuste kasvatamist veelgi suuremal määral.

Teiseks on võimalik hakata püsiannetajaks, mis tähendab vabaühenduse regulaarset toetamist. Täna on Eestis piisavalt ettevõtteid, kes on valmis ning kellel on suutlikkus teha igakuiseid toetusi organisatsioonidele, kelle tegevusse nad usuvad. Püsiannetuse summast olulisem on jätkusuutlikus, mida see võimaldab. Krimelte juhi ja asutaja Jaan Puusaagi sõnul tuleb hinnata heategevust selle järgi, milline on tema ühiskondlik mõju ning kui palju head on võimalik ühe euro kohta teha. Tema sõnul võib alati teha ühekordseid kampaaniaid, kuid mõju sõltub algatuse meeskonna professionaalsusest, kuna mõjutada tuleks nii era- kui avaliku sektori liidreid ning viia ellu projekte, mis kestavad läbi aastate.

Kolmandaks võib rahalise annetuse asemel panustada enda aega ja teadmisi. Paljud vabaühendused otsivad professionaalseid vabatahtlikke, kes oleksid nõus sisuliselt panustama vabaühenduse tegevusse. Näiteks on Briti suursaadik Chris Holtby andnud oma aega ja teadmisi SPIN programmi heaks. Ta on aidanud luua vajalikke kontakte ettevõtetega ja tutvustanud programmi erinevatel üritustel ettevõt-

KELLELE TEHA OMA KINGITUS?

Rohkem infot pakettidest
www.heategu.ee

Kiusamisvaba kool (KiVa)

Aitab vähendada koolikiusamist Eesti koolides

900 eurot - üks kiusuennetuse-teemaline koolitus 40 õpetajale

1800 eurot - üks kiusujuhtumite lahendamise koolitus 40 õpetajale

5000 eurot - KiVa programmiga saab liituda 200 õpilast ühes koolist

SPIN

Jalgpallil põhinev ennetusprogramm riskioludes elavatele noortele, mille eesmärk on vähendada riskikäitumist ja anda eluks vajalikke sotsiaalseid oskusi.

1300 eurot - ühe grupi* tegevuse toetus üheks kuuks

7500 eurot - ühe uue grupi* tegevuse toetus pooleks aastaks

15 000 eurot - ühe uue grupi* käivitamine ja tegevuse toetus üheks aastaks, grupi vaderiks olemine

* Grupp koosneb kuni 20nest noorest.

Terve Eesti SA

Alkoholisõltumatus teemalised koolitused kooliõpilastele

250 eurot - üks koolitus (30 osalejat)

Alkoholikahjude teemalised koolitused alaealistele lapsevanematele

750 eurot - kolme koolituse pakett (10 osalejat)

Heateo SA

250 eurot - aitame ettevõttel leida partner vabaühenduse, kelle missiooni läbi edendada oma toetuse ja vabatahliku panust

600 eurot - Korraldame töötoa teemal, mida peaks ettevõtte silmas pidama, et head hästi teha.

▶ jatele. Teise näitena võib tuua Swedbanki, kelle töötajad on Tagasi Kooli algatuse raames käinud korduvalt jagamas finantstarkusi Eesti koolides. Veel võib minna kogu meeskonnaga appi mõnele suuremale vabaühenduse ettevõtmisele nagu toidupakkide pakkimine Toidupangas või osaleda supiköögi töös Serve the City ridades.

Briti telekanal ITV lõi võrgustiku *Legal Social Mobility Partnership*, mis toob kokku 30 organisatsiooni, et õpetada noortele teadmisi õigusteadustest. Eesmärgiks on teadlikuma põlvkonna kasvatamine ning toe pakkumine tööturule sisenemisel. Kogu programm viiakse läbi koostöös kohalike vabaühendustega, sest nendel on kõige paremad teadmised sihtgrupist ja vajadustest. Antud näide on heaks eeskujuks, kuna koondab erinevaid ettevõtteid, kes on nõus panustama oma aega ja raha pikaajalise programmi heaks, mida viivad läbi omaala professionaalid nii era- kui ka vabasektorist. Selle koostöö abil kasvavad teadlikkus noorte vajadustest, noored saavad parema ettevalmistuse tööturule sisenemiseks ja ettevõtte saab võimaluse investeerida mõjukalt tulevikku.

Kus saad teha oma annetuse?

Heateo Sihtasutuse ja Swedbanki loodud "Ma armastan aidata" annetus-

keskkonnas leiad neljast valdkonnast 41 erinevat algatust, kelle arengusse on võimalik investeerida. Lapsed ja pered valdkonnast leiad organisatsioonid, kes näevad igapäevaselt vaeva selle nimel, et kõigil lastel Eestis oles hea ja turvaline elada. Kiusamisvaba Kool on tänaseks kogunud pool enda lõplikust summast, mis aitab neil laieneda veel rohkematesse koolidesse, et koolirahu püsiks. Tervis ja toimetulek koondab algatusi, kes aitavad neid inimesi, kes oma jõududega seda ei suuda. Vähiravifond "Kingitud Elu" on juba pikendanud ligi poolesaja inimese elu ning iga annetusega saavad nad luua veel suuremat mõju. Loomad ja loodushoid algatused püüavad kõik abistada neid elusolendeid, kes ise end kaitsta ei suuda. Näiteks saab 10-eurose toetuse eest Varjupaikade MTÜ kiipida või vaksineerida ühe looma, 40 euro eest saavad nad steriliseerida ühe või kastreerida kaks kassi. Haridus ja võrdsed võimalused valdkonda kuuluvad organisatsioonid soovivad, et kõik saaksid võrdselt hea hariduse ning kedagi ei diskrimineeritaks nende eripärade tõttu. Eesti Inimõiguste Keskusele tehtud annetused aitavad neil kaitsta diskrimineerimise ohvreid, muuta olemasolevaid diskrimineerivaid tavasid ja seadusi ning tõsta inimeste teadlikkust inimõiguste valdkonnas.

Kolm lihtsat nõuannet organisatsiooni valikul

1. Vali tegevusvaldkond, kus suudad luua kõige suuremat muutust.

Tegevusvaldkonna valimisel tuleks lähtuda enda ettevõtte põhitegevusest, sest nii lood suurimat väärtust ühiskonnale aga ka enda ettevõttele. Näiteks pakub Heateo Sihtasutus ettevõtetele, kes tahaksid panustada ühiskonda, nõustamist, mille abil leida kõige rohkem ettevõtte põhitegevusega seotud algatus või projekt, mida toetada.

2. Veendu, et organisatsiooni tegevusel oleks mõju.

Kuigi heategevus on alati tänuväärne tuleks veenduda, et organisatsioon, kellele annetat, ka tõesti lahendaks probleemi. Soovitame eelistada organisatsioone, kes mõtleavad pikemale mõ-

jule. Tasub kaaluda, kas uued nukud ja autod parandavad vaesuses elavate laste elukvaliteeti või oleks kasu hoopis huvihariduse toetamisest? Siin kehtib reegel - püüa mõista, kas organisatsioon ikka tunneb oma sihtgruppi ning teab nende vajadusi või on jäänud olulised tegurid kaardistamata.

3. Otsusta, millisel viisil tahaksid panustada.

Vabaühendusi on väga erinevaid, mistõttu erinevad ka nende vajadused. Tee endale selgeks, milliseid ressursse sul toetamiseks on. Nagu öeldud on valikuid kolm: ühekoradne annetus, püsiannetus või ajaannetus. ■

Kuidas Vietnamis äri teha: soomlased viisid Saku Kissi Vietnami turule



HERDIS PÄRN

Aasia Uuringute Keskus Eestis

Vietnam, nagu mitmed teised Kagu-Aasia riigid on kiiresti areneva majandusega riik. Majanduskasv on alates 2000. aastate algusest püsinud suhtelisest stabiilsena, keskmiselt 6,4% aastas. 2015. aasta esimesel poolel kasvas SKP 6,3% ja Maailmapank on nimetanud Vietnami kiire arengu edulooks. Kui 1986. aastal, enne Doi Moi reforme oli per capita sissetulek Vietnamis ca 100 USA dollarit, siis 2014. aasta lõpuks oli see tõusnud üle 2000. Täielikus vaesuses elab täna 3% kogu rahvastikust ning keskklass kasvab silmnähtavalt. Need on ka põhjused, miks perekond Karjalainen otsustas Vietnamis oma äri püsti panna.

Toovad maale, pakuvad konsultatsiooni

Claudio ja Robert Karjalainen on vennad, kes elavad Vietnamis. Nende vanemad kolisid Vietnami, Ho Chi Minhi linna, 2009. aastal, kuid alates 2013. aastast on nad tagasi kodus Soomes. Pojad aga jäid, Claudio elab Vietnamis alates aastast 2012 ning Robert, kes on käinud vahepeal kaks korda Vietnamis Soome Kaubanduskogas praktikal, kolis alaliselt Vietnami 7 kuud tagasi.

Karjalaineni perekonnal on kohapeal kaks ettevõtet. Esimene, Dasiak Export, vahendab Skandinaavia ja Baltikumi kaubamärke. Robert kommenteerib ettevõtte tegevust: "Kui näeme tootel potentsiaali, võtame me tootjatega ühendust ja arutame partnerluse võimalusi." Nende teine ettevõtte FinnSEA pakub aga konsultatsiooniteenust firmadele, kes plaanivad Vietnami turule siseneda.

Saku siidrit hakkas Vietnamsisse importima Robert selle aasta juunis, kui esimesed 4 alust kohale jõudsid. Kiss on ainult üks mitmest kaubamärgist, mida vennad Vietnamsisse impordivad, aga seni ainuke Eestist. Kuigi Saku Kissi kampaa-



EKSPORDI
AKADEEMIA
EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

niaga tehti algust alles sellel suvel, on juba tekkinud nõudlus toote järele. Täna-seks on jõudnud kohale ka uus laadung, terve konteineri täis nelja erinevat sorti siidrit. Peamiseks Kiss siidri sihtrühmaks peab Robert noori vanuses 18-25 ning tooteid müüakse juba mitmes jaeketis ja erinevates restoranides-kohvikutes Ho Chi Minhi linnas. Robert nendib: „Arvestades sellega, et alles 6 kuud tagasi oli Kiss siider Ho Chi Minhis täiesti tundmatu bränd, oleme me praeguste müügitulemustega väga rahul“. Kuid vennad ei plaani senisaavutatuga piirduda, juba tehakse samme laienemiseks. „Järgmiseks suveks on planeeritud jõuda pealinna Hanoisse ning sealt edasi ikka linn linn järel,“ kommenteerib Claudio.

Rahvaarv kasvab, inimesed saavad rikkamaks

Vietnami rahvaarv on 2014. aasta andmete kohaselt 90,73 miljonit ja kasvab jõudsalt ning riigi demograafiline struktuur on noor. Kuigi Vietnam on Maailmapanga andmetel äritegemise alustamise lihtsuse kohapealt alles 125. kohal, siis iga aastaga muutuvad sealsed seadused ja bürokraatia lihtsamaks. Samal ajal on turg veel täimata, kasvab keskklass ja sellega koos ka ostujõud. Aastaks 2020 peaks keskklass ja rikkam klass kahekordistuma ning prognooside kohaselt on kuus enam kui 715 USA dollari teenivad inimesi üle 30 miljoni. Tootmine on suuresti kolinud Hiinast Vietnami ning Vietnami on saamas Aasia tootmiskeskus. Siiski tuleb Vietnamis äri tehes arvestada päris mitme olulise faktoriga.

Esiteks, on praeguses hetkel Vietnamis veel päris palju keerulisi seadusi ja regulatsioone. „Äritegemise võimalikkus olenev suuresti ettevõtte fookusest, sest on valdkondi, kus välisettevõtetele on jätkuvalt keelatud osaleda,“ mainib Robert. „Samas on see kõik muutumas, sest riik

töötab pidevalt selle nimel, et välisinvesteeringuid suurendada. Välisettevõtted ja kaubamärgid on väga oodatud.“

Teiseks, on Vietnami turg väga erinev Euroopast. Tuleb tunda kohaliku kultuuri ja tavasid. Näiteks tuleb arvesse võtta, et kui Eesti ja Soome on individualistlikud ühiskonnad, siis Vietnami puhul on tegemist kollektivistliku ühiskonnaga.

„Kindlasti tuleb arvestada sellega, et asjad võtavad kauem aega kui Euroopas ning ettevõtte registreerimine ja muud toimingud on keerulisemad.“ Robert mainib ka, et nemad said oma ettevõtte tööle koos kohaliku partneri ja advokaadi abil 3 nädalaga. Advokaadi palkamist ja kohaliku partneri leidmist soovivad Claudio ja Robert ka teistele firmadele.

Vennad Claudio ja Robert soovivad Vietnami kui potentsiaalset riiki kuhu laieneda, aga kindlasti tuleb olla kannatlik ning oluline on teha ära kodutöö – turuuringud, uurida riigi kultuurilise tausta ja töökultuuri kohta jne. Kaks peamist sektorit, mida nad Eesti ettevõtjatele soovivad on IT ja tootmine. Vietnam on keeruline turg, kuid potentsiaali on palju.

LUGEMISSOOVITUSED:

Info Vietnami kohta (Maailmapank):

www.worldbank.org/en/country/vietnam/overview

Info Vietnami kohta (ÜRO): data.un.org/CountryProfile.aspx?crName=Viet%20Nam

Äritegemise kohta: www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/vietnam

Euroopa Kaubanduskoda Vietnamis:

www.eurochamvn.org/

Dasiak Export: dasiak.com/

Kiss Cider Facebook'i lehekülg:

www.facebook.com/kissvietnam/?pnref=lhc



EKSPORDI
AKADEEMIA
EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

Ettevõtte külastus: Cybernetica kogemused Aasias

Neljapäeval 3. detsembril läheme külla teadus- ja arendusettevõttesse Cybernetica. Kahe tunni jooksul tutvume Eesti ühe suurima IKT kompetentsikeskusega ja ettevõtte seisüsteemide osakonna juhataja Rein Haavel räägib Kagu- ja Lõuna-Aasia kogemustest eriseadmestiku ja süsteemide turustamisega seondult.

Oodatud on kõik ettevõtjad, kes plaanivad Aasia turgudele siseneda ning soovivad teada saada, kuidas näeb välja ühe eduka IT ettevõtte töökeskkond ja võimalused.

Cybernetica arendab ja tarnib originaalseid infoühiskonda toetavaid tarkvaralahendusi, valgusnavigatsiooni- ja telemaatikaseadmeid, mereseire- ja raadiosidesüsteeme laevaliikluse korraldamiseks, uurib teoreetilisi ja praktilisi turvalahendusi ja nõustab nende juurutamist ning pakub info- ja turbesüsteemide konsultatsiooni- ja audititeenuseid.

Ekspordi Akadeemia on sündmuste ja kohtumiste sari, mille eesmärk on tutvustada Eesti ettevõtjatele erinevaid välisurgesid, et aidata kaasa nende äritegevuse laiendamisele kaugemates ja vähemtuntud piirkondades ning leida uusi koostööpartnereid.

Toimumise aeg: 3. detsember 2015
kell 15.00-17.00

Asukoht: Mäealuse 2/1 Tallinn

Töökeel: eesti keel

Osalemine: tasuta

Vajalik eelnev registreerimine.

Osale ja leia uusi võimalusi Aasia turgudel!

Lisainfo:

Egeth Küppar

E-post: egeth@koda.ee

Tel: 604 0080



Mida on Kambodža turul Eesti ettevõtjale pakkuda?

1. oktoobril toimus Kaubanduskoja Ekspordi Akadeemia raames Kambodža sihtturu seminar, eemärgiga tutvustada Eesti ettevõtjatele Kambodža turgu ning sealseid võimalusi. Seminaril kõnelesid Eesti Välisministeeriumi poliitikaosakonna Aasia nõunik Andres Talvik, Tallinna Tehnikaülikooli õiguse instituudi direktor Tanel Kerikmäe, khmeerist üliõpilane Tallinna Tehnikaülikoolis, Somaly Nyuon ja ettevõtja Peter Katt.

Kambodža on kiiresti kasvava majandusega riik. Maailmapanga andmetel küündis kasv 2014. aastal 7,1%-ni ning ka järgneval kahel aastal on oodata kuni 6,9% kasvu. Riigis kasvab ostujõud, ning aastatel 2009-2013 import riigis kahekordistus. Samal ajal on poliitiline olukord riigis keeruline. Samaly Nyuon nendib, et kuigi ametlikult peab Kambodža ennast demokraatlikuks riigiks, on peaminister Hun Sen võimul olnud juba 30 aastat ning ta on korduvalt öelnud, et ei loobu ametist enne kui saab 74. aastaseks, mis teeb kokku aga 41 ametiaastat.

Vastastikune huvi on leige

Kambodža on Eesti ettevõtjate jaoks suhteliselt võõras turg. Eesti eksport ja import Kambodžaga on tagasihoidlik. Hetkel on Kambodža Eestile 137. ekspordi riik ning Eestisse toimuva impordi kohal pealt 60. kohal. Peamised imporditüübid on riis, jalgrattad, tekstiil. Kogukäive on 1,27 mln eurot, millest eksport moodustab 0,04 mln eurot ja import 1,23 mln eurot. Ka ei ole Eestil Kambodžaga tugevaid diplomaatilisi suhteid, näiteks pole Kambodžas ei Eesti saatkonda, ega ka aukonsulit. Talvik tunnustab, et kumbki pool pole suhete loomisel piisavat huvi üles näidanud. Lähim saatkond asub Moskvas, aga 30-päevast viisat saab nii turismi- kui ärieesmärgil taotlema piirilt. Talvik nendib, et ettevõtlussektor võiks

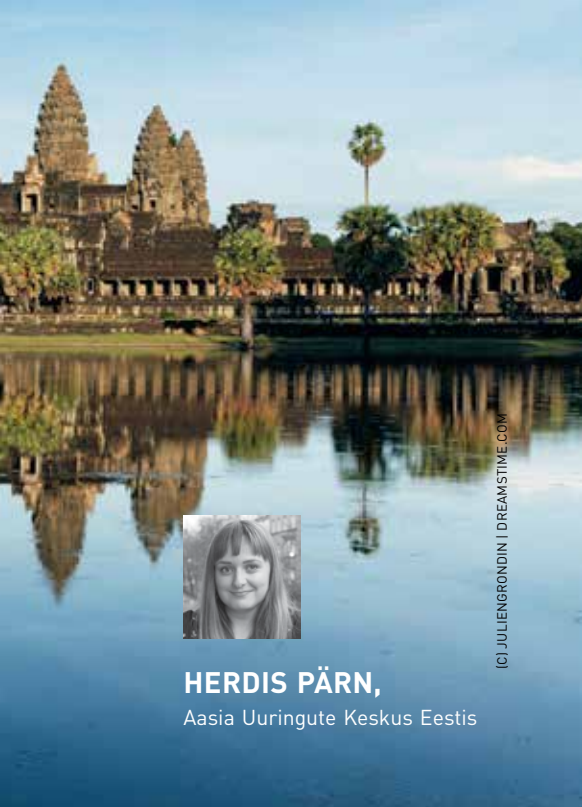
olla see, kes kahepoolseid suhteid soojendaks ning Eesti riik oleks kaubandussuhete tihenedes kindlasti valmis sõlmima topeltmaksustamise vältimise lepingu.

Tuleb siiski arvestada äritegemise keerukusega. Maailmapanga andmetel on Kambodža äri alustamise lihtsuse kohapealt hetkel 185. kohal ning ehituslubade saamise koha pealt 183. kohal, kuid laenu saamine on riigis kerge. Tanel Kerikmäe, kes on aastaid osalenud külalisprofessorina ja õigussüsteemi arendajana Kambodžas Pannasastra ülikooli õigusteaduskonnas rõhutab, et kuigi töötajad on Kambodžas odav, on selgelt puudus oskustööjõust ja keskastme spetsialistidest. Keskastme spetsialiste, kes majandusse panustaks, lihtsalt ei koolitata. Peter Katt, kes on ehitanud Kambodžasse, Sihanoukville'si kaks hotelli (Beach Road Hotel ja Beach Club Resort) ning seal ka alaliselt elab, jagab oma kogemusi ehitajatega, kellel täielikult erialased teadmised puuduvad. Näiteks, toob Katt välja, et maja ehitades võivad kohalikud töötajad panna kõigepealt paika ukse ja alles, siis hakata sinna ümber seina ehitama. Katt soovib Kambodžas äri ajades asjadel kindlasti ise silma peal hoida.

Lokkav varimajandus

Kambodžas on suur osakaal varimajandusel. Korruptsioon ja maksudest kõrvale hoidmine on tavalised. Ühendkuningriikide Kaubanduskoja lehel on soovitus: oluline on teada kellele tuleb maksta. Ka Katt kinnitab, et ilma õigete kontaktide ja nende toetamiseta Kambodžas äri ajada ei saa.

Ameerika Ühendriigid on potentsiaalse sektoritena välja toonud põllumajanduse ja toiduaine tööstuse, ehituse, turismi, hariduse ja ravimitööstuse. Peamised eksporditüübid ongi tekstiil, jalatsid, toiduained. Turism on jätkuvalt tõusuteel, kui 2004 aastal külastas Kambodžat umbes 1



HERDIS PÄRN,
Aasia Uuringute Keskus Eestis

(C) JULIENGRONDI | DREAMSTIME.COM

miljon välisturisti, siis 2015 aastat on see number juba 6 miljonit, prognoositakse jätkuvat kasvu. Sarnaselt naaberriigile Laosele, moodustab suure osa turismist (40%) kasiinoäri, peamisteks turistideks lähiiriikide kodanikud. Kinnisvaral hetkel veel konkreetset hinda pole. „Kui naabrimees on oma krundi 1 miljoniga maha müünud, siis tahetakse enda oma eest saada ikka vähemalt 1,5 kordset hinda“, kommenteerib olukorda Kratt. Samas jätab kinnisvara sektori fikseerimatus rohkem ruumi tingimiseks.

Nii Eesti hotelliarimees Peter Katt kui Tallinna Tehnikaülikoolis õppiv khmeer Somaly Nguon kinnitavad, et Kambodža keeruline poliitiline olukord ei mõjuta sealset äritegevust. Samuti ei tasuks kohkuda äritegemise keerukuse koha pealt. Boonusena sisenevad Kambodža tooted Euroopa Liidu turule tollivabalt. Peter Katt omanik ütleb: „Äritegemine Kambodžas on täitsa võimalik. Kui mina seda suudan, siis suudavad kindlasti ka teised,“ kuid tõdeb, et ärialustamisega peaks alustama varem mitte hiljem. „Veel 5 aastat ja siis on turg täis!“ ■

LUGEMISSOOVITUSED:

Kambodža ajalugu ja taust: Hea eesti keelse ülevaate annab Karin Deani raamatust „Kagu-Aasia riigid, rahvad ja ühiskonnad“ peatükk „V Laos, Kambodža, Vietnam: Indohiina pärand?“ (Varrak, 2013)

Kambodža kaubandusministeerium: www.moc.gov.kh/en-us/

Äri alustamise kohta: www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/cambodia

Välisministeerium: vm.ee/et/riigid/kambodza



**EKSPORDI
AKADEEMIA**
EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

Ekspordiklubi: Kagu-Aasia kaugel või lähedal?

(C) JOHNNYCHAOS | DREAMSTIME.COM

Toimumise aeg: 24. november 2015
kell 17.00-19.00

Asukoht: Kaubanduskoda (Toom-Kooli
17, Tallinn).

Töökeel: eesti keel

Kaubanduskoda korraldab Ekspordi Akadeemia raames kohtumise, kus arutletakse vabamas õhkkonnas võimalike koostöövõimaluste üle ning jagatakse infot Kagu-Aasias toimuva kohta laiemalt.

Ekspordiklubi külalisteks on Eesti Vabariigi Kaitseminister hr **Hannes Hanso** ning Eesti ja Kagu-Aasia parlamendirühma esimees hr **Valdo Randpere**.

Kava

17.00	Kogunemine, suupisted/vein
17.30	Vestlusring/küsimused-vastused

* Korraldajad jätavad õiguse teha ajakavasse muudatusi.

Osalemine tasuta.

Kuna kohtade arv on piiratud, siis palume kõigile huvilistel eelnevalt **registreerida hiljemalt 23. novembril 2015**. Registreerimine tagab sissepääsu üritusele.

Lisainfo ja registreerumine:

Egeth Küppar
Rahvusvaheliste suhete assistent
Tel: 604 0080
E-post: Egeth.Kyppar@koda.ee

Pagaripoisid OÜ ja Smackers OÜ hoolitsevad suupistete ja Veinisöber OÜ veinide eest.



110

SAAREMAA TARBIJATE ÜHISTU TuÜ
liige alates 1925

100

TALLINNA TEHNIKAKÕRKOOL
liige alates 1999

80

HAAPSALU TRÜKIKODA OÜ
liige alates 1998

25

GT CORPORATION SE
liige alates 1996

K.U.MELL AS
liige alates 2011

KAR-GRUPP AS
liige alates 1999

LEVEL AS
liige alates 1997

LIEWENTHAL ELECTRONICS OÜ
liige alates 2004

MAMMASTE METALL OÜ
liige alates 1996

MEDIATO AS
liige alates 2004

MERKEST OÜ
liige alates 1991

MERKO EHITUS AS
liige alates 1996

MERX AS
liige alates 1996

REVER OÜ
liige alates 1998

SAAREK AS
liige alates 1998

SMA MINERAL AS
liige alates 1996

20

AKRIIBIA OÜ
liige alates 2007

B.BRAUN MEDICAL OÜ
liige alates 2004

CONTIMER OÜ
liige alates 1999

JANERE OÜ
liige alates 2003

KARIMUS OÜ
liige alates 2007

KODUMAJA AS
liige alates 2008

METAPRINT AS
liige alates 1996

PLANSERK AS
liige alates 1999

Koolitus

„Loov lähenemine läbirääkimistele“

Aeg: neljapäeval, 26. novembril kell 10.00-16.00

Koht: Kaubanduskoda (Toom-Kooli 17, Tallinn)

Hind: Kaubanduskoja liikmele 75 eurot ja mitteliikmele 130 eurot. Kui ühest firmast on mitu osalejat, siis rakendatakse hinnasoodustust -10%*

Koolitusele ootame kõiki, kes püüavad oma töös saavutada kokkuleppeid ja leida koostööpartnereid. Eelkõige juhte, müügiinimesi, klienditeenindajad ja personalitöötajaid.

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

Käsitletavad teemad:

- **Kuidas läbirääkimistel saavutada soovitud eesmärk?**

Kuidas eesmärgistada läbirääkimisi? Millised on peamised küsimused, mida tasub endalt küsida ka siis, kui pole aega pikalt ette valmistada? Kuidas kaaluda alternatiive läbirääkimiste eesmärkide osas?

- **Millised on edukaimad läbirääkimiste strateegiad?**

Kuidas kavandada edukaid läbirääkimisi? 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 mittevõrbaalsed 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 ootamusi luua ning tuua positiivseid lahendusi ootamatu strateegiaga? Kuidas arendada loovat lähenemist läbirääkimistele?

Koolituse viib läbi **Jaanus Kangur**, Kangur Koolitusteenused OÜ juhataja ja koolitaja. Ta on koolitamisega aktiivselt tegeleenud alates 2003. aastast. Jaanusel on täiskasvanute koolitaja kutse VII tase ning ta on koolitanud kokku üle 20000 inimese nii era- kui riigisektorist.

* Hinnale lisandub käibemaks. Hind sisaldab koolitusmaterjale, lõunat ja kohvipause.

Info ja registreerimine:

Toomas Hansson

Tel: 744 2196

E-post: toomas@koda.ee

Seminar

„Rahastamine: laenud ja omakapital“

Aeg: neljapäeval, 3. detsembril 2015 kell 11.00– 16.15

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

Hind: Osalemistasu on Kaubanduskoja liikmetele 80 eurot ja mitteliikmetele 160 eurot, hinnale lisandub käibemaks. Kui ühest firmast on mitu osalejat, siis rakendatakse hinnasoodustust -5%. Hinnas sisalduvad jaotusmaterjalid, lõuna ja kohvipausid.

Seminar on osa mahukamast finantskoolituste tsüklist, kuid huvilistel on võimalik osaleda ka ainult üksikseminaril. Tulemusliku osalemise eelduseks on bilanssi ja raamatupidamist puudutavate algteadmiste olemasolu.

Koolituse viib läbi **Margus Tinits**, Eesti Raamatupidajate Kogu juhatuse liige, vandeaudiitor. Koolitusel kasutatakse praktikas korduvalt järele proovitud meetoodikat, mis muudab finantsküsimused huvitavaks ja mõistetavaks.

Käsitlemisele tulevad järgmised teemad:

- Kapitali mõiste ja koosseis.
- Võörkapital ja rahastamistehingud (laenud, liisingud, faktooringud jmt).
- Laenuarvutused (põhiosa, intressid, laenumaksed, intressi määrad jmt).
- Kas laenuvõtmine on kasulik või kahjulik?
- Kuidas laenukontorid intressiarvestustega vassivad?
- Excel'i ja finantskalkulaatori kasutamine investeringute ja laenude arvestamisel.
- Kapitali (keskmine) hind (WACC, CAPM).
- Kapitali hinna rakendused (EVA, ROCE) ning seosed finantsanalüüsi ja ettevõtte väärtuse vahel.
- Omakapitali ja aktsiate suhtarvud.
- Ülevaade ettevõtte väärtuse hindamise meetoditest (lähtuvalt netovarast ja firmaväärtusest, oodatavatest kasumitest, diskonteeritud rahavoogudest jne, kiirhinnangud ja rusikareeglid).
- Loominguline raamatupidamine“ ja pettused finantsarvestuses.

ROSENTOR OÜ
liige alates 2003

TEXLIN OÜ
liige alates 1998

15
ADEPTE OÜ
liige alates 2006

BARONS HOLDINGS OÜ
liige alates 2003

EESTI LOOTS AS
liige alates 2002

INSENERIBÜROO URMAS NUGIN OÜ
liige alates 2009

KAPTEN GRANT OÜ
liige alates 2005

STANESTOR OÜ
liige alates 2002

TRENDMARK OÜ
liige alates 1999

10
AAS GJENSIDIGE BALTIC EESTI FILIAAL
liige alates 2007

DINARO GRUPP OÜ
liige alates 2007

EESTI TRAAPÜÜGI ÜHISTU TuÜ
liige alates 2010

KAUL PROJEKT OÜ
liige alates 2014

NELJA ENERGIA AS
liige alates 2015

PETRAND OÜ
liige alates 2014

RGB BALTIC OÜ
liige alates 2007

UNITED PARTNERS ADVISORY OÜ
liige alates 2010

5
ATLAS TEHNIKA OÜ
liige alates 2015

CORALLANE HOLDINGS OÜ
liige alates 2012

DARING CAPITAL OÜ
liige alates 2014

JUNGENT ESTONIA OÜ
liige alates 2014

KMR LIVESTOCK EUROPE LTD OÜ
liige alates 2012

POLARSON OÜ
liige alates 2013

RADIS OÜ
liige alates 2011

SNAKIT FOODS OÜ
liige alates 2011

TISZATEXIL EESTI OÜ
liige alates 2011

Info ja registreerimine:
Toomas Hansson
tel: 744 2196
e-post: toomas@koda.ee

Seminar-vestlusring

„Kas korruptsioon võib olla ohtlik teie ettevõttele?“

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ja advokaadibüroo BRIGHT LAW korraldavad 4. detsembril 2015 kell 13.00-17.00 Jõhvis, Keskväljak 4 venekeelse seminari-vestlusringi

Seminaril osalema ootame ettevõtete omanikke, juhte ja teisi töötajaid, kes võivad korruptsiooniohtliku olukorraga kokku puutuda.

Käsitletavad teemad:

- korruptsioonivaldkonda reguleerivad õigusaktid, mõisted ja korruptsioonialane kohtupraktika;
- kuidas ära tunda korruptsiooniohtlikku olukorda;
- kuidas sellises olukorras käituda;
- kuidas vältida korruptsiooniohtliku olukorra tekkimist oma ettevõttes;
- vestlusring läbipaistvuse ja korruptsiooni ennetamise teemadel;
- küsimused-vastused.

Seminaril on lektoriks vandeadvokaat **Andrei Veressov**, kes on advokaadibüroo Bright Law asutaja ja kes tegeleb juriidilise praktikaga alates 2004. aastast. Ta tegeleb korporatiivküsimustega, nagu ühinemine ja ülevõtmine, reorganiseerimine, aktsionäride ja juhtkonnaga seotud toimingud, likvideerimise protseduurid ja üldine ettevõtte juhtimine. Samuti tegeleb Andrei erinevate äriolepingute koostamisega, konsulteerib intellektuaalse omandi ja tehnoloogia küsimustes, esindab kohtuasjades, mis on seotud mereõiguse, kinnisvara, ehituse ja migratsiooniga, samuti lepingulise ja lepinguvälise kahju hüvitamise küsimustega.

Vestlusringis arutatakse läbipaistvuse ja korruptsiooni ennetamise küsimusi Eesti ettevõtetes (nn erasektori korruptsiooni). Vahetame mõtteid sellest, millised ebaausad võtted on Eesti ettevõtete vahel enim levinud ning anname osalejatele soovitusi, kuidas oma ettevõttes juba täna võimalikke korruptsiooniriske kaardistada ja maandada.

Boonusena saavad osalejad kutse veebruaris toimuvale erasektori korruptsiooni teemalisele konverentsile-koolitusele.

Seminaril osalemine on TASUTA, vajalik on eelnev registreerimine.

Lisainfo:

Margus Ilmjärv

tel.: 3374950

e-post: margus@koda.ee

Seminar

„Aktuaalsed maksuprobleemid“

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab kolmapäeval, 9. detsembril 2015 kell 10.00-16.00 Kaubandus-Tööstuskodas (Toom-Kooli 17) seminari ettevõtete juhtidele, finantstöötajatele ja raamatupidajatele.

Koolitusel käsitletakse järgmisi küsimusi:

- plaanitavad tulu- ja käibemaksu muudatused 2016. ja 2017. aastal;
- madala sissetulekuga töötavate inimeste iga-aastase tulumaksu tagasimakse süsteem 2016;
- sõiduautode soetuse sisendkäibemaksu küsimused ja tekkinud probleemide lahendused;
- sõiduauto kasutamise seotud maksuprobleemid (sõiduauto hüvitis, erisoodustus, sõidupäevikud);
- töölähetustega seotud maksuprobleemid ja päevaraha maksmise uus kord;
- millal on tegu erisoodustusega ja millal kingitusega;
- probleemid tehingutes oma töötajate ja juhtidega (laenu, OÜ-tamine, vara kasutamine, dividendid);
- kinnisvaratehingute käibemaksu keerukused ning kinnisasja ja metallijäätmete käibemaksuga maksustamise erikord;
- piiriüleste tehingute ja aheltehingute käibemaksukäsitlus;
- nõuded arvele ja tehingute tõendamise;
- maksualane kohtupraktika.

Lektor on maksukonsultant ja vannutatud audiitor **Tõnis Jakob**.

Tõnis Jakob on audiitoräriühingu OÜ Marisett juhataja ning juhtiv maksukonsultant ja vandeadiitor. Ta on osalenud lektorina paljudel raamatupidamise ja maksustamise teemalistel avalikel koolitustel ja seminaridel ning olnud ka maksustamise õppejõud ülikoolides. Lisaks sellele omab ta laialdast kogemust nii Eesti siseses kui ka rahvusvahelises maksunõustamises ning maksude planeerimisel erinevate tehingute osas. Ta on vannutatud audiitor alates aastast 1994 ning olnud aastatel 1994-2008 Eesti Audiitorkogu juhatuse liige.

Seminaril osalemine on Kaubanduskoda liikmele 65 eurot ja mitteliikmele 100 eurot (lisandub käibemaks). Hind sisaldab teabematerjale, lõunat ja kohvipausi.

Info ja registreerimine:

Kati Krass

Tel: 443 0989

E-post: kati@koda.ee

Hommikukohv suursaadikuga – Eesti suursaadik Lätis Tõnis Nirk

WIKICOMMONS



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Välisministeeriumi ja Radisson Blu Hotel Olümpia-ga korraldavad lühiseminari „Hommikukohv suursaadikuga“, kus ettevõtjatega kohtub Eesti suursaadik Lätis hr **Tõnis Nirk**.

Aeg: reedel, 4. detsembril kell 9:00 – 11:00

Koht: Radisson Blu Hotel Olümpia restoranis Senso (Liivalaia 33, Tallinn).

Suursaadik Tõnis Nirk räägib Läti kohta seda, mida oleks ettevõtjatel vaja teada edu saavutamiseks sealsel turul:

- millised on tegelikud erinevused Läti ja Eesti maksusüsteemide vahel – nii käibemaksu, tulumaksu kui ka tööjõumaksude osas (ehk siis mis on reaalsed kulud, millega tuleb arvestada) ja kas laialt levinud müüt, et Lätis on ettevõtjatele soodsamad tingimused kui Eestis, vastab tõele?

- Läti äritavad ja kombed. Hoolimata riikide lähedusest esineb ka selles erinevusi, mis võivad teadmatusest takistada sujuva äri ajamist;
- mis on praegu aktuaalsed teemad Läti ettevõtjate jaoks ja millised trendid silma paistavad?
- mida on välisfirmad Läti turu suuremate probleemidena välja toonud ning milleks ka Eesti ettevõtjad peavad valmis olema?

Vajalik eelregistreerimine hiljemalt 27. novembril. Kohtade arv on piiratud.

Hommikukohvi seminari osalustasu on Kaubanduskoja liikmele 10 eurot ja mitteliikmele 20 eurot, millele lisandub käibemaks.



Lisainfo:

Liisi Kirschenberg

Rahvusvaheliste suhete projektijuht

E-post: liisi@koda.ee

Tel: 604 0093

Uued liikmed

HARJUMAA JA TALLINN

ARCHAEOVISION OÜ

www.archaeovision.eu

Kultuuriväärtuste dokumenteerimine.

ASSI AS

www.assi.ee

Proffiköögi-, haigla- ja laborimööbli tootmine roostevabast terasest.

AUXNER OÜ

www.semjuice.eu

Puu- ja köögiviljamahla tootmine. Muu puu- ja köögivilja töötlemine ja säilitamine. Mahla hulgimüük.

BALTIC MARINE SERVICES TALLINN OÜ

www.bms-overseas.com

Laevade agenteerimine.

BB TECHNOLOGY OÜ

www.mikogrupp.ee

Muude metallkonstruktsioonide ja nende osade tootmine.

BLT NORD GRUPP OÜ

www.bltnord.com

Puidumaterjalide ja -pelletite müük. Ekspedeerimine. Tollidokumentide vormistamine.

GTS OÜ

www.gtsworld.eu

Inseneritegevused ja nendega seotud tehniline nõustamine. Masinate ja seadmete tootmine.

KORTEK RE OÜ

Katusetööd.

MAGNETIC IP OÜ

www.teslaamazing.com

Magnetic kaubamärgi toodete tootmine, reklaam ja müük.

MARMI FUTERNO OÜ

www.futerno.com

Marmorist ja graniidist tööpindade, seinte, kaminade, trepiastmete, disainervalamute ja muude toodete tootmine.

PALLAS & PARTNERID OÜ

www.pallaspartnerid.ee

Raamatupidamisteenuse osutamine, maksunõustamine, ettevõtete asutamine.

PRIMAVERIS OÜ

Meenete, kunstiesemete ja -tarvete jaemüük spetsialiseeritud kauplustes.

RNR OÜ

Projektijuhtimine, finantsnõustamine, import-eksport.

SHAPERIZE OÜ

www.shaperize.com

3D-printimine, 3D-modelleerimine ning 3D-skaneerimise teenus.

TAIMINAUT OÜ

www.kontoritaimed.ee

Kontoritaimede rent ja hooldus.

TEHNONORD OÜ
tehnord.eu
Väetiste tootmine.

TOP SERVICES OÜ
www.topkuller.ee
Kullerteenus. Raamatupidamisteenus.

TRICOASTAL HORIZONS OÜ
www.tricoastalhorizons.com
Muud majandustegevust toetavad tegevused.

IDA-VIRUMAA

KASULIK TÖÖ OÜ
Veetorstiku ja sanitaarseadmete paigaldus.

NAKRO AS
www.nakro.ee
Nahatöötlemine ja -parkimine; karusnahatöötlemine ja värvimine. Kinnisvara üürileandmine ja käitus. Keemiatoodete hulgimüük.

WEST-ORIENT OÜ
Rahvusvahelised veod (puitmaterjalid, puidulaastud, puidugraanulid).

LÄÄNE-VIRUMAA

SEVENGROUP OÜ
Metsaistutus, noore metsa hooldus, alusmetsa puhastus võsast jm. metsamajandust abistavad tegevused.

PÄRNUMAA

RIGOR OÜ
www.rigor.ee
Tellimusmööbli ja puitkonstruktsioonide valmistamine.

RAPLAMAA

TIMBERSTON EHTIS OÜ
www.timberstonehitus.ee
Veetorstiku ja sanitaarseadmete paigaldus. Maaparandustööd. Ehitusmasinate ja -seadmete rent.

TARTUMAA

HARVIA ESTONIA OÜ
www.harviasauna.com
Muude betoon-, kips- ja tsementtoodete tootmine.

INNOVAATIK OÜ
www.innovaatik.ee
Hambaravitarkvara pakkumine teenusena.

KATERAS OÜ
www.kateras.eu
Gaasitrasside ehitus. Aurukatlamajade ehitus, survetorustikud.

LINTER-TRANSPORT AS
www.linter.ee
Rahvusvahelised kaubaveod.

TARTALINE OÜ
www.tartaline.ee
Sõitjatevedu maismaal, taksovedu.

VÕRUMAA

TOFTAN AS
www.toftan.ee
Saematerjali tootmine.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös NJORD advokaadibürooga kutsub ettevõtjaid seminarile **PRAKTILIST TÖÖIGUSES**

Katrin Sarap

NJORD Advokaadibüroo
vandeadvokaat ja partner



Aeg: kolmapäeval, 09. detsembril kell 11.00 – 15.00

Koht: Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)

Pelgalt töölepingu seaduse pinnalt ei ole enam võimalik igapäevaseid tööõiguslaseid küsimusi üheselt lahendada. Paragrahvide sisu ja rakendamine on sageli ebaselge ning reaalse olukorra lahendamine on ebakindel ettevõtmine.

2015 aasta töi tööõiguse valdkonda mitmeid Riigikohtu suuniseid, mida igapäevases praktikas tuleks arvestada ning millest tasuks lähtuda. Seminaril antakse eluliste näidete varal ülevaade senistest Riigikohtu lahenditest ning analüüsitakse nendes sisalduvaid juhiseid, millele igapäevaselt tööõigusalaste küsimuste lahendamisel toetuda, et ennetada vaidlusi või olla nende tekkimisel edukas.

gusalaste küsimuste lahendamisel toetuda, et ennetada vaidlusi või olla nende tekkimisel edukas.

Seminaril käsitletavad teemad:

1. **Paindlikud töösuhted ehk alternatiivid töölepingu sõlmimiseks;**
2. **tööandjapoolne töölepingu lõpetamine;**
3. **töölepingu erakorralisest ülesütlemisest töötaja algatusel.**

Lektor on **vandeadvokaat Katrin Sarap** - NJORD Advokaadibüroo vandeadvokaat ja partner, kes on spetsialiseerinud igapäevaselt klientide nõustamisele peamiselt tööõigust puudutavates küsimustes.

Seminaril maksumus on Kaubanduskoja liikmele 50 eurot ja mitteliikmele 80 eurot, lisandub käibemaks. Hind sisaldab jaotusmaterjale ja lõunat.

Lisainformatsioon ja registreerimine:

Marju Männik

Tel: 604 0079

E-post: marju.mannik@koda.ee

MÕNI HETK VÄÄRIB HÕBEDAT.



On hetki, mille erakordsus ületab kõik seni kogetu. Hetki, mille täiuslikkus võtab sõnatuks. Nagu ka hetki, mille ainulaadsuse tunnistajaks oled vaid sina. Mõne sellise tähendust mõistad alles aastate pärast. Need on sinu hetked. Alati seks, kui mõistad neid väärtustada.

TRANSLANGUAGES

TÕLKEBÜROO

**KVALITEETSED
TÕLKETEENUSED**



**LEIAME TABAVA LAHENDUSE
TAGADES KASUTAJALE TÕLKE ÕIGSUSE JA TÄNAPÄEVASE KEELEKASUTUSE**