

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA

IGA LIIGE LOEB! • ILMUB AASTAST 1925

NR 1 • 30/01/2013

Kas tööandja võib töötaja e-kirju lugeda?

► lk 5



Euroopa Komisjon tahab keelata eksitavate turundusvõtete kasutamise

► lk 9

80% töötajatest eelistavad töötada hea mainega ettevõttes

► lk 20



FOTO: ISTOCKPHOTO

KASULIKKU Kujutagem ette olukorda, mis ei pruugi ollagi väga teoreetiline. Eesti ettevõtja on võtnud riski ja otsustanud viia oma oskused ja ka kapitali uuele turule, mis, ütleme, paikneb Eestist kagus, laias laastus. Nii laias, et vastu võib tulla ka mõni ookean, ütleme. **Loe lähemalt lk 22**



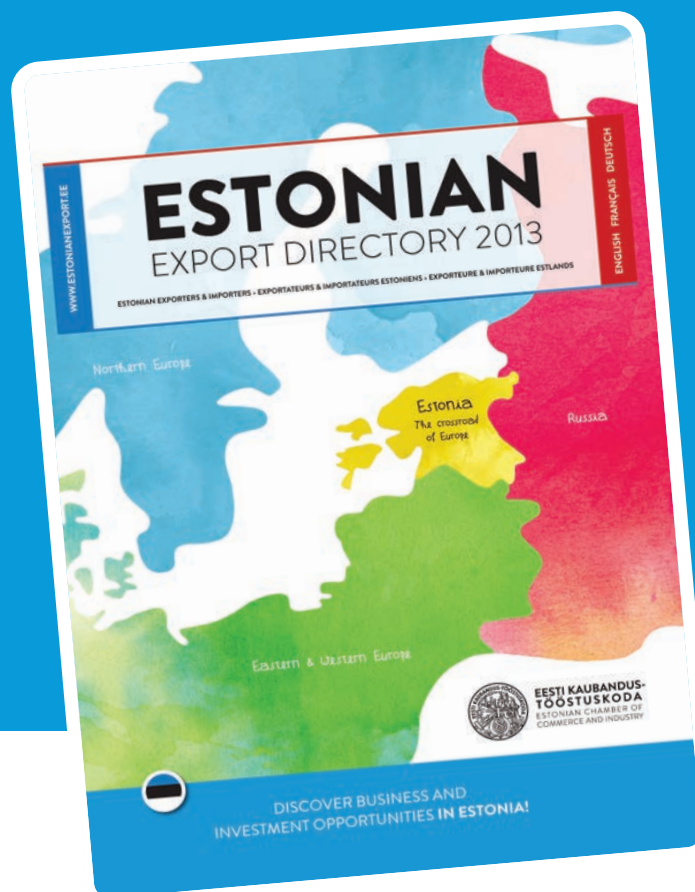
Sinu ettevõtlustugi Euroopas

ESTONIAN EXPORT DIRECTORY 2013

ESTONIAN EXPORT DIRECTORY ilmub juba kaheksateistkümnendat korda

See praktiline töövahend sisaldab ligi tuhande Eesti ettevõtte andmeid, kes soovivad oma kaupu ja teenuseid välisurgudele viia ja mujalt maailmas partnereid leida. Väljaanne tutvustab Eestit mujal maailmas, sest lisaks ettevõtete kataloogile sisaldab see ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning huvitavat ja kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada. Kogu teave on raamatus inglise, saksa ja prantsuse keeles.

VARSTI
ILMUMAS!



**EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA**
ESTONIAN CHAMBER OF
COMMERCE AND INDUSTRY

KÜSIGE TASUTA RAAMATUT EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJAST
telefonil 604 0060 või e-posti aadressil koda@koda.ee

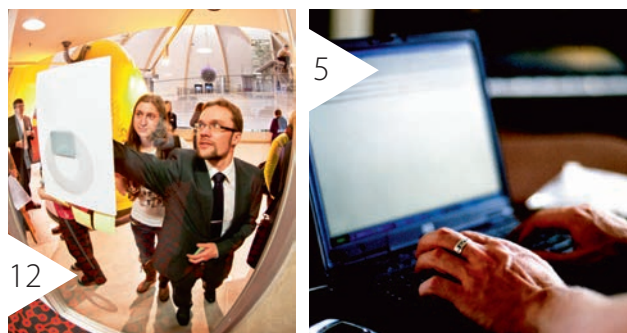
Väljaande pidevalt uuendatav veebiaadress on

WWW.ESTONIANEXPORT.EE

Koostööpartner: FCR Media AS • Tel: 630 0300 • E-post: export@ice.ee
Lisainfo väljaande kohta: Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee



10



12

5

JUHTKIRI

- 4** Millistel teemadel tasuks alanud aastal silm peal hoida?

5 ETTEVÖTJA KÜSIB

SEADUSANDLUS

- 6** Valmistatakse ette uut tubakatoodete direktiivi
8 Piiriüleste maksejõuetusmenetluste tõhustamine
9 Euroopa Komisjon astub võitlusesse eksitava turundusvõtetega

EUROOPA UUDISED

- 10** Digitaalne energia ja *Patriot Act* ehk pilvandmetöötlus Euroopas nõuab teadvustatud lähenemist

TEADUSELT ETTEVÕTLUSELE

- 12** Kui idee vajab teostamist

INNOVATSIOONIVEERG

- 14** Firma aktsiate börsile viimine pärsib ettevõtete innovatsiooni

15 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

VASTUTUSTUNDLIK ETTEVÕTLUS

- 20** Kümme punkti vastutustundliku ja jätkusuutliku ettevõtluse ärilisest kasust

JUHTIMISVEERG

- 21** Mis juhtub, kui doktorikraadiga naine hakkab... kalu kasvatama

KASULIKKU

- 22** Maailmapanga toel arenevatele turgudele

23 KODA KUTSUB OSALEMA

29 JUUBILARID

30 UUED LIIKMED

KALENDER

FINANTS- JA MAKSUALASED KOOLITUSED

6. veebruar **Seminar „Tulu- ja käibemaksu sõlmprobleemid ning maksumuudatused 2013“**
 Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)
 Info: Kaubanduskoja Tartu esindus • Tel: 744 2196 • E-post: tartu@koda.ee
7. veebruar **Seminar „Maksu- ja Tolliameti käibemaksu tehinguskeemide analüüs“**
 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
 Info: Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
- Koja ja Maksu- ja Tolliameti teabepäev Jõhvis**
 Koja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi)
 Info: Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • margus@koda.ee
8. veebruar **Infoseminar: Maailmapanga toel arenevatele turgudele**
 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
 Info: Gerly Jostov • Tel: 604 0082 • gerly@koda.ee
- Koja ja Maksu- ja Tolliameti teabepäev Narvas (vene keeles)**
 Tartu Ülikooli Kolledžis (Raekoja plats 2, auditoorium 129)
 Info: Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • margus@koda.ee

ÕIGUSALASED KOOLITUSED

12. veebruar **Seminar „Aktuaalset ehitusõigusest – millised on ehitamise suhtes kehtivad piirangud?“**
 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
 Info: Toomas Hansson • Tel: 744 2196
 E-post: toomas@koda.ee
20. veebruar **Seminar „Abiks orienteerumisel töösuhete labürindis“**
 Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)
 Info: Tartu esindus • Tel: 744 2196 • tartu@koda.ee

MÜÜGIKOOLITUSED

12. veebruar **Seminar „Müük ja müügitehnika“**
 Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu)
 Info: Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
14. veebruar **Seminar „Kliendihaldus ja selle olulisus kaasaegses ettevõttes“**
 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
 Info: Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
21. veebruar **Läbirääkimiste koolitus „Rääkides rikkaks!“**
 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
 Info: Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • toomas@koda.ee

MESSID JA KONTAKTKOHTUMISED

6. veebruar **Afganistani äridelegatsioon Eestis**
 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
 Info: Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
18. veebruar **Loomemajanduse mess ja kontaktkohtumiste üritus Ambiente Frankfurdis Saksamaal**
 Kontaktkohtumistel osalemine tasuta
 Info: Triin Udris • Tel: 604 0090 • E-post: triin@koda.ee

▶ JUHTKIRI

Millistel teemadel tasuks alanud aastal silm peal hoida?

Iseenesest võiks pealkirjas toodud viite aasta algusele ka mõne muu perioodi või määranguga asendada, sest ega ühe aasta lõpp ja teise algus tähenda reaalses elus palju enam kui seda, et kuupäeva kirjutamisel tuleb aasta numbrit korrigeerida. Igapäevases töös suurt vahet ei teki ja joonlauaga tegemistele piiri ei tõmba. Siiski on aasta alguses tavaks korraks plaane seada ning tulevaste perioodide osas tegevusi planeerida. Nii oleme ka Kojas seda teinud.

Erinevate teenuste hulk, mida Koja liikmetele pakume on jätkuvalt märkimisväärne ning oluline on tegeleda pidevalt nende kvaliteedi tagamise ja arendamisega just selles suunas nagu meie liikmed seda vajavad. Nii pöörame ka jooksva aastal kindlasti suurt rõhku kontaktide vahendamisele ja nõustamisele. Vahendatavate koostööpakkumiste hulk on igal aastal kasvanud, kuid kohati on kuulda olnud ka nurinat, et pakutav ei ole vastanud ootustele. Püüame selles osas kindlasti tõhusamad olla. Kuid üks siin on ka palju nüansse, mis meie käeulatusest välja jäävad – me ei kontrolli ise nt Hispaania ettevõtja tausta, kes koostööpartnerit otsib, seda teevad meie koostööpartnerid kohapeal, ning seetõttu ei suuda me alati hinnata, kui tõsine on võimaliku ettevõtja huvi või kas see ikka vastab täpselt sellele, mis kirja on saanud. Tagasiside koostööpakkumisi vahendavate organisatsioonide vahel on tänaseks aidanud üldist kvaliteeti tõsta, kuid eks arenguruumi veel on. Töötame selle nimel.

Jätkuvalt on meie tegevustes oluliseks koolitused ja se-

minarid, mida oma liikmetele pakume. Igal nädalal toimub midagi olulist ning olete oodatud osalema, kui aeg ja teema vähegi sobivad. Loodan siinkohal, et koolituste hinnatase, mis meie liikmetele turu keskmisest enamasti oluliselt soodsam, kedagi eemale ei peleta, sest võin lubada, et kvaliteedis järeleandmisi kindlasti tehtud ei ole. Mõistliku hinna ja kõrge kvaliteediga praktiliste koolituste pakkumine on meile alati oluline olnud.

Õigusloome poolest töötab aasta 2013 tulla aktiivne, sest mitmedki ettevõtjatele olulised teemad hakkavad selgemaid piirjooni saama. Juba kevadel peaks ehitus- ja planeerimisvaldkonna kodifitseerimise tulemusena tõenäoliselt valmis saama eelnõu dokument, mis idee kohaselt kogu valdkonda tervikuna ühtede kaante vahele üritab suruda. Aktuaalsemaks muutub ka intellektuaalomandi valdkonna kodifitseerimisprotsess, mis samuti ettevõtjate jaoks oluline.

Ühe väga olulise ja ettevõtjaid mõjutava küsimusena tuleb aasta esimeses pooles kindlasti tegeleda ka Euroopa Liidu toetuste järgmise finantsperioodi osas sihtide seadmisega. Kuigi konkreetsete meetmete disainimine jääb ehk 2013. aasta teise poolde, on esimesel poolaastal vajalik suuremas plaanis proportsioonide paikanihtamine. Siin on oluline roll ka ettevõtlusstrateegiatel, milledest ühe kohta eelmisel

nädalal ka kõikide Koja liikmete arvamust küsisime. Ja teemasid on loomulikult veel, mis ettevõtjatele ja seega ka Kaubanduskojale vastuvaidlematult olulised ning mis vajavad tegelemist – osaühingu osanike nimekirjade pidamise regulatsiooni võimalik muutmise, võitlus maksu- ja halduskoormuse piiramise, haridus- ja muud riigivalitsemist otsesemalt või kaudsemalt puudutavad algatused, talendipoliitika ja välis- tööjõu värbamisega seonduv,

maksupoliitika aspektid jne, jne. Teemasid jätkub. Loodan seejuures jätkuvalt, et olete ka ise aktiivsed erinevaid küsimusi kommenteerima ning arvamust avaldama. Kui näete mõne eelnõu või poliitika-dokumendi puhul sellest teie ettevõtetele probleeme tekitamas, andke sellest meilegi teada. Sama puudutab ka juba kehtivaid regulatsioone. Edu ka aktiivsust!

▶ Mõistliku hinna ja kõrge kvaliteediga praktiliste koolituste pakkumine on meile alati oluline olnud.



MAITS PALTS
peadirektor

▶ ETTEVÕTJA KÜSIB

Kas tööandja võib lugeda töötaja e-kirju?



Teatud juhtudel (nt töötaja tööülesannete täitmise kontrollimiseks, arvutite turvalisuse tagamiseks, töötaja haigestumisel) võib tööandjal tekkida vajadus lugeda töötaja tööalast e-posti (nt eesnimi.perekonnanimi@firmanimi.ee). Siinkohal tuleb aga rõhutada, et tööandjal ei ole lubatud piiramatult kontrollida töötaja e-kirjavahetust.

Tööandja on kohustatud austama töötaja privaatsust (sh õigust eraelu puutumatusel ja õigust sõnumisaladusele) ning seetõttu ei või lugeda töötaja erakirju. Tööandjal on lubatud uurida ainult töötaja töökohustustega seotud e-kirju, kuid samas võib töötaja e-post sisaldada ka erakirju. Vältimaks töötajate privaatsuse rikkumist, peaks tööandja teavitama töötajat sellest, kas ja millistel juhtudel võib ta lugeda töötaja e-kirjavahetust. Vastavasisuline kokkulepe võib sisaldada näiteks töölepingus või töökorralduse reeglites.

Seega võib tööandja lugeda töötaja töökohustustega seotud e-kirju, kui see on vajalik ja proportsionaalne meede ning töötaja on andnud selleks oma nõusoleku.

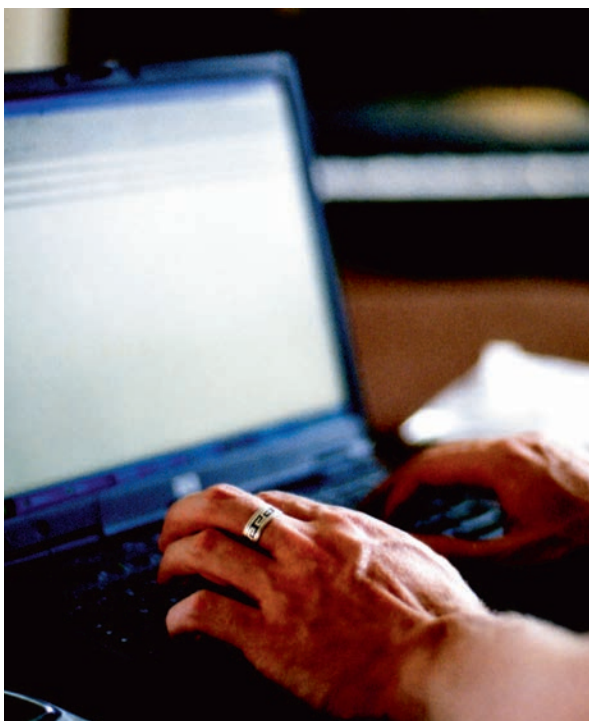


FOTO: ISTOCKPHOTO

**MARKO UDRAS**

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna jurist

Omandiga seotud märked arvetel

Kas arve peal kirjas olevad täiendused omandireservatsiooniga müügi kohta kehtivad arve adressaadi suhtes?



Tihti võib arvete pealt lugeda erinevaid tingimusi, mis puudutavad nt müüdü materjalide omandiõiguse üleminekut alles pärast arve täielikku tasumist. See olukord puudutab omandireservatsiooniga müüki, mis tähendabki sellist poolte kokkulepet, et ostja saab kauba omanikuks alles hetkel, mil lepingujärgne tasu on täielikult tasatud. Oluline ongi siin kokkuleppe olemasolu. Kui on võimalik näidata, et arve peal kirjas olev tingimus väljendab poolte kokkulepet ja see pole seadusega vastuolus, siis on tegemist ka

kehtiva tingimusega. Kui aga müüja on lisanud tingimuse omaalgatuslikult ilma, et teine pool oleks selle tingimuse osas eelnevalt nõusolekut väljendanud või saanud üldlase tutvuda vastava tingimusega enne lepingu sõlmimist, on tingimuse siduvus teise poole suhtes pigem välistatud. Kokkuvõtvalt saab öelda seda, et tingimused on lepingu osaks, kui müüja enne lepingu sõlmimist või sõlmimise ajal vastavale tingimusele kui lepinguosale selgelt viitas ja teisel lepingupoolel oli võimalus tingimusega tutvuda.

**MART KÄGU**

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

SEADUSANDLUS

Valmistatakse ette uut tubakatoodete direktiivi

Kirjutasime hiljuti Eestis kavandatavatest muudatustest tubakapoliitika vallas. Nüüd on võetud tubaka regulatsioon luubi alla ka Euroopa Liidu (EL) tasandil. Nimelt on Euroopa Komisjon teinud ettepaneku vaadata üle kehtiv tubakatoodete direktiiv 2001/37/EÜ. Allpool vaatamegi ettepaneku sisu lähemalt.

Ettepaneku eesmärgiks on vaadata põhjalikult läbi kehtivad tubakatooteid reguleerivad ELi õigusaktid ning võtta vastu uued tõhusamad eeskirjad (tervise kaitset silmas pidades). Tubakatoodete direktiivi muutmise küsimus on aktiivse arutelu teemaks olnud tegelikult juba viimased paar aastat. 2010. a lõpus viidi läbi Komisjoni poolt avalik konsultatsioon ning 2011. a lõpus avaldati ka selle tulemused. Konsultatsiooni tulemustest ilmnis tegelikult väga selgelt see, et huvigruppide nägemus on äärmiselt erinev. Nüüdseks on siiski kokku pandud ettepanek kehtiva direktiivi muutmiseks ja see on saadetud arutamiseks Euroopa Liidu Nõukogule ja Parlamendile.

MILLEGA TÄPSEMALT PÕHJENDATAKSE TUBAKATOODETE DIREKTIIVI LÄBIVAATAMIST?

Põhjendusena tuuakse esile sisuliselt see, et alates 2001. aastast, mil tubakatoodete direktiiv vastu võeti, on turgudel, teaduses ja rahvusvahelisel tasandil toimunud palju muutusi. Uue direktiiviga soovitakse ettepaneku kohaselt parandada siseturu toimimist ning tagada tõhusam rahva tervise kaitse. Sealjuures tuuakse esile, et turule on jõudnud uued tooted, nagu elektroonilised sigaretid ja mõned kehtiva direktiivi sätted on lihtsalt ajast maha jäänud.

MIS ON PEAMISED KÜSIMUSED, MILLELE LÄBIVAATAMINE KESKENDUB?

Uue direktiiviga soovitakse sisse viia terve rida olulisi muudatusi alates tubakatoodete lubatud koostisosade konkreetsema ja piiratud määratlemisega ning lõpetades illegaalse turu vastu efektiivsema võitlemisega.

Nii plaanitakse näiteks keelata eristatavate maitse- või lõhnaainetega (sh mentooliga) sigarettide, isevalmistatavate tubakatoodete ja suitsuvabade tubakato-

odete ning mürgisust ja sõltuvusttekitavat toimet suurendavaid lisaaineid sisaldavate toodete turustamine. Täpsustavalt olgu mainitud, et piibutubaka, sigarite ja sigarillode suhtes soovitakse näha ette leebemad reeglid.

Tulevikus soovitakse suuremat tähelepanu pöörata ka pilthoiatustele ja märgistusele. Edaspidi kavatakse sätestada reeglid nii, et kõikidel sigarettide ja isevalmistamiseks mõeldud tubakapakenditel peab olema pildist ja tekstist koosnev terviseohu ühendhoiatus, mis katab 75% nii pakendi esi- kui ka tagaküljest. Plaanide kohaselt tuleb ka pakendi külgedele panna 50% ulatuses külje pinnast terviseohu hoiatused. Reklaamivad elemendid plaanitakse pakenditel üldse keelata (nt „looduslik“ (*natural*), „orgaaniline“ (*organic*), viited lõhna- ja maitseomadustele ja eksitavad värvid). Lõppkokkuvõttes jääks tavapärase sigaretipakendi pinnast seega 30% tootemargi tähistamiseks. Siinkohal on oluline märkida, et hoiatustekstidele ja -piltidele lisaks soovitaks kohustuslikuks muuta identifitseerimistunnuse ja turvaelemendi lisamine tarbijapakendile. Identifitseerimistunnusel peab kajastuma sealjuures mahukas informatsioon (tootmisasutus, toote tootmiseks kasutatud masin, jaemüügi jaoks ette nähtud turg, kavandatav veoteekond jne). Seega pole tegelikult päris lõpuni selge, kui suur osa pakendi pinnast jääb ikkagi n-ö tootja päevusse.

Selle kõrval soovitakse mõningad pakendi ja sigareti kujundust puudutavad aspektid ühtlustada, nt sigaretipaki kuju ja mõõtmed. Lisaks plaanitakse keelustada n-ö peenikeste sigarettide müük

(läbimõõt alla 7,5 mm) ja jätta liikmesriikidele otsustusõigus nn standardpakendi kehtestamise osas.

Kavandatavad muudatused puudutavad ka suitsuvabasid ja uudseid tubakatooteid. Jätkuvalt säilib huuletubaka (ehk *snus'i*) keeld, v.a Rootsis, kus see on ka praegu lubatud. Suitsuvabade tubakatoodete pakenditel peavad tulevikus mõlemal küljel olema terviseohu hoiatused. Uudsed tubakatooted peavad vastama

► Ebaproportsionaalsete piirangute otseseks tagajärjeks võib olla salasigaretide leviku vohamine

direktiivi nõuetele ja nendest tuleb enne turulelaskmist Komisjonile teada anda.

Uue direktiivi reguleerimisala tahetakse laiendada. Konkreetsemalt on välja toodud näiteks see, et nikotiinisaldusega tooteid (nt elektroonilised sigaretid), mille nikotiinisaldus jääb allapoole kindlaksmääratud piirnормi, lubatakse küll turustada, kuid neile tuleb lisada terviseohu hoiatused. Tooteid, mille puhul vastav piirnorm on ületatud, võib turustada ainult juhul, kui neile antakse ametlik luba kui ravimitele, näiteks nikotiini asendusraviks (nt nikotiiniplaastrid). Taimsetele suitsetatavatele toodetele tuleb edaspidi samuti lisada terviseohu hoiatused.

Uus direktiiv peaks võtma luubi alla ka tubakatoodete kaugmüügi ja salakaubanduse. Piiriülese kaugmüügi tegevatele jaemüüjatele soovitakse ette näha reeglid, mille kohaselt peaksid nad endast vastavatele asutustele teada andma ja looma mehhanismi vanuse kontrollimiseks. Sa-



DIREKTIIVIGA SOOVITAKSE

- » keelata eristavate maitse- või lõhnaainetega (sh mentooliga) sigarettide turustamine;
- » pöörata suuremat tähelepanu pilthoiatustele ja määrgistusele;
- » laiendada uue direktiivi reguleerimisala
- » võtta luubi alla tubakatoote kaugmüük ja salakaubandus.

FOTO: CORBIS/SCANPIX

lakaubanduse vastu võitlemiseks on kavas kehtestada jälgimis- ja tuvastussüsteem ning turvaelemendid (nt hologrammid).

ETTEPANEKU MUREKOHAD

Eelkirjeldatud piirangutega seonduvad tegelikkuses väga põhimõttelised õiguslikud küsimused, sh piirangute proportsionaalsusest. Murekohaks on eelkõige intellektuaalsest omandist (nt kaubamärk) tulenevate õiguste kasutamise oluline piiramine (piiratud pakendi pind kaubamärgi näitamiseks, ettekirjutatud pakendi mõõtmed ja kuju). Kaubamärgiks võib olla ka pakendi kujundus või kuju. Kaubamärgi kasutamise eesmärgiks on eristada ühe isiku kaupa või teenust teise isiku samaliigilisest kaubast või teenusest. Kaubamärk ise ei kutsu kedagi otseselt tubakatooteid tarbima. Ülaltoodud ettepanekute valguses tekib küsimus lõppkokkuvõttes sellest, kas selliste meetmete kasutoov mõju on ikka proportsioonis nende meetmetega

kaasneva omandiõiguse riivega (intellektuaalne omand). Oluline on meele pidada, et mida intensiivsemalt meede õigusi piirab, seda põhjalikumalt peab olema selgitatud meetme sobivus, mõdukus ja vajalikkus (proportsionaalsus). On küsitav, kas intellektuaalsest omandist tulenevate õiguste kasutamise suuremahuline piiramine aitab paremini kaitsta rahva tervist? Ebaproportsionaalsete piirangute otseseks tagajärjeks võib olla salasigarettide leviku vohamine, mis ilmselgelt omaks kahjulikku mõju nii riigi majandusele kui ka rahvatervisele (nt suureneks kontrollimata kvaliteediga tubakatoote kasutamine).

MIS SAAB ETTEPANEKUST EDASI?

Ettepanek on hetkel arutamisel Euroopa Parlamendis. Uue direktiivi vastuvõtmine on kavandatud hiljemalt 2014. aastaks ning jõustuma peaks see 2015. või 2016. aastal. Ettepanekuga saab lähemalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel www.koda.ee.



MART KÄGU

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

SEADUSANDLUS

Piiriüleste maksejõuetusmenetluste tõhustamine

Euroopa Komisjonil on plaanis uuendada piiriülest maksejõuetusmenetlust tõhusamaks ning tulemuslikumaks nõnda, et sellest saaksid kasu nii võlausaldajad kui ka võlgnikud. Hetkel reguleerib piiriüleseid maksejõuetusmenetlusi Euroopa Parlamendi määrus (nr 1346/2000), millega on sätestatud kohtualluvuse, kohaldatava õiguse ning tehtud otsuste tunnustamise ja täitmise eeskirjad.

Maksejõuetusmenetluste piirülesel menetlemisel on täheldatud aga mitmeid probleeme – mh algatamise pädevuse kindlaksmääramine, hargmaiseid kontserne puudutava regulatsiooni puudumine ja menetluste ebatõhusus.

Tingituna majanduskriisist, läks aastatel 2009-2011 Euroopas pankrotti keskmiselt 200 000 ettevõtet aastas, millest

► Selline regulatsioon on koormaks ennekõike äriühingutele, millel on mitmes liikmesriigis filiaale (nt lennundussektor).

veerand tegutses ka piiriüleselt. Kuna piiriülest ettevõtlust arendavad ennekõike suured äriühingud, siis asjaolu, et rahvusvaheliste kontsernide maksejõuetuse osas puuduvad eriregulatsioonid ning eri riikides asuvate ema- ja tütarettevõtja suhtes tuleb algatada eraldi menetlused, vähendab kahtlemata eduka restruktureerimise võimalusi ning kontserni vara väärtust. Sarnaselt ettevõtete pankrottidega, on suurenenud ka füüsiliste isikute võlakoorused ning sellest tulenevalt füüsiliste isikute pankrotimenetluste laialdasem kasutamine. Samas ei ole kehtiva määrusega kõiki füüsilise isiku maksejõuetusmenetlusi hõlmatud ja see on sageli takistuseks isikute edasisele tegevusele.

Kehtivat määrust kohaldatakse nii juriidilistele kui ka füüsilistele isikutele, põhimaksemenetluse algatamise pädevus on selle riigi kohtul, kus asuvad võlgniku põhihuvid. Teiseid menetlusi võib algatada igas riigis, kus võlgnikul on tegevus-

koht, kuid selle menetluse mõju piirdub selles riigis asuva varaga. Põhimenetluse ja teise menetluse likvideerijad peavad omavahel koostööd tegema.

Samuti on mitmed riigid sisse viinud saneerimismenetlusi, mis Euroopa Parlamendi määruse kohaldamisalast välja jäävad ning seetõttu ei pruugita tehtud saneerimiskavasid kogu Euroopa piires tunnustada ning võlausaldajad teistes liikmesriikides ei pruugi olla huvitatud päästevade heakskiitmisest.

Ehkki põhimenetluse algatamise pädevuse kindlaksmääramisel kasutatakse põhimõtet (st lähtutakse sellest, kus asub võlgniku põhihuvid keske) on põhjendatud, on see praktikas tekitanud segadust, kui siseriiklikud kohtud ei ole uurinud rahvusvahelise kohtualluvuse eeskirju või võlgnikud kasutavad süsteemi ära ning valivad neile meelepärasema kohtualluvuse, paigutades oma põhihuvid keskme teise riiki. Näiteks Suurbritannia maksejõuetusmenetlus oma suurema paindlikkusega on meelitanud nii äriühinguid kui ka füüsilisi isikuid oma põhihuvid keskme ümberpaigutamisele just Suurbritanniasse.

Probleemiks on mh määruses sätestatud teise menetluse regulatsioon, mis lubab menetluseks vaid lõpetamis- või likvideerimismenetluse, st restruktureerimine või uuesti alustamine on välistatud ning ei lähe kokku üldise ettevõtluspoliitikaga, mis peaks soodustama äriühingute päästmist. Selline regulatsioon on koormaks ennekõike äriühingutele, millel on mitmes liikmesriigis filiaale (nt lennundussektor). Oluline peaks olema asjakohane koostöö põhimenetluse ja teise menetluse lik-

videerijate, kohtute ja pankrotihaldurite vahel, kuid erinevad menetluseeskirjad, keelebarjäärid ja lisakulutused on ühist koordineerimist pärssinud.

PROBLEMIKS ON KA TEAVITAMINE

Lisaks on suureks probleemiks ka teavitamine ja avaldamine – hetkel ei ole menetluskoha riik ega ka äriühingu tegevuskoha riik kohustatud menetluse algatamise otsuseid avaldama või registreerima, sellise teabe puudumine on aga viinud paralleelsete menetluste algatamiseni. Ka ei jõua vajalik teave võlausaldajateni – likvideerijad ei teavita alati õigeaegselt nende nõude esitamise õigusest ning nõudeid võivad sellega jääda rahuldamata.

Euroopa maksejõuetusmääruse probleemid vajavad seega lahendamist ning siseriiklikud normid ja menetlused ülevaatamist ja ühtlustamist.

Oodatud on kommentaarid Euroopa maksejõuetusmääruse rakendamisel tekkinud probleemide kohta ning ettepanekud määruse täiendamise osas. Eelnõu on saadaval Koja kodulehel www.koda.ee ning kommentaarid võib saata e-posti aadressile koidu@koda.ee



KOIDU MÖLDERSON

Poliitikakujundamise
ja õigusosakonna jurist

Euroopa Komisjon astub võitlusesse eksitavate turundusvõtetega

Euroopa Komisjon tutvustas hiljaaegu mitmeid uusi meetmeid kaitsmaks senisest paremini Euroopa ettevõtteid eksitavate turundusvõtete vastu. Muuhulgas soovitakse selgesõnaliselt keelata ebaausate turundustavade kasutamine ning tõhustada liikmesriikide koostööd piiriüleste eksitavate turundusvõtete kasutamise juhtumite lahendamiseks.

Ebaausate turundusvõtete all peetakse silmas erinevat liiki võtteid, näiteks eksitavat reklaami ja juhtumeid, kus ettevõtja poolt edastatava sõnumi kaubanduslik eesmärk või identiteet on varjatud. Kõige levinumaks petuskeemiks nii Eestis kui ka mujal Euroopas on eksitavate ärikataloogide väljaandjate (nt *European City Guide*) tegevus, mille eest on ka Kaubanduskoda korduvalt ettevõtjaid hoiatanud.

NÄITEID EKSITAVATEST TURUNDUSVÕTETEST

Eksitavate ärikataloogide väljaandjate petuskeem töötab järgmiselt: ettevõttel palutakse näiliselt tasuta uuendada oma kontaktandmeid mõnes ärikataloogis ning kui ettevõtte täidab saadetud küsimustiku ning saadab selle allkirjastatult kataloogi väljaandjale tagasi, siis nõutakse ettevõtetelt aastamaksu tasumist ärikataloogis info avaldamise eest. Tüüpiliseks ebaausaks turundusvõtteks on ka eksitavate arvete saatmine: arve näeb välja nagu ettevõtja tellitud teenuse eest esitatud arve, kuid ettevõtja ei ole seda teenust tellinud.

Eelnevalt kirjeldatud ärikataloogi petuskeemi puhul soovitame andmete parandamist küsivat ankeeti ignoreerida. Kui ettevõtte on aga allkirjastanud ankeedi ning saanud kataloogi väljaandjalt arve, siis tuleks esmalt ärikataloogi väljaandjat teavitada, et te ei ole seda teenust tellinud. Arve võite jätta maksmata ning samuti tuleks tähelepanuta jätta hilisemad kataloogi väljaandja poolt laekuvad ähvardused kõrgete intresside nõudmise või kohtusse pöördumise kohta.

ÜLEEUROOPALINE PROBLEEM

Eksitavate turundusvõtete ohvriks langeb igal aastal tuhandeid Euroopa väikeettevõtteid ning petuskeemidest tulenev rahaline kahju ulatub sadadesse miljonitesse eurodesse. Näiteks eksitavate ärikataloogi-

de väljaandjate tegevuse ohvriks langenud ettevõtja kahju on reeglina 1000-2000 eurot aastas.

Ühel liikmesriigil on üksinda keeruline võidelda petuskeemide vastu, sest reeglina on ebaausad turundusvõtted piiriüleseks probleemiks. Näiteks võib Eesti ettevõtte langeda Hispaanias asuva ettevõtte petuskeemi ohvriks. Sellises olukorras ei oleks Eesti ettevõttel kasu ka kodumaal kehtivatest tõhusatest eksitavate turundusvõtete vastastest reeglitest, kui Hispaanias on ettevõtetele pakutav kaitse oluliselt väiksem. Seetõttu on vaja probleemiga tegelda Euroopa Liidu tasandil.

KOMISJONI ETTEPANEKUD OLUKORRA PARANDAMISEKS

Kõige olulisema muudatusena tahab Euroopa Komisjon sõnaselgelt keelata eksitavate turundusvõtete kasutamise. Lisaks soovitakse kehtestada näitlik loetelu ebaausatest võtetest, mis on igal juhul keelatud. Selline nn must loetelu, kuhu kuuluks näiteks eksitavate ärikataloogide väljaandjate tegevus, annaks ebaausale ettevõttele koheselt signaali, et teatud võtte kasutamine on ebaseaduslik. Lisaks soovitakse karmistada karistusi reeglite rikkumise eest. Ka peetakse vajalikuks tõhustada liikmesriikide vastavate ametiasutuste koostööd piiriüleste eksitavate turundusvõtete kasutamise juhtumite lahendamiseks.

Kaubanduskoda toetab Komisjoni ettepanekuid. Eelmise aasta lõpus meie poolt läbiviidud küsitlus näitab, et Eesti ettevõtted peavad vajalikuks täiendavate meetmete kehtestamist Euroopa Liidu tasandil vähendamaks turunduspettuste hulka. Sellist seisukohta toetas ligikaudu 80% vastanutest.

Hetkel on Euroopa Komisjoni ettepanekud ainult idee tasandil ning võib eeldada, et nende elluviimiseks kulub mitu

aastat. Kaubanduskoda hoiab arengutel silma peal ning seisab selle eest, et uued meetmed aitaksid realselt vähendada turunduspettuste arvu ning ei suurendaks ettevõtete halduskoormust ega piiraks ebamõistlikult lepingu- ja ettevõtlusvabadust. Samuti jätkame ettevõtjate hoiatamist erinevate turunduspettuste eest.

Euroopa Komisjoni ettepanekutega saab lähemalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel www.koda.ee.

OLULISEMAD ETTEPANEKUD:

- » Keelata sõnaselgelt eksitavate turundusvõtete kasutamine.
- » Kehtestada näitlik loetelu ebaausatest turundusvõtetest, mille hulka kuulub kindlasti eksitavate ärikataloogide väljaandjate tegevus.
- » Karmistada karistusi reeglite rikkumise eest.
- » Tõhustada liikmesriikide koostööd piiriüleste eksitavate turundusvõtete kasutamise juhtumite lahendamiseks.



MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna jurist

▶ EUROOPA UUDISED

Digitaalne energia ja *Patriot Act* ehk pilvandmetöötlus Euroopas nõuab teadvustatud lähenemist

Kõigepealt mõistetest. Lihtsalt öeldes tähendab pilvandmetöötlus andmete salvestamist, töötlemist ja kasutamist kaugemalasuvates arvutites (teadmata nende täpset asukohta), millele pääseb ligi interneti kaudu.

Digitaalne energia on mõiste, mida on hakatud järjest enam kasutama pilvand-

mis tahes teavet. Sõltumata sellest, kas andmete omanik on ameeriklane või mitte, kehtib tingimus, et neid majutab ja neid kontrollib USA ettevõtte, ka siis kui andmed asuvad Euroopas paiknevas keskuses. Sealjuures ei saa teabe omanikku teavitada sellest, et andmete haldaja on majutatud andmed avalikustanud.

telekommunikatsiooniettevõtete poolt nagu T-Systems, Telefonica Digital, Cloud Sigma, Numergy/SFR või Cloudwatt/Orange, olemata siiski võimelised konkureerima selliste turuliidritega nagu Amazon, Microsoft ja Google.

Kui nüüd tulevikus majutavad, haldavad ja kontrollivad Euroopa kodanike, ettevõtjate (sh meie) ja avalike teenustega seotud andmeid väljaspoolt Euroopa Liitu pärinevad pilvandmetöötluse osalejad, võib õigustatult küsida, millist mõju avaldab selline sõltuvus järgmistele aspektidele:

- kõige tundlikumate andmete kaitse, kui need andmed on Euroopa ja muude kui Euroopa riikide strateegilise konkurentsi aluseks, näiteks lennundus-, auto-, farmaatsiatööstus, teadus jne;
- andmete kättesaadavus rahvusvaheliste pingete korral „võõrustajariikide” ja liikmesriikide vahel;
- digitaalse energia tarbijate võrdne kohtlemine, kui nad on „sõbraliku” või mittesõbraliku riigi kodanikud või organisatsioonid;
- töökohtade ja rikkuse loomine digitaalse energia tootmisest (Euroopa ja ka muude andmete haldamise kaudu) võõrustajariikides.

Selline on lühidalt taust ja probleemistik Euroopa Komisjoni (EK) nägemusele valdkonna arengust ehk

teatisele „Pilvandmetöötluse võimaluste kasutamise kohta Euroopas“. EK käsitus on optimistlik ja pilvandmetöötluses nähakse üht uute töökohtade loomise ja majanduskasvu allikat. Nägemuses esitab komisjon kolm strateegilist meetet, mis aitaksid edendada pilvandmetöötluse kasutamist Euroopas:

- tehniliste standardite korraldamine ja sertifitseerimissüsteemide toetamine usaldusväärsete pilvandmetöötlusteenuste pakkujate jaoks ELi tasandil;
- kindlate ja õiglaste lepingutingimuste väljatöötamine pilvandmetöötluse lepingute jaoks, k.a teenuste taseme lepingute jaoks;
- Euroopa pilvandmetöötluspartnerluse loomine liikmesriikidega, et arendada koos pilvandmetöötlusel põhinevaid avalike teenuste sektoreid.

Seda teatist arutas ka Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee (EMSK), kelle arvates on EK liiga optimistlik. Lisaks EK poolt pakutule soovib EMSK komisjonil püüda edendada digitaalse energia tootmise loomist Euroopas ehk Euroopa pilvandmetöötluse infrastruktuuri pakkujate esilekerkimist ja toetamist.

Selleks soovitakse:

- suunata struktuurifondide eraldisi või soodustada toetuste kasutamist nii, et

▶ Lisaks EK poolt pakutule soovib EMSK komisjonil püüda edendada digitaalse energia tootmise loomist Euroopas

metöötlusjõudluses - teabe säilitamiseks, töötlemiseks, edastamiseks, kirjeldamiseks. Tekkinud on ka uus turusegment: lisaks digitaalse energia tootjatele (ehk siis digitaalse info haldajatele) on tekkinud ka pilvandmetöötluskeskuste loojad, kes suudavad nende keskuste rajamiseks teha väga suuri investeeringuid. Digitaalsest energiast on saamas **majanduslik ja strateegiline panus** sarnaselt muude energiaallikatega (fossiilkütused, elekter jne). **Patriot Act** on Ameerika Ühendriikide seadus, mis võeti vastu pärast Maailma Kaubanduskeskuse kaksiktornide ründamist ja mis võimaldab USA valitsusel või föderaalkohtunikul kasutada

Praegune olukord Euroopas on selline, et riistvara, tarkvara ja võrkude osas ollakse sõltuvad Euroopavälisestest pakkujatest. Sotsiaalvõrgustike tippetijad on aga pärit USAst. Kõige populaarsemad otsingumootorid on USAs või Hiinas paiknevate ettevõtete käes. Infotehnoloogilisi arendusi tehakse üha enam allhankena Indias ja teistes madalamate kuludega riikides. Praegu on digitaalse energia tootmine maailmas peaaegu täielikult oligopolistlike tootjate kontrolli all. Esimene Euroopa ettevõtja on mõningate uuringute andmetel OVH, kuid see ei ole nii tuntud ja neil puudub ülemaailmne haare. Mõned algatused on käivitatud selliste



FOTO: ISTOCKPHOTO

need soodustaksid Euroopa osalejate hallatavate ja juhitavate pilvandmetöötuse andmekeskuste teket;

- käivitada Euroopa projektid, mille kohta Euroopa konsortsiumid võiksid esitada võistlevaid pakkumisi, tõhustades nii oma tegevust, teenuseid, tooteid.

EMSK nõuab, et EK lülitaks oma meetmetesse pilvandmetöötuse kasutamise kaitsemeetmed avalike teenuste ja teatud tundlike erasektorite puhul, et kontrollida ja isegi takistada selliste

pakkujate veebimajutust, kes kujutavad (nt nagu *Patriot Acti* puhul) ohtu andmete kaitstusele ja säilimisele.

Lisaks taotleb EMSK, et EK täiendaks oma teatist algatustega, mis on suunatud eelkõige pilvandmetöötuse kasutajate teadlikkuse tõstmisele, st:

- koolitada üksikisikutest kasutajaid pilvandmetöötuse kasutamiseiga seotud kaitsemeetmete ja ettevõttesabinõude, üldtingimuste või lepingute, eraelu puutumatus jms osas;
- tõsta väikese ja keskmise

suurusega ettevõtete teadlikkust pilvandmetöötusest saadava võimaliku kasu, kulude vähendamise, IT-arenduste paindlikkuse ja kiiruse jne osas.

Samuti teeb EMSK ettepaneku, et komisjon lisaks teatisse pilvandmetöötusele spetsialiseerunud serverikeskuste energiatarbimise standardite väljatöötamise.

Lõpetuseks ka artikli autori poolt küsimus Kaubanduskoja liikmesettevõtetele – **kas teie teate, kus (missuguses serveris) asuvad teie andmed?**

**REET TEDER**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja esindaja EMSKs

▶ TEADUSELT ETTEVÕTLUSELE

Kui idee vajab teostamist

Legend Archimedesest, kes „Heureka! Heureka!“ hüüdes vannist tänavale tormas, on tuttav paljudele. Pea sama paljud on omal nahal tundnud, millist elevust võib üks hea ja ootamatu idee tekitada. Aga mida teha siis, kui on küll olemas idee, ent selle teostuseks jääb puudu ajast, inimestest või millestki kolmandast? Just see on üks põhjuseid, miks on ellu kutsutud Tartu Ülikooli (TÜ) ideelabor.

TÜ ideelabor on teotahteliste üliõpilaste ja ettevõtjate kohtumispaik. Ettevõtetele oodatakse põnevaid probleemipüstitusi, mille lahendamiseks saaksid tegeleda valdkonnaülelised tudengitiimid. Kasu on seejuures mõlemapoolne: kui tudeng

vatavate lillepottidega tuntuks kogunud ettevõtte Click&Grow: kuidas luua kolmanda põlvkonna taimekasvatusteskond, mis oleks isereguleeriv, kuid ei kasutaks elektroonikat. Probleemiga tegelema tudengitiim leidis ühe võimalusena kasutada lillepotis niiskuse mõõtjana juukseid. Just brünettide juuksekarval on väidetavalt omadus niiskeks muutudes venida. Sellele omadusele prototüübi loomisel toetuti.

TÜ ideelabori raames tehti koostööd ka näiteks virtuaalse proovikabiiniga Fits.me, et katsetada närvi-võrgustiku algoritmi rõivaste ostmisel. Välja töötatud algoritm võimaldas teha kindlaks, kui sarnased või erinevad on kaupluses müüdavad rõivad inimese lemmikrõivaesemele.

Probleemipüstitustel, mida TÜ ideelabor oma varamusse ootab, ei ole piiranguid. Mida ambitsioonikam, ebatraditsioonilisem ja positiivsem mõttes pöörasem, seda paremini see ideelabori kontseptsiooniga sobib. Ainus kriteerium on, et ideelabori projekti teostamine nõuaks loovat mõttetööd ja erinevate valdkondade teadmiste rakendamist.

Siiani on nenditud ülikoolide ja ettevõtete vähest koostööd: ülikoolide teadus- ja arendustegevus pole vastavuses ettevõtete vajadustega ning tudengite võimalused siduda oma õppetöö praktikaga on kesised. Kui muidu võib ettevõtetele jääda puudu ressursidest käia teaduskonnast teaduskonda ja vaadata, millist kasu sealt saada võiks, siis TÜ ideelabor on ettevõtetele poole tee peale vastu tulnud. Kui Sinulgi on lahendust vajavaid probleeme, on TÜ ideelabor koht, kuhu nendega pöörduda. Just seal ärkavad ideed ellu.

Vaata ka: ideelab.wordpress.com

▶ Erineva taustaga inimesed näevad erinevaid seoseid ja lähenevad probleemile isemoodi, mis loob rohkem võimalusi täiesti uute ja samas geniaalselt lihtsate lahenduste leidmiseks,” märkis ideelabori juht Kalev Kaarna.

saab riskivabalt katsetada ülikoolipingis saadud teadmisi, siis ettevõtetele annab TÜ ideelabor võimaluse testida uusi kontseptsioone, leida uudseid lahendusi keerukatele probleemidele või uusi turunišše olemasolevatele toodetele ja teenustele.

Just interdistsiplinaarsus on TÜ ideelabori peamine omapära ja tugevus. „Erineva taustaga inimesed näevad erinevaid seoseid ja lähenevad probleemile isemoodi, mis loob rohkem võimalusi täiesti uute ja samas geniaalselt lihtsate lahenduste leidmiseks,” märkis ideelabori juht Kalev Kaarna. „Meie senine kogemus on näidanud, et täiesti tavalised tudengid jõuavad valdkonnaülelises meeskondades töötades originaalsete ja unikaalsete tulemusteni.“ Seega, puu all istumine ja ootamine, mil õun pähe kukub, on praeguseks igane. Uuenduslikud lahendused sünnivad koostööst, erinevate inimeste sünergiast.

Möödunud aasta märtsis avapaugu saanud TÜ ideelaboris on tänaseks tehtud innovaatilisi projekte ja välja töötatud põnevaid prototüüpe. Üheks selliseks on väljakutse, mille esitas tudengitele isekas-





LIISA SUBA
Tartu Ülikooli kommunikatsioonijuhtimise magistrant

▶ INNOVATSIOONIVEERG

Firma aktsiate börsile viimine pärsib ettevõtete innovatsiooni

Just sellisele järjeldusele jõudis oma uuringus Stanfordini ärikooli teadlane. Nimetagem seda siis aktsiaparadoksiks või hoopistükkis paratamatuseks. Igal juhul leidis uuringus kinnitust tõsiasi, et börs mõjub uuendusmeelsusele halvavalt.

Stanfordini ärikooli finantsõppejõu assistendina töötava Shai Bernsteini poolt eelmise aasta lõpul avaldatud põhjalikust uuringust selgub, et ettevõtted, kellel on õnnestunud oma aktsiad börsile viia kalduvad arvama, et „firmasise innovatsioon langeb peale börsile minekut“. Uute börsiettevõtete innovatsioonitase mitte ainult ei lange. Tihti kaasneb seegi, et uued tuumikinvestorid pigem aeg-

lustavad organisatsioonis aset leidvaid uuendusi. Endised peamised aktsionärid jäävad ettevõtte arengut jälgima distantsilt ning kaaluvad erinevaid valikuvõimalusi pikemalt. See omakorda tähendab, et samaaegselt kannatavad värskelt börsile läinud ettevõtted ka produktiivsuse languse käes.

Bernstein analüüsis enam kui 1500 USA riigi- või erasektori börsiettevõtte patendiinfot ajavahemikus

et avalike aktsiapakkumiste järgselt muutuvad ettevõtete strateegiad innovatsiooni edukaks ellurakendamiseks. Kui eelnevalt oli pöhrõhk firmasisesel uuendusel, siis aktsiate börsil noteerimine toob kaasa teistsuguse lähenemise. Selle asemel, et ärgitada ettevõttesest innovatsiooni, eelistatakse luua uuendusi ja omandada ekspertiisi teiste ettevõtete ülesostmise kaudu.

Uuringust selgub, et ettevõtte börsile minekuga ei kaasne vaid negatiivsed aspektid. Nimelt võib selline tegevus innovatsiooni mõningal määral ka soodustada. Börsiettevõtte on potentsiaalsete töötajate silmis atraktiivsemad ning seeläbi on organisatsioonidel suurem võimalus kaasata uut ning väärtuslikku inimkapitali. Samuti annab börsileminek vajalikud ressursid ettevõtteväliste uuenduste omandamiseks.

Tahaks väga loota, et innovatiivsus ei lange börsile minevates Eesti ettevõtetes. Vaadates Baltika Groupi kaubamärgi Monton kevadhooaja uudseid löikeid ning moekaid vorme, võiks nii väita küll!

Loo koostamisel on kasutatud Businessweek.com materjale

▶ Selle asemel, et ärgitada ettevõttesest innovatsiooni, eelistatakse luua uuendusi ja omandada ekspertiisi teiste ettevõtete ülesostmise kaudu.

1983- 2006. Uuritavate ettevõtete seas olid muuhulgas sellised globaalselt tunnustatud uuendajad kui Microsoft ja Google. Kuigi uuringust selgus uuendusmeelsuse langus ettevõtetes, ei tähenda need järeldused, et pärast börsile minekut ettevõtetes uuendusi enam üleüldse ellu ei viidaks. Uuring toob välja,



Vahendas:
PIRET POTISEPP
Innovatsioonikeskus InnoEurope

Rahvusvahelistumine Enterprise Europe Networki abil – mida me saavutanud oleme?

Paljud ettevõtjad on juba ammu kurssis sellega, et Kaubanduskoda vahendab kontakte välismaa ettevõtetega. Seda, tegelikult palju mitmekülgsemat teenust kui kontaktivahendus, pakume läbi rahvusvahelise võrgustiku nimega Enterprise Europe Network. Selle olemusest ei ole siiski veel väga palju räägitud, seega puudub paljudel ettevõtjatel veel selge info ja ettekujutus, mida võrgustik endast kujutab.

Network koosneb kaubanduskodadest, teadus- ja tehnoloogiaparkidest, ülikoolidest ja konsultatsioonifirmadest ning tegutseb ühiselt selle nimel, et nii Eesti ettevõtted, kel kindel eesmärk välisurgudel kanda kinnitada, kui ka välismaa ettevõtted, kel huvi Eesti turu vastu, saaksid läbi selle nii palju tuge ja abi kui võimalik.

Networki poole saab pöörduda mitmetel rahvusvahelistumist puudutavatel teemadel – partner- ja kontaktiotsingud, välisriikide seadusandlusega seonduvad küsimused, riigihanked ja hangete monitooring, sihtturuseminarid ja -visiidid, FP7 taotlused, innovatsioon ja tehnoloogiasiare, äri- ja ekspordiplaanide koostamine, koostöövõimalused ülikoolidega.

Perioodil 2011-2012 on Networki kaasabil endale välisriikides kindla ja pikaajalise koostööpartneri leidnud 30 Eesti väikeettevõtet. Näiteks võib tuua Sirje AS, kes toodab mööblisid Rootsile tellijale ja Milana OÜ, kes teeb koostööd Soome lastetekstiili tootjaga. Innovatsiooni valdkonnast on märkimist väärt Multi Protect OÜ, kes leidis endale Inglismaal edasimüüja ja tootearenduspartneri keskkonna- ja tervisesõbralikele tuletõkkevahenditele. Samuti ka TBD Biodiscovery OÜ, kes leidis samuti eda-

simüüja Inglismaal ja kes turustab nüüd seasel turul Eesti ettevõtte välja töötatud farmaatsia- ja keemiatööstuses ning põllumajanduskemikaalides kasutatavaid keemilisi ühendeid.

Lisaks on vastatud üle 200 välisurget puudutavale, tihtipeale just juriidilistele küsimustele, millele iseseisvalt vastuse leidmine võib olla raskendatud, liialt aeganõudev või kulukas.

Sõltuvalt tegevusvaldkonnast saab Network aidata ka teie sihtriigis kontaktkohtumiste korraldamisega potentsiaalsete koostööpartneritega või siis vähemalt vastava riigi Networki esindajatega, kes teie spetsiifilisematele küsimustele juba täpsemaid vastuseid annavad.

Siinkohal on loetletud vaid mõningaid meie teenuseid. Et kõigest täpsemalt kuulda, võtke meiega kindlasti ühendust ja külastage ka meie veebilehte aadressil www.enterprise-europe.ee.



TRIIN UDRIS

Enterprise Europe Networki koordinaator

ENTERPRISE EUROPE NETWORK:

- » hõlmab 600 erinevat ettevõtetlust toetavat organisatsiooni 54 riigis;
- » vahendab ekspordikonsultatsioone;
- » vastab infopäringutele, osutab partnerotsinguteenuseid (äridelegatsioonid, messikülastused, koostööpäringud ja koostööpakumiste avaldamine, riigihankepakkumiste vahendamine);
- » korraldab seminare ja koolitusi;
- » osaleb Euroopa Liidu poliitikakujundamise protsessis (sh EL õigusaktide mõju hindamises)
- » levitab infot ELi poolt finantseeritud programmide ja projektide kohta;
- » Enterprise Europe Networki koordinaator Eestis on Eesti Kaubandus-Tööstuskoda.

„Leidime Enterprise Europe Networki partnerotsingu teenuse kaudu endale uue välispartneri Rootsist. Selleks on tellija, kellega koostöö on tänaseks sujunud juba aasta ning me loodame jätkata samas vaimus. Ainult kannatust ja aega peab välispartneritega suhete loomisel ja suhtlemisel varuma – kõik võtab omajagu aega.“

Allar Toomik, Sirje AS juhataja

RIIGIHANKETEATED

ITK

- Norras hangitakse andmebaasi- ja operatsioonitarkvarapakette. Tähtaeg 11.02.2013. **Kood 5535**
- Poolas hangitakse IT-tarkvara arendusteenuseid. Tähtaeg 18.02.2013. **Kood 5536**

PUIT, EHITUS, EHITUSMATERJALID

- Rootsis hangitakse kinnisvaramüügi teenuseid. Tähtaeg 11.02.2013. **Kood 5531**
- Rootsis hangitakse teetöid. Tähtaeg 26.02.2013. **Kood 5532**
- Soomes hangitakse ehitustöid. Tähtaeg 12.04.2013. **Kood 5533**

METALL, MASINAD JA SEADMED

- Saksamaal hangitakse eripaate. Tähtaeg 11.02.2013. **Kood 5493**
- Saksamaal hangitakse teras-konstruksioonitöid. Tähtaeg 11.03.2013. **Kood 5537**
- Norras hangitakse ratastega laadureid. Tähtaeg 15.02.2013. **Kood 5538**
- Leedus hangitakse vedurite ja veeremite osasid. Tähtaeg 21.02.2013. **Kood 5539**
- Suurbritannias hangitakse tööstusmasinaid, tööpinke, metallitötluspinke. Tähtaeg 11.02.2013. **Kood 5539**
- Saksamaal hangitakse keskkütteseadmeid. Tähtaeg 12.02.2013. **Kood 5540**
- Lätis hangitakse elektrivooluahelate elektrilisi lülitus- ja kaitseseadmeid. Tähtaeg 04.02.2013. **Kood 5541**
- Poolas hangitakse kivisöe või kivide

lõikemasinaid.

Tähtaeg 22.02.2013. **Kood 5545**

KEMIKAALID, ÕLID, KÜTUSED

- Poolas hangitakse keemiatooted õli- ja gaasitööstusele. Tähtaeg 13.02.2013. **Kood 5529**
- Leedus hangitakse värve. Tähtaeg 12.02.2013. **Kood 5530**

MÖÖBEL, SISUSTUS JA TARVIKUD

- Poolas hangitakse meditsiinilisi voodeid. Tähtaeg 15.02.2013. **Kood 5526**
- Saksamaal hangitakse mööblit. Tähtaeg 25.02.2013. **Kood 5527**
- Saksamaal hangitakse uksi. Tähtaeg 18.02.2013. **Kood 5546**
- Suurbritannias hangitakse koolimööblit. Tähtaeg 18.02.2013. **Kood 5547**

TEKSTIIL, RÕIVAD

- Soomes hangitakse pealisrõivaid. Tähtaeg 27.02.2013. **Kood 5523**
- Soomes hangitakse T-särke. Tähtaeg 27.02.2013. **Kood 5524**
- Soomes hangitakse sokke. Tähtaeg 20.02.2013. **Kood 5525**
- Rootsis hangitakse veekindlaid rõivaid. Tähtaeg 30.01.2013. **Kood 5514**
- Rootsis hangitakse käterätikuid. Tähtaeg 28.02.2012. **Kood 5548**
- Taanis hangitakse rõivaid. Tähtaeg 05.02.2013. **Kood 5516**

TOIDUAINED

- Poolas hangitakse teravilja. Tähtaeg 18.02.2012. **Kood 5534**

- Suurbritannias hangitakse piimatooteid. Tähtaeg 05.03.2013. **Kood 5549**

MUU

- Lätis hangitakse jäätmekorvaldus- ja käitlusteenuseid. Tähtaeg 22.01.2013. **Kood 5508**
- Poolas hangitakse sepakaupu. Tähtaeg 12.02.2013. **Kood 5542**
- Poolas hangitakse veepaake. Tähtaeg 22.02.2012. **Kood 5550**
- Suurbritannias hangitakse jäätme- ja prügikonteinereid ning -kaste. Tähtaeg 18.02.2013. **Kood 5543**
- Rootsis hangitakse markerposte. Tähtaeg 14.02.2013. **Kood 5544**
- Soomes hangitakse õpikuid. Tähtaeg 25.02.2013. **Kood 5551**

NATO

- Eelteade: NATO hange Liitlasvägede ülemjuhataja peakorterit kohtvõrgu uuendamiseks. Tähtaeg hankedokumentidega tutvumiseks 15.01.2013 (huviavalduste NATOle edastamise kuupäev 21.01.2013). Plaanitud hanke väljakulutamine: veebruar 2013. Plaanitud hanketähtaeg märts 2013. **Kood 4940**
- Afganistani rahvusvaheliste julgeolekuabi jõudude kaasaskantavate kommunikatsioonivahendite hange. Tähtaeg hankedokumentidega tutvumiseks 18.02.2013 (huviavalduste NATOle edastamise kuupäev 28.02.2013). Plaanitud hanke väljakulutamine: märts 2013. Plaanitud hanketähtaeg aprill 2013. **Kood 4941**

KOOSTÖÖPAKKUMISED

- Rootsi autoosadid ja tarvikuid tootev ettevõtte otsib ehituslikku liimitud saematerjali ja metsamaterjali tarnivaid ettevõtteid ehitussektoris. **Kood: 2012-12-14-038**
- Rootsi vabaaja spordirõivaid tootev ettevõtte otsib neopreenist toodete tootjaid. **Kood: 2012-12-14-025**
- Saksa puidust arendavate mänguasjade tootmise ja disainiga tegelev ettevõtte otsib alltöövõtjat, kes toodaks Euroopa pöögist valmistatud elemente. **Kood: 2012-12-13-050**
- Rootsi ürituste korraldamisega tegelev ettevõtte otsib partnereid ja pakub allhanget. **Kood: 2012-12-19-015**
- Leedu täispuidust ja laminaatmaterjalist mööbli tootja pakub allhanget ja otsib oma

kauba edasimüüjaid.

Kood: 2012-12-18-026

- Saksa veebipõhise avatud lähtekoodiga vabavara arendaja otsib edasimüüjaid. Tarkvara on mõeldud mitmekülgselt kasutamiseks - koolituste, seminaride haldamisel. **Kood: 2012-12-17-044**
- Austria taastuvenergia ja energiatöhususe vallas tegutsev ettevõtte otsib projektipartnerit, otsib ja pakub alltöövõttu Euroopa Liidu riikides. **Kood: 2012-12-17-040**
- Horvaatia kummi survevalu ja metallitöötlemisega tegelev ettevõtte otsib frantsiisipartnereid: **Kood: 2012-12-16-005**
- Läti metallitöötlemisettevõtte otsib terase, metallitööstuse, sillaehituse planeerimise, tsisternide ja mahutite tootmisega tegele-

vaid ettevõtteid, pakub allhanget.

Kood 2012-12-13-004

- lirimaa väikeettevõtte otsib tarkvaraarendajaid alltöövõtjaid värbamisportaali, **coachingu**, karjäärinõustamise portaali arendamiseks. **Kood: 2012-12-12-056**
- Tšehhi pruulikoda otsib agente ja oma kauba turustajaid. **Kood: 2012-12-12-046**
- Venemaa aedade ja treppide tootja otsib oma kauba edasimüüjaid ja pakub ühisettevõtlust. **Kood: 2012-12-12-051**

Koostööpakkumiste põhjalikumad kirjeldused on nähtavad Koja kodulehel <http://www.koda.ee/koostoopakkumised/>

Tasuta kontaktkohtumised maailma suurimal ehitusmessil Ecobuild



REGISTREERIMINE:

Kristy Tättar
Projektijuht
Tel: 604 0093
E-post: kristy@koda.ee

6. märtsil toimub Londonis **maailma suurim ehitusmess ja kontaktkohtumiste üritus Ecobuild**, kuhu ootame kõiki ehituse valdkonnas tegutsevaid ettevõtteid.

Nii kontaktkohtumised kui ka messipääs on **tasuta**. Kasuta ära suurepärane võimalus uusi koostööpartnereid leida!

Kontaktkohtumiste üritus Future Match 2013 messil CeBIT

IKT ettevõtetele suunatud Enterprise Europe Networki üks suurimaid ja läbi aastate edukamaid kontaktkohtumiste üritusi Future Match 2013 toimub messi CeBIT 2013 raames 5.-9. märtsil Hannoveris. Läbi aastate on erinevad ettevõtted leidnud omale koostööpartnereid tootearenduse, teadusarendustöö, ühisettevõtluse, tootmise ning turundus- ja litsentsilepingute valdkonnas.

Üritusele oodatakse osalema ligi 400 ettevõtet (k.a ülikooli ja uurimusasutust) 39 riigist ning

korraldatakse eeldatavalt 1500 ettevõtetevahelist kohtumist.

Osalemistasu on 110 eurot, hind sisaldab käibemaksu ja CeBIT messipileteid. Registreeruda on võimalik kuni 14. veebruarini 2013.

Rohkem infot peatselt
<http://www.b2match.com/futurematch>

REGISTREERIMINE:

Triin Udris
Enterprise Europe Networki
koordinaator
Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee

Kontaktkohtumiste üritus Contact: Business Meetings

26.-27. veebruaril toimub Saksamaal Leipzgis üheskoos kaks messi: allhankemess Z ja masinaehitusmess Intec. Nende raames korraldatakse ka kontaktkohtumiste üritus, kuhu on oodatud ettevõtted järgmistest valdkondadest:

- » auto- ja masinatööstusele ning tehastele osade, tööriistade ja tehnoloogiate tootjad;
- » tööpingid ja eriotstarbelised tööriistad ning masinad;
- » laser- ja keevitustehnoloogiate pakkujad;
- » automaatika ja robotid;

- » elektrimehaanika ja seonduvad tehnoloogiad;
- » mõõteriistad ja -tehnoloogiad, kvaliteedisüsteemid.

Tegevusalade loetelu ei ole ammendav, küsi kindlasti lisa!

Osalustasu on 50 eurot ning sisaldab messi-pääset ning sissepääsu peale üritust toimuva-le vastuvõtule (pakkumine kehtib maksimum kahele inimesele ettevõtte kohta).

REGISTREERIMINE

Triin Udris
Nõunik/Enterprise Europe Networki koordinaator
Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee

Mööblimes Furniture 2013

21.-22. märtsini toimub Vilniuses Baltikum suurim mööblimes Furniture 2013. Messi raames korraldatakse ka kontaktkohtumiste üritusi ja ettevõtete külastusi.

Messile oodatakse ligi 20 000 külastajat ja üle 130 eksponaadi, kelle hulka kuuluvad disainerid, arhitektid, mööblitootjad ja muud mööbliga tegelevad ettevõtted.

TÄHTAJAD OSALEMISEKS:

25. veebruar – ettevõtete profiilide sisestamine andmebaasi.

1. märts – kontaktkohtumiste broneerimine.
8. märts – valmib teie kohtumiste programm.

OSALEMISTASU:

Messil väljapanekuga osalejatele, hankijatele ja investoritele – tasuta
Teistele 150 euro ning ühe ettevõtte teisele osalejale 75 eurot.

REGISTREERIMINE

Triin Udris
Nõunik/Enterprise Europe Networki koordinaator
Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee

ENTERPRISE EUROPE NETWORK:

LISAINFO:

Triin Udris
Enterprise Europe Networki koordinaator
Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee

KOOSTÖÖPAKKUMISTE INFO:

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

RIIGIHANGETE INFO:

Gerly Jostov
Projektijuht
Tel: 604 0082
E-post: gery@koda.ee



**SINU
REKLAAM
VÕIKS
ILMUDA JUBA
JÄRGMISES
NUBRIS SIIN.**

TEE OMA ETTEVÕTE
NÄHTAVAKS
ENAM KUI 3200
LIIKME SEAS.



**EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA**
ESTONIAN CHAMBER OF
COMMERCE AND INDUSTRY

▶ VASTUTUSTUNDLIK ETTEVÕTLUS

Kümme punkti vastutustundliku ja jätkusuutliku ettevõtluse ärilisest kasust

Jätkusuutliku ja vastutustundliku ettevõtluse teema on äritegemise strateegiline osa. Meile eeskujuks olevates majandustes on see lähenemine saanud paljude ettevõtete seas äratundmisrõõmu osaliseks juba mõnda aega tagasi. Oleme näinud arenguid ka Eestis, ent kindlasti on veel mitu head sammu selleni, et võiksime rääkida ka siinsete ettevõtete „vastutustundlikkusest“ kui igapäevategevust suunavast väärtusest, mitte kui vaid head tegevatest projektidest.

Eesti kohta käivaid vastutustundlikku ettevõtlust puudutavaid uuringuid me täna veel peaaegu ei leiagi. Küll aga on laialt maailmast võtta põnevaid uuringutulemusi, mis kinnitavad vastutustundliku ettevõtluse olulisust. Kuna rahvusvaheline perspektiiv on pea kõigist Eesti ettevõtte-

▶ 80% töötajatest eelistavad töötada hea mainega ning keskkonnasõbralikes ettevõtetes.

test ühel või teisel moel läbi põimunud, on sobiv neist numbritest siinkohal kiire ülevaade teha:

- 81% suurettevõtete juhtidest ütlesid 2010. aastal, et jätkusuutlikkuse teemaatikast on saanud nende ettevõtte **strategia ja igapäevategevuse osa** (2007. a oli see 50%).¹
- 93% suurettevõtete juhtidest peavad jätkusuutlikkuse teemat **kriitiliselt oluliseks teguriks ettevõtte äriedus**.²
- Ettevõtete arvamus ning teemakohase kirjanduse kokkuvõttes on kõige olulisemad märksõnad vastutustundliku ettevõtluse kasu teemal (tähtsuse järjekorras) **brändi väärtus ja maine; töötajad ja tulevane tööjõud; efektiivne tegutsemine; riskide maandamine ning juhtimine ning otsene majanduslik kasu**. Muide, brändi väärtuse

ja maine teemat tähtsustasid enam just väike- ja keskmise suurusega ettevõtted.³

- 68% jätkusuutlikkuse teemaga tegelemise kogemusega ärijuhtidest nimetas **majanduslikku tulu** üheks teemaga tegelemise kasuks, ent vaid 32% juhtidest, kellel lähem kokkupuude veel puudus, töid majandusliku kasu välja.⁴
- Teise nurga alt vaadates peavad ettevõtete juhid kõige olulisemaks vastutustundliku tegutsemise kasuks **head mainet** (1/3 vastanutest asetas selle esimesena küll välja **valitsuse teemakohase seadusandluse** (67% olulisusest), ent seejärel **tarbijate huvi** (58%) ja **töötajate huvi** (56%) nende teemade vastu. Tahapoole jäid peamiselt keskkonna- ja globaalse
- Kõige olulisemate jätkusuutlikkusega seotud teguritena, mis ettevõtte tegevust mõjutavad, töid tippjuhid esimesena küll välja

esimesena küll välja **valitsuse teemakohase seadusandluse** (67% olulisusest), ent seejärel **tarbijate huvi** (58%) ja **töötajate huvi** (56%) nende teemade vastu. Tahapoole jäid peamiselt keskkonna- ja globaalse

se rahvastiku kasvuga seotud tegurid.⁶

- 80% töötajatest eelistavad töötada **hea mainega ning keskkonnasõbralikes** ettevõtetes.⁷
- 75% töötajatest, kelle meelest nende tööandja pöörab piisavalt tähelepanu keskkonnahoiu ja jätkusuutliku arengu teemadele, on tugevalt pühendunud; ent 52% neist, kes peavad oma tööandja vastavat käitumist mittepiisavaks, on madala pühendumusega.⁸
- 95% 250 suurest globaalsest ettevõttest koostavad regulaarselt **vastutustundliku ettevõtluse alast aruannet**.⁹

Siia lõppu on paslik tuua veel üks kõnekas seik: Suurbritannias vastutustundliku ettevõtluse edendamiseks tegelev Business in the Community leidis¹⁰, et need Londoni börsil noteeritud ettevõtted, kes tegelesid regulaarselt oma

vastutustundliku ettevõtluse juhtimise ja mõõtmisega, olid aastatel 2002-2007 3,3-7,7% kasumlikumad kui teised kõige edukamad ettevõtted.

Veelgi enam, 2009. aasta majandustulemused näitavad, et need samad vastutustundlikule ettevõtlusele teistest teadlikumat tähelepanu pööranud ettevõtted taastusid kriisist kiiremini, tuues oma aktsionäridele teistega võrreldes kolmandiku võrra kõrgema tulu.

Seega, kokkuvõttes on põhjust rääkida vastutustundlikust ettevõtlusest kui strateegilisest valikust, mis paljude teiste tegurite hulgas määrab selgelt seda, kui edukas ettevõtte on.

1; 2 *A New Era of Sustainability, UN Global Compact-Accenture CEO Study 2010*

3; 8 *The Business Case for being a Responsible Business, BITC 2011*

4; 5; 6 *The Business of Sustainability, Boston Consulting Group & MIT Sloan Review 2009*

7 *Corporate Environmental Behavior and the Impact on Brand Values, Ipsos MORI 2007*

9 *KPMG International Corporate Responsibility Reporting Survey 2011*

10 *The Value of Responsible Business, BITC 2010*



MARKO SILLER

Vastutustundliku Ettevõtluse
Forum
www.csr.ee

▶ JUHTIMISVEERG

Mis juhtub, kui doktorikraadiga naine hakkab... kalu kasvatama



Kuulsin seda Sloveenia nais-teadlase **Irena Fonda** lugu hiljuti **Yrjö Ojasaarelt**, kes sellest aastast teenusemajanduse koja juhtimise üle võttis. Ja ma ei saa seda jätta edasi rääkimata, sest see näitab nii-võrd selgelt, mida tähendab tark ettevõtlus.

Lisaks sellele, et Irena Fonda on tunnustatud molekulaarbioloog, juhib ta oma perekonnale kuuluvat

butiik-kalakasvandust. See on tegelikult päris eriline. Huntahvenad elavad võrkbasseinides, nii et sisuliselt puhtas merevees. Kalad söövad väga kvaliteetset kalatoitu, mis on meresaadustest valmistatud, ning kasvuhormoone kaladele sisse ei topita.

Kuid Fondad olid silmitsi tõsise probleemiga: kuna kalad kasvasid kõvasti aeglasmalt kui konkurentidel ning omahind oli üsna kõrge, siis oli väga raske hinna poolest tööstuslike kalakasvatustega võistelda. Tõsi, kala on kala,

ikka teate, kui vana see kala on, kust ta püütud ja mida ta on söönud?“ Selgus, et ükski peakokk polnud selle peale kunagi varem mõelnud, et ka kala võiks pakkuda nagu head veini. „Ma võin pakkuda teile selliseid kalu, mis on nagu haruldane vein,“ ütles Irena.

Pika selgitustöö peale võtsid gurmeerestoranid vedu. Ning nüüd ületab nõudlus pakkumise. Seda kõike hinna juures, mis tundub uskumatu – kilone roogitud huntahven maksab nende veebipoes 33 eurot!

Aga kliendid leiavad, et need kalad on oma hinda väärt, sest iga kala küljes on kvaliteeditunnistus, mis ütleb, kui vana see kala on, selle püüdmise kuupäev ja kellaeg. Firma garanteerib, et värske kala jõuab kliendini 24 tunni jooksul.

Muideks, Fondad ei müügi enam ainult kala. Nad müüvad ka ekskursionsioone, muidugi koos kalasöömise-ga. Ning Horvaatia rannikul alustas hiljuti tööd kalakasvatus, mis pandi käima Fondade frantsiisi alusel.

Seega, unustame korraks IT. Nutikas mõtlemine võib teha imet ka vanade majandusharudega. Olgu tänavune, Eesti 95. sünnipäeva aasta ka nutika mõtlemise aasta.

miks peaks selle eest kordades rohkem maksma?

Irena palus kord restoranis istudes endale seletada, mis vahe on saja- ja tuhandeurosel veinil. Peasommeljee tuli ja selletas isiklikult: loeb just see õige mäenõlv ja muidugi see eriline viinamari; loeb ikka päike ja mullakiht. Ja näed, just too aasta oli imeline veiniaasta.

Siis küsis Irena: „Aga kuidas te kala ostate? Kas te



TAIVO PAJU
Director Meedia

► KASULIKKU

Maailmapanga toel arenevatele turgudele

Kujutagem ette olukorda, mis ei pruugi ollagi väga teoreetiline.

Eesti ettevõtja on võtnud riski ja otsustanud viia oma oskused ja ka kapitali uuele turule, mis, ütleme, paikneb Eestist kagus, laias laastus. Nii laias, et vastu võib tulla ka mõni ookean, ütleme.

Asutatud ettevõtte on kogunud hoogu ja paistab, et hakkab minema hästi. Paraku, sama paistab ka N kubermangulinna juhtivatele bürokraatidele. Kohaliku tava kohaselt tahetakse asuda jõukust ümber jagama ning ootamatult hakkavad ettevõtja teele kerkima raskused. Tarvilikud loa-

► **Maailmapanga gruppi kuulub neli üksust: Arengu ja Rekonstruktsioonipank, mille abi on Eesti kasutanud eelkõige eelmisel kümnendil riigihalduse parandamiseks ja infrastruktuuri rajamiseks.**

tähed ei kipu ametiasutusest välja tulema, äripartnerid muutuvad tõrksaks, ametnikud hakkavad külas käima ja küsimusi esitama, ikka selliseid mitmemõttelisi.

Sellistes olukordades tekib välismaisel ettevõtjal pea alati kiusatus lahkuda. Lahkumise tagajärjeks oleks aga kahekordne kaotus: ettevõtte kadu, ning ettevõtlusaktiivsuse kahanemine, kus kaotajaks jäävad kliendid, tarbijad ning ka kubermangulinna N.

Oletagem aga, et Eesti ettevõtja pole selles olukorras üksi. Ettevõtja on investingu teinud kahasse Maailmapanga gruppi kuuluva IFCga (International Financing Corporation). Mis tähendab, et raskuste ilmnedes istub ettevõtja pool lauda ka IFC ekspert. Ekspert, kes viidates Maailmapanga laenuprogrammidele, millest saab kasu ka kubermangulinna N haigla, rõhutab Maailmapanga gruppi

kuuluva IFC soovile jätkuvalt edendada ka eraettevõtlust kubermangulinna N. Olukord on meie ettevõtja jaoks kindlasti hoopis teine.

Kirjeldatud olukord on äärmuslik, mõistagi. Aga sellega on soovitud kirjeldada seda tuge, mida Maailmapank ja Maailmapanga grupp võib pakkuda Eestile, kes tänaseks pole enam sellest arengupangast laenaja.

Maailmapanga gruppi kuulub neli üksust: Arengu ja Rekonstruktsioonipank, mille abi on Eesti kasutanud eelkõige eelmisel kümnendil riigihalduse parandamiseks ja infrastruktuuri rajamiseks. See on üksus, mida tavaliselt nimetatakse "Maailmapangaks". Täna teevad selle üksuse abil ning avaliku sektori laenude toel sama tormilist arengut nagu Eesti läbi mitmed Aafrika ja Ladina-Ameerika

riigid. Rahvusvaheline arenguabiagentuur IDA annab pikaajaliselt intressivaba laenu kõige vaesematele.

Ometi: majandusarengu võti on erasektor. IFC loodi Maailmapanga osana aastal 1956, alustades tegevust eelkõige projektifinantseerimise üksusena. Täna on IFC kasvanud ligi 25 miljardi dollarilise aastakäibega suur korporatsiooniks, kus töötab ligi 5000 inimest ning mis teeb erasektori investeeringuid kõikjal maailmas, välja arvatud OECD ja teised kõrgemalt arenenud riigid. Viimaste hulka kuulub ka Eesti.

Eestil ja teistel meiega sarnastel riikidel on samas IFC missiooni kohalt otsustav roll. Toetades arenenud riikide ettevõtete liikumist arenevatele (ja kasvavatele!) turgudele, täidab IFC oma arengumandaati, sest ühes liiguvad ju kapital ja oskused, mis heal juhul leiavad koha uuel turul

ja jäävad paikseks. Kaasnevad töökohad ja majandusaktiivsus ongi riikide heaolu arengu kõige ehtsamaks mõttes. IFC pakub osakuinvesteeringuid, laenu ja garantiisid, ning omab tohutut võrgustikku potentsiaalsetest kaasfinantseerijatest, eelkõige pankadest.

Multilateraalne investeringute tagamise agentuur MIGA on Maailmapanga väiksem, aga tarmukas osa. Pakkudes kindlustust poliitilise riski vastu, näiteks ka regulatsioonide muutused turul, julgustatakse eraasektorit riske võtma turgudel, mis võivad olla prognoosimatud.

Saabuv 8. veebruari seminar on IFC ja MIGA poolt esimene tiivasirutus Eesti suunas meie uues rollis: olles oskuste ja ettevõtluse eksporditjad. Kõiki Eesti ettevõtteid, ka neid, kes tegelevad intellektuaalse omandi tootmisega ja nõustamisega, ning kel on julgust mõelda Eesti piiridest kaugemale, soovitatakse seda võimalust suhelda pangaga, mis on kodus kogu maailmas. Paremaid eksperte polegi.



MÄRT KIVINE

Maailmapanga Põhjamaade ja Balti riikide direktori nõunik

► KODA KUTSUB OSALEMA

INFOSEMINAR MAAILMAPANGA SUURLAENUDEST

8. veebruaril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Maailmapangaga reedel, 8. veebruaril 2013, kell 10-15 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) infoseminari Maailmapanga suurlaenudest.

Seminaril:

- teavitatakse Eesti ettevõtjaid ja asjaomaseid riigiasutusi laiemalt IFC missioonist ja seonduvatest ettevõtete äriarendusvõimalustest tärkavatel turgudel, mh hanked (eelkõige Euroopas ja Kesk-Aasias, huvi korral ka mujal);
- luuakse kontakt Eesti ettevõtjatega, kes on huvitatud laienemisest tärkavatele turgudele ja räägitakse koostöö potentsiaalset IFC investeeringute kaasamisest (tutvustades IFC tooteid ja teenuseid).

SEMINARI KORRALDAJAST LÄHEMALT:

International Finance Corporation (IFC) ehk Maailmapanga erasektori investeerimise haru on 25 miljardi dollarilise aas-

takäibega pank.

IFC reaalsektori investeeringute vundamendiks on partnerlus. Mis tähendab seda, et arenevatele turgudele minevaid ettevõtjaid toetatakse investeerides kuni 25% projekti mahust, lisades projekti ka Maailmapanga osalusega kaasneva vaiki-misi poliitilise riski maanduse. Lisaks on IFC olnud aktiivne teiste osaliste mobiiliseerimisel projektidesse - nii pangad kui ka arenguinstitutsioonid.

Varasemalt on IFC sellise mudeli järgi rahastanud nii Prantsuse toiduainetööstuse tegevust Ukrainas kui ka Taani seakasvatajate äri Venemaal.

IFC sooviks on laiendada erinevate riikide ja ettevõtete gruppi, et nendega koostöös täita oma peamist mandaati: arendada erasektorit vaesemates riikides.

Seminaril osalemise tasu Kaubanduskoja liikmetele 20 eurot, mitteliikmetele 40 eurot. Hindadele lisandub käibemaks.

SEMINARI PÄEVAKAVA

9.45	Registreerimine ja tervituskohv
10.00	Seminari avasõnad Eesti Kaubandus-Tööstuskoda peadirektor Mait Palts Maailmapangast ülevaatlilikult IFC/MIGA esindaja
10.45	„Ekspordist investeeringute- ni“ – Kuidas Eesti ettevõtteid saaksid IFC ja MIGA globaalset ulatus ja kompetentsi tärkava- tele turgudele investeerimisel enda kasuks pöörata.
12.30	Kohvipaus ja suupisted
13.00	Individuaalne nõustamine (vajalik eelnev registreerimine)

LISAINFO JA REGISTREERIMINE

Gerly Jostov
Projektijuht
Tel: 604 0082
E-post: Gerly.Jostov@koda.ee

SEMINAR „MÜÜK JA MÜÜGITEHNIKAD“

12. veebruaril Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab teisipäeval, 12. veebruaril 2012 kell 10.00–15.45 Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu) seminari „Müük ja müügitehnikad“.

Ettevõtte tootmine võib olla kui tahes efektiivne, kuid kuni ei edene müük, seni ei kasva ka kasumimbrid. Enamasti ei kahelda selles, et ettevõtte pakutav toode või teenus on kliendile vajalik ja kasulik, kuid kuidas viia see informatsioon kliendini? Miks on osad ettevõtted teistest

tulemuslikumad? Kuidas jõuda kliendini? Kuidas valida õige strateegia ja leida sobivaim müügitehnika? Nendele ja paljudele teistele küsimustele leiab vastused seminarilt, mis on mõeldud müügitegevusega seotud töötajatele, kes soovivad kasvatada tulemuslikkust arendades oma müügioskusi erinevates müügitingimustes.

Osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele 40 eurot, mitteliikmetele 75 eurot, lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad teabematerjalid, kohvipaus ja lõuna.



Seminari lektor on **Mare Teichmann** (PhD), Tallinna Tehnikaülikooli psühholoogiaprofessor, P. & M. Curie nim Pariisi Ülikooli erakorraline professor, Euroopa Töö- ja Organisatsioonipsühholoogia Professorite Nõukogu (ENOP) liige.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE

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

KODA KUTSUB OSALEMA

KOHTUMISED AFGANISTANI ETTEVÕTJATEGA

6. veebruaril Kaubanduskojas



VÄLISMINISTEERIUM



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks

3.-9. veebruarini 2013. a külastab Eestit äridelegatsioon Afganistanist. Delegatsiooni juhivad Afganistani kaubandus- ja tööstusministeeriumi kantsler ning viisi eesmärgiks on uurida Eesti turgu, selle võimalusi ning leida potentsiaalseid koostööpartnereid.

Äridelegatsiooni koosseisus on ja Eesti firmadega soovivad kontakte luua järgmised Afganistani ettevõtted:

1. IT-ettevõtte Fahim IT Company – soov saada IT ja seotud sektorite kohta võimalikult palju informatsiooni, kohtuda ettevõtetega.
2. Ehitusettevõtte Wardak Construction Company – huvitatud töötlemata ja töödeldud ehitusmaterjalide (eelkõige viimistlusmaterjalid, värvid, puit) ostmisest.

3. Ettevõtte Kabul Medic Equipment – huvituvad esmaabipakkides olevatest meditsiini- ja tervishoiutoodetest, meditsiiniseadmetest.

4. Kondiitritoodetehas Kabul Cakes Factory – soovib Eestist osta maiustusi (eelkõige šokolaad), piimapulbrit, mett, suhkrut.

5. Yasar Mansoor Bilal Company (Kabuli supermarketite kett, mis müüb nii toitu kui ka riideid) – soovivad Eestist osta piimapulbrit, suhkrut, maiustusi ning lasteriideid.

6. Hashemi Group of Fuel Companies – Afganistani suurim kütuste importija on huvitatud (reaktiivmootori)kütuse (*jet fuel*) ostmisest.

7. East Horizon Airline – lennufirma, mis opereerib peamiselt Afganistani ko-

duturul, soovib osta (reaktiivmootori) kütust (*jet fuel*).

Eesti firmadel, kellel on huvi nimetatud firmadega kohtuda ja koostöövõimalikuse üle arutleda, saavad seda teha kolmapäeval, 6. veebruaril ainult eelnevalt kokkulepitud kellaajal.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE

Kristy Täatar
Projektijuht
Tel: 604 0093
E-post: kristy@koda.ee

SEMINAR „AKTUAALSET EHTUSÕIGUSEST – MILLISED ON EHTAMISE SUHTES KEHTIVAD PIIRANGUD?“

12. veebruaril Kaubanduskojas

12. veebruaril 2013 kell 11.00-14.30 toimub Eesti Kaubandus-Tööstuskoja saalis (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminar „Aktuaalset ehitusõigusest – millised on ehitamise suhtes kehtivad piirangud?“

Seminari eesmärgiks on varustada ettevõtjaid teadmistega, mis võimaldavad enneta ja lahendada ehitusõiguslikest piirangutest tulenevaid probleeme. Seminari ülesehituses on oluline osa kohtulahendite ja kaasuste tutvustamisel.

Käsitlemisele tulevad järgmised teemad:

- ehitusõiguse üldised alused ja põhimõtted,
- detailplaneeringu menetlus:

- » algatamine,
- » keskkonnamõju hindamisega seonduv,
- » koostamine ja koostamise üleandmine arendajale,
- » vastuvõtmine ja avalik väljapanek;
- » ettepanekud ja vastuväited ning avalik arutelu,
- » maavanema järelevalve,
- » kehtestamine,
- » erimenetlused (lihtsustatud kord, joonehitised, olulise ruumilise mõjuga objektid).

- projekteerimistingimuste menetlus,
- ehitusluba, selle tähendus ja menetlus,
- kasutusluba, selle tähendus ja menetlus,

- vaidlustamine.

Koolituse maksumus on Kaubanduskoja liikmele 40 eurot ja mitteliikmele 80 eurot, lisandub käibemaks.

Hinnas sisalduvad jaotusmaterjalid ja lõuna.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE

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

KOOLITUS TARTUS „ABIKS ORIENTEERUMISEL TÖÖSUHETE LABÜRINDIS“

20. veebruaril Atlantise konverentsikeskuses

Kaubanduskoja Tartu esindus korraldab 20. veebruaril 2013. a kell 10.00-15.30 Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2) koolituse „Abiks orienteerumisel töösuhete labürindis“.

Koolituse lektor on Neenu Pavel, Tööinspektiooni Lõuna inspektiooni tööinspektor-jurist. Ta omab pikaajalist Tööinspektioonis töötamise kogemust ning on korduvalt selgitanud tööõiguse nüansse koolitustel, artiklites, raadiosaadetes jm.

KÄSITLEMISELE TULEVAD JÄRGMISED TEEMAD:

- Töölepingu sõlmimine
- Nutikas tööandja maandab vaid-

lusriske läbimõeldud töökorralduse reeglistikuga

- Poolte kohustused on vastastikused
- Ilma tasuta ei ole tööd
- Töö- ja puhkeaeg
- Puhkused
- Töölepingu lõppemine ja ülesütlemine

Osavõtjatel on registreerumise käigus võimalus edastada lektorile küsimusi.

Koolituse maksumus on Kaubanduskoja liikmele 40 eurot ja mitteliikmele 70 eurot, lisandub käibemaks.

Hinnas sisalduvad jaotusmaterjalid, lõuna ja kohvipausid.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE

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



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

Kutsume osalema konkursil

“SAKSA MAJANDUSE AUHIND EESTIS 2013”.

Saksa-Balti Kaubanduskoda Eestis, Lätis, Leedus annab kolmandat korda välja auhinna väiksele ja keskmise suurusega ettevõttele Eestis.

Sel aastal on konkursi eesmärk tunnustada noori, uuendusmeelseid ja tugeva kasvupotentsiaaliga ettevõtteid. Sellest lähtuvalt on konkursi teema

“NOOR ETTEVÕTE”.

Auhinnaks on rahaline preemia suuruses 5000 eurot.

Saksa Majanduse Auhinna patroon on Saksamaa Liitvabariigi suursaadik Eestis.

Kandideerimiseks vajalikud tingimused, ankeet ja info auhinna kohta on üleval Saksa-Balti Kaubanduskoja kodulehel

www.ahk-balt.org

Kandideerimise lõpptähtaeg on 8. veebruar 2013.

Lisainfo: Saksa-Balti Kaubanduskoda Eestis, Lätis, Leedus
kontakt: Elo Saari, tel 627 6946, elo.saari@ahk-balt.org

▶ KODA KUTSUB OSALEMA

SEMINAR „MAKSU- JA TOLLIAMETI KÄIBEMAKSU TEHINGUSKEEMIDE ANALÜÜS“

7. veebruaril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab neljapäeval, 7. veebruaril 2013 kell 10–16 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) ettevõtete juhtidele, finantstötajatele ja raamatupidajatele seminari „Maksu- ja Tolliameti käibemaksu tehinguskeemide analüüs“.

PÕHJALIKUMALT PEATUTAKSE TEEMADEL:

- Kauba ja teenuse käibe tekkimise koht.
- Kauba käibe tekkimise koht aheltingute korral ja Eesti isiku võimalik käibemaksuhustuslaseks registreerimine teise liikmesriigis.
- Teenuste osutamine ja Eesti isiku võimalik registreerumine käibemaksuhustuslaseks teise liikmesriigis.
- Veoteenuste ja kinnisasjaga seotud teenuste eripära.
- Maksu- ja Tolliameti kodulehel toodud erinevate kaupade ja teenuste müügiskeemide analüüs.
- Hoolsuskohustus kohtupraktikas ja tehingute tõendamine.
- Oluliste käibemaksualaste kohtulahendite analüüs.

Koolitusel analüüsitakse põhjalikult kõiki EMTA poolt kirjeldatud tehinguid ja nende käibemaksukäsitlust. Kuivõrd iga tehingu puhul on vaja teada ka selle maksustamise, seetõttu antakse ülevaade nii käibemaksuseaduse kui käibemaksu direktiivi vastavatest sätetest, sest käibemaksuseadus ei anna alati selgeid juhiseid ja maksukäsitluse aluseid ning vaja on teada käibemaksu direktiivi põhimõtteid.

Selgitatakse ka teisi praktikas enam probleeme tekitanud keerulisemaid tehinguid nagu piiriüleised aheltingud ja selgitatakse millal tekib kohustus registreerida ennast välisriigis käibemaksuhustuslaseks ja mis riigis tuleb käibemaksu praktikat ja antakse nõu maksuriskide ennetamiseks.

Osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele 65 eurot, mitteliikmetele 130 eurot, lisandub käibemaks.

Hinnas sisalduvad teabematerjalid, lõuna ja kohvipaus.



Lektor on **Tõnis Jakob**, OÜ Marisett maksukonsultant ja vannutatud audiitor.

Tõnis Jakob on 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. Ta on vannutatud audiitor alates 1994. aastast ning olnud 1994–2008.a Eesti Audiitorkogu juhatuse liige.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE

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

KOOLITUS „RÄÄKIDES RIKKAKS!“

21. veebruaril Kaubanduskojas

Kaubanduskoda korraldab 21. veebruaril 2013 kell 10–16 Eesti Kaubandus-Tööstuskoja saalis (Toom-Kooli 17, Tallinn) läbirääkimiste koolituse „Rääkides rikkaks!“

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

klienditeenindajaid ja personalitöötajaid.

Koolituse viib läbi **Jaanus Kangur**, Kangur Koolitus OÜ juhataja ja koolitaja. Ta on tegelenud koolitamisega alates 2003. aastast ning on läbinud mitmeid täiskasvanu koolitaja, suhtlemis- ja juhtimiskoolitusi ning kursusi Eestis, Saksamaal, Hispaanias, Inglismaal ja Iirimaal.

Kokku on ta koolitanud ligi 15 000 inimest nii era- kui riigisektorist.

KÄSITLETAVAD TEEMAD:

- **Läbirääkimised – see on imelihtne! Kas ikka on?**
Miks on vahel teist inimest raske mõis-

ta? Kuidas luua ja säilitada kontakti? Kuidas ületada kommunikatsiooni-barjääre? Kuidas tõeliselt kuulata? Milliseid nippe kasutada teise osapoole avamisel? Kuidas saada jalg ukse vahele? Kuidas seitsme sammuga sihile jõuda? Kuidas selgelt ja põhjendatult argumenteerida?

• Vastupanu

Mis põhjustab konflikte? Kuidas valmistada ennast ette konfrontatsiooniks ja suhtlemiseks konfliktse partneriga? Mida teha, kui konflikti pole võimalik lahendada? Kuidas läbi näha manipulatsiooni? Kuidas toime tulla demagoogiaga? Millised on verbaalsed

indikaatorid valetamise avastamiseks? Kuidas miimika ja kehakeel viitavad valetamisele? Kuidas anda tagasisidet nii, et see motiveeriks muutustele?

• Enesekehtestamine

Mida see tähendab ja millal seda vaja läheb? Millised on võimalikud käitumisrepertuaarid? Kuidas ennast kehtestada? Mida kasulikku ma koolitusel õppisin?

Koolitus on praktilise suunilusega, lühiloengud vahelduvad juhtumianalüüside, arutelude ja praktiliste harjutustega.

Koolituse maksumus on Kaubanduskoja liikmele 60 eurot ja mitteliikmele 120

eurot, lisandub käibemaks.

Hind sisaldab koolitusmaterjale, lõunat ja kohvipause.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE

Toomas Hansson

Tartu esinduse juhataja

Tel: 744 2196

E-post: Toomas.Hansson@koda.ee

SEMINAR „KLIENDIHALDUS JA SELLE OLULISUS KAASAEGSES ETTEVÖTTES”

14. veebruaril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab neljapäeval, 14. veebruaril 2013 kell 10-16 Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari „Kliendihaldus ja selle olulisus kaasaegses ettevõttes”

Tänases märksa keerukamaks muutunud majandusolukorras tuleb ettevõtetel konkurentsivõime säilitamiseks järjest enam pöörata tähelepanu klientidega suhtlemisele. Millised seni veel kasutamata võimalused ja vahendid aitavad kliente hoida ja juurde meelitada? Kuidas parandada müügitööd ja saavutada klientide rahulolu? Nendele ja teistele sarnastele küsimustele aitame seminaril vastuseid leida.

KÄSITLETAVAD TEEMAD:

Suhtlemine kliendiga

- müüja professionaalsus: erialane kompetentsus, suhtlemisalanane kompetentsus, ametialane kompetentsus
- uute kontaktide loomine: potentsiaalse kliendiga suhtlemise alustamine ja suhtlemise lõpetamine
- kümme käsku klientidega suhtlemisel
- suhtumine kliendisse
- kliendi isiksuse tajumine
- tuttavate klientidega seotud ohud

Müügitöö ja teeninduse rutiinid

- müügitöö eesmärkide püstistamine
- lähi- ja kaugeesmärgid müügitöös

- probleemide audit (Kepneri meetod)
- probleemi lahendamine
- kliendi ootused ja kliendi riskid
- professionaalsus kliendi nõustamisel
- kommunikatsioon, info edastamine - näitlik katse
- sõnumi planeerimine, edastamine ja arendamine - näitlik katse
- sagedased vead, mille tõttu kliendid ei saa meist aru
- suhtlemisvahendid: verbaalsed ja mitteverbaalsed

Klientide haldamine

- ohud klientide haldamise juures
- süsteemi loomine kliendi halduseks
- kliendiregistrid
- müüja edu tingimused
- müüja suhtumine töösse
- „raske klient“: agressiivne klient, „asjatundlik“ klient, „külapoe“ ehk jutukas klient, „jätta mind rahule!“ klient
- müügi- ja mõjustamisvõtted – manipuleerimine: veenmine, kliendi hoiaku muutmine, sõbralikkus ehk suhtlemise muutmine isiklikumaks, sundimine ja kehtestamine, ähvardamine) ehk ilmajätmise efekt, meelitamine, koalitsiooni moodustamine, kauplemine ehk „uksega näkku“ müük, demagoogia, segadusse ajamine, hämamine

Sihtgrupiks on ettevõtete omanikud, juhid, turundusjuhid, müügiinimesed, kliendihaldurid, sekretärid, juhiabid.

Osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele 65 eurot, mitteliikmetele 130 eurot, lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad teabematerjalid, lõuna ja kohvipaus.



Seminari lektor on Mare Teichmann (PhD), Tallinna Tehnikaülikooli psühholoogiaprofessor, P. & M. Curie nim Pariisi Ülikooli erakorraline professor, Euroopa Töö- ja Organisatsioonipsühholoogia Professorite Nõukogu (ENOP) liige.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE

Kati Krass

Projektijuht

Tel: 443 0989

E-post: kati@koda.ee

KODA KUTSUB OSALEMA

USETEC 2013

Maailma juhtivaim kasutatud masinate ja seadmete mess USETEC 2013 toimub 22.-24. aprillini 2013 Saksamaal Kölnis.

Tegemist on rahvusvahelise turuplatsiga, kus kasutatud masinatega kauplejad üle maailma saavad oma pakutavat tutvustada ja huvilistega kontakte luua, masinootjad saavad luua pikaajalisi suhteid tulevaste ostjatega ning ettevõtted saavad otsida oma mittevajalikele masinatele-seadmetele uusi omanikke.

- Esindatud on peaaegu kõikide tööstusharude masinad ja seadmed:
- metalli- ja puutöömasinad,
- plastmassi- ja kummitöötlemise masinad,
- pakkeseadmed,

- toiduainete- ja tekstiilitööstuse seadmed,
- trüki- ja paberitööstuse masinad,
- IT ja kommunikatsiooni seadmed,
- robotid ja automaatikaseadmed,
- keemiatööstuse ja farmaatsia seadmed,
- jäätmetöötlusseadmed,
- transpordivahendid,
- ehitus- ja põllumajandusmasinad jpm.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda pakub Eesti ettevõtjatele võimalust vältida kassajärjekordi messil ja osta messipilet juba Eestis.

PILETI INFO

Kaubanduskojast saab soetada järgmiseid messipileteid (sisaldab ka kataloogi, mille saab kätte pileti registreerimisel messikeskuses):

- » 3-päeva pilet – hind 43 eurot
- » 1-päeva pilet – hind 28 eurot

KONTAKT:

Kristy Tättar
Projektijuht
Tel: 604 0093
E-post: kristy@koda.ee



KONTAKTID

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKODA

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

TEENUSTE OSAKOND

Tel: 604 0077

konsultatsioon • päritolusertifikaadid •
ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid

Tel: 604 0080

ärilegatsioonid • messid • kontaktpäevad

Tel: 604 0090

koostööpakkumised

POLIITIKAKUJUNDAMISE JA ÕIGUSOSAKOND

Tel: 604 0060

konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

TURUNDUS- JA LIIKMESUHETE OSA- KOND

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine

Tel: 604 0086 • liikmesuhted

Tel: 604 0088 • avalikud suhted

TEATAJA TOIMETUS

Tel: 604 0085 • E-post: kaidi@koda.ee

RAAMATUPIDAMINE

Tel: 604 0067

KAUBANDUSKOJA TARTU ESINDUS

Pikk 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

KAUBANDUSKOJA PÄRNU ESINDUS

Rüütli 39, 80011 Pärnu • Tel: 443 0989

KAUBANDUSKOJA KURESSAARE ESINDUS

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757

KAUBANDUSKOJA JÕHVI ESINDUS

Pargi 27-203, 41537 Jõhvi • Tel: 337 4950

JUUBILARID

Õnnitleme ettevõtte juubeli puhul!

95

ESTIKO AS
liige alates 1925

55

EHITAJATE KOOLITUSKESKUS OÜ
liige alates 2001

RAASIKU ELEKTER AS
liige alates 1997

25

FACIO OÜ
liige alates 1994

SYNEST OÜ
liige alates 1995

UNIVERSAL INDUSTRIES OÜ
liige alates 1988

20

ALAS-KUUL AS
liige alates 2011

ALEXELA TERMINAL AS
liige alates 2005

APL PRODUCTION AS
liige alates 2009

BIT AS
liige alates 1997

DHL ESTONIA AS
liige alates 2000

EBS JUHTIMISKOOLITUSE
KESKUS OÜ
liige alates 1999

EESTI GAAS AS
liige alates 1995

ENNAK SEL AS
liige alates 2009

IM ARVUTID AS
liige alates 1996

K.G.KNUTSSON AS
liige alates 1996

LIGNARIUS OÜ
liige alates 1996

LÄHTE EHITUSE AS
liige alates 1993

MENDALI OÜ
liige alates 2005

MEPICO OÜ
liige alates 2001

MR STUUDIO OÜ
liige alates 1998

MUUGA TRANSIIT OÜ
liige alates 1995

MV KAUBAD AS
liige alates 1998

NEW VISION AS
liige alates 1995

PORTEX OÜ
liige alates 1994

REBRUK AS
liige alates 22.12.2003

SAVITON OÜ
liige alates 1994

TAHEL OR OÜ
liige alates 2006

TECHNOMAR & ADREM AS
liige alates 2008

TEEMU-E OÜ
liige alates 1996

WINTTECH AS
liige alates 1997

15

AA UKSED OÜ
liige alates 2000

ELTAM OÜ
liige alates 2006

I.S.AUDIITORTEENUSTE OÜ
liige alates 2005

KAARLI HAMBAPOLIKLIINIK OÜ
liige alates 2002

KAEFER OÜ
liige alates 1998

M.C.C.&PARTNERID OÜ
liige alates 2006

MOREEN OÜ
liige alates 2008

NORDIC CONTRACTORS AS
liige alates 1997

PINUS ABJA OÜ
liige alates 1999

SAMERITE OÜ
liige alates 2000

SEB LIISING AS
liige alates 1998

TK-TEAM AS
liige alates 2004

VAGA TEHNIKA EESTI OÜ
liige alates 2000

VELITER OÜ
liige alates 2010

10

FRELOK AS
liige alates 2007

HAKA PLAST OÜ
liige alates 2008

KOLM ÕDE OÜ
liige alates 2011

KST BALTIC OÜ
liige alates 2008

TERRA INVEST OÜ
liige alates 2005

VOLVO ESTONIA OÜ
liige alates 2002

5

ALPEK FL OÜ
liige alates 2008

HANSAKLAAS OÜ
liige alates 2008

LINTER EST OÜ
liige alates 2009

MERE SERVICE OÜ
liige alates 2011

RUU KIVI OÜ
liige alates 2010

WWW MARKETING OÜ
liige alates 2011

▶ UUED LIIKMED

HARJUMAA JA TALLINN

AL SYSTEMS OÜ	www.alsystems.ee	Ehituslik insener-tehniline projekteerimine ja nõustamine. Automaatikaseadmete hulгимүүк.
DV-TOOLS OÜ	www.dv-tools.ee	Metallilõikeinstrumentide müük.
ESMANTON OÜ	www.easyup.ee	Kergesti paigaldatavate telkide müük, reklaamkingituste müük ja vahendamine.
EVMAR BUSINESS GROUP OÜ	www.reisipunkt.ee	Reiside korraldamine. Veendus. Kaupade pakendamine ja ladustamine.
EXTREME-MET OÜ	www.extreme-met.ee	Metallkonstruktsioonide, masinaosade ja seadmete tootmine.
GASTROLINK AS	www.gastrolink.eu	Portselani ja klaastoodete hulгимүүк. Muude kodu- ja tarbekaupade hulгимүүк.
HECKSHER EESTI OÜ	www.hecksher.com	Veoste ekspedeerimine.
HENDRIK HANSEN SKULPTUURISTUUDIO OÜ	www.dannebrog.ee	Skulptuuride valmistamine. Kunsti-, kultuuri- ja meelelahutusürituste korraldamine.
INSTCONS OÜ	www.instcons.com	Äri- ja juhtimisalane nõustamine
LUMI JA MITT OÜ	www.lma.ee	Raamatupidamisteenused. Fotograafia.
MPRINT OÜ	www.mprint.ee	Trükiteenused, sise- ja välireklaami tootmine.
NOXLINE OÜ	www.adblue.ee	AdBlue tanklate tootmine, varuosade tootmine ja müük.
OUTLINE REKLAAM OÜ	www.outline.ee	Disainerite tegevus.
PANN DAMET OÜ	www.pannda.ee	Metallkonstruktsioonide tootmine ja hulгимүүк.

IDA-VIRUMAA

GENATEJA OÜ	www.genateja.ee	Raamatupidamisteenused.
JÄRVE BIOPUHASTUS OÜ	www.idavesi.ee	Joogi- ja olmevee töötlemine ja varustamine, olme- ja tööstusreovee kogumine ja puhastamine. Keskkonnaprojektide juhtimine.

JÄRVAMAA

VEKMARI OÜ	www.vekmari.ee	Üldehitus- ning remonttööde teostamine. Haljastus. Omanikujärelevalve.
------------	----------------	--

LÄÄNEMAA

RISKIANALÜÜS OÜ	www.riskianaluus.ee	Tööohutusalane teenus ettevõtetele.
-----------------	---------------------	-------------------------------------

LÄÄNE-VIRUMAA

TARVAPROJEKT OÜ	www.tarvaprojekt.ee	Kinnisvara vahendus, haldamine ja hooldus. Detailplaneeringute koostamine. Teede projektide koostamine. Omanikujärelevalve, muinsuskaitse järelevalve ja teedeehituse järelevalve.
-----------------	---------------------	--

TARTUMAA

TAIVOSTER OÜ	www.taivoster.ee	Tööriete jae- ja hulгимүүк. Tööjalatsite müük. Tööriistade müük. Töökinnaste müük.
--------------	------------------	--

PÖLVAMAA

STARTER ST OÜ	www.startergrupp.ee	Mikrobioloogia ja kaubandus.
---------------	---------------------	------------------------------

VILJANDIMAA

A.T. EPOPÕRANDAD OÜ	www.epoporandad.ee	Epopõrandate paigaldamine ja renoveerimine.
---------------------	--------------------	---

VÖRUMAA

CRISTELLA VT OÜ	www.cristella.ee	Pagaritoodete tootmine.
RAUAMEISTER AS	www.rauameister.ee	Metallkonstruktsioonide tootmine.
TAARAPÖLLU TALU OÜ	www.taarapollu.ee	Toiduainete töötlemine. Mahetootmine.



MAKSU- JA TOLLIAMET



Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ning Maksu- ja Tolliameti TEABEPÄEV

Seoses ümberkorraldustega Maksu- ja Tolliameti struktuuris ning töökorralduses on mitmed asjaolud muutunud ka ettevõtete ja maksuameti vahelises suhtluses. Lisaks sellele on toimunud muudatusi maksuseadustes, mis samuti otseselt mõjutavad paljude ettevõtete töö tulemuslikkust.

TEABEPÄEV TOIMUB:

EESTI KEELES 7. veebruaril kell 9.45-15.00 Jõhvis (Pargi 27)

VEENE KEELES 8. veebruaril kell 9.45-15.00 Narvas (Tartu Ülikooli Kolledžis, Raekoja plats 2, auditoorium 129)

Infopäev on mõeldud ettevõtete juhtidele, finantsjuhtidele ja igapäevaselt nende teemadega kokku puutuvatele raamatupidajatele. Teabepäeval osalemine annab hea võimaluse küsimuste esitamiseks ning oma probleemide arutamiseks konkreetsete MTA töötajatega.

Teabepäeval osalejad saavad ka pögusa ülevaate tollitegevusest Ida-Viru piirkonnas.

PÄEVAKORD:

9.45 - 10.00	Saabumine, tervituskohv
10.00-10.45	Maksu- ja Tolliameti uus struktuur, juhtimis- ja töökorraldus
10.45-11.30	Ida-Virumaa majandus maksude keeles
11.30-12.00	Teenindamine Maksu- ja Tolliametis
12.00-12.30	Ettevõtte koostöö Maksu- ja Tolliametiga maksuvõlgade korral
12.30-13.00	Lõuna
13.00-13.30	Kontrollitegevuse suunad 2013. aastal
13.30-14.00	Tollitegevus piirkonnas, hetkeolukorrast ja arengusuundadest
14.00-15.00	Aktuaalsed maksuprobleemid ning muudatused maksuseadustes, küsimused ja vastused

Teabepäeval osalemise maksumus on Kaubanduskoja liikmele 25 eurot ja mitteliikmele 50 eurot, millele lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad tervituskohv, lõuna ja koolitusmaterjalid.

Lisainformatsioon ja registreerimine:

Margus Ilmjärv, Kaubanduskoja Jõhvi esinduse juhataja

Tel: 337 4950

E-post: margus@koda.ee

Tõestatud töökindlus, alati kindel valik.

Mercedes-Benz Actros



Mercedes-Benz

SILBERAUTO

Silberauto Eesti AS esindused: Maardu, Fosforiidi 16, tel 611 9700 Tartu, Ringtee 61, tel 730 0746 Pärnu, Riia mnt. 231a, tel 445 1990 Jõhvi, Jaama 42a, tel 611 9733 Kuressaare, Tallinna 82b, tel 453 1428 Viljandi, Pargi 3b, tel. 435 4911, Rakvere, Haljala tee 1, Tõrremäe, tel 660 0152, Mercedes-Benz peaesindus Eestis AS Silberauto www.silberauto.ee