



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

# TEATAJA

IGA LIIGE LOEBI • ILMUB AASTAST 1925

NR 13 • 10/9/2014

5 küsimust isikliku auto töösõitudeks kasutamise korra kohta

► lk 8



Kuidas Euroopa Komisjon kavatseb idufirmasid toetada

► lk 16

Kohanemisprogramm toetab välismaalt saabuvaid töötajaid

► lk 18



## KAUBANDUSKODA AVAS VABAÕHUMUUSEUMIS UUE ÄRIHOOAJA

► lk 2 ja 4

KODA KUTSUB OSALEMA

**Septembrist alustab taas populaarne ekspordikoolituste programm.**

Koostöös EASiga korraldatavatele koolitustele oodatakse Eesti ettevõtteid, kes vajavad infot ja nõuandeid, et valmistada oma ettevõtte ette paremaks väliturule sisenemiseks või seal tegutsemiseks.

Loe lähemalt lk 21



Sinu ettevõtlustugi Euroopas



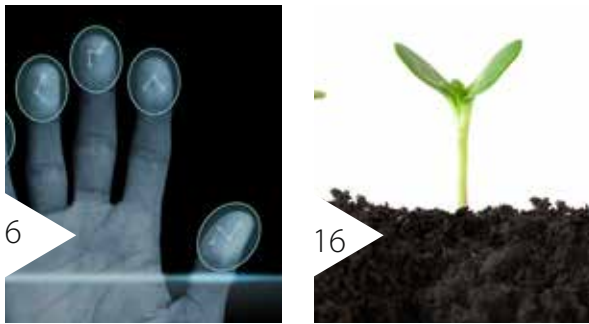
### KAUBANDUSKOJA ÄRIHOAJA 2014/2015 AVAMISELE

Eesti Vabaõhumuuseumisse leidsid 30. augustil tee pea 2000 inimest, et anda üheskoos avalöök uuele ning loodetavasti ka edukale hooajale.

Lõbusal ja päiksepaistelisel päeval pakkusid põnevaid tegevusi mitmed Kaubanduskoja liikmesettevõtted. Muu hulgas sai jälgida autolammutamise *performance*'it, rääkida maailmameister **Heiki Nabiga** autodest, õppida tulekahju kustutama, maitsta erinevaid õllesid, tutvuda giidi juhendamisel või hobukaarikust Vabaõhumuuseumiga. Põnevaid tegevusi jätkus ka lastele.

**Täname toetajaid:** Estravel, Silberauto, Finnair, A. Le Coq, Kuusakoski, Dermoshop, Liviko, Stillabunt, Taktikalise Laskmise Keskus ja Päästeamet.



**KÖNE**

- 4 Ettevõtjad soovivad maksumuudatuste suuremat ettenähtavust

**JURISTI TÖÖLAUALT**

- 6 Isikuandmete kaitse meelepea ettevõtjale  
8 5 küsimust isikliku auto töösõitude kasutamise korra kohta

**INNOVATSIOONIVEERG**

- 10 Kohanemisprogramm toetab välismaalt saabuvate töötajate kohanemist

**ENTERPRISE EUROPE NETWORK**

- 11 MISSIONS FOR GROWTH: EU-China Business & Technology Cooperation: konverents, mess ja kontaktkohtumised Hiinas  
MISSIONS FOR GROWTH: Rahvusvaheline mess ja kontaktkohtumised Cabo Verdes  
Riigihanketeated

- 12 Medica 2014: mess ja kontaktkohtumised  
13 NaviGate 2014: merendussektori ja meretranspordi mess ning kontaktkohtumised

- 14 VINITECH SIFEL: mess ja kontaktkohtumised  
TECH INDUSTRY 2014: kontaktkohtumised ja mess Lätis  
Koostööpakkumised

**KASULIKKU**

- 15 Müügikäibe suurendamine väikeste nippidega

**EUROOPA UUDISED**

- 16 Ühisrahastamisest ehk kuidas Euroopa Komisjon kavatses idufirmasid toetada

**50+**

- 18 Nooruse kultuse ajastu lõpp tööturul

**KODA KUTSUB OSALEMA**

- 20 Seminar „Üle 1000euroste tehingute deklareerimine ja muudatused sõiduautode käibemaksustamises. Erisoodustused“

- 21 Ekspordikoolitused

- 22 Infopäev „Suunanäitaja – pretensiooni esitamise õigus ja müügigarantii“

- 23 JUUBILARID

- 23 UUED LIIKMED

## ▶ KODA KUTSUB OSALEMA

**FINANTS- JA MAKSUKOOLITUSED**

25. september **SEMINAR TARTUS „ÜLE 1000EUROSTE TEHINGUTE DEKLAREERIMINE JA MUUDATUSED SÕIDUAUTODE KÄIBE MAKSUSTAMISES. ERISOODUSTUSED“ ▶ lk 20**  
Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)  
**Info:** Tartu esindus • 744 2196 • tartu@koda.ee

30. september **FINANTSKOOLITUS FIRMA VÕTMEISIKUTELE II**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
**Info:** Toomas Hansson • 744 2196 • toomas@koda.ee

**EKSPORDIKOOLITUSED**

15. september **KOOLITUS „KONTAKTIDE LOOMINE JA KOOSTÖOPARTNERITE LEIDMINE SIHTTURUL“ ▶ lk 21**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
**Info:** Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee

16. september **KOOLITUS „KUIDAS MITMEKORDISTADA VÄLISMESSIL OSALEMISE KASUMLIKKUST?“ ▶ lk 21**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
**Info:** Lidia Friedenthal • 604 0077 • lidia@koda.ee

17. september **KOOLITUS „PRAKTILISI NÄPUNÄITEID EKSPORTIJALE TURU-UURINGUTEKS“ ▶ lk 21**  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
**Info:** Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee

**MUUD ÜRITUSED**

24. september **INFOPÄEV „SUUNANÄITAJA – PRETENSIOONI ESITAMISE ÕIGUS JA MÜÜGIGARANTII“ ▶ lk 22**  
EKNK Toompea koguduse majas (Toompea 3, Tallinn)  
**Info:** Marju Männik • marju.mannik@koda.ee • 604 0079

25. september **EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA JA NORDEA PANGA ETTEVÕTLUSSEMINAR IDA-VIRUMAAL**  
Tartu Ülikooli Narva Kolledžis (Raekoja plats 2, Narva)  
**Info:** Margus Ilmjärv • margus@koda.ee • 502 3699

**MESSID JA KONTAKTKOHTUMISED**

21. oktoober **EU-CHINA BUSINESS & TECHNOLOGY COOPERATION: KONVERENTS, MESS JA KONTAKTKOHTUMISED ▶ lk 11**  
Chengdus Hiinas  
**Info:** Lea Aasamaa • 604 0090 • lea@koda.ee

12. november **MEDICA 2014: MESS JA KONTAKTKOHTUMISED ▶ lk 12**  
Düsseldorfs Saksamaal  
**Info:** Lea Aasamaa • 604 0090 • lea@koda.ee

18. november **RAHVUSVAHELINE MESS JA KONTAKTKOHTUMISED CABO VERDES ▶ lk 11**  
**Info:** Lea Aasamaa • lea@koda.ee • 604 0090

19. november **NAVIGATE 2014: MERENDUSSEKTORI JA MERETRANSPORDI MESS NING KONTAKTKOHTUMISED ▶ lk 13**  
Turus Soomes  
**Info:** Lea Aasamaa • lea@koda.ee • 604 0090

**EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA**

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

**TEATAJA TOIMETUS**

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

## KAUBANDUSKOJA JUHATUSE ESIMEHE TOOMAS LUMANI KÕNE ÄRIHOOAJA AVAMISEL 30. AUGUSTIL

# Ettevõtjad soovivad maksumuudatuste suuremat ettenähtavust



**K**ui riigivõim eraettevõtlust just päris ära pole keelanud, on ettevõtjad ikka, ka keerulisematel aegadel hakkama püüdnud saada. Ühte head ettevõtjat iseloomustab teatavasti nii keskmisest suurem saavutusvajadus kui ka soov midagi senisest paremini tööle panna, et see kasu tooks.

Viimasel ajal on palju kõneldud sellest, et ettevõtjaid vaevaks justkui motivatsiooni- või ambitsioonipuudus. Paraku ei saa ma sellise üldistusega nõustuda üsna mitmel põhjusel. Esiteks on meil statistika, mis näitab, et igal kriisijärgsel aastal on kasvanud nii aktiivselt tegutsevate ettevõtete arv, tööga hõivatute arv kui ka ettevõtete investeringud põhivarasse. Samuti on järjepidevalt kasvanud ettevõtete kogukasum ja lisandväärtus. Igal aastal suureneb ka ekspordivate ettevõtete arv.

Olen ka kaugel sellest, et arvata nagu ei oleks ettevõtjate hulgas neid, kes teatavast edust joovastununa on sattunud mugavustsoonis, kuid meil on ka väga palju ettevõtjaid ja ettevõtlikke inimesi, kellest võib-olla enamik küll kuulnudki ei ole, kuid kes seavad endale selliseid sihte, mille peale kogunud majandusteadlased ja analüütikud enamasti lihtsalt üleolevalt muigavad.

Ettevõtlus on üsna keeruline, ettevõtjaks

olemisega kaasneb hulk riske ja teadmatus. Neid, kes selle tee on ette võtnud, tuleb tunnustada ja toetada. Siis sünnib ka rohkem kõrgelennulisi ettevõtmisi, mis Eestile tervikuna tuntust saaksid tuua. Kuid ärgem unustagem, et kõiki ei saagi sundida kõrgelt lendama. Saavutusvajadused on erinevad ning ettevõtluse ökosüsteemis on oma koht nii väikestel pereettevõtetel, elustiiliettevõtetel, idufirmadel kui ka suurte korporatsioonidel. Seega ootan uuel ärihooajalt rohkem positiivset emotsiooni pakkuvaid sõnavõtte, julgustust, kuid miks mitte ka nõuandeid. Ja kindlasti vähem targutamist teemal, et ettevõtjad on saamatud või neil puudub soov areneda. Negatiivsete uudistega saavad teisedki väljaspool Eestit hakkama, ärgem siis ise, kodumaises meedias, Eestimaa jõukuse kasvatajatele halba soovi ega neid demotiveeri.

Ja veidi ka poliitikast, sest järgmise aasta kevadel toimuvate valimiste kampaania on ju juba alanud.

Pikema ajaloolise mälu kolleegid ilmselt arvavad, et ju läheb ikka nii nagu alati – näeme ilusaid pilte ja kuuleme suuri sõnu. Peaksime kõik püüdma kaasa aidata, et valimiste eel tõusetuksid siiski asjalikud teemad ja toimuksid argumenteeritud, teist osapoolt mitte naeruvääristavad arutelud

probleemidest, mis meile kõigile korda lähevad. Teemasid peaks ju jätkuma. Loetleksin siinkohal vaid mõned:

- mil viisil tagame omavalitsuste jätkusuutlikkuse ja võimekuse kasvu;
- riigigümnaasiumite loomisega oleme õigel teel, kuid kuidas tagada võrdsest kõrge kvaliteediga baasharidus tervikuna nii Tallinnas kui ka Kilingi-Nõmmel, ja et ka põhikool oleks kõigile võrdsest kättesaadav ja noort õppimisele motiveeriv;
- tööjõumaksude alandamine on ettevõtjate jaoks olnud oluline küsimus juba aastaid – kui maksmisele kuuluvad maksud efektiivsemalt kokku koguda ning riigi valitsemisega seotud kulused mitte kasvatada, siis võiks ju paariprotsendine langus üsna realistlik olla;
- politsei, pääste- ja meditsiiniteenuse ühtlane kättesaadavus kõikjal Eestis, ka siis, kui palgad kasvavad ning tööeliste inimeste hulk väheneb;
- kas riigivalitsemise, poliitikakujundamise ning toetuste jagamisega seotud töökohti oleks võimalik vähendada ja kuidas? Kui ettevõtjalt nõutakse toetuste saamisel nn väljumisstrateegiat, siis milline võiks olla erinevate riigiasutuste väljumisstrateegia juhuks,



## ► Ettevõtlus on üsna keeruline, ettevõtjaks olemisega kaasneb hulk riske ja teadmatust. Neid, kes selle tee on ette võtnud, tuleb tunnustada ja toetada.

kui pärast järgmist viite aastat enam sellises mahus välistoetuseid jagada ega kasutada ei ole?

- ning diskussioon võiks tõusetada sellegi üle, kas, kuidas ja millal ehitada valmis neljarealsed maanteed pealinna ja kolme suurema linna vahel, et parandada inimeste liikumisvõimalusi ja pidurdada elanike koondumist vaid ühe-kahe tömbekeskuse ümber.

Kuid alanud valimisvõitluse juures võiks peamine soovitus poliitikutele olla – püüaks sel korral väärikumalt ja riigimehelikumalt. Püüaks nii, et energiat lähaks rohkem oma realistlike ideede, rõhutan siinkohal veelkord, realistlike ideede headede külgede tutvustamisele ja vähem teiste materdamisele!

Selle kõige peale on nüüd kindlasti neid

poliitikuid, kes ütlevad, et mis need ettevõtjad targutavad, las teevad siis ettepanekuid. Sellega me loomulikult Kaubanduskojas ka tegeleme! Ning ühe ettepaneku soovime koos teie kõigiga idanema panna. Nimelt on ettevõtjatele teada olukorrad, kus just maksuseaduseid

soovitakse muuta kiirustades ning nende rakendamiseks piisavalt aega jätmata. Selle olukorra parandamiseks soovime koos teiega esitada Riigikogule petitiooni, ehk kollektiivse pöördumise kahe põhimõtte seadustamiseks. Esimeseks see, et maksuseaduste muutmisel, millised toovad kaasa maksukohustuse kasvu või maksustamis-põhimõtete ja raamatupidamistarkvarade muutmise, tuleks anda maksukohustuslastele minimaalselt pool aastat aega nende rakendamiseks ning teiseks, et igal sügisel arutletava riigieelarve aluseks saaks võtta hiljemalt 1. juuliks kehtiva seadusandliku baasi. Et jääks ära igasügisene üllatusmoment, milliseid makse küll nüüd kulude katmiseks tõsta või kehtestada soovitakse. Ka riigi rahandus ja eriti maksuõiguse muudatused vajavad pikemat planeerimist!

Selleks, et taoline pöördumine esma-

kordselt Eestis esitatud saaks, on meil vaja teie kõigi abi ja toetust. Vajalik on koguda 1000 toetusallkirja. Loodan, et teie kõigi aktiivsel panusel jõuame selle numbrini ületada. See on üks konkreetne võimalus, kuidas me kõik, ettevõtjad ja ettevõtlikud inimesed, kellel vanust üle 16 eluaasta, saame otseselt aidata kaasa ettevõtluskeskkonna paremaks muutmisele. Ma loodan, et kasutate seda võimalust ja annate sellele ettepanekule oma toetusallkirja.

Soovin kõikidele Kaubanduskoja liikmetele edu ja head algavat kooliaastat ning kuulutan Kaubanduskoja 2014/2015 Ärihooaja sellega avatuks!

► *Ootame ka teie toetusallkirju, et seista ühiselt ettevõtjate huvide eest!*

Anna oma toetusallkiri siin:  
[www.koda.ee/algatus](http://www.koda.ee/algatus)

## JURISTI TÖÖLAUALT

# Isikuandmete kaitse meelespea ettevõtjale

ISTOCKPHOTO

**T**egutsedes ettevõtjana tuleb paratamatult olla kursis ka seadusest tulenevate isikuandmete kaitse nõuetega. Põhjus on lihtne, nimelt endalegi sageli teadvustamata, puutuvad ettevõtjad peaaegu iga päev kokku isikuandmete töötlemisega.

Ettevõtjate elu lihtsustamiseks on andmekaitse inspeksioon koostanud juhise, mis tutvustab seadusest tulenevaid nõudeid. Samuti annab juhise ettevõtjale väärt soovitusi, kuidas tagada parem andmekaitse.

### MIS ON ISIKUANDMED JA MIKS NEID KAITSMA PEAB?

Isikuandmed on mis tahes andmed füüsilise isiku kohta, sõltumata sellest, millisel kujul või millises vormis need on. Seega on isikuandmed näiteks klientide andmed ettevõtte kliendibaasis või töötajate andmed siseveebis. Olenemata andmete asukohast, näiteks arvutis, nutitelefonis või paberikandjal, on ettevõttel kohustus tagada nende andmete turvalisus. Seega peab ettevõtte kasutusele võtma kõik vajalikud turvameetmed, mis tagaksid isikuandmete vajaliku kaitse.

Isikuandmete lubamatu leke võib kahjustada ettevõtte mainet. Samuti võib leke endaga kaasa tuua väärteo- või kriminaalkaristuse. Lisaks ei saa välistada ka tsiviilhagi korras esitatud kahjunõuet. Seega tasuks olla seadusest tulenevatest isikuandmete nõuetest teadlik ning neid praktikas ka järgida.

### ESMALT TULEKS HINNATA RISKIDE MÕJU

Andmekaitse inspeksiooni sõnul tuleb enne ettevõtte turvameetmete kindlaksmääramist veenduda, milliseid andmeid ettevõtte töötleb. Siinkohal olgu öeldud, et

isikuandmete töötlemine tähendab, mis tahes isikuandmetega tehtavat toimingut, sealhulgas näiteks andmete kogumist, salvestamist, korrastamist, säilitamist, muutmist, juurdepääsu võimaldamist jne.

Pärast andmete koosseisu kindlaksmääramist tuleks kaardistada potentsiaalsed riskid, mis võivad andmeid ohustada. Samuti tuleb hinnata, kui väärtuslik, tundlik või konfidentsiaalne teave on ning millist kahju või milliseid probleeme võib andmete leke põhjustada.

### KRÜPTEERIMINE TAGAB ANDMETE TURVALISUSE

Juhise kohaselt on krüpteerimine üks hea viis, kuidas tagada, et isikuandmed on kättesaadavad üksnes volitatud kasutajale. Krüpteerida on võimalik nii kogu kõvaketast (st kõik arvutis olevad andmed krüpteeritakse) kui ka ükskuid faile, näiteks faile, mis sisaldavad tundlikku infot. Juhise annab soovitusi, et lihtsaim võimalus failide lühiajaliseks krüpteerimiseks on kasutada DigDoc3 krüpto tarkvara. Tegemist on ID-tarkvara osaga, mis paigaldatakse kasutaja arvutisse koos ID-tarkvara paigalduspaketiga. Antud meetod on hea viis tundliku info edastamiseks e-posti teel.

### TURVALISUSE TAGAMISEKS TULEB JÄRGIDA MITMETASANDILIST TURVAPOLIITIKAT

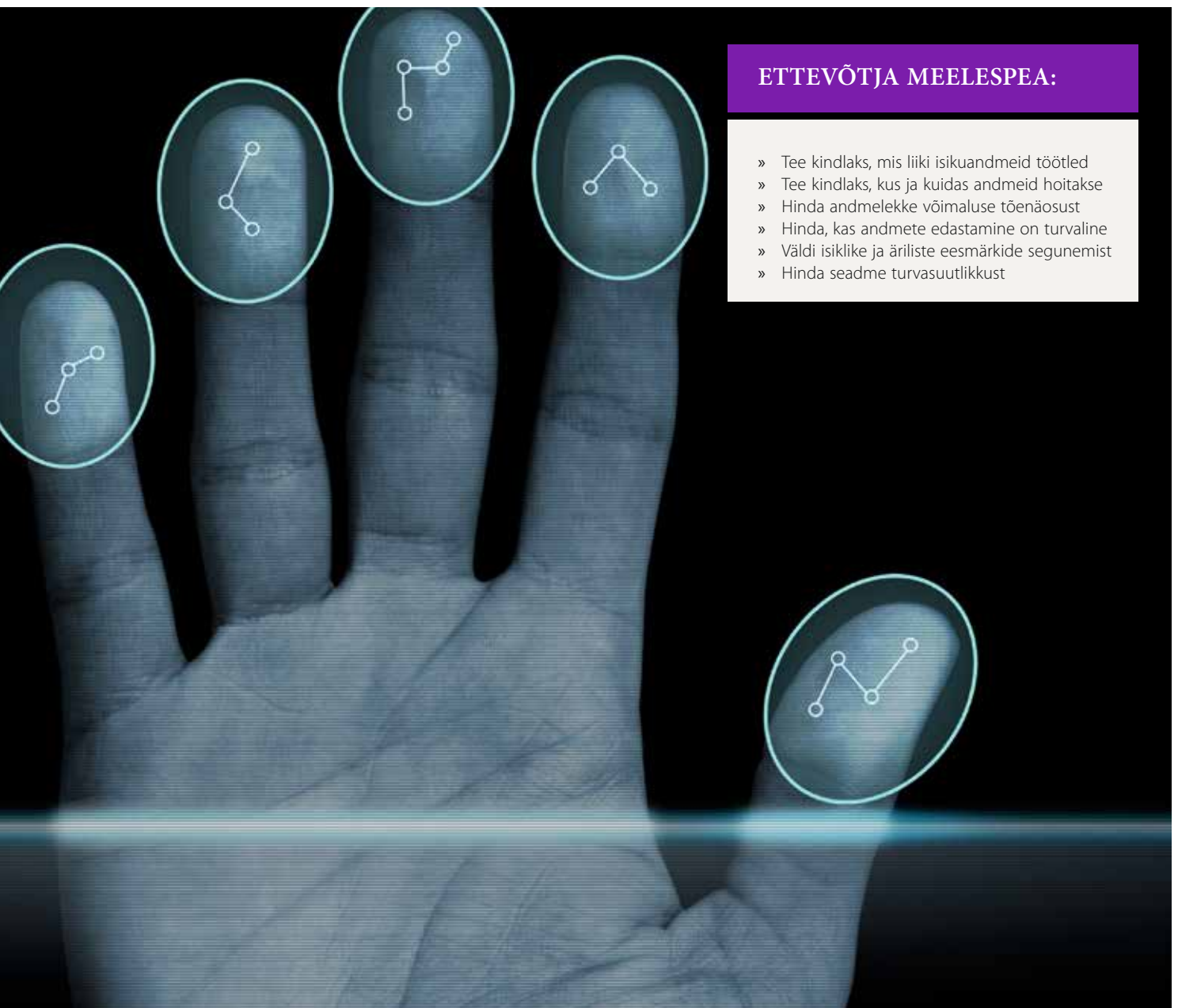
Andmekaitse inspeksioon selgitab, et turvalisuse tagamise võti on mitmetasandiline turvapoliitika. See tähendab, et turvalisuse tagamiseks kasutatakse koos eri vahendeid ja tehnikaid.

Esitaks tuleb tagada isikuandmete lekke füüsiline turvalisus, st ettevõtte peab ära

► Isikuandmete lubamatu leke võib kahjustada ettevõtte mainet. Samuti võib leke endaga kaasa tuua väärteo- või kriminaalkaristuse.

hoidma isikuandmeid sisaldavate seadmete varguse. Näiteks paberdokumente tuleks hoida seifis ja servereid eraldi ruumis.

Teiseks soovib juhend ettevõtte arvutivõrku kontrollida viirus- ja pahavaratõrje programmide abil, et hoida ära või tuvastada ohte. Kindlasti tuleks programme re-



### ETTEVÕTJA MEELESPEA:

- » Tee kindlaks, mis liiki isikuandmeid töötled
- » Tee kindlaks, kus ja kuidas andmeid hoitakse
- » Hinda andmelekke võimaluse tõenäosust
- » Hinda, kas andmete edastamine on turvaline
- » Väldi isiklike ja äriliste eesmärkide segunemist
- » Hinda seadme turvasuutlikkust

gulaarselt uuendada, sest vastasel korral on kaitse kasutu. Samuti peaksid arvutivõrgud olema kaitstud tulemüüriaga, et avastada ja peatada rüüand võrgule enne, kui need tungivad põhjalikult ettevõtte võrku.

Kolmandaks rõhutab andmekaitse inspeksioon, et ettevõtte infosüsteemile peaksid juurdepääsu omama ainult usaldatud kasutajad. Kindlasti peaks ettevõtetel olema ülevaade, kes, millal ja milliseid infosüsteeme või seadmeid kasutab. Näiteks peaks igal kasutaja olema oma kasutajanimi ja salasõna.

Kindlasti tuleks salasõna regulaarselt vahetada. Samuti ei tohiks salasõna olla liiga lühike, vaid minimaalne pikkus peaks olema vähemalt 8 sümbolit või tähemärki.

Ühe võimalusena näeb inspeksioon pääsuõiguse tagamist ID-kaardi või Mobiil-ID abil. Samas mõnab inspeksioon, et kuigi viimane meede tagaks kõige suurema turvalisuse, siis ometi kaasnevad sellega ka kõrgemad halduskulud. Siinkohal tuleks ettevõtjal hinnata andmete väärtuslikkust. Mida väärtuslikum on teave, seda tugevamad peaksid olema ka turvameetmed.

► *Andmekaitse inspeksiooni juhis „Infoturve ja isikuandmete kaitse väikeettevõttes“ on soovi korral leitav nii Kaubanduskoja kodulehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee) kui ka andmekaitse inspeksiooni kodulehelt [www.aki.ee](http://www.aki.ee).*



**SIMOONA HION**

Jurist

## JURISTI TÖÖLAUALT

# 5 küsimust isikliku auto töösõitudeks kasutamise korra kohta

ISTOCKPHOTO

**1.** septembril jõustusid tulumaksuseaduses kaks olulist muudatust, mis puudutavad isikliku sõiduauto töösõitudeks kasutamise hüvitamist. Esiteks kadus võimalus maksta töötajale ning juhatase liikmetele isikliku auto kasutamise eest hüvitist ilma sõitude kohta arvestust pidamata. Teise olulise muudatusena suurendati hüvitise maksuvaba piirmäär 256 eurolt 335 euronni kuus.

Viimastel nädalatel on Kaubanduskoja poole pöördunud hulgaliselt ettevõtjaid seoses isikliku auto kasutamise töösõitudeks. Järgnevalt toome välja viis kõige enam esitatud küsimust koos vastusega.

### KAS 1. SEPTEMBRIST MUUTUS MAKSUVABA HÜVITISE PIIRMÄÄR TÖÖSÕIDU ÜHE KILOMEETRI KOHTA?

Ei muutunud. Maksuvabalt võib maksta hüvitist endiselt 0,3 eurot ühe töösõidu kilomeetri kohta, kui inimene kasutab isiklikku autot töösõitudeks ning sõitude kohta peetakse arvestust.

### KAS TÖÖANDJA VÕIB TÖÖTAJALE MAKSTA KA VÄIKSEMAT HÜVITIST KUI 0,30 EUROT KILOMEETRI KOHTA?

Jah, võib küll. Tööandjal ei ole lubatud maksuvabalt maksta rohkem kui 0,30 eurot ühe töösõidu kilomeetri eest, kuid piirmäärast vähem (nt 0,20 eurot) võib maksta.

### KAS TÖÖTAJALE VÕI JUHATUSE LIIKMELE VÕIB MAKSTA MAKSUVABA HÜVITIST, KUI TA KASUTAB ISIKLIKKU AUTOT ELU- JA TÖÖKOHA VAHEL SÕITMISEKS?

Tööandjal on lubatud töötajale või juhatase liikmele maksuvabalt hüvitada isikliku sõiduautoga tööle sõitmise kulud ainult juhul, kui ühistransporti kasutades ei ole võimalik seda teekonda läbida mõistliku aja- või rahakuluga. Selline põhimõte tuleneb tulumaksuseaduse § 48 lõikest 5<sup>1</sup>.

Maksu- ja tolliamet on oma kodulehel välja toonud kolm olukorda, kus tööandjal on õigus kohaldada töötajate transpordikulu maksuvabastust. Esiteks siis, kui töökoht asub piirkonnas, kuhu ühistransport ei sõida. Maksuvabastust on lubatud kasutada ka juhul, kui töötajal puudub võimalus ühistransporti kasutades elu- ja töökohta vahel sõita, sest tööpäev algab või lõpeb ajal, millal ühistransporti ei ole võimalik selleks kasutada. Kolmanda näitena on toodud olukord, kus ühiskondlik transport küll eksisteerib, kuid selle kasutamisega kaasneks ebamõistlik ajakulu (nt töötaja jõuab töökohta oluliselt enne tööpäeva algust või saab oluliselt hiljem koju või ümberistumisest tekib ebamõistlik ajakulu võrreldes varemala läbimiseks kuluva ajaga). Mõistliku ajakulu tõlgendamisel ei saa maksu- ja tolliameti hinnangul määravaks pidada asjaolu, et ühistranspordi kasutamisel jõutakse sihtkohta võrreldes autoga oluliselt hiljem.

Kui esineb üks kolmest eelpool kirjeldatud näitest, siis loetakse isikliku auto kasutamist elu- ja töökohta vahel töösõiduks. Sellisel juhul tuleb pidada sõidupäevikut ning lähtuda valitsuse 14. juuli 2006. aasta määrusest nr 164 „Teenistus-, töö- või ametiülesannete täitmisel isikliku sõiduauto kasutamise kohta arvestuse pidamise ja hüvitise maksmise kord“. Maksuvabastuse kohaldamisel on tööandjal kohustus teendada, et töötajal või juhatase liikmel ei ole võimalik mõistliku aja- või rahakuluga liikuda elu- ja töökohta vahel. Tõendiks võivad olla näiteks erinevate transpordivahendite sõidugraafikud.

### KUI INIMENE KASUTAB ISIKLIKKU AUTOT MITME TÖÖANDJA HEAKS, KAS SIIS VÕIVAD KÕIK TÖÖANDJAD KOKKU HÜVITADA TÖÖTAJALE MAKSUVABALT 335 EUROT KUUS VÕI VÕIB IGA TÖÖANDJA MAKSTA KUNI 335 EUROT KUUS?

Kui inimene töötab mitme tööandja juures, siis võib iga tööandja maksta töötajale maksuvabalt kuni 335 eurot kuus eeldusel,





► **Maksuvabalt võib maksta hüvitist endiselt 0,3 eurot ühe töösõidu kilomeetri kohta, kui inimene kasutab isiklikku autot töösõitudeks ning sõitude kohta peetakse arvestust.**

et maksuvaba hüvitise maksmise tingimused on täidetud. Näiteks kui töötaja kasutab oma isiklikku autot kolme tööandja juures, siis võib iga tööandja maksta talle kuni 335 eurot kuus ehk kokku võib töötaja saada maksuvaba hüvitist ühes kuus 1005 (3x335) eurot.

**KAS MAKSUVABA HÜVITIST ISIKLIKU AUTO KASUTAMISE EEST TÖÖSÕITUDEKS VÕIB MAKSTA ÜKSNES AUTO OMANIKULE?**

Ei. Tulumaksuseaduse kohaselt võib maksuvaba hüvitist maksta töötajale või juhatuse liikmele, kes kasutab töösõitudeks enda kasutuses olevat autot, mis ei ole tööandja

omanduses ega valduses. Seega ei sõltu hüvitise maksmine asjaolust, kas inimene on auto omanik. Oluline on ainult see, et inimene kasutab töösõitudeks enda kasutuses olevat autot. Tööandjale tuleb esitada auto kasutamist tõendava dokumendi koopia.

► *1. septembrist jõustunud tulumaksuseaduse muudatustega saab lähemalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel [www.koda.ee](http://www.koda.ee). Kui Teil tekib küsimusi seoses isikliku auto kasutamisega töösõitudeks, siis võtke ühendust Kaubanduskoja juristidega aadressil [juristid@koda.ee](mailto:juristid@koda.ee).*



**MARKO UDRAS**

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

## ▶ INNOVATSIOONIVEERG

# Kohanemisprogramm toetab välismaalt saabuvate töötajate kohanemist

Augustis allkirjastas siseminister **Hanno Pevkur** määruse, millega kehtestatakse välismaalaste kohanemisprogramm. Programmi eesmärgiks on toetada välismaalaste kohanemist ja hilisemat lõimumist, tagades neile teadmised Eesti riigi ning ühiskonna toimimise, igapäevase eluolu korraldamise, töötamise ja õppimisega seotud teemadel.

### KIIRELT KOHANENUD TÖÖTAJA LOOB ETTEVÕTTELE SUUREMAT VÄÄRTUST

Kuigi kohanemist toetavaid koolitusi on Eestis ka varem pakutud, nt ülikoolidelt välisüliõpilastele, on terviklik kohanemisprogramm Eestis uuenduslik. Programm teeb võimalikuks toetada erineva tausta, eelteadmiste ja Eestisse saabumise põhjustega isikute kohanemist. Töötamaks välja paindlik ning eri vajadusi arvestav kohanemisprogrammi kontseptsioon, on siseministeerium korraldanud laialdasi konsultatsioone tööandjate, teenusepakujate, kohalike omavalitsuste liitude esindajate, eri katusorganisatsioonide ja ülikoolidega. Eri teemasid käsitlevatest moodulitest koosnev koolitus on planeeritud võtma arvesse näiteks ettevõtjate, üliõpilaste ja teadlaste, aga ka sisserändajate pereliikmete vajadusi. Lisaks pakutakse programmi raames algtaseme keeleõpet. Koolitustematerjalid tehakse kättesaadavaks ka veebipõhiselt, mis võimaldab ennast Eesti eluga kurssi viia juba enne riiki saabumist.

Kohanemisprogramm panustab eelkõige ühiskonna terviklikku toimimisse, tagades teadmised ja oskused selle osaks olla. Teiste riikide kogemus näitab, et kiire ja edukas kohanemine toetab uussisserändajate panust uue elukohariigi arengusse ning arusaama tekkimist uue elukohariigi toimimispõhimõtetest ja alusväärtustest.

Kohanemisteenused aitavad kaasa tööturuaktiivsusele, hariduses ja ka kodanikuühiskonnas osalemisele. Mõistmata uue elukohariigi toimimispõhimõtteid ja ühiskonna alusväärtusi võib välismaalase viia isoleerituseni ning sõltumiseni erinevatest tugiteenustest ning halvimal juhul sotsiaaltoetustest. Vastutus välismaalaste ja nende perede Eestis edukalt hakkama saamise eest on kõigil seotud osapooltes ning ühised pingutused vajalikud.

### KOHANEMISEL ON OLULINE TOIMIV VÕRGUSTIK

Kohanemisprogrammi sihtrühmaks on kõik Eestis alla viie aasta seaduslikult elanud välismaalased ning nende perekonnaliikmed, sealhulgas ka rahvusvahelise kaitse saajad. Kohanemiskoolituste suunab välismaalasi Politsei- ja Piirivalveamet, kuhu pöörduetakse elamisloa või (elamisõiguse alusel) isikut tõendava dokumendi taotlemiseks

Kohanemist toetava raamistiku kujundamisel on oluline roll täita lisaks riigile aga ka välistööjõudu vajavatel tööandjatel. Kohanemist toetava ja kohanemiskoolituste kohta käiva informatsiooni levimisel on keskselt partneriteks ka kohaliku tasandi organisatsioonid ja mittetulundussektor. Nemad saavad ka kaasa aidata uussisserändajate sotsiaalsete kontaktide tekkele.

### KUIDAS TOIMUB KOHANEMISPROGRAMMI LÄBIMINE?

Alates 1. augustist 2015 teavitab Politsei- ja Piirivalveamet isikut tõendava dokumendi andmise teatega koos Eestis alla viie aasta viibinud välismaalasi võimalusest osaleda kohanemisprogrammis. Teatega edastatakse info selle kohta, kus on võimalik leida täiendavat infot koolituste kohta ning kus end koolitusele registreerida. Võimalik on registreerida end nii esmast infot pakkuvasse baasinfo moodulisse, eri teemamoodulitesse kui keeleõppesse. Peale registreerimist võtab inimesega ühendust teenuse pakkuja ning täpsustab toimumisaja- ning koha, samuti vajadusel lisainfot ning juhiseid, kuidas kasutada veebipõhiseid materjale.

Kui välja arvata algtaseme keeleõpe, mille maht on orienteeruvalt 80 akadee-

▶ Kuigi kohanemist toetavaid koolitusi on Eestis ka varem pakutud, nt ülikoolidelt välisüliõpilastele, on terviklik kohanemisprogramm Eestis uuenduslik.

milist tundi, kestab koolitus ühe päeva ning sõltub paljuski grupi täpsematest vajadustest. Koolituse lõpus on võimalik osalejatel esitada selgusetuseks jäänud teemadel küsimusi ning saada ülevaadet koolituse käigus oma teadmiste paranemisest.



**PIRET POTISEPP**

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium

## MISSIONS FOR GROWTH: EU-CHINA BUSINESS & TECHNOLOGY COOPERATION: KONVERENTS, MESS JA KONTAKTKOHTUMISED

21.-23. oktoobril Chengdus Hiinas

Sügisel jätkab Euroopa Komisjon uute kõrgetasemeliste visiitidega, et aidata Euroopa ettevõtjatel avada uusi võimalusi huvipakkuvates riikides ja toetada kasulike koostöövõimaluste loomist.

Kutsume osa võtma osa tehnoloogiaalasest ja ärikontaktide loomist edendavast messist, sektoripõhistest töötubadest ja kontaktkohtumiste üritusest. Fookuses on keskkonnakaitse, taastuvenergia, biotehnoloogia ja ravimitööstus (*bio-pharmacy*), kaasaegne põllumajandustööstus (orgaaniline toit, toiduohutus ja -kvaliteet, teadus- ja arendustegevus), lennundus ja IKT.



WIKICOMMONS

**Tähtaeg visiidile registreerimiseks:**  
15.09.2014, kontaktkohtumistele 16.10.2014.

► **Registreerimine, päevakava, info registreerunute kohta (+500 ettevõtet):** [http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/daniel-calleja/asia/china/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/daniel-calleja/asia/china/index_en.htm)  
**ja kontaktkohtumiste kohta:** <https://www.b2match.eu/ninth-eu-china-cooperation-fair>

## MISSIONS FOR GROWTH: RAHVUSVAHELINE MESS JA KONTAKTKOHTUMISED

18.-19. novembril Cabo Verdes

Euroopa Komisjon kutsub ettevõtjaid koostöösidemeid looma suure potentsiaaliga Lääne-Aafrikas. Visiidi sihtriik Cabo Verde on üks 16 Lääne-Aafrika riigist (Economic Community of Western African States), kellega Euroopa Liit on sõlminud majanduskoostöö lepingu, mis loob võimalused nendele riikidele tuua ELi turule oma kaupu tollimaksu- ja koguseliste piiranguteta. Visiidi rõhuasetus on valdkondadel: tekstiilitööstus ja jalanõude tootmine, põllumajandustööstus, taastuvenergia, merendus ja kalatööstus, turism.



WIKICOMMONS

► **Lisainfo regiooni ja visiidi eesmärkide kohta:**  
[http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/additional/africa/cape-verde/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/additional/africa/cape-verde/index_en.htm)

## Riigihanketeated

### METALL, MASINAD JA SEADMED

Makedoonias hangitakse voolukulumõõtjureid (*Zonal flow meters and pressure reducers*).

**Tähtaeg 06.10.2014. Kood 255**

Tšehhis hangitakse elektriakusid.

**Tähtaeg 20.10.2014. Kood 256**

Poolas hangitakse tuuluteid (koos paigaldamisega).

**Tähtaeg 10.10.2014. Kood 257**

Lätis hangitakse valgustablood ja sisevalgustusega sildid.

**Tähtaeg 07.10.2014. Kood 258**

Makedoonias hangitakse rauatooted (*casted iron phasonic elements*).

**Tähtaeg 15.09.2014. Kood 259**

Ungaris hangitakse põllumajandus- saaduste kuivateid.

**Tähtaeg 13.10.2014. Kood 260**

### TOIDUAINED

Horvaatias hangitakse maisi.

**Tähtaeg 28.10.2014. Kood 261**

Rumeenias hangitakse piimatoteid (pastöriseeritud ja kõrgkuumutatud piim, jogurt ja teised fermenteeritud piimatooted, transporditeenused).

**Tähtaeg 29.10.2014. Kood 262**

Makedoonias hangitakse piima, jogurtit ja teisi fermenteeritud piimatoteid, šokolaadipiima.

**Tähtaeg 23.09.2014. Kood 263**

Lätis hangitakse piima ja piimatoteid.

**Tähtaeg 26.09.2014. Kood 264**

Slovakkias hangitakse piima ja piimatoteid, pehmeid ja kõvasid juustusid.

**Tähtaeg 24.09.2014. Kood 265**

>>>

VÕTA ÜHENDUST

► **Lea Aasamaa**  
Tel: 604 0083  
E-post: [lea.aasamaa@koda.ee](mailto:lea.aasamaa@koda.ee)

## Riigihanketeated

>>>

### IKT

Tšehhis hangitakse arvutiseadmeid ja nende tarvikud.

**Tähtaeg 12.09.2014. Kood 266**

Soomes hangitakse arvutiekraane ja -pulte (originaalkeeles: *tietokoneiden näytöt ja valvontapöydät*).

**Tähtaeg 01.10.2014. Kood 267**

### PUIT JA MÖÖBEL

Leedus hangitakse mööblit.

**Tähtaeg 13.10.2014. Kood 268**

Horvaatias hangitakse puitposte.

**Tähtaeg 06.10.2014. Kood 269**

Lätis hangitakse küttepuid.

**Tähtaeg 20.10.2014. Kood 270**

Tšehhis hangitakse mitmesugust mööblit ja sisseseadet, püsivaid teadetetahvleid, infopaneele.

**Tähtaeg 20.10.2014. Kood 271**

Inglismaal hangitakse (lahtist) mööblit.

**Tähtaeg 26.09.2014. Kood 272**

Saksamaal hangitakse erineva suurusega lamellkardinaid.

**Tähtaeg 13.10.2014. Kood 273**

### RÕIVAD

Hispaanias hangitakse kutserõivaid, eritööriivaid ja manuseid.

**Tähtaeg 10.10.2014. Kood 274**

Saksamaal hangitakse rõivaid, jalatseid, reisitarbeid ja manuseid.

**Tähtaeg 27.10.2014. Kood 275**

Rootsis hangitakse kutserõivaid, eritööriivaid ja manuseid ning tule-  
tõrjujate vormiriiivaid.

**Tähtaeg 06.10.2014. Kood 276**

### MUU

Taanis hangitakse pabermähkmeid.

**Tähtaeg 16.10.2014. Kood 277**

Tšehhis hangitakse suhtekorralduse nõustamisteenuseid.

## MEDICA 2014: MESS JA KONTAKTKOHTUMISED

12.-14. novembril Düsseldorfis Saksamaal



WIKICOMMONS

Medica on üks maailma suurimaid meditsiini- ja tervishoiuvaldkonna messe. Samuti on see iga-aastane kogunemiskoht valdkonnas tegutsejatele. Möödunud aastal osales messil 132 000 külastajat 120 riigist ning eksponente oli 4618 kokku 66 riigist.

Kutsume osalema Saksamaa Enterprise Europe Network partnerite korraldatud messi raames toimuvale kontaktkohtumiste üritusele, kus keskendutakse järgmistele valdkondadele:

- » diagnostika;
- » meditsiinitehnoloogia;
- » laboriseadmed;
- » füsioteraapia ja ortopeediline tehnoloogia;
- » tarbekaubad;
- » IKT;
- » meditsiiniteenused ja väljaanded.

Kontaktkohtumiste üritus toimub juba 15. korda. Möödunud aastal osales 240

ettevõtjat kokku 25 riigist ja toimus enam kui 800 kohtumist.

**Tähtaeg kontaktkohtumiste üritusele registreerimiseks ja profiili loomiseks 28.11.2014.**



**Lisainfo:**

[www.b2match.eu/medica2014](http://www.b2match.eu/medica2014)

### VÕTA ÜHENDUST



**Lea Aasamaa**

Tel: 604 0083

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

## NAVIGATE 2014: MERENDUSSEKTORI JA MERETRASPORDI MESS NING KONTAKTKOHTUMISED

19. novembril Turus Soomes



WIKICOMMONS

Kutsume osalema merendusvaldkonna laiahaardelisel messil ja selle raames toimival kontaktkohtumise üritusel.

### Sektorid:

- » laevaehitus, laevaehitustehnoloogiad, seadmed ja tarvikud;
- » elektroonika, mehhanismid- ja kommunikatsiooni süsteemid;
- » sadama tehnoloogiad ja kaupade käitlemise süsteemid;
- » merendusteenused ja meretransport;
- » merendusala teadus- ja arendustegevus, innovatsioon;
- » uued energiaallikad (biokütus, LNG);
- » keskkonnasäästlik tehnoloogia (cleantech).

Kontaktkohtumise üritus annab suurepärase võimaluse leida uusi äripartnereid, alltöövõtjaid, teadus- ja arendustöö partnereid, tutvuda ja pakkuda uusi tehnoloogiaid.

### Olulised kuupäevad:

- 3. november:** registreerumine ja ettevõtte profiili esitamine
- 10. november:** kohtumiste valimine

**Osalemistasu: kontaktkohtumiste üritus on tasuta.**



### Lisainfo:

[www.b2match.eu/navigate2014](http://www.b2match.eu/navigate2014)

## Koostööpakkumised

Taani digitrükile spetsialiseerunud ettevõtte otsib alltöövõtuks trükikohta, et printida suuremal hulgal brošüüre, raamatuid ja katalooge ning samuti suuremahulisi rannalippe ja reklaambännereid.

**Kood: 20130225021**

Poola vineeri ja puitlaastplaadi impordi- ja ekspordiga tegelev ettevõtte pakub end vahendajaks tootjatele, kes soovivad siseneda Poola turule ja toodavad vineeri ning puitlaastplaate, mida kasutatakse mööblitootmiseks ning ehitussektoris.

**Kood: BRPL20140807001**

Suurbritannia vahendusettevõtte otsib teraskonstruksioonide püstitamisele spetsialiseerunud ettevõtet ja pakub koostööd teenuse osutamise lepingu alusel või ühisettevõtlust.

**Kood: BRUK20140723002**

Hollandi meeste aluspesu bränd otsib aluspesutootjat, kes valmistaks nende tootevalikus olevaid boksereid, mis on toodetud ettevõttes, mis omab sertifikaati „Garments without Guilt“.

**Kood: BRNL20140807001**

Jaapani turustaja otsib Euroopast mobiiliseadmetele mõeldud turvatoodete/tarvikute tarnijat, et laiendada oma tootevalikut selliste Euroopa Liidu toodete lahendus- teega nagu MCM (*Mobile Contents Management*) või MAM (*Mobile Application Management*). Ettevõtte on huvitatud turustamislepingust, mis võimaldaks tarnida Jaapani turule.

**Kood: BRJP20130809001**

Tšehhi väikeettevõtte otsib uenduslikke ja kaasaegseid koju, aeda või õue mõeldud dekoratiivtoodete tootjaid, samuti mööbli tootjaid ja pakub end edasimüüjaks Tšehhis.

**Kood: BRCZ20140819001**

>>>

KOOSTÖÖPAKKUMISTE  
KONTAKTIDE INFO:



**Aleksandra Kriventsova**

Tel: 604 0082

E-post:

[Aleksandra.Kriventsova@koda.ee](mailto:Aleksandra.Kriventsova@koda.ee)

## Koostööpakkumised



Norra koduautomaatikaga tegelev ettevõtte otsib juhtmevabade elektrooniliste autovärvade tootjat või hulgimüüjat. Värv peab vastama EnOcean koduautomaatika standardile ja koosnema üldisest arvutimoodulist, raadiotransiiverist ja teistest komponentidest. Partneriks võib olla tootja või hulgimüüja, kes vastutab nii osade ostmise kui kokupanemise ning komplektse ning pakendatud toote tarnimise eest.

**Kood: BRNO20140815001**

Poola internetipood otsib mööbli-tootjaid ja käsitsi maalitud piltide tegijaid, pakub end edasimüüjaks või agendiks Poola turule sisenejatele.

**Kood: BRPL20140812001**

Prantsusmaa Alsace'i piirkonna orgaanilise veini tootja otsib importijaid ja edasimüüjaid.

**Kood: BOFR20130820003.**

Suurbritannia väikeettevõtte on spetsialiseerunud erinevate ilmastikukindlate riiete tootmisele (mõeldud muuhulgas surfamiseks, kalapüügiks, jahinduses kasutamiseks, matkamiseks jne) otsib nende riiete tootjat suurenenud mahtude täitmiseks.

**Kood: BRUK20140813001**

### KOOSTÖÖPAKKUMISTE KONTAKTIDE INFO:

► **Aleksandra Kriventsova**  
Tel: 604 0082  
E-post:  
Aleksandra.Kriventsova@koda.ee

## VINITECH SIFEL: MESS JA KONTAKTKOHTUMISED

**2.-4. detsembril** Bordeaux's Prantsusmaal

WIKICOMMONS



Veini, puuvilja ja juurviljade tootjate rahvusvaheline mess ja kontaktkohtumised. Möödunud aastal oli külastajaid enam kui 6000, kokku 70 riigist. Osalema on oodatud ettevõtjad seemnete ja taimede tootjatest pakkematerjalide tootjateni ning vastavaid lahendusi pakkuvate/ vajavate firmade- ning hulgimüüjateni.

Esindatud valdkonnad:

- » puu- ja juurviljad;
- » viljapuuaiad ja veinistandused;
- » veinitootmine;
- » pakendamine ja pudelitesse villimine;
- » juhtimissüsteemid.

**Olulised kuupäevad:**

**20. november:** registreerimine ja profiili loomine

**27. november:** kohtumiste valimine

**Osalemistasu: kontaktkohtumiste üritus on tasuta.**

► **Lisainfo ja registreerimine:**  
**Kontaktkohtumised:**  
[www.b2match.eu/vinitech2014](http://www.b2match.eu/vinitech2014)  
**Mess:** [vinitech.fr/en/](http://vinitech.fr/en/)

## TECH INDUSTRY 2014: KONTAKTKOHTUMISED JA MESS LÄTIS

**4.- 5. detsembril** Riias Lätis

Balti piirkonna üks olulisim valdkonna mess ootab ka sel aastal huvitatud ettevõtjaid jt osalejaid tööstussektori viimastest uudistest osa saama ja uusi partnerlussuhteid looma.

Tech Industry kontaktkohtumiste üritusele oodatakse osalema ettevõtete esindajaid, teadus-arendusspetsialiste ja teadlasi, ülikoolide esindajaid, tehnoloogiasirdest huvitatud ja samuti vahendavaid organisatsioone, investoreid, avaliku sektori esindajaid jt.

**Seotud sektorid:**

- » masinaehitus;
- » metallitöö;
- » automaatika;
- » elektroonika;

- » elektrotehnika;
- » innovaatilised tehnoloogiad;
- » seadmed ja tarvikud;
- » töövahendid.

**Olulised kuupäevad:**

**17. november:** registreerumine ja ettevõtte profiili esitamine

**24. november:** kohtumiste valimine

**Osalemistasu: kontaktkohtumiste üritus on tasuta**

► **Lisainfo:**  
[www.techindustry.een.lv](http://www.techindustry.een.lv)

## ► KASULIKKU

# Müügikäibe suurendamine väikeste nippidega

Mõttele, analüüsi, ennusta. Just need kolm märksõna on aluseks Kanadast pärit rahvusvaheliselt eduka ettevõtja ning koolitaja **Eric Edmeades** koolitusel, mis keskendub suuremate müüginumbrite saavutamisele.

**T**õenäoliselt näeks iga ettevõtja meelsasti suuremaid müüginumbreid. Õnneks on suure praktilise kogemusega Eric Edmeadesel mitmeid nõuandeid, kuidas seda saavutada. Näiteks teab ta, et inimestele meeldivad lood. „Iga ettevõtte algab mingi looga. Pange see kirja, või kui tarvis, siis mõelge kasvõi välja,“ soovib Edmeades. Ta toob näite, et kui letil on kaks täiesti ühesugust lambavillast tekki, siis see, millel on kaasas huvitav valmimisloog, müüb tõenäoliselt paremini.

Suurim viga, mida ettevõtjad oma tooteid või teenuseid müües teevad, on kliendibaasi liiga lai segmenteerimine, sest üks asi ei saa sobida kõigile. „Ära müü kõikidele potentsiaalsetele klientidele, sest siis kaob siht ära,“ ütleb Edmeades. „Klienti tuleb tundma õppida võimalikult täpselt. Kes ta on, millega tegeleb, kuidas välja näeb?“ räägib Eric. Mida täpsemalt oma klienti tunda, seda kergem on läbi õige turunduse müügitulemusi suurendada. Näiteks pulmafotograafid võiksid öelda, et nende sihtgrupp on kõik abielluvad inimesed, kuid see pole ju tõsi. Kliente piiravad teatud geograafilised asjaolud, samuti tõenäoliselt majanduslik tase.

### KLIENTID VAJAVAD ERINEVAT LÄHENEMIST

Kui praegune klient on teada, tuleks võtta ette ideaalne klient. Edmeades soovib panna kokku ideaalse kliendi profiili. „Mõeldakse tuleks ka sellele, kes on praegune

klient? Pulmafotograaf ütleks alguses, et tema kliendid on kõik abielluvad inimesed, kuid tegelikult on otsesteks klientideks üldiselt ju pruudid,“ ütleb ta. Pruudid ja peigmehed mõtlevad erinevalt ning nende „kättesaamiseks“ tuleb neid erinevalt ka turundada. „Pruudid ihkavad pulmapäeval täiuslikkust, peigmehed soovivad päeva lihtsalt üle elada,“ naljatleb Edmeades.

Paika tuleks panna ka kliendi väärtused. Pulmafotograafi näidet tuues võib piltnik ise pidada väärtuseks parimat tehnikat ja pikaaegset kogemust, kuid kliendi jaoks võib oluliseks olla hoopis see, kui hea suhtleja fotograaf on ja mis meeleolu ta luua oskab. „Õige tuju, ilusatesse poosidesse suunamine ning justkui „nähtamatuna“ iga hetke jäädvustamine on kliendi jaoks tõenäoliselt olulisemad kui see, kas kaamera on viimane või eelviimane mudel,“ arwab ekspert. Mida täpsemalt teada kliendi väärtusi, seda kergem on neid müügis ka rõhutada.

Müüginumbrite suurendamiseks tuleks kliente ettevõttega siduda, neid oma tegevusse kaasata. Heaks näiteks on pulmas tehtud grupipildi vaatamine, kus inimesed hakkavad automaatselt oma nägu otsima. „See näitab selgelt, et inimesi ei huvita sina, neid huvitavad nemad. Seega lõpeta endast rääkimine ja keskendu kliendile,“ ütleb Edmeades. Selle asemel, et rõhutada, kui hea fotograaf sa oled, räägi hoopis tüüpilistest vigadest, mida paarid oma pulmi korraldades teevad. Suurim viga, mida selles faasis tehakse, on otseste müügitulemuste käivitamine. „Enne müümist pead võitma kliendi usalduse. Minu soovitus on, et ära veel müü, võida pigem kliendi austus.“

### INIMESED TEAVAD, MIDA NAD TAHAVAD

Siit koorub välja ka järgmine nõuanne – räägi lugu, millega inimesed samastuksid. Räägi parima pulmakorralduse kogemusest ning sellest, millele kliendid peaksid kindlasti tähelepanu pöörama, kui nad näiteks fotograafi valivad. „Ära ennast otseselt müü, kuid tekita kliendis tunne, et ta tahab parimat. Loomulikult on sul kõik kirjeldatud omadused olemas,“



**Eric Edmeades** on rahvusvaheliselt edukas Kanada ettevõtja, kes on ehitanud üles mitmeid ettevõtteid nii, et tema enda kohalolek pole vajalik. See on võimaldanud tal ka mõned ettevõtetest müüa. Ta on alustanud ja müünud ettevõtteid erinevates valdkondades, nende seas mobiilindus, meditsiiniline treening, 3D kaamerate projekteerimine ning isegi Hollywoodi eriefektide stuudio. Hoolimata sellest, et tal on ka täna mitu ettevõtet, on tal piisavalt vaba aega, et tegeleda oma hobide, pere ning teiste ettevõtjate nõustamise ja koolitamisega. Ta on jaganud lava nii Anthony Robbinsi kui ka Richard Bransoniga ning aidanud tuhandetel ettevõtjatel liikuda ettevõtlusvabaduse suunas.

**29. septembril toimub Tallinnas Eric Edmeadesi Business Freedom workshop.** Õpi, kuidas omada ettevõtet, mis ei oma sind!  
**Lisainfo:** [www.eduakadeemia.ee](http://www.eduakadeemia.ee)

muheleb Edmeades. Alles siis, kui klient on veendunud, et teab, mida tahab, võid talle märku anda, et need kirjeldavad muu-seas ka sind ennast. „Jäta inimestele mulje, et sa annad nõu, kuid tegelikult kirjeldad iseennast. Kuid see toimib ainult siis, kui oled võitnud kliendi usalduse ning oled nende silmis autoriteet,“ ütleb rahvusvaheline ettevõtja, rõhutades, et fotograaf on vaid näide, kuid nipid töötavad ka muudes valdkondades.

► *Need lihtsad nõuanded suurendavad Eric Edmeadesi kogemusele tuginedes müügikäivet ja aitavad saavutada ettevõtlusvabadust. Sellest, mis on ettevõtlusvabadus ning kuidas olla edukam ettevõtja erinevatel tasanditel, saab kuulata Eric Edmeadesi järgmisel koolitusel 29. septembril.*



GETTER ORUSALU

## ▶ EUROOPA UUDISED

# Ühisrahastamisest ehk kuidas Euroopa Komisjon kavatseb idufirmasid toetada

Alljärgnev tugineb Euroopa Komisjoni (EK) teatisele „Ühisrahastamise potentsiaali kasutuselevõtt Euroopa Liidus“ ja selle kohta koostatud Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee (EMSK) arvamusele.

**K**omisjoni sõnul tähendab ühisrahastamine üldiselt üldsusele suunatud avatud kutset osaleda konkreetse projekti rahastamises. „Crowdfunding Industry Report 2012“ hinnangul kaasati 2012. aastal Euroopas igas vormis ühisrahastamise kaudu umbes 735 miljonit eurot ja prognoosi kohaselt kogutakse 2013. aastal ligikaudu 1 miljard eurot. Võrreldes aga jaepankade poolse laenuandmisega (6 triljonit eurot 2011. aastal) on see paraku küllaltki marginaalne. Samas võrreldes rahastamisega, mida pakuvad äriinglid (nähtav turusegment 2010. aastal hinnanguliselt 660 miljonit eurot) või seemne-, käivitus- või hilisemasse kasvuetappi investeerivad riskikapitaliinvestorid (7 miljardit eurot 2012. aastal), on ühisrahastamine täiesti arvestatav rahastamismudel. EK leiab veel, et ühisrahastamine on oluline rahastamisallikas igal aastal umbes poole miljoni Euroopa projekti jaoks, mis vastasel korral ei pruugiks saada elluviimiseks vajalikke vahendeid.

Varasemalt algatas komisjon oma „Rohelise raamatuga Euroopa majanduse pikaajalise rahastamise kohta“ arutelu erinevate tegurite üle, mis võimaldaksid Euroopa majandusel suunata rahastamist rohkem

pikaajalistesse investeeringutesse. Selle vastustest omakorda tuli välja mitu prioriteetset valdkonda, kus komisjon kavatseb teha algatusi, et aidata väikese ja keskmise suurusega ettevõtetel rahastamist ligi tõmmata. Ühisrahastamine on osa sellest töökavast. See on üks uutest esilekerkivatest rahastamismudelistest, mis aitab üha enam kaasa sellele, et idufirmad saaksid n-ö rahastamistreppi mööda üles liikuda. EK arvamus on, et võiks ühisrahastamisele järgneda muud rahastamise vormid, nagu panga, äriingli või riskikapitaliinvestori pakutav rahastamine või aktsiate esmane avalik pakkumine.

### ÜHISRAHASTAMISEL ON ARVESTATAV POTENTIAAL

Kõige tavalisemad ühisrahastamise vormid on järgmised:

- annetused;
- sponsorlus (rahastamise eest saadakse reklaamivõimalusi);
- mitterahaline tasu (saadakse kaup või teenus, mille väärtus on väiksem kui investeeritud summa);
- eelmüük (rahalisi vahendeid kasutatakse uue toote turuletoomiseks);
- intressiga või intressita laenuandmine;
- ettevõtetesse investeerimine (võlakirjade või aktsiate ostmine).

Arvatakse, et just ühisrahastamisel on arvestatav potentsiaal pakkuda rahastamist eri liiki projektidele – innovaatilistele, loomemajandus- ja kultuuriprojektidele või sotsiaalse ettevõtlusega tegelevatele ettevõtjatele, kellel on raskusi oma tegevuse jaoks muus vormis rahastamise saamisega.

Kuigi ühisrahastamine on uus ja paljulubav vahendite kaasamise vorm, osutasid selle kohta korraldatud EK avaliku konsultatsiooni käigus saadud vastused ning Euroopa idufirmade ühisrahastamise võrgustiku uuring erinevatele probleemidele.



ISTOCKPHOTO

dele. Neid probleeme on mitmesuguseid, eelkõige:

- vähene teadlikkus ja arusaamine;
- intellektuaalomandi kaitsega seotud probleemid;
- pettused;
- tarbijakaitse küsimused;
- õiguskindluse puudumine;
- koormavamad regulatiivsed nõuded.

Loomulikult on ka see valdkond seotud üldise finantsstruktuuri ja majanduskasvuga. Nii näiteks rahastatakse USAs ettevõtteid kapitaliturgudel suuremas mahus kui ELis, kus nad sõltuvad suurelt jaolt pangalaenudest. Pankade suhteline tähtsus ulatub vähem kui 20% USAs rohkem kui 60% mõnes Euroopa Liidu liikmesriigis. Mida raskem on saada pangalaenu, seda enam otsitakse muid rahastamisvõimalusi. ELis on ettevõtete kõige suurema probleemi, st klientide leidmise järel tähtsusel teisel kohal piisava rahastamise puudumine. Ühisrahastamine võiks olla siin üheks lahenduseks. Samas märgib EMSK, et alternatiivsete rahastamisallikate osas on väljendatud ka skeptilisi seisukohti. Euroopa VKEd





► See on üks uutest esilekerkivatest rahastamismudelitest, mis aitab üha enam kaasa sellele, et idufirmad saaksid n-ö rahastamistreppi mööda üles liikuda

liit on pidanud EK teatist küll sammuks edasi, kuid siiski ebapiisavaks. Nende sõnul kohaldatakse ühisrahastamist vähest ettevõtete jaoks; idufirmad moodustavad vaid 1% VKEdest.

**KAS SUUREM REGULEERIMINE AITAKS?**

Ka EMSKs usub valdav osa regulatsioonide jõusse. Leitakse, et ühisrahastamist saab edendada elujõuliseks rahastamise alternatiiviks vaid siis, kui suurendatakse investorite usaldust. Selles valdkonnas peab põhirolli etendama reguleeriv asutus. EMSK arvates on piiriülese ühisrahastamise edendamiseks kindlasti vaja

õigusakte, millega ühtlustatakse liikmesriikide juba vastu võetud (või vastuvõtmisel olevad) kriteeriumid. Neil nn uutel turgudel tuleb pöörata erilist tähelepanu tarbijate huvidel ja kaitsele. Ühtlustamine võiks toimuda määruse vastuvõtmisega rahalise kasuga ühisrahastamise platvormide kohta ning sisaldama vähemalt järgmist:

- korraldus;
- osutatavad teenused;
- summade piirmäärad;
- teavitamiskohustus (sh võimalikud huvidel konfliktid);
- kohaldamisala erandid;
- keelud (eelkõige seoses keeluga osta ja avaldada omavahel seotud projekte);
- võrdsete konkurentsitingimuste nõue;
- finantsnõuded;
- avalikku registrisse kandmise kohustus (avalikkus ja läbipaistvus).

Võimalikud ELi õigusaktid peavad olema paindlikud ja tasakaalus, vältides nii liigset reguleerimist (mis võib ühisrahastamise levikut takistada) kui ka investorite

kaitseta jätmist. See tähendab, et õigusaktid peavad olema objektiivsed, läbipaistvad, oma eesmärkidele proportsionaalselt vastavad ja investoritele kõrget kaitsetaset tagavad.

► Komitee kohta saab lähemalt lugeda aadressilt [www.eesc.europa.eu](http://www.eesc.europa.eu)



**REET TEDER**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja esindaja EMSKs



50+

# Nooruse kultuse ajastu lõpp tööturul

Sellise pealkirjaga konverents toimub 3. oktoobril 2014 Hotell Euroopa konverentsikeskuses. Kas tõesti oleme jõudnud nii kaugele, et tööturul domineerivad keskealised ja vanemad inimesed ja noori on üha vähem ja vähem?

Statistika näitab, et Eesti liigub tööpoolest üsna kiires tempos selles suunas: tööhõive kasvab enim vanemaealiste arvelt, noori töötajaid on jäänud vähemaks. Vähemalt 50aastaseid töötajaid lisandus 2013. aastal üle 6000, alla 30aastaste töötajate arv pisut kahanes.

Tegemist on pikemaajalise trendiga – kümne aastaga on vanemaealine töötajaskond kasvanud 43 000 võrra, noorte töötajate hulk kahanenud 10 000 võrra.

Muutunud on nooremate ja vanemaealiste hõiveproportsioonid: 2013. aastal oli alla 30aastaseid töötajaid 20% ja vähemalt 50aastaseid 33% hõivatuid, kümme aastat varem vastavalt 22% ja 27%.

Eesti on kõrge tööhõivega riik. Pea-

mises töötamisvanuses olijatest ehk 20–64aastastest töötas 2013. aastal 73%. Nii ELi kui ka euroala keskmisest hõivemäärast on Eesti näitaja oluliselt kõrgem. Euroopa tööhõivestrateegias on seatud eesmärk tõsta 20–64aastaste tööhõive määr 2020. aastaks vähemalt 75%ni.

Samas ei leevenda kõrge tööhõive tööjõupuudust. Viimase viie aastaga on tööjõud rahvastiku üldise kahanemise tõttu vähenenud 7000 inimese võrra. Selle taga on nii demograafilised põhjused kui ka välisränne. Välismaal töötas hinnanguliselt 23 000 Eesti elanikku ehk 3,7% kõigist tööga hõivatuid, neist kaks kolmandikku Soomes. Pärast Euroopa Liiduga (EL) ühinemist, st kümne aastaga, on välisriigis töölkäijate arv neljakordistunud.

Tööjõupuudusest on saanud tõsine arengutakistus praktiliselt igale teisele tööstusettevõttele. Swedbanki selle aasta uuringust selgus, et 45 protsendil tööstusettevõtetest piirab firma arengut tööjõu-

puudus ja valusaim on probleem töötlevas tööstuses, kus üle poole ettevõttest pidas tööjõu vähesust piiranguks.

## KUST OTSIDA LAHENDUSI?

Lahendusi on traditsiooniliselt kaks: tuua täiendavat tööjõudu sisse või püüda kohalike inimesi rohkem rakendada. Lihtsam on muidugi tuua sisse n-ö valmistööjõud kui pingutada ja vaeva näha selle nimel, et Eesti enda ressursse otstarbekamalt kasutada. Samas ei pruugi võõra tööjõu hankimine osutada lihtsaks ja enesestmõistetavaks, sest lisatööjõudu (nii kõrge kvalifikatsiooniga kui väheste oskustega töötajaid) vajavad praktiliselt kõik riigid Euroopas ja konkurents võib tulla üsnagi tihe.

Muretseda tuleks pigem selle üle, et Eestist ei saaks nn doonorriiki, kust tööjõud pidurdamatult välja voolab (trend on juba selgelt olemas), sest sellisel juhul on võõras asendustööjõud paratamatu, et





**3. oktoobril kell 10.00**  
**Hotell Euroopa konverentsikeskus**

**KONVERENTS** ettevõtete- ja avaliku sektori juhtidele, personali- ja koolitusjuhtidele

**NOORUSE KULTUSE AJASTU LÖPP TÖÖTURUL**

Eestit on tabanud tööjõupuudus ning olukord muutub aasta-aastalt järjest pingelisemaks. Kust leida ja kuidas hoida inimesi? Mida saame juba homme teha, et kohaneda uue reaalsusega tööturul?

**Kava ja registreerumine:**  
[www.seenior.eu](http://www.seenior.eu)

**Kontakt:**  
 Lembi Ruubel  
 tel: 507 4515  
 e-post: [lembi@taveco.ee](mailto:lembi@taveco.ee)

## ► Eesti asub Euroopa Liidus vanemaealiste tööhõivelt kõrgel neljandal kohal pärast Rootsit, Taanit ja Hollandit.

kuks investeerida (näiteks täiendhariduse näol), kelle jaoks on karjäärivõimalused tööl lõppenud.

Eestis on propageeritud eelpensionite süsteemi, tööandjate seas on levinud arusaam, et vanemaealisi pole tööturule vaja. Eestile on iseloomulik varased pensionid ja varane töövõimetus. Vanemaealiste rakendamine eeldab suuri muudatusi nii tööotsijate kui tööandjate hoiakutes, muutmist vajab hariduselu. Vanemaealistele heidetakse sageli ette nende aastakümnete tagust aegunud haridust, paraku on eakate juurdepääs täiend- ja ümberõppele, aga ka kõrgharidusele üsnagi piiratud. Tööelu vajab põhjalikke ümberkorraldusi ja kohandumist vanemaealisele tööjõule.

Tööandjad on võtmeteguriks edasiminekul. Ülalnimetatud konverentsi üheks eesmärgiks on anda tööandjatele terviklik lähtepilt, mida on vaja selleks, et vanemaealist tööjõudu rakendada. Jagatakse metoodilisi soovitusi, kuidas konkreetse ettevõtte tegevust vanemaealiste võimete seisukohalt läbi analüüsida, võimalikke riske ja nõrku kohti välja tuua, et teha töökohtades vajalikud muudatused. Kuidas kujundada individuaalseid tööülesandeid vastavalt vanemaealiste töötajate tugevustele, vajadustele ja võimetele, et tagada nende töövõime, heaolu ja tööviljakus.

## ► Tegemist on pikemaajalise trendiga – kümne aastaga on vanemaealine töötajaskond kasvanud 43 000 võrra, noorte töötajate hulk kahanenud 10 000 võrra.

riigi majandus kokku ei kukuks.

Optimistlikku vaatenurka kohaliku tööjõu rakendamise osas pakub „Inimeste oskuste ja tööturu vajaduste ühitamise rakkerühm“, kelle väitel 450 000 inimest Eestis (85 protsenti Eesti elanikkonnast) võiks töötada, aga ei tööta. Tegemist on majanduslikult mitteaktiivsete inimestega, kuhu kuuluvad õppurid kõikides kooliastmetes (8%), pensionärid (26%), lapsehoolduspuhkusel olijad (2%) ja muudel põhjustel tööturult kõrvale jäänud.

Ka demograaf Luule Sakkeuse hinnangul on üks tööturu peamisi reserve vanemaealised ja konkreetsemalt vanuserühm 60–69, millest vaid kolmandik inimestest on majanduslikult aktiivsed.

Paraku ei ole vanemaealised ise, tööandjad ega ka ühiskond tervikuna veel valmis, et inimesed töötaksid kõrge eani.

Eesti asub Euroopa Liidus vanemaealiste tööhõivelt kõrgel neljandal kohal pärast Rootsit, Taanit ja Hollandit. Silmapaistvale positsioonile vaatamata ei kohelda vanemaealisi Eesti tööturul väärtusliku tööjõuna. 50+ vanusesse jõudnud inimesel on vägagi keeruline leida tasuvat ja erialale vastavat tööd. Ta tajub vanussurvet (ühiskonna negatiivset suhtumist), sest on jõudnud vanuserühma, keda ei hinnata enam töövõimeliseks ja väärtuslikuks, kellesse ei peeta vajali-

ISTOCKPHOTO



**IRIS PETTAI**

Eesti Avatud Ühiskonna Instituudi juhataja

## ► KODA KUTSUB OSALEMA

# SEMINAR „ÜLE 1000EUROSTE TEHINGUTE DEKLAREERIMINE JA MUUDATUSED SÕIDUAUTODE KÄIBEMAKSUSTAMISES. ERISOODUSTUSED“

**25. septembril Tartus**  
(Atlantise konverentsikeskuses,  
Narva mnt 2)

**2. oktoobril Tallinnas**  
(Kaubanduskojas, Toom-Kooli 17)

Seminaril räägitakse, millised on nõuded ja kord üle 1000euroste tehingute deklareerimisel ning milles seisnevad muudatused ettevõtete käsutuses olevate sõiduautode käibemaksu arvestamisel.

Kuna jätkuvalt on palju probleeme erisoodustuste maksustamisel, siis pööratakse koolituse teises osas tähelepanu ka nendele küsimustele.

### Käsitletavad teemad:

- Käibedeklaratsiooni lisas kajastatavad ostu- ja müügitehingud ja andmed.
- Nõuded arvetele.
- Üleminekusätted.
- Sõiduauto kasutamisel erisoodustuse tekkimise tingimused.
- Sõiduauto soetusel sisendkäibemaksu mahaarvamise uus piirang ja millal piirangut ei rakendata.
- Sõiduauto hüvitise maksamise uued tingimused ja muudatused.
- Tehingute tõendamise probleemid.
- Mis on erisoodustus ja selle maksukoormus.
- Erisoodustuse saajad ja erisätted kontsernisestest tehingutes.
- Kodukontor.
- Sõiduauto ja teiste transpordivahendite kasutamisega seotud maksud.
- Tehingud oma töötajate ja juhtidega.
- Laenude andmisel tekkivad maksuprobleemid.
- Kohtupraktika eeltoodud küsimustes.



WIKICOMMONS

Lektor on **TÕNIS JAKOB**, audiitoräriühingu OÜ Marisett juhataja ja juhtiv maksukonsultant ning vandeaudiitor. Ta on osalenud lektorina paljudel raamatupidamise ja maksustamise teemalistel avalikel koolitustel ja seminaridel ning on olnud ülikoolides maksustamise õppejõud.

Vannutatud audiitor alates 1994. aastast ning olnud 1994–2008.a Eesti Audiitorikogu juhatuse liige.

Omab laialdast kogemust nii Eesti siseses kui rahvusvahelises maksunõustamises ja maksude planeerimisel erinevate tehingute osas.

### INFO JA REGISTREERIMINE:

#### Tartu koolitus

Kaubanduskoja Tartu esindus  
Tel: 744 2196  
E-post: tartu@koda.ee

#### Tallinna koolitus

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

# EKSPORDIKOOLITUSED

## 2014



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



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



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

### KOOLITUS „KONTAKTIDE LOOMINE JA KOOSTÖÖPARTNERITE LEIDMINE SIHTTURUL“

**Tallinn** • (Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Toom-Kooli 17)  
15. september 2014  
18. november 2014  
20. jaanuar 2015  
17. veebruar 2015

**Tartu** • (Dorpat Konverentsikeskus, Turu 2, Krause saal)  
21. oktoober 2014  
17. märts 2015

### KOOLITUS „PRAKTILISI NÄPUNÄITEID EKSPORTIJALE TURU-UURINGUTEKS“

**Tallinn** • (Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Toom-Kooli 17)  
17. september 2014  
19. november 2014  
21. jaanuar 2015  
18. veebruar 2015

**Tartu** • (Dorpat Konverentsikeskus, Turu 2, Krause saal)  
23. oktoober 2014  
19. märts 2015

### KOOLITUS „KUIDAS MITMEKORDISTADA VÄLISMESSIL OSALEMISE KASUMLIKKUST?“

**Tallinn** • (Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Toom-Kooli 17)  
16. september 2014  
20. november 2014  
22. jaanuar 2015  
19. veebruar 2015

**Tartu** • (Dorpat Konverentsikeskus, Turu 2, Krause saal)  
22. oktoober 2014  
18. märts 2015

### LISAINFO JA REGISTREERUMINE:

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

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

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

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

Korraldajatel on õigus teha vajadusel programmis muudatusi.

Ekspordialane info EAS-i kodulehel

[www.eas.ee/ekspordikoolitused](http://www.eas.ee/ekspordikoolitused)

Koolituste korraldamist rahastab Euroopa Sotsiaalfond

## KODA KUTSUB OSALEMA INFOPÄEV „SUUNANÄITAJA – PRETENSIOONI ESITAMISE ÕIGUS JA MÜÜGIGARANTII“

Tarbijakaitseamet ja Kaubanduskoda kutsuvad ettevõtjaid **kolmapäeval, 24. septembril 2014** toimuvale infopäevale „Suunanäitaja – pretensiooni esitamise õigus ja müügigarantii“. Infopäev toimub Tallinnas, **EKNK Toompea koguduse majas aadressil Toompea 3 kell 9.00–16.45.**

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

Infopäeval saate vastused järgnevatele küsimustele:

- Milliseid tulemusi andsid Eesti poodides tehtud kontrollotud?
- Mis vahe on pretensiooni esitamise õigusel ja garantiiil?

- Millised on kaebuse esitamisel poolte õigused ja kohustused?
- Kuidas tõendada ostu ja tooteviga?
- Kuidas käituda esmakordse ja korduva tootmisdefekti puhul?
- Kuidas toimub kaebuste lahendamine tarbijakaebuste komisjonis?
- Millised on tarbija õigused teistest Euroopa Liidu riikidest ostmisel?
- Kuidas lahendatakse piiriüleste ostudega seotud kaebusi?
- Millised on poolte õigused ja kohustused e-poest ostes?
- Millised on ebaausad kauplemisvõtted?

Ürituse keel: eesti-vene (sünkroontõlge)

Üritusest osavõtu tasu on 25 eurot + käibemaks.

Infopäeva juhhib **Hanna Turetski-Toomik**, tarbijakaitseameti tarbijapoliitika ja avalike suhete osakonna juhataja.

**Registreerumine kuni 18. septembrini (k.a).**

Kasutage seda suurepärasest võimalusest ka oma meeskonna koolitamiseks!

### LISAINFO:

**Marju Männik**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda  
Tel: 604 0079  
E-post: marju.mannik@koda.ee

## MESSID SAKSAMAAL



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

<b>DU UND DEINE WELT</b>	Hamburgi müügi- ja elamusmess	<b>Hamburg</b>	<b>03.–12.10.2014</b>	<b>Messid Berliinis</b> Kontakt: <b>Maida Insler</b> tel: 6276 942 e-post: <a href="mailto:berlin.ee@ahk-balt.org">berlin.ee@ahk-balt.org</a>
<b>EXPO REAL</b>	Ärikinnisvara ja investeringud	<b>München</b>	<b>06.–08.10.2014</b>	<b>Messid Düsseldorfis</b> <b>Spielwarenmesse Nürnbergis</b> Kontakt: <b>Mari-Ann Rebane</b> tel: 6276 947 e-post: <a href="mailto:duesseldorf.ee@ahk-balt.org">duesseldorf.ee@ahk-balt.org</a> e-post: <a href="mailto:spielwarenmesse.ee@ahk-balt.org">spielwarenmesse.ee@ahk-balt.org</a>
<b>Belektro</b>	Elektrotehnika, hooneautomaatika, elektroonika ja valgustus- tehnika erialamess	<b>Berliin</b>	<b>15.–17.10.2014</b>	<b>Messid Hamburgis</b> Kontakt: <b>Mari-Liis Sikamägi</b> tel: 6276 951 e-post: <a href="mailto:hamburg.ee@ahk-balt.org">hamburg.ee@ahk-balt.org</a>
<b>EuroBLECH</b>	Rahvusvaheline lehtmatali maailmames	<b>Hannover</b>	<b>21.–25.10.2014</b>	<b>Messid Hannoveris</b> Kontakt: <b>Triin Lend</b> tel: 6276 944 e-post: <a href="mailto:hannover.ee@ahk-balt.org">hannover.ee@ahk-balt.org</a>
<b>Glasstec</b>	Rahvusvaheline klaasitööstuse mess	<b>Düsseldorf</b>	<b>21.–24.10.2014</b>	<b>Messid Kölnis</b> Kontakt: <b>Elo Saari</b> tel: 6276 946 e-post: <a href="mailto:koelnmesse.ee@ahk-balt.org">koelnmesse.ee@ahk-balt.org</a>
<b>ORGATEC</b>	Büroode planeerimine, büroomööbel- ja sisustus	<b>Köln</b>	<b>21.–25.10.2014</b>	<b>Messid Münchenis</b> Kontakt: <b>Kerli Press</b> tel: 6276 940 e-post: <a href="mailto:muenchen.ee@ahk-balt.org">muenchen.ee@ahk-balt.org</a>
<b>hanseboot</b>	Rahvusvaheline paadimess Hamburgis	<b>Hamburg</b>	<b>25.10.–02.11.2014</b>	
<b>electronica</b>	Elektroonikaelementid ja –komponendid	<b>München</b>	<b>11.–14.11.2014</b>	
<b>MEDICA</b>	Meditasiini maailmafoorum: erialamess koos kongressiga	<b>Düsseldorf</b>	<b>12.–15.11.2014</b>	
<b>GET Nord</b>	Elektroonika, sanitaartehnika, kütte- ja kliimaseadmete erialamess	<b>Hamburg</b>	<b>20.–22.11.2014</b>	
<b>Boot &amp; Fun Berlin</b>	Rahvusvaheline mere-, veesporti- ja paadimess	<b>Berliin</b>	<b>27.–30.11.2014</b>	
<b>Valve World Expo</b>	Rahvusvaheline tööstusventiilide erialamess koos kongressiga	<b>Düsseldorf</b>	<b>02.–04.12.2014</b>	
<b>DOMOTEX</b>	Vaipade ja põrandakatete maailmames	<b>Hannover</b>	<b>17.–20.01.2015</b>	
<b>BAU</b>	Arhitektuur, ehitusmaterjalid ja –süsteemid	<b>München</b>	<b>19.–24.01.2015</b>	
<b>imm cologne</b>	Rahvusvaheline maailma suurim sisustuse ja mööbli mess	<b>Köln</b>	<b>19.–25.01.2015</b>	
<b>Spielwarenmesse</b>	Rahvusvaheline maailma suurim mänguasjade mess	<b>Nürnberg</b>	<b>28.01.–02.02.2015</b>	
<b>Fruit Logistica</b>	Rahvusvaheline värskete puu- ja juurviljade kaubandusmess	<b>Berliin</b>	<b>05.–07.02.2015</b>	

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

Deutsche Messe  
Hannover · Germany

Messe  
Düsseldorf

Hamburg Messe  
und Congress

Messe München  
International

koelnmesse



spielwarenmesse

Messe Berlin

## UUED LIIKMED

### HARJUMAA JA TALLINN

ECIG GROUP OÜ	www.nicorex.ee	E-sigarettide ja tarvikute hulgi- ja jaemüük. Vesipiipude ja nende tarvikute müük.
SNOW INVESTMENTS OÜ		Alkohoolsete jookide import, hulgi- ja jaemüük.
MÖTTEJÕUD OÜ	www.mottejoud.ee	Raamatupidamisteenused.
TRANSLANGUAGES OÜ	www.translanguages.ee	Lai valik tõlke- ja toimetamisteenuseid.
LIFTERS OÜ		Liftide paigalduse allhange, liftide moderniseerimine, tösteseadmetööd, erilahendused.
ANOL OÜ	www.dkleeps.ee	Jaemüük posti või interneti teel.
DIGIBOOM OÜ	www.digiboom.ee	Elektronika, kodutehnika ja fototehnika jaemüük posti või interneti teel.

## JUUBILARID

Õnnitleme ettevõtte juubeli puhul!

70

**EESTI TALLEKS AS**  
liige alates 1982

35

**MAINOR AS**  
liige alates 1987

25

**ADVOKAADIBÜROO TAPIO KINANEN OÜ**  
liige alates 2005

**ALGIS TuÜ**  
liige alates 2014

**BACULA AS**  
liige alates 1999

**ELI OÜ**  
liige alates 2000

**NURMIKO AS**  
liige alates 1991

20

**CADI EESTI OÜ**  
liige alates 1997

**CEMICEST OÜ**  
liige alates 2002

**EESTI TEMPLITEHAS OÜ**  
liige alates 2000

**FEIN-ELAST ESTONIA OÜ**  
liige alates 1998

**HELVETIA BALTI PARTNERITE OÜ**  
liige alates 2000

**LANDHOLDER AS**  
liige alates 1998

**MNC TRANSPORT OÜ**  
liige alates 2001

**NG INVESTEERINGUD OÜ**  
liige alates 1998

**SALUTAGUSE PÄRMITEHAS AS**  
liige alates 1995

**SYNTEMA AS**  
liige alates 1997

**TNT EXPRESS WORLDWIDE EESTI AS**  
liige alates 1998

**UNIMAK GRUPP OÜ**  
liige alates 1997

15

**ANU AIT OÜ**  
liige alates 2003

**ART NEOON OÜ**  
liige alates 2014

**HANSA MEDICAL OÜ**  
liige alates 2004

**HANSACOM OÜ**  
liige alates 2001

**HANSAS PLAADITURG AS**  
liige alates 2007

**HOLDA OÜ**  
liige alates 2009

**ME GROUP BALTIC OÜ**  
liige alates 2001

**OSTERGAARD JA JOOST OÜ**  
liige alates 2009

**TALLINNA TÖÖSTUSHARIDUS-KESKUS**

liige alates 1999

**TAMREX OHUTUSE OÜ**  
liige alates 2000

**TÄNAPÄEV AS**  
liige alates 2003

**VARA SAEVESKI OÜ**  
liige alates 2001

10

**ADVOKAADIBÜROO GLIKMAN, ALVIN & PARTNERID OÜ**  
liige alates 2010

**ADVOKAADIBÜROO GLIMSTEDT OÜ**  
liige alates 2009

**ALK PIPES OÜ**  
liige alates 2007

**AXINOM EESTI OÜ**  
liige alates 2013

**KABERLAND OÜ**  
liige alates 2011

**NORDMARINE SEAFOOD OÜ**  
liige alates 2014

**PRIMETA OÜ**  
liige alates 2010

**WOOD IMPORT COMPANY OÜ**  
liige alates 2010

5

**CRISTELLA VT OÜ**  
liige alates 2012

**ELEKTIVUS OÜ**

liige alates 2012

**EUR-INVEST GROUP OÜ**  
liige alates 2010

**ILOTRÜKK OÜ**  
liige alates 2013

**KEELEAIT OÜ**  
liige alates 2011

**PLASTOK OÜ**  
liige alates 2011

**RUNSO MASINAKAUBANDUS OÜ**

liige alates 2011

**SMART VALLEY OÜ**  
liige alates 2013



# JEEP ON LEGEND



## Innovatsioon on elustiil. UUS Cherokee

Uus Jeep Cherokee on sama uuenduslik, kui auto välimuse põhjal oodata võib. Varustusse kuuluvad puutetundlik multimeediasüsteem, traadita laadimisseade mobiiltelefonide jaoks, võtmeta käivitus, üle 70 ohutus- ning juhiabisüsteemi jpm.

Jeep® kaubamärgiga kaasas käiv legendaarne maantee- ja maastikusuutlikkus on nüüd ühendatud tagasihoidliku kütusekuluga (keskmine kütusekulu alates 5,3 l / 100 km). Uus Cherokee – kõik kaasaegne legendaarse nime all.

CO<sub>2</sub> emissioon 139-232g/km, keskmine kütusekulu 5,3-10,0 l/100km.

# Jeep®

SILBERAUTO

Jeep® on Chrysler Group LLC ametlik kaubamärk