



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA

IGA LIIGE LOEBI • ILMUB AASTAST 1925

NR 3 • 27/02/2013

Kas võlgniku kohta käivaid andmeid võib avalikus kohas näidata?

► lk 15

Finantskoolitus firma võtmeisikutele

► lk 24



Desintegraator – töötab ainulaadse tehnoloogia säilitamise nimel

► lk 18

LENNUREISIJATE BRONEERINGUINFO VÕIB JÕUDA TULEVIKUS POLITSEINI

► lk 8

FOTO: ISTOCKPHOTO

KODA KUTSUB OSALEMA

Seminar „Kuidas valmistada ettevõtte ühinemiseks ja omandamiseks?”

7. märtsil Tallinnas ja 13. märtsil Tartus. Seminar annab praktilisi nõuandeid nii ettevõtete ostjatele kui müüjatele. Esinejad seovad majanduslikud ja õiguslikud aspektid ühtseks tervikuks.

Loe lähemalt lk 23-24

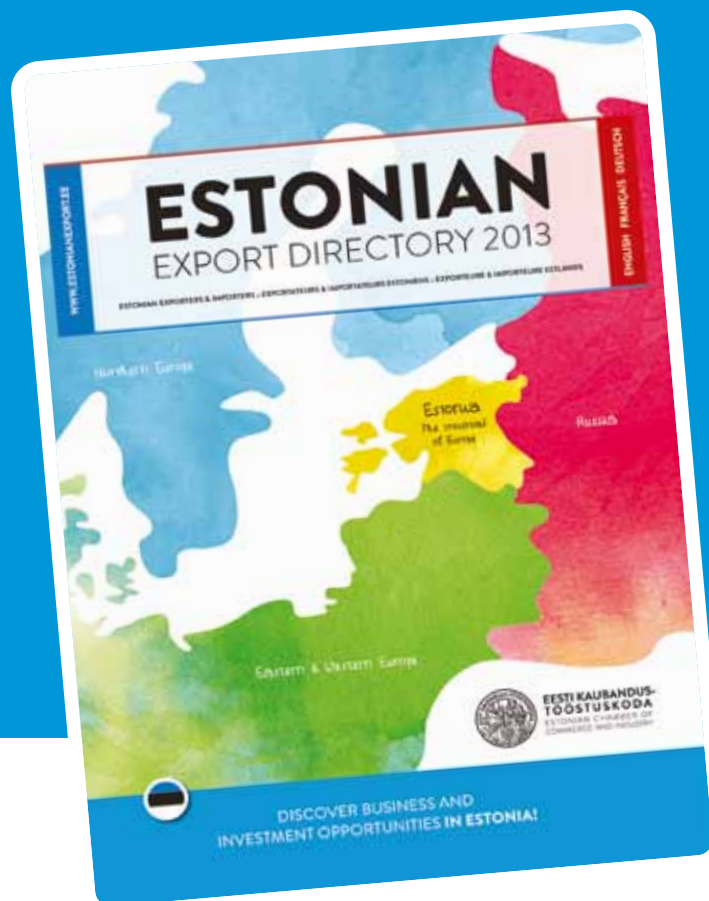


Sinu ettevõtlustugi Euroopas

ESTONIAN EXPORT DIRECTORY 2013

ESTONIAN EXPORT DIRECTORY ilmub juba kaheksateistkümneandat 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.



**KÜSI
KAUBANDUS-
KOJAST!**



**EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKOJA**
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



- 4 JUHTKIRI**
Kas vajame arvukalt harrastussportlasi, vähem tippatleete või hoopis häid mitmevõistlejaid?
- 5 ETTEVÕTJA KÜSIB**
Kas võlgniku kohta käivaid andmeid võib avalikus kohas näidata?
- 5 UUDIS**
Avalikustati IBAN konverteerimisrakendus ja kalkulaator
- 6 SEADUSANDLUS**
Ärisaladuse kaitset soovitakse tõhusamaks muuta
Lennureisijate broneeringuinfo võib jõuda tulevikus politseini
Ettevõtjad ootavad riigilt süsteemset ettevõtlustrateegiat
- 11 EUROOPA UUDISED**
Mida arutab Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee
- 12 ETTEVÕTLIKKUS**
ENTRUM esitles Londonis oma „5 sammu“ meetodikat
- 13 ENTERPRISE EUROPE NETWORK**
- 11 TEADUSELT ETTEVÕTLUSELE**
Tudengite ja ettevõtjate kohtumisaik tudengiveeb.ee
- 18 KAUBANDUSKOJA LIIKMED**
Desintegraator – töötab ainulaadse tehnoloogia säilitamise nimel
- 20 INNOVATSIOONIVEERG**
Juhtimisinnovatsioon - mis see on?
- 21 JUHTIMISVEERG**
- 22 STRATEEGILINE FILANTROOPIA**
Erasektori professionaal ei tee vabatahtlikus töös allahindlusi
- 23 KASULIKKU**
Ettevõtete ost ja müük – milleks ja kuidas?
- 24 KODA KUTSUB OSALEMA**
- 27 UUED LIIKMED**
- 27 JUUBILARID**

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

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

▶ KODA KUTSUB OSALEMA

FINANTS- JA MAKSUALASED KOOLITUSED

- 5.,14. märts ja 16. aprill **FINANTSKOOLITUS FIRMA VÕTMEISIKUTELE I**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Toomas Hansson • Tel: 744 2196
E-post: toomas@koda.ee ▶ **Ik 24**
6. märts **SEMINAR PÄRNUS „TULU- JA KÄIBEMAKSU SÖLM-PROBLEEMID NING MAKSUMUUDATUSED 2013“**
Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu)
Info: Kati Krass • Tel: 443 0989
E-post: kati@koda.ee ▶ **Ik 25**
13. märts **SEMINAR „TÖÖÕIGUS PRAKTIKAS 2013“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Kati Krass • Tel: 443 0989 • kati@koda.ee
26. ja 27. märts **„KONSOLIDEERIMINE JA KONTSERNIARVESTUS“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Kati Krass • Tel: 443 0989
E-post: kati@koda.ee ▶ **Ik 26**
21. märts **PÄRASTLÕUNA MAKSUKONSULTANDIGA: TÖÖTERVISHOIU KULUD JA MAKSUSTAMINE**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Jane Juhanson Tel: 604 0081 jane@koda.ee

MUUD KOOLITUSED

7. märts **SEMINAR „KUIDAS VALMISTUDA ETTEVÕTTE ÜHINEMISEKS JA OMANDAMISEKS?“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Jane Juhanson • Tel: 604 0081
E-post: jane@koda.ee
13. märts **SEMINAR TARTUS „KUIDAS VALMISTUDA ETTEVÕTTE ÜHINEMISEKS JA OMANDAMISEKS?“**
Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)
Info: Kaubanduskoja Tartu esindus • Tel: 744 2196
E-post: tartu@koda.ee ▶ **Ik 24**
26. märts **SEMINAR „ENERGIASÄÄST EHISETTEVÕTTES – MILLEKS JA KUIDAS?“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Triin Udris • Tel: 604 0090 • triin@koda.ee ▶ **Ik 14**

MESSID JA KONTAKTKOHTUMISED

21. märts **KONTAKTKOHTUMISED BALTIKUMI SUURIMAL MÖÖBLIMESSIL FURNITURE 2013**
Vilniuses
Info: Triin Udris • Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee ▶ **Ik 13**
8. aprill **MAAILMA SUURIM TÖÖSTUSMESS HANNOVER MESSE**
Hannoveris
Info: Kristy Tättar • Tel: 604 0093
E-post: kristy@koda.ee ▶ **Ik 13**

JUHTKIRI

Kas vajame arvukalt harrastussportlasi, vähem tippatleete või hoopis häid mitmevõistlejaid?

Ei, juttu ei tule mitte spordist vaid hoopis riigist, riigivalitsemisest ja ametnikest, või kui soovite, siis ka avalikust sektorist tervikuna. Ja mitte niivõrd selle suurusest või väiksusest, pigem otsuste ning tegevuste sisust ja kvaliteedist. Igal elualal ei ole esmatähtis osavõtt, vaid ka tulemus ja kuidas selleni jõutakse.

Puutume Kaubanduskojas igapäevaselt kokku erinevate ministriumite ja ametitega. Olgu põhjuseks liikmete muredele lahenduste otsimine või osalemine õigusloomeprotsessis. Võin öelda, et aastatega ei ole olukord probleemidega tegelemisel küll hullemaks läinud ning eks inimesed on ka kogenumaks saanud, kuid üldiselt võib suhtlemine erinevate ametkondadega ühel ja samal teemal tunduda kohati nagu oleksid keset lahinguvälja, kus kõik osapooled üritavad samaaegselt oma rindejoont kaitsta ja vastast tagasi lüüa. Kuigi vastane enamasti peale ei tungigi või vähemasti ei ole tõrjutav vastane see, kellega peaks tingimata lahingut pidama. Probleemiks on see, et igaüks kipub arvama, et tema valdkond on just see kõige olulisem, mille eest ennastohverdavalt seismata kukub järsku kokku nii kogu maailm kui ka elu Eestis. See „tühine“ asjaolu, et majandusprotsessid ja ühiskonna toimimine on siiski mõnevõrra keerukamad ja arvestada tuleb ka konteksti ja mõjusid laiemalt, ei huvita enam justkui kedagi.

Toon siinkohal ühe lihtsa näite. Suvel peaksid jõustuma alkoholiseaduse muudatused, mille kohaselt peab kaupleja hakkama edaspidi alkohoolse

joogi müümisel tarbijale kirjalikult infot esitama. Saatsime kahele ministriumile (HTM ja PõM) argumenteeritud kirja palvega arutada, kas sellise sätte võiks asendada pisut leebemaga. Meie ettepanek oli jätta välja info kirjaliku esitamise kohustus, mis tagaks, et tarbijal on võimalus tooteinfot saada, kuid see ei peaks tingimata olema kirjalikus vormis. Uurisime ka seda, kas tarbijad on pöördunud sellise murega ametite poole (kas on reaalne probleem, mida peaks ravima). Selgus, et aastate jooksul on mõned üksikud korrad olnud, kuid needki enamasti teisest vallast -- olulist probleemi aga ei ole ega paista ka tekkivat. Sellest hoolimata vastasid mõlemad ministriumid aga, et nende arvates on just selle probleemiga tegelemine väga oluline. Üks ütles, et eesti keel vajab säilitamist ja oluline on anda tarbijale infot, mitte suuliselt vaid just kirjalikult. Teine, et alkohol on samuti toit ning ka sel puhul tuleks kohustada kauplejaid veelgi rohkemaks. Ja kõik. Kedagi ei näi huvitavat, kas reaalne probleem ka eksisteerib. Olulisem tundub olevat, et infot tuleb anda, sest keegi kuskil arvab, et see on vajalik. Kas keegi seda ka tarvitab või realselt vajab, jääb vastusetä.

Eelnev pani mind taas mõtlema, et kas meil ikka on vaja, et kogu keskvalitsus (ministriumid ja allasutused) oleksid

nii teemapõhised kui täna. Oma valdkonna tundmine on oluline, kuid sellega ei saa üle pingutada nii, et midagi muud enam ei näe. Nii kujunebki suhtumine, et minu rida on vaid üks konkreetne teema ning ülejäänud mind ei huvita - selle eest seisku hea keegi teine. Ma ei tea, kas ülaltoodud näite puhul oleks olukord teine, kui keeleinspeksioon ja tarbijakaitseamet asuksid ühe katuse all. Ehk oleks ametnike silmaring laiem ja pilk ulatuks kaugemale. Hea mitmevõistleja tundub olema kasulikum kui kitsa valdkonna tippatleet, sest suudab hinnata juba eos seda, kuidas ühe lihasgrupi eelisarendamine võib mõjuda teiste alade sooritusvõimele. Mis siin salata, oluline on ka valdkondade tippspetsialistide olemasolu ning motiveeritus.

Mida avalik sektor aga

kindlasti ei vaja, erinevalt spordist, on suur hulk harrastajaid, kes enda nime ja staatuse õigustuseks asendustegevuste väljamõtlemise ja elluviimisega tegelevad. Rahvatervises on suur hulk aktiivseid harrastajaid positiivne, kuid riigivalitsemise tõhususe jaoks on olulisemale keskendumine, ümbritseva keskkonna tajumine ning sellega arvestamine elulise tähtsusega, et tagada riigiaparaadi kestlikkus. Olu-korras, kus aktiivne tööeline elanikkond väheneb ja sunnib erasektorit käitama asju teisiti ja efektiivsemalt, tuleb mõelda sellele, kas riigivalitsemine just ministriumite ja ametite poolt vaadates, ka tõhusamalt ei peaks läbi ajama.

► Igaüks kipub arvama, et tema valdkond on just see kõige olulisem, mille eest ennastohverdavalt seismata kukub järsku kokku nii kogu maailm kui ka elu Eestis.



MAIT PALTS
peadirektor

▶ ETTEVÕTJA KÜSIB

Kas võlgniku kohta käivaid andmeid võib avalikus kohas näidata?



Antud juhul omab olulist tähendust see, kas avaldatud väited on väärtushinnangud või faktiväited. Väärtushinnangud erinevad faktiväitest selle poolest, et nende paikapidavust pole võimalik kontrollida. Tegelikkuks vastava faktiväite, isegi kui see kahjustab isiku mainet, avaldamine ei ole õigusvastane.

Riigikohus on lahendis 3-2-1-67-10 selgitanud antud küsimust ja öelnud järgmist. Isiku au teotamine väärtushinnanguga on õigusvastane, kui väärtushinnang on ebakohane. Väärtushinnangu ebakohasus võib olla tingitud selle põhjendamatuses, st sellest, et avaldaja on oma negatiivse hinnangu kujundanud kas ebaõigete faktide (asjaolude) alusel, asjaolusid selgitamata või ilmselgelt meelevaldselt, arvestamata faktilisi asjaolusid või nende puudumist. Väärtushinnangu

ebakohasus võib ilmneda mh ebasündsast väljendusviisist.

Täpsustavalt tuleb mainida, et võlglaste kohta andmete avaldamisel tehakse vahet füüsilistel ja juriidilistel isikutel. Füüsiliste isikute puhul peab järgima isikuandmete kaitse seaduse nõudeid, mille kohaselt on nt piiritlemata ringile isikutele võlast teavitamiseks vajalik võlgniku nõusolek. Asjakohane juhis on avaldatud Andmekaitse Inspektsiooni kodulehel. Kui isik on võlgu nt korteriühistule, siis võib seda avaldada ühistu-siseselt, aga laiemale avalikkusele ilma võlgniku nõusolekuta mitte. Juriidilise isiku (sh juhatuse liikmete) andmete töötlemist isikuandmete kaitse seadus ei reguleeri.

Kokkuvõttes võib öelda, et juriidilisest isikust võlgniku kohta andmete avaldamine võla tagasinõudmisel ei ole keelatud,

kui avalikustatud faktiväited on tõepäraseks ning ei kujuta endast ebakohast väärtushinnangut.



MART KÄGU

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

▶ UUDIS

Avalikustati IBAN konverteerimisrakendus ja kalkulaator

Pangaliidu maksestandardite töögrupp on läbi vaadanud ISO 20022 standardil põhinevate suhtlussõnumite turuosaliste konsultatsioonilt laekunud tagasiside. Töögrupp kinnitas standardid 31.01.2013. a ning tegi kättesaadavaks Pangaliidu kodulehel www.pangaliit.ee.

Pangaliit avalikustas 31. jaanuaril ka BBAN>IBAN konverteerimisrakenduse, mille abil on võimalik arvutada kõiki-

de Eestis tegutsevate pankade BBAN kontonumbritele vastavad IBAN kontonumbreid. Suuremahuliseks andmebaaside konverteerimiseks avalikustati ka rakenduse lähtekood: BBAN>IBAN kalkulaatori lähtekood (php).

TAUST:

Tulenevalt Euroopa Liidu määrusest 260/2012 võivad pangad alates 1. veeb-

ruarist 2014. a klientidelt tavamakseid vastu võtta ainult siis, kui kasutatakse kontonumbrit rahvusvahelisel ehk IBAN kujul ja kui maksete automaatsel panka saatmisel kasutatakse ISO 20022 XML sõnumiformaate.

▶ **Lisainfo:**
pangaliit.ee/et/arveldused

SEADUSANDLUS

Ärisaladuse kaitset soovitakse tõhusamaks muuta

Euroopa Komisjon viib läbi avalikku küsitlust, mille eesmärgiks on koguda huvi-gruppide seisukohti seoses ärisaladuse kaitsega Euroopa Liidus. Komisjon näeb suurima probleemina seda, et liikmesriikide ärisaladust puudutavad regulatsioonid on niivõrd erinevad, et seavad lõppkokkuvõttes küsimärgi alla ärisaladuse tõhusa kaitse võimalikkuse ELis. Viide Euroopa Komisjoni küsimustikule on leitav Koja kodulehelt „Uudiste“ rubriigist.

Euroopa Komisjoni algatus on igati mõistetav ja tervitatav, sest ärisaladuse (sh oskusteave) tõhus kaitse on äärmiselt oluline ettevõtjatele eelkõige põhjusel, et aitab hoida kokku rahalisi kulutusi võrreldes teiste meetmetega nagu nt patent, kaubamärk vms. Millegi intellektuaalse omandina kaitsmine (nt patent) nõuab suuremaid kulutusi ning väiksematele ettevõtetele võib see lihtsalt üle jõu käia. Sellises olukorras on heaks alternatiiviks ärisaladusena kaitsta olulist teavet, aga viimast siiski juhul, kui see

ärisaladuse all mõistetakse ning mida ettevõtja ise saab teha oma ärisaladuse paremaks kaitsmiseks.

ÄRISALADUSE MÕISTE

Ärisaladusena on käsitletav sisuliselt niisugune teave ettevõtja äritegevuse kohta, mille avaldamine teistele isikutele võib selle ettevõtja huve kahjustada (konkurentsiseaduse § 63 lg 1). Sellise teabe all saab mõista tehnilist-teaduslikku informatsiooni (nt toote tehniline koostis või retsept, tootmismeetodid- ja protsessid), finants- ja õigusteavet ning teavet inimressursside kohta (nt palga- ja hüvitiste plaanid), äriolist teavet (kliientide andmed, müügistrateegiad ja turundusplaanid).

Samas võib üldisemalt öelda, et ärisaladusena on käsitletav informatsioon, mis on salajane (s.t pole avaldatud või ei kuulu

avaldamisele, pole üldteada ning pole kergesti kättesaadav), sellel teabel on kaubanduslik väärtus ja ettevõtja ise on kasutusele võtnud meetmed, et vastav teave ei saaks avalikuks. Viimatiöeldu tuleb iseenesest ka Intellektuaalomandi õiguste kaubandusaspektide lepingust (TRIPS) (art 39 p 2).

Siinkohal tuleb aga öelda seda, et näiteks oskusteave ja kogemused, mis töötaja on omandanud töötamise käigus, pole üldjuhul käsitletav ärisaladusena.

Ärisaladuse kaitsmise puhul on kõige olulisem määratlenda, millist teavet

ärisaladusena käsitletakse. Siin on alati oht, et üks pool hindab ärisaladust nõo üle (ehk näeb ärisaladusena ka infot, mis tegelikult seda pole) ja teine hindab ärisaladust nõo alla.

ÄRISALADUSE HOIDMISE RIKKUMISE TÕENDAMINE

Oluline on mainida seda, et kui tekib vaidlus ärisaladuse hoidmise kohustuse rikkumise osas, siis peab see isik, kes väidab rikkumise toimumist tõendama, milline oli tema ärisaladus ja milles seisnes selle õigustamatu avaldamine ja kasutamine. Seega tõendamiskoormis lasub sellel, kes leiab, et rikkumine on toimunud. See aga ei tähenda, et teine pool saab lihtsalt eitades rikkumise väite ümber lükata. See pool, kes leiab, et rikkumist pole esinenud peab ka oma seisukohti sisuliselt põhjendama.

Ärisaladuse hoidmise kohustus pole ajalisel piiritletud. Ärisaladuse hoidmise kohustus ei lõpe ka nt töölepingu või juhatuse liikmeka lepingu lõpetamisel (sealjuures ei pea selle hoidmise eest mingit lisatasu maksma). Seega pole võimalik öelda, millal ajalisel täpselt vastav kohustus lõpeb, kuid võib asuda seisukohale, et kui oluline huvi ärisaladuse kaitsmise osas kaob ära, siis langeb ka ärisaladuse kaitsmise kohustus. Samas kui tuginetakse olulise huvi äralangemisele, siis peab alati suutma seda ka tõendada.

MIDA SAAB ETTEVÕTJA ISE ÄRISALADUSE KAITSmiseks ÄRA TEHA?

Ärisaladuse kaitse tagamiseks saab ettevõtja ettenägeliku käitumise ja tegevusega ise kõige rohkem ära teha. Oluline

► Ärisaladuse efektiivse ja tulemusliku kaitse tagamise eelduseks on see, et ettevõtja on astunud selle kaitsmiseks samme juba enne ärisaladuse hoidmise kohustuse rikkumist.

kaitses ka tõhus on. Samal ajal võib ärisaladusena kaitsmine ainuke mõistlik viis olla, kuidas üleüldse äritegevuse seisukohalt olulist teavet kaitsta saab.

Ilmselt kõige tüüpilisem olukord praktikas, mille käigus on tekkinud vaidlused ärisaladuse hoidmise rikkumise osas, on selline, kus ettevõtte töötaja(d) on lahkunud ettevõttest ja võtnud kaasa ettevõtte infobaasist andmeid (nt klientide kontaktandmed) ja ettevõtte strateegilist infot ning kasutanud seda oma ettevõtte loomisel ja juhtimisel. Alljärgnevalt vaatame täpsemalt, mida

ÄRISALADUSE KAITSMISEKS PEAKS ETTEVÕTJA:

- » Lisama lepingutesse ärisaladust ja selle hoidmist puudutava sätte;
- » kehtestama ärisaladusega ümberkäimiseks vastavad sisekorraeeskirjad;
- » võimalusel mõtlema patenteerimisele või kasuliku mudeli registreerimisele;
- » piirama teabele juurdepääsu omavate isikute ringi.



FOTO: ISTOCKPHOTO

on just see, et ettevõtja määratleks ise võimalikult täpselt ära, missugune teave on käsitatav ärisaladusena ja teeks selle arusaadavaks ka teistele isikutele, kes saavad teadlikuks vastavast teabest. Selle tarvis võiks sõlmivatates lepingutes olla näiteks ärisaladust ja selle hoidmise kohustust reguleeriv sätte. Samuti oleks mõistlik töötajatest lähtuva riski maandamiseks kehtestada näiteks vastavad sisekorraeeskirjad ärisaladuse määratlemise ja sellega ümberkäimise kohta. Kui on võimalik (eelkõige finantsiliselt), siis tuleks mõelda tõsiselt nt patenteerimisele, registreerimisele kasuliku mudelina või kaitsmisele muu sellise registreeinguga. Kindlasti on kasu sellest, kui teabele omab juurdepääsu piiratud hulk inimesi ja teavet ei avaldataks isikutele, kellel seda tegelikult vaja pole. Kui ilmneb või on tõenäoline, et ärisaladuse hoidmise kohustust on rikutud, siis tuleks kindlasti põhjalikult läbi mõelda edasine tegevus. Soovituslik oleks arutada olukorda juriidilise nõustajaga (õiguslik analüüs ja ettevalmistus) ja püüda koguda võimalikult palju tõendeid enne

rikkuja poole pöördumist. Praktikas on kõige paremaid tulemusi andnud sellise olukorra puhul kiire ja intensiivne tegevus. Sealjuures võib meetmete hulka kuuluda ka kuriteoteate tegemine, sest ärisaladuse õigustamatu avaldamine ja kasutamine on ka kriminaalkorras karistatav (karistusseadustik § 377).

Seega on ärisaladuse efektiivse ja tulemusliku kaitse tagamise eelduseks see, et ettevõtja on astunud selle kaitsmiseks samme (ärisaladuse võimalikult täpne määratlemine lepingutes, sisekorraeeskirjad jne) juba enne ärisaladuse hoidmise kohustuse rikkumise fakti toimumist. Isegi kui rikkumine ikka aset leiab, siis on märksa lihtsam nõuda sellest tekkinud kahju hüvitamist. Praktikute sõnul ongi kõige teravam probleem antud küsimuse puhul olnud selle tõendamine, et ärisaladust on rikutud, sest ärisaladust pole lihtsalt selgelt määratletud.

Eespool juhtisin tähelepanu asjaolule, et ärisaladuse õigustamatule avaldamisele ja kasutamisele võib järgneda ka kriminaalkaristus. Siiski tuleb öelda, et karistusõiguslik sekkumine antud äri-

saladuse kaitse osas on sekundaarne, s.t üldjuhul lahendatakse vaidlused tsiviilkohtumenetluses. See tuleneb põhimõttest, et riik sekkub ettevõtlusse erandkorras ja võimalikult vähesel määral.

Kokkuvõttes tuleb öelda, et ärisaladuse kaitsmisel ei saa ettevõtja lootma jääda üksnes seadusesätetele, vaja on ka ise astuda samme selle nimel – määratleda võimalikult täpselt ettevõtte ärisaladus, sätestada reeglid ärisaladusega ümberkäimiseks, piirata juurdepääsu ärisaladusele.



MART KÄGU

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

SEADUSANDLUS

Lennureisijate broneeringuinfo võib jõuda tulevikus politseini

Riik soovib lähiajal töötada välja õigusakti, mis annaks politseile ligipääsu Eesti lennureisijate broneeringuinfole. Meetme eesmärgiks on võimaldada õiguskaitseasutustel senisest tõhusamalt ennetada, avastada ja uurida raskeid kuritegusid. Esialgsete plaanide kohaselt saab politsei ligipääsu lennureisijate broneeringuinfole 2015. aastal.

Praegu koguvad lennuettevõtjad ehk isikud, kes korraldavad Eestisse saabuvaid ja siit väljuvaid lende, broneeringuinfot ainult ärielistel eesmärkidel. Õiguskaitseasutustel puudub hetkel võimalus kasutada broneeringuinfos sisalduvaid andmeid kuritegevuse ära hoidmiseks või avastamiseks. Samas peavad lennuettevõtjad viivitamatult pärast reisijate pardale registreerimise lõppu edastama politsei andmebaasi Euroopa Liidu väliste lendude reisijatega seonduvad andmed (nt nimi, reisidokumentide andmed, lennuki väljumise ja saabumise aeg).

BRONEERINGUINFO KASUTAMINE TEISTES RIIKIDES

Juba praegu leidub riike (nt USA, Suurbritannia, Kanada), kus broneeringuinfo on õiguskaitseasutustele kättesaadav eelkõige terrorismiohu vähendamise eesmärgil. Samuti on teada, et mitmed Euroopa riigid (nt Belgia, Prantsusmaa) tegelevad aktiivselt selles suunas. Euroopa Liidu tasandil ei ole broneeringuinfo kasutamine veel reguleeritud. Samas soovib Euroopa Komisjon kohustada lennuettevõteteid edastama reisijate andmed vastava liikmesriigi õiguskaitseasutusele eesmärgiga tõhustada võitlust rahvusvahelise organiseeritud kuritegevuse vastu. Euroopa Liidus on välja töötatud ka vastavasisuline direktiivi eelnõu.

LENNU- JA TURISMIETTEVÕTJATE HALDUSKOORMUS SUURENEB

Euroopa Liit ei ole lennureisijate broneeringuinfo kasutamist käsitlevat direktiivi veel vastu võtnud. See tähendab, et Eestil puudub hetkel kohustus nõuda lennuettevõtjatelt reisijate broneeringuinfo edastamist politseile. Siiski peab riik tõenäoliseks, et direktiiv võetakse Euroopa Liidus lähiajal vastu ning seetõttu soovib Eesti võimalikult varakult alustada uue süsteemi loomist. Riik põhjendab varajast tegevust ühelt poolt sooviga leida kõikidele osapooltele (sh lennuettevõtjatele) parim ja vähem koormavam lahendus ning teiselt poolt saab praegu finantseerida süsteemi ülesehitust Euroopa Liidu vahenditest.

Riik ei ole veel broneeringuinfo kogumist käsitlevat õigusakti välja töötanud ja seega on hetkel keeruline öelda, milline hakkab uus kord välja nägema. Kindlasti kaasneb sellega halduskoormuse kasv lennuettevõtjatele, kes peavad hakkama saama reisijate broneeringuinfo elektrooniliselt õiguskaitseasutuste andmebaasi ning looma ka andmete edastamiseks vajaliku infosüsteemi. Lisaks pannakse lennu- ja ka turismiettevõtjatele, kes vahendavad



► Paljudele jääb arusaamatuks, miks peaks lennureisijate broneeringuinfo olema üldiselt ja valimatult õiguskaitseasutustele kättesaadav.

lennupiletite müüki, kohustus teavitada reisijaid andmete edastamisest ja selle eesmärkidest.

JULGEOLEKU SUURENDAMINE VERSUS KODANIKEÕIGUSTE VÄHENDAMINE

Broneeringuinfo kasutamise peamiseks eesmärgiks on raskete kuritegude ära hoidmine ja avastamine. Loodetakse, et uus õiguskaitseasutuste „tööriist“ hakkab mängima olulist rolli narko- ja inimkaubanduse ennetamisel, avastamisel ja uu-



OLULINE:

- » esialgsete plaanide kohaselt saab politsei aastaks 2015 ligipääsu lennureisijate broneeringuinfole;
- » broneeringuinfo hulka kuulub näiteks reisija ja kaasreisija nimed, kontaktandmed, lennu marsruut ja kuu-päevad, pagasiandmed, broneeringu tasumisega seotud andmed;
- » eesmärgiks on tõhustada raskete kuritegude ennetamist ja avastamist;
- » meede suurendab lennuettevõtete halduskoormust;
- » idee pärineb Euroopa Liidust.

FOTO: ISTOCKPHOTO

rimisel ning võimaldab tabada senisest rohkem tagaotsitavaid. Broneeringuinfo teabevahetus teiste riikidega aitab eeldatavasti võidelda efektiivsemalt rahvusvahelise organiseeritud kuritegevusega.

Broneeringuinfo kasutamise abil on politseil võimalik kindlaks teha näiteks lennureisija nimi, kontaktandmed, broneeringu maksimisega seotud teave (sh krediitkaardiinfo), pagasiandmed, kaasreisijate nimed, lennu marsruut ja kuu-päevad. Seega tähendab broneeringuinfo analüüsimine õiguskaitseasutuste sekku-mist inimeste pere- ja eraellu. Paljudele (sh Euroopa andmekaitse inspektorile) jääb arusaamatuks, miks peaks lennureisijate broneeringuinfo olema üldiselt ja valimatult õiguskaitseasutustele kättesaa-

dav. Miljonid lennureisijad ei ole kunagi kuritegu toime pannud ja ei kavatse seda ka tulevikus teha, kuid sellest hoolimata soovib õiguskaitseasutus analüüsida lennureisijate isikuandmeid.

Riik kehtestab kindlasti ranged nõuded lennureisijate isikuandmete kaitseks. Siiski jääb õhku küsimus, kas broneeringuinfo kasutamisest saadav kasu kaalub üles sekkumise miljonite lennureisijate eraellu. Võib-olla on mõistlikum lubada õiguskaitseasutustel analüüsida broneeringuinfot piisava põhjendatuse olemasolul ainult teatud üksikjuhtumitel.

Lennureisijate broneeringuinfo kasutusele võtmise eelnoü väljatöötamiskavatsusega saab lähemalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel www.koda.ee.



MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna jurist

SEADUSANDLUS

Ettevõtjad ootavad riigilt süsteemset ettevõtlusstrateegiat

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumil on väljatöötamisel ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020. Ministeeriumi visiooniks on Eesti innovaatilise ja usaldusväärse ettevõtja lõimimine rahvusvahelisse ärikeskkonda ning ettevõtlust ja konkurentsivõimet toetava avaliku sektori arendamine.

Strateegiadokument on nüüdseks korra käinud arvamuse avaldamiseks erinevate organisatsioonide käes, mille põhjal viib ministeerium kevade poole läbi avaliku arutelu ning töötab välja strateegia rakendusplaani.

Kaubanduskoda korraldas oma Jõhvi esinduse algatusel strateegia arutelu ning mitmed ettevõtjad avaldasid ka kirjaliselt oma seisukohtasid Eesti ettevõtluse strateegia osas – kõigile kaasamõtlejatele suur tänu!

Esitatud ettepanekute põhjal jõudis Kaubanduskoda seisukohani, et kahtlemata on tänuväärne, et püütakse ettevõtjate kasumlikkust, efektiivsust ja innovaatsust toetada ning nii mõnedki strateegias seatud suunad on asjakoha-

▶ Ettevõtlikku Eestit ei ole võimalik arendada, kui esmastele probleemidele ei läheneta süsteemset riigi tasandil.

sed. Samas peavad ettevõtjad peamiseks oluliseks puuduseks regionaalse aspekti puudumist – arvati, et sellise strateegiadokumendi alusel tegutsemine koondab ettevõtluse veelgi rohkem suurematesse keskustesse. Ettevõtlusega tegelemiseks peaksid olema loodud võrdsed tingimused kogu riigi territooriumil. Strateegias on nimetatud ühe abinõuna omavalitsuste motiveerimist – kohalikud ettevõtjad on seisukohal, et omavalitsustel ei ole tihti puudu mitte motivatsioonist vaid võimalustest (ja suutlikkusest) midagi olulist selles valdkonnas ära teha. Ka vajaksid suurt tähelepanu sotsiaalsed probleemid, mis on regiooni väga erinevad (tööjõupuudus, sotsiaalne ebakindlus, elukeskkonnaga seotud võimalused ja võimaluste puudumine, rahvastiku vä-

henemine ja vananemine) ning nendele on ettevõtjate arvates strateegias äärmiselt vähe tähelepanu pööratud. Ettevõtlikku Eestit ei ole võimalik arendada, kui esmastele probleemidele ei läheneta süsteemset riigi tasandil. Ettevõtluse kasvustrateegia peab toetama mitte ainult tippettevõtteid vaid ka regionaalseid firmasid. Oluline on tagada tugev vundament ettevõtluse arenguks ning ettevõtluse regionaalne tasakaalustus.

ARENDADA TULEKS INIMESTE ETTEVÕTLIKKUST

Lisaks regionaalsele aspektile peeti oluliseks ka ettevõtliku inimese kujundamist, sest nagu ka strateegiadokumendis välja öeldud – Eesti inimene ei ole ülemäära ettevõtlik. Seetõttu oleks oluline ettevõtluse strateegia osa, mis keskenduks küsimusele, kuidas kasvatada ettevõtlikke ühiskonnaliikmeid, kellest kasvaksid potentsiaalsed ettevõtjad. Tuleks luua laiapõhjaline juhendamise ja toetussüsteem, mis põhineks juba alates lasteaiast ettevõtlikke inimeste arendamisest ning mis taandub ettevõtlushariduse toetamisele.

Ettevõtjate poolt äramainimist leidsid ka vajadus tegeleda laiemalt ettevõtjate halduskoormusega – st ehkki mitmes valdkonnas üritatakse halduskoormust vähendada, siis samal ajal teises valdkonnas tehakse asjad ettevõtja jaoks jällegi keerukamaks. Seega oleks vaja kavandada süsteemseid tegevusi majandushaldusõiguse korrastamiseks.

Olulise teemana tõstasid ettevõtjad ka ekspordi arendamise vajaduse ning ootaksid selleks igakülgset toetavat tegevust riigi poolt. Samuti on eri piirkondade ettevõtjatel sündamisel erinevad ettevõtluse valdkonnad, mis vajaksid samuti riigi jõudu ja nõu – Ida-Virumaal

põlevkivivaldkond tervikuna, Lõuna-Eestis metsa- ja puidusektor. Ning kogu riigi jaoks on oluline turism, ennekõike vaadates turismisektori kasvunumbreid ning sellega seotud teenuste sektori olulisust Eesti majanduses.

Seega süsteemne ettevõtluse strateegia on ettevõtjate arvates väga oluline ning loodame ministeeriumilt konkreetset rakendusplaani, milliste hoobadega hakkab riik ettevõtluskeskkonda mõjutama (maksusüsteem, haridussüsteem, infrastruktuur, halduskoormus).

▶ *Strateegia tekst on leitav Koja kodulehelt: www.koda.ee/aktuaalsed-eelnoud/*

STRATEEGIA EESMÄRGID:

- » Eesti ettevõtted teenivad rohkem tulu kõrge lisandväärtusega toodetest ja teenustest.
- » Ettevõtjad on pädevad, ettevõtted on hästi juhitud ja efektiivsed.
- » Eesti majandus on rahvusvahelisel lõimunud, uuendusmeelne ja ettevõtlik.



KOIDU MÖLDERSON

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna jurist

▶ EUROOPA UUDISED

Mida arutab Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee

Järjepidevalt olen viimase paari aasta jooksul igas Teatajas käsitlenud mõnda Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitees (EMSK) arutatud teemat. Tunnistan, et teemade valik on olnud täiesti subjektiivne, olen tutvustanud minu hinnangul olulisemat.

Teemadeks on olnud Euroopa Liidu (EL) rahade liikumisega seonduv, EL finantsraamistiku kujundamist puudutav, ELis kavandatavad laiaulatusliku mõjuga poliitikadokumendid või just meie ettevõtjatele olulisemad valdkonnad ja EMSK arvamused. EMSK kujundab oma arvamusi nii nagu parlamendidki. Töötab töörihmades läbi, arutab seksioonis ja võtab (või ei võta) täiskogul vastu. Andmaks aimu, mida ja kui palju erinevaid teemasid ühel täiskogul käsitletakse, toon alljärgnevalt ära 13. ja 14. veebruaril toimunud täiskogul arutatud teemad:

- 1. Raadioseadmed**
Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv raadioseadmete turul kättesaadavaks tegemist käsitlevate liikmesriikide õigusaktide ühtlustamise kohta.
- 2. Raadiospektriressursside ühiskasutuse edendamine siseturul**
Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, nõukogule, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning Regioonide Komiteele „Raadiospektriressursside ühiskasutuse edendamine siseturul”.
- 3. Energia siseturg**
Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, nõukogule, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning Regioonide Komiteele „Toimiv energiaturg”.
- 4. Euroopa tasandi erakondade rahastamine**
Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrus, mis käsitleb Euroopa tasandi erakondade ja Euroopa tasandi poliitiliste sihtasutuste põhikirja ning rahastamist.
- 5. Ühenduse kasvuhoonegaaside saastekvootidega kauplemise süsteem lennundussektoris** Euroopa Parlamendi ja nõukogu otsus

ajutise erandi tegemise kohta Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiivist 2003/87/EÜ, millega luuakse ühenduses kasvuhoonegaaside saastekvootidega kauplemise süsteem.

- 6. Euroalasse kuuluvate liikmesriikide majanduspoliitika**
Soovitus: nõukogu soovitus euroalasse kuuluvate liikmesriikide majanduspoliitika üldsuuniste rakendamise kohta.
- 7. 2013. aasta majanduskasvu analüüs (teatis)** Komisjoni teatis „2013. aasta majanduskasvu analüüs”.
- 8. Tööhõivepoliitika suunised**
Nõukogu otsus liikmesriikide tööhõivepoliitika suuniste kohta.
- 9. Sooline tasakaal äriühingute juhtorganites**
Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv, milles käsitletakse soolise tasakaalu parandamist börsil noteeritud äriühingute tegevjuhtkonda mittekuuluvate juhtorgani liikmete seas ja sellega seotud meetmeid.
- 10. Kodanikuühiskonna panus toidu raaskamise ja toidujäätmete tekke vältimise ja vähendamise strateegiasse (omaalgatuslik arvamus)**
- 11. Suurte jaemüügikettide ja toiduainete tarnijate kaubanduslikud suhted – praegune olukord (omaalgatuslik arvamus).**
- 12. Keskkonnamõju hindamine**
Euroopa Parlamendi ja nõukogu direktiiv, millega muudetakse direktiivi 2011/92/EL teatavate riiklike ja eraprojektide keskkonnamõju hindamise kohta.
- 13. Süvamerepüük Kirde-Atlandil** Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrus, millega kehtestatakse eritingimused süvamere kalavarude püügiks Kirde-Atlandil ja sätted kalapüügiks Kirde-Atlandi rahvusvahelistes vetes, ning tunnistatakse kehtetuks määrus (EÜ) nr 2347/2002.
- 14. Meretööstuse kriisi mõjul kiirenenud ümberkorraldamine (omaalgatuslik arvamus).**

- 15. Jätkusuutlikku majanduskasvu soodustavad ärimudelid, vähese CO₂-heitega majandus ja tööstuse muutused (omaalgatuslik arvamus).**
- 16. Euroopa abifond enim puudustkannatavate isikute jaoks** Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrus Euroopa abifondi kohta enim puudustkannatavate isikute jaoks.
- 17. Innovatsiooni ja tervishoiu pakett**
Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, nõukogule, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning Regioonide Komiteele „Ohutud, tõhusad ja innovatiivsed meditsiiniseadmed ja in vitro diagnostikameditsiiniseadmed, mis toovad kasu patsientidele, tarbijatele ja tervishoiuspetsialistidele”. Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrus in vitro diagnostikameditsiiniseadmete kohta. Euroopa Parlamendi ja nõukogu määrus, milles käsitletakse meditsiiniseadmeid ja millega muudetakse direktiivi 2001/83/EÜ, määrust (EÜ) nr 178/2002 ja määrust (EÜ) nr 1223/2009.

Kõik arutatavad direktiivid ja määrused on veel ettepanekud ehk meie keelepruugis – eelnõud.

Loetletud teemadest olen energia siseturgu puudutavat eelmise Teataja numbris tutvustanud. Kui aga tunnete lähemat huvi mõne ülalnimetatud teema vastu, siis palun sellest meiliaadressil reet@koda.ee lahkesti märku anda.



REET TEDER

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja esindaja EMSKS

▶ ETTEVÕTLIKKUS

ENTRUM esitles Londonis oma „5 sammu“ metoodikat



ENTRUMi plussiks on see, et majandusalaste teadmiste omandamise aluseks on noores ettevõtliku hoiaku kujundamine.

25. jaanuaril toimus Londonis rahvusvaheline konverents „Creative Entrepreneurship in Schools: International approaches“, kus Eesti Energia noorte ettevõtlikkuse arenguprogramm ENTRUM esitas esmakordselt rahvusvaheliselt oma „5 sammu“ õppemetoodikat. Konverentsi raames viisid SA Entrum tegevjuht Darja Saar ja programmi päe-

ENTRUM metoodika ja formaat leidsid Londonis sooja vastuvõtu. Konverentsi tulemusena saavutati kokkulepe Aalto Ülikooli ettevõtlusõppe professori Outi Hägg'iga ENTRUM metoodika testimiseks ülikooli tudengite ja kooliõpetajate treeningutes. ENTRUM metoodika kasutuselevõtmisest on huvitatud ka Taani, Leedu ja Tšehhi.

„ENTRUM on unikaalne oma sisu ja vormi poolest. See on ainuke programm Eestis, mille ellukutsujateks ja läbiviijateks on ettevõtjad ise. Plussiks on ka see, et majandusalaste teadmiste omandamise aluseks on noores ettevõtliku hoiaku kujundamine, mille esimeseks sammuks on

oma sisemise loomingu kiire määratlemine, teiste vajaduste kuulmaõppimine ning nende omavahelise kokkuvõimise alusel uute toodete ja teenuste loomine,“ selgitas Saar ENTRUMi metoodika eripära. Saar on arvamusel, et nüüd on

paras aeg viia ENTRUM metoodika laia maailma. „2010. aastal loodud ENTRUM on end Eesti tingimustes tõestanud ning edaspidi on plaan seda ka teistele riikidele pakkuda,“ ütles Saar.

Alates 2012. aastast on ENTRUM osa rahvusvahelisest CENTRES (Creative Entrepreneurship in Schools) projektist, mille eesmärk on töötada välja ettevõtlusõppe metoodikaid, mis arvestaksid loomemajanduse valdkonna vajadusi ning looksid noortes motivatsiooni ettevõtlusega tegelemiseks loomemajanduse valdkonnas. Lisaks seab projekt endale eesmärgiks luua seadusandlikul tasemel tingimused loomemajanduse valdkonna ettevõtjate kaasamiseks ettevõtlusõppesse ja haridussüsteemi tervikuna eeskujude ja mentoritena. Lisaks Eestile osaleb projektis veel seitse Euroopa riiki:

- Fonden for Entreprenørskab – Young Enterprise, Taani.
- Entrum Foundation, Eesti.
- Aalto University Small Business Centre, Soome.
- Lietuvos Junior Achievement, Leedu.
- Polskie Stowarzyszenie Kreatywności, Poola.
- Zavod mreža podjetništva, CEED Slovenia, Sloveenia.
- A New Direction, UK.
- Tšehhi

CENTRES projekti finantseeritakse Euroopa Komisjoni, Briti Nõukogu ja eespool loetletud Euroopa riikide institutsioonide vahenditest.

▶ ENTRUM on unikaalne oma sisu ja vormi poolest. See on ainuke programm Eestis, mille ellukutsujateks ja läbiviijateks on ettevõtjad ise.

vajuht Harald Lepisk läbi workshop'i pealkirjaga „Avasta oma loominguline kirk!“ (Discover your creative passion!), milles osalesid Londoni õpetajad, haridusse kaasatud ettevõtjad ning rahvusvahelised eksperdid.



DARJA SAAR
SA Entrum tegevjuht

Kodanike ja ettevõtjate õigusi aitab Euroopas tagada SOLVIT

Euroopa Liiduga ühinemisel avanes meil võimalus elada, õppida ja töötada vabalt valitud ELi liikmesriigis. Samamoodi suurenesid Eesti ettevõtjate võimalused äritegevuse alustamiseks ja laiendamiseks liikmesriikides.

Seoses nende võimaluste ja õigustega võib aga mõnikord tekkida probleeme, mille lahendamiseks on Euroopa Liit loonud liikmesriikide vahelise online koostöövõrgustiku SOLVIT. Tegemist on tasuta teenusega, mis on loodud siseturu probleemide kiireks ja efektiivseks kohtuväliseks lahendamiseks. SOLVITi eesmärk on aidata Euroopa Liidu kodanikel ja ettevõtjatel leida praktilisi lahendusi nende siseturualastele probleemidele, mis on tekkinud kodaniku ja teise ELi liikmesriigi ametiasutuse või ettevõtja ja teise EL liikmesriigi ametiasutuse vahel. SOLVIT on aidanud Euroopa Liidu kodanikke ja ettevõtteid alates 2002. aastast ning tähistas eelmise aasta juulis oma kümne aasta juubelit. SOLVITi keskused on olemas kõigis Euroopa Liidu liikmesriikides, lisaks ka Norras, Islandil ja Liechtensteinis. Kokku on keskuseid 30, mis teevad koostööd praktiliste lahenduste leidmiseks ELi õiguste ebaõiglasest käsitlemisest kodanike ja ettevõtjate suhtes. Täna on SOLVITi abil õnnestunud lahendada 89% probleemidest.

Inimestel on aga oluline teada, et SOLVIT saab abi osutada üksnes siis, kui teise liikmesriigi ametiasutus on rikkunud Eesti kodaniku või ettevõtja suhtes Euroopa Liidu õigust. Kui vaidluse osapoolteks on aga ettevõtjad ja/või tarbijad ning välisriigi ametiasutus pole probleemiga seotud, jäävad ka SOLVITi käed lühikeseks. SOLVIT ei tegele juriidilise nõustamise ega infopäringutele vastamisega.

Kodanikel tasuks SOLVITi poole pöörduda, kui neil esineb näiteks probleeme elamisloa ja viisaga, kutsekvalifikatsiooni tunnustamisega, haridusele juurdepääsuga, tööalaste õigustega, sotsiaalkindlustusega, maksustamisega, aga ka mootorsõidukite registreerimise ning juhilubadega. Ettevõtjatele osutab SOLVIT abi näiteks siis, kui ametiasu-

tuste poolt takistatakse nende toodete või teenuste turulepääsu, FIEna tegutsemist, riigihangetes osalemist, käibemaksu tagastamist, kapitali ja maksete vaba liikumist. SOLVITi poole pöördudes on oluline silmas pidada seda, et vaidluse osas ei oleks veel alustatud kohtumenetlust.

NÄITED SOLVIT ABIST:

- SOLVIT aitas Eesti kodanikul saada töötushüvitist**
 Eesti kodanik, kes oli töötanud Küprosel ja kaotanud töö seoses hooajalise töö lõpuga, ei saanud Eestisse naastes seadusega ette nähtud töötuskindlustushüvitist, kuna Küprose ametiasutus ei edastanud Eesti Töötukassale vajalikku dokumenti. Tänu SOLVITi sekkumisele sai nõutud dokument Eesti Töötukassale edastatud ning kodanik sai oma töötuskindlustushüvitise kätte.
 Probleem lahendati 28 päevaga
- SOLVIT aitas Eesti ettevõtjal tühistada Hollandis ebaõiglaselt määratud trahvi**
 Hollandis kontrolliti rahvusvahelist veosevedu teostavat Eesti veondusettevõtte autojuhti, kes on Venemaa kodanik, kuid omab Eestis pikaajalise elaniku staatust („long term resident“) alates 2004. aastast. Kuigi asjakohane tekst oli autojuhi ID-kaardil ka inglise keeles olemas, ei võtnud Hollandi kontrollametnik seda arvesse ning karistas autojuhti juhitunnistuse mitteesitamise eest 680-eurose trahviga. Veondusettevõtte pöördumise järgselt alustas Eesti SOLVIT menetlust, millega vaidlustati ebaõiglaselt määratud trahv. Menetluse tulemusena selgus, et Hollandi järelevalve kasutatud juhised ei olnud viidud kooskõlla ELis 4.12.2011 rakendunud nõuetega. Tänu

SOLVITi sekkumisele tagastati sissenõutud trahvisumma Eesti ettevõtjale ning Hollandi ametiasutus nõustus tegema vajalikud muudatused riigisestes kontrollimisjuhistes.
 Probleem lahendati 66 päevaga

Niisiis on SOLVIT alternatiivne vaidluste ja probleemide lahendamise võimalus, mis toimib kindlasti kiiremini kui ametliku kaebuse esitamine. SOLVITi pakutud lahendustega ei ole inimene kohustatud nõustuma ning võib pöörduda ka oma riigi kohtu poole või esitada ametlikult kaebus Euroopa Komisjonile. Eestis asub SOLVIT-keskus Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumis. Kui juhtum kuulub SOLVITi pädevusse, püütakse probleem lahendada 10 nädala jooksul. Kaebuse saab esitada elektrooniliselt ELi SOLVITi kodulehekülje kaudu või saates oma riigi SOLVIT keskusele avalduse faksi, posti või e-posti teel. Küsimuste korral võib helistada telefonil 6 256 418 või 6 256 405 või kirjutada aadressil solvit.eesti@mkm.ee.



TATJANA SAARNIIT

Eesti SOLVIT
 Majandus- ja
 Kommunikatsiooniministeerium
 Tarbija- ja konkurentsipoliitika
 talituse peaspetsialist

RIIGIHANKETEATED

- IKT**
- Poolas hangitakse kuvareid.
Tähtaeg 21.03.2013.
Kood 5587
 - Saksamaal hangitakse fotokopeerseadmeid.
Tähtaeg 26.03.2013.
Kood 5588
- PUIT, EHITUS, EHITUSMATERJALID**
- Leedus hangitakse moodul- ja teisaldatavaid ehitisi.
Tähtaeg 22.03.2013.
Kood 5589.
- METALL, MASINAD JA SEADMED**
- Norras hangitakse tulekahju häiresüsteeme.
Tähtaeg 25.03.2013.
Kood 5590
 - Saksamaal hangitakse kaugküttetorusid.
Tähtaeg 03.04.2013.
Kood 5591
 - Poolas hangitakse raudtee veeremeid.
Tähtaeg 25.03.2013.
Kood 5592
 - Soomes hangitakse tööstusmasinaid.
Tähtaeg 05.04.2013.
Kood 5593
 - Soomes hangitakse sõjaväesõidukite elektroonilisi ja elektrilisi tagavaraosi.
Tähtaeg 29.03.2013.
Kood 5594
- KEMIKAALID, ÕLID, KÜTUSED**
- Poola hangitakse gaasiõlisid.
- Tähtaeg 20.03.2013.
Kood 5595
- MÖÖBEL, SISUSTUS JA TARVIKUD**
- Norras hangitakse teatritoole.
Tähtaeg 29.03.2013.
Kood 5596
 - Leedus hangitakse mööblit.
Tähtaeg 02.04.2013.
Kood 5597
 - Saksamaal hangitakse aknaid.
Tähtaeg 27.03.2013.
Kood 5598
 - Saksamaal hangitakse vaheseinu.
Tähtaeg 27.03.2013.
Kood 5599
 - Rootsis hangitakse ratastoole.
Tähtaeg 20.03.2013.
Kood 5600
 - Suurbritannias hangitakse valmiskööke.
Tähtaeg 20.03.2013.
Kood 5601
- TEKSTIIL, RÕIVAD**
- Suurbritannias hangitakse kaitse- ja turvarõivaid.
Tähtaeg 03.04.2013.
Kood 5602
 - Soomes hangitakse nahk- ja tekstiilriiet ning plasti- ja kummimaterjale.
Tähtaeg 12.03.2013.
Kood 5603
 - Soomes hangitakse rõivaid, jalatseid, reisirakkeid ja manuseid.
- Tähtaeg 25.03.2013.
Kood 5604
- TOIDUAINED**
- Norras hangitakse leiba.
Tähtaeg 02.04.2013.
Kood 5605
- MUU**
- Poolas hangitakse ortopeedilisi tarvikuid.
Tähtaeg 25.03.2013.
Kood 5606
 - Soomes hangitakse polüeteenist jäätme- ja prügikotte.
Tähtaeg 05.04.2013.
Kood 5607
 - Rootsis hangitakse elektrimaterjale.
Tähtaeg 25.03.2013.
Kood 5608
 - Norras hangitakse tulekaitsetooteid.
Tähtaeg 25.03.2013.
Kood 5609
 - Suurbritannias hangitakse mänguväljakute tarvikuid.
Tähtaeg 21.03.2013.
Kood 5610
- NATO**
- NATO hange erinevate logistilisi teenuseid hõlmavate projektide elluviimiseks.
Tähtaeg hankedokumentidega tutvumiseks 15.03.2013.
Hanketähtaeg 05.04.2013.
Kood 4942

KOOSTÖÖPAKKUMISED

- Slovakkia ettevõtte otsib stomatoloogia- ja veterinaarvallas kasutatavate lampide edasimüüjaid.
Kood: 2013-02-06-010
 - Soomes meeste ülikondade, särkide jm edasimüüja otsib antud valdkonna tootjaid.
Kood: 2013-02-06-004
 - Saksa juustutootja otsib edasimüüjaid toiduainetetööstusest.
Kood: 2013-02-05-028
 - Venemaa puidutööstusettevõtte, kes tegeleb saematerjalide ja mööbli tootmisega müüb osa ettevõttest, pakub ühisettevõtlust.
Kood: 2013-02-05-018
 - Ukraina raudteetranspordile (elektroonilised komponendid, rattaosad jm) spetsialiseerunud tootmisettevõtte otsib edasimüüjaid, on huvitatud ühisettevõtlusest ja alltoövõtust.
Kood: 2013-02-05-012
 - Suurbritannia mobiilside valdkonnas tegutsev ja nutitelefonide rakendusite tootv ettevõtte pakub ühisettevõtlust videomängude vallas tegutsevatele ettevõttele.
Kood: 2013-02-04-041
 - Suurbritannia elektrooniliste sigarettide tootja otsib oma kauba edasimüüjaid.
Kood: 2013-02-04-039
 - Suurbritannia logistika ja transporditeenuseid pakkuv ettevõtte pakub oma teenuseid.
Kood: 2013-02-04-038
 - Bulgaaria mereradarite, juhtmekööidiste, energiasäästlikke LED-tulede tootmisega tegelev ettevõtte pakub allhanketeenuseid.
Kood: 2013-02-04-029
 - Suurbritannia puitkarkassidega tegelev ettevõtte pakub ühisettevõtlust ja otsib oma kauba edasimüüjaid.
Kood: 2013-02-04-025
 - Suurbritannia soojustatud betoonraketisi tootv ettevõtte otsib edasimüüjaid.
Kood: 2013-02-04-024
 - Suurbritannia ehitiste projekteerimisega tegelev ettevõtte otsib ühisettevõtlust puidusektori ettevõtetega (saeveskid, liimpuidutootjad).
Kood: 2013-02-03-004
 - Suurbritannia isolatsioonvahu edasimüüja otsib innovaatiliste, energiat säästvate vastavate toodete tootjaid.
Kood: 2013-02-03-003
- Koostööpakkumiste põhjalikumad kirjeldused on nähtavad Koja kodulehel www.koda.ee/koostoopakkumised/

Ehitusmess ja kontakt-kohtumiste üritus RESTA2013

25. aprillil Vilniuses

24.-27. aprillil toimub Vilniuses üks Baltikumi suurimaid ehitusmesse RESTA2013. Ettevõtjatele lisaväärtuse pakkumiseks korraldatakse 25. aprillil messi raames ka TASUTA kontaktkohtumiste üritus.

OOTAME OSALEMA ETTEVÕTJAJD JÄRGMISTEST VALDKONDADEST:

- Ehitusmaterjalid.
- Siseviimistlusmaterjalid.
- Aknad, ukSED, väravad.
- Ventilatsiooni- ja soojustusseadmed.
- Veevarustus ja äravoolusüsteemid.
- Elektriseadmed ja paigaldus.
- Turvasüsteemid.
- Ehitusmasinad ja tööriistad.
- Puit- ja muud ehitised.

- Ehitus ja renoveerimisteenused, projektid ja konsultatsioonid;
- Hooldusteenused;
- Energiasäästlik ehitus.

OLULISED KUUPÄEVAD:

- 5. aprillini Registreerumine ja ettevõtte profiili koostamine
- 6.-12. aprill Kohtumissoovide edastamine kõikide profiilide hulgast korraldajatele
- 18. aprill Valmib teie perosnaalne kohtumiste graafik
- 25. aprill Kontaktkohtumised

MIKS OSALEDA?

- Leia endale uusi koostööpartnereid ja kliente.

- Tutvu uute toodete ja tehnoloogiatega.
- Leia partnereid ühisprojektide läbiviimiseks.

Kontaktkohtumiste üritusel osalejatele on messipäase TASUTA

Kontaktkohtumiste lisainfo:
www.b2match.eu/resta2013

LISAINFO:

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

Maailma suurim tööstusmess Hannover Messe

8.-12. aprillil Hannoveris

8.-12. aprillini 2013. a toimub Saksamaal Hannoveris järjekordne maailma suurim tööstus- ja tehnoloogiamesse Hannover Messe. Eelmise aasta aprillis toimunud mess kinnitas, et Hannover Messe on endiselt suunanäitajaks tehnoloogiasse investeerimisel.

2012. a toimunud messi statistika:

Eksponeente: 5000 ca. 69 maalt
Külastajaid: ca. 160 000

Teatavasti koosneb Hannover Messe erialamessidest, mis aasta-aastalt natuke varieeruvad.

2013. aastal on maailma suurim tööstusmess jagatud 11 erinevaks erialamessiks:

- Industrial Automation: protsesside ja tootmise automatiseerimine, süsteemlahendused tootmisele ja hoonetele
- Motion, Drive & Automation (MDA): jõuülekanDETehnika
- Energy: energiamajandus, energia- tehnika, taastuvad energiad

- Wind: tuuleenergia, seadmed, komponendid ja teenused
- Mobilitec: kombineeritud ja teisaldatav energiategnoloogia, mobiilne energiasalvestus, alternatiivsed mobiilsulahendused, alternatiivsed kütused
- Digital Factory: integreeritud protsessid ja IT-lahendused
- ComVac: suruõhu- ja vaakumtehnoloogia
- Industrial Supply: (endine Subcontracting) allhange
- Surface Technology: pinnatehnoloogia
- IndustrialGreenTec: keskkonnatehnoloogiad
- Research & Technology: teadus ja tehnoloogia

Partnermaaks on 2013. aastal Venemaa.

Ka 2013. aastal on Eesti Hannover Messel esindatud EASI korraldatava ühisstendiga teadus- ja tehnoloogiahallis.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja kaudu saab messile tasuta pileteid.



Tegemist on koguajapiletiga s.t pilet kehtib kõikidel messipäevadel. Lisaks sellele kehtib pilet ka sõidupiletina Hannoveri ühiskondlikus transpordis.

Messiinfo: www.hannovermesse.de

LISAINFORMATSIOON:

Kristy Tättar
teenuste osakonna projektijuht
Tel: 604 0093
E-post: kristy@koda.ee

Energiasääst ehitusettevõtetes – milleks ja kuidas?

26. märtsil Kaubanduskojas

Seminaril esinevad eksperdid Eesti juhtivatest keskkonnakonsultatsioonibüroodest: Hendrikson&Ko, Christiansen Consulting, Estonian, Latvian and Lithuanian Environment (ELLE), Energiaaudit, Entec, Säästva Eesti Instituut, ning nimekiri täieneb veelgi.

Aeg: 26. märts kell 9.00
Koht: Kaubanduskoda
(Toom-Kooli 17, Tallinn)

SEMINARIL KÄSITLETAKSE JÄRGMISI TEEMASID:

- Kuidas ettevõttes keskkonnaprobleeme kaardistada?
- Jäätmekäitlus ehitustegevuses.
- Keskkonnahäiringud ehituse ajal ja nende vähendamise võimalused.

- Tootmisprotsesside energiakulu alandamine.
- Rohelised riigihanked.
- Energiateenuste direktiiv.
- Keskkonnatasud/keskkonnalaod.
- Infrastruktuuri uuendamise finantseerimine läbi energiasäästu faktooringu.
- Praktilised näpunäited juristidelt – kuidas probleeme vältida?

Teemasid lisandub peagi.

Seminarile registreerunud ettevõtetel on peale seminari võimalik leppida kokku tasuta kohtumisi konsulantidega, mille käigus konsultant teie ettevõtet külastab ning teie ettevõtte iseärasusi arvesse võttes protsesside parandamiseks ja energiasäästuks ettepanekuid teeb ja nõuandeid jagab.

Seminar on kõigile tasuta, kuid vajalik on eelregistreerimine ning mitteilumisel peame küsima tasu 20 eurot katmaks suupistete, lõuna ning materjalide kulu.

LISAINFO JA REGISTREERUMINE:

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

Mööblimes Furniture 2013

21.-22. märtsil Vilniuses

21-22. märtsini toimub Vilniuses Baltikumi 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: gerly@koda.ee



▶ TEADUSELT ETTEVÕTLUSELE

Tudengite ja ettevõtjate kohtumispaik tudengiveeb.ee

Veebruaris käivitus uus tudengeid ja ettevõtjaid ühendav portaal tudengiveeb.ee. Üheksa Eesti kõrgkooli ning SA Archimedese poolt algatatud infoportaali ning tasuta töö- ja praktikavahenduskeskkond annab ettevõtjatele võimaluse leida nutikate kõrgkooli üliõpilaste ja vilistlaste seast praktikante ning töötajaid.

Ettevõtjatel aitab tudengiveeb leida kiirelt ja mugavalt praktikante ning tulevasi töötajaid Eesti kõrgkoolide tudengite seast. Tudengiveebi üheks peamiseks eesmärgiks on olla ühenduslüli üliõpilaste ja ettevõtjate vahel, aidates ettevõtjatel leida uusi töötajaid ja praktikante. Portaali töö- ja praktikavahenduskeskkonna eeliseks on asjaolu, et portaali kasutamise eest tasu maksma ei pea.

Põhjuseid, miks värvata uusi töötajaid kõrgkooliõpingist, võib nimetada mitmeid, alates „värske vere“ toomisest organisatsiooni kuni ettevõttele vajalike võrgustike arendamiseni akadeemilise maailmaga. „Üliõpilased on väga innukad uusi teadmisi omandama ja pikas perspektiivis on ettevõttel võimalik juhtida noort töötajat suunas, mis on ettevõttele kõige kasulikum. Samuti on üliõpilasel häid kontakte akadeemilise maailmaga, mis võivad ettevõtetele vä-

▶ Ettevõtjatel aitab tudengiveeb leida kiirelt ja mugavalt praktikante ning tulevasi töötajaid Eesti kõrgkoolide tudengite seast.

gagi vajalikuks osutada,“ arutleb Tartu Ülikooli karjääritalituse juhataja Piret Tatunts.

Lisaks praktika- ja töökuulutustele hõlmab tudengiveeb ka praktilisi nõuandeid ning õppekorralduslike küsimusi kõrgkoolis õppimise kohta ja annab nõu edukaks tööturule sisenemiseks. Tudengiveebi eeliseks on ka see, et artiklid on kasutamiseks kõigile ning nende lugemiseks ei ole vaja registreeruda.

Töö- ja praktikavahendusportaali on oodatud kasutama kõik tööpakkujad ning tudengiveebi partnerkoolide tudengid ja vilistlased. Portaali endaga saab tutvuda aadressil www.tudengiveeb.ee.

52 000 ÜLIÕPILAST KOONDAV KESKKOND

2007. aastal käisid Tartu Ülikooli, Tallinna Ülikooli ja Tallinna Tehnikaülikooli karjäärinõustajad ühisel õppereisil Inglismaal, kus tuldi põnevale ideele luua teabeportaali tudengile ülikoolis hakkamasaamist toetavate nõuannetega ja tööturule sisenemiseks vajaliku infoga. Kuidas valida omale õige eriala ja kuidas planeerida õpinguid, kuidas kõrgkoolis õpitakse, kuidas planeerida edasist karjääri, kuidas tööturule siseneda ning ennast nähtavaks teha ja paljud muud olulised küsimused leiavad vastused asja avatud tudengiveebis.

„Siiani olid Tallinna Tehnikaülikoolil, Tallinna Ülikoolil ja Tartu Ülikoolil eraldi töö- ja praktikavahenduskeskkonnad, kõigi kõrgkoolide ühist portaali Eestis varem olnud ei ole,“ räägib Tatunts. „Kasu ettevõtjale on kindlasti see, et keskkond on tasuta, see on mugav ning laiahaardeline. Ühes kohas on juurdepääs suurele hulga tudengitele – kui arvestada kokku kõigi partnerülikoolide üliõpilased, siis saame neid kokku 52 000,“ lisab ta.



Kõrgkoolide teabeportaali loomise projektis tudengiveeb osalesid Eesti Kunstiakadeemia, Eesti Maaülikool, Eesti Muusika- ja Teatriakadeemia, Kaitseväe Ühendatud Õppeasutused, Tallinna Tehnikakõrgkool, Tallinna Tehnikaülikool, Tallinna Ülikool, Tartu Kõrgem Kunstikool ja Tartu Ülikool. Infoportaali loomist rahastati Euroopa Sotsiaalfondist läbi SA Archimedese meetme „Kõrgkoolide koostöö ja innovatsiooni arendamine“.



EVA-MARIA PÕLDMÄE
Tartu Ülikooli avalike suhete spetsialist

KAUBANDUSKOJA LIKMED

Desintegraator – töötab ainulaadse tehnoloogia säilitamise nimel

Lisaks tavapärase arengu ja edu nimel töötamisele valutatakse Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ühes kauaaegsemas liikmesettevõttes, Desintegraator Tootmise OÜ-s südant ka Eestis ainulaadse desintegraatoritehnoloogia säilimise ja seda edasi arendava järelkasvu pärast.

KLASSIKALINE LUGU

Tegelikult on Desintegraatori lugu tavapärase Nõukogude Liidu ajal suurettevõtte tegutsenud Eesti firma lugu, kus kunagisest piiritu Nõukogude turu võimalusi nautinud suurettevõtte on tänaseks saanud tubli väike Eesti ettevõtte, mis annab endast parima, et keerulistes majandusoludes püsima jääda ja edasi areneda.

Tehnikateaduste doktor Johannes Hindi poolt 1974. aastal asutatud Nõukogude Liidu „esimeses teaduskooperatiivis“ sai tippajal tööd ca. 800 inimest. Eesti riigi taasiseseisvumise järel toimunud erinevate reorganiseerimiste ja jagunemiste kaudu sai ettevõtte 1999. aastal Desintegraator Tootmise OÜ (Desintegraator). Nüüd töötab firmas umbes 20 töötajat ja teadustööks enam ressursi ei ole. Kuid endiselt valmistatakse eri-projektidena mitmesuguseid seadmeid peenjahvatuse, purustamise, segamise ja emulgeerimise ning homogeniseerimise jaoks. Samuti luuakse Desintegraatoris erinevaid vedelike ning pastade plast-

► Riigi asi on mõelda ette 50 aastat. Tuleks mõelda selle peale, et elu riigis peab jätkuma ja nn pehmetest erialadest üksi ei piisa.

taarasse või purkidesse pakendamise seadmeid, mis on mõeldud kasutamiseks peamiselt toiduainetööstuses. Ettevõtte kaubamärk on Desi.

SUUREM OSA KLIENTE VÄLISMAAL

Kuna iga aine jahvatamine või emulgeerimine vajab erinevat tehnoloogiat,



siis valmivad pea kõik ettevõttes väljatöötavad seadmed eritellimus-rätsepatööna ning kord juba Desintegraatori seadmeid kasutanud, tullakse reeglina oma tellimustega Eesti ettevõtte juurde tagasi. Desintegraatori tootmisjuhi Jaan Külaviiru sõnul lähebki suur osa tellimustest piiri taha. „Kuna Venemaa on nii suur, siis on loomulik, et sealt tuleb ka kõige rohkem tellimusi. Tellitakse praktiliselt kõigist endise Nõukogude Liidu vabariikidest. See on peamiselt tuntuuse tõttu, kuna Desintegraator oli NSVLis arvestatav eriotstarbeliste jahvatusseadmete väljatöötaja ja tarnija.“ Juurde on turgu lisandunud üle maailma Ameerikast ja Austraaliast.

Kuna ettevõtte toodetavad seadmed ja tehnoloogia on nii spetsiifilised ja müüakse niivõrd paljudesse erinevatesse riikidesse ei ole viimasel ajal maailma raputanud majanduskriisid Desintegraatorile väga suurt mõju avaldanud. „Arvestades meie spetsiifikat ja turu ulatust, ei tunnetanud kriisi otseselt. Muidugi

jääb õhku küsimus: kui kriisi poleks olnud, mis siis oleks? Pealegi ei olnud kriis ülemaailmne. Tegime Euroopa ja Ameerika kriisi ajal mitu head lepingut Venemaale ja Austraaliasse ning mõnesse Euroopa Liitu mittekuuluvasse riiki. Samas ei ole meie nii suured tegijad, et ulatuslik majanduskriis käibe vähenemise kaudu mõjule pääseb.“

MURE JÄRELKASVU JA TÖÖJÕU PÄRAST

Pigem muretsetakse ettevõttes piisavate teadmiste ja oskustega järelkasvu pärast – et pikkade aastate jooksul väljatöötatud oskusteve ja desintegraatoritehnoloogia alased teadmised ikka ka tulevastele põlvetele säiliks. Ettevõtte üheks suuremaks mureks on pikkade aastate jooksul välja arendatud oskusteabe ja teadmiste säilitamine. Innukaid ja pädevaid noori on raske leida, sest vastava ettevalmistusega inseneride ja tööliste puudus on suur probleem. Jaan Külaviiru sõnul võib see tuleneda nii vales tööjõu struktuurist, hariduspoliitikast või ühiskonna rõhuasetustes üldisemalt. „Ülikoolist saadavad teadmised on liiga üldised ja meil läheb palju aega enne,



Läinud aastal tänas Kaubanduskoda Desintegraatorit pikaajalise liikmelisuse eest.



DESINTEGRAATOR TOOTMISE OÜ:

- » Asutatud aastal 1999 AS Desintegraator jagunemise käigus;
- » Tegeleb jahvatusseadmete ja -tehnoloogiate väljatöötamise ja valmistamisega;
- » Pakub tööd ca. 20 inimesele
- » Ettevõtte müügiesindajat töötavad Venemaal, Ukrainas, Moldaavias, Poolas, Tšehhis, Soomes ja Austraalias.
- » Veebileht: www.desi.ee



kui tööle võetud noor saab ettevõttes piisava väljaõppe, et tema palk ja panus oleksid mõistlikus suhtes," ütleb Külaviir. „Riigi asi on mõelda ette 50 aastat. Tuleks mõelda selle peale, et elu riigis peab jätkuma ja nn pehmetest erialadest üksi ei piisa," lisab ta. Jaan Külaviiru sõnul on põhiliseks probleemiks see, et kui noor pole varakult reaalinete alast haridust saanud, siis ei teki ka reaalinete „pistikut“ ja nii ei ole tehnilises valdkonnas tegutseval ettevõttel sellistest inimestest mingit tulu.

Ka häirib ettevõtte tootmisjuhti toetuste süsteem või pigem süsteemitus. „Kõikvõimalikud riigiabiid tekitavad segadust ja häirivad normaalset turumajandust. Toetust saavad kahjuks enamasti need, kes suudavad otsustajaid niiöelda pehmeks rääkida. Pehmeksrääkijaks tuleks ettevõtjal palgata selleks õppinud inimene. Seoses sellise olukorraga on tekkinud omapärane ettevõtlusvaldkond -- toetusesaamise koolitamine, -nõustamine, -vormistamine. Riigipoolse toetuse saanutel on võimalik suuremat palka maksta, tõmmates mujalt endale tööjõudu. Sellega tekitatakse tööjõu voolavust,

rääkimata ebaausast konkurentisist," ütleb Külaviir.

Jaan Külaviiru sõnul on ettevõtte suurim tulevikueesmärk säilitada Eestis võimalikult kaua desintegraatoritehnoloogia, oskusteave ning kogemused vastavate seadmete väljatöötamisel ja valmistamisel. „Pikaajalises perspektiivis näeksime kaasaegse sisustusega konstrueerimistehnoloogia bürood, kus rakendusteaduslikel alustel arendatakse edasi jahvatamis- ja segamistehnoloogiaid ning konstrueeritakse nende tehnoloogiate tarvis seadmeid," räägib Külaviir. Hetkel tehakse arendustööd konkreetsete projektidena, n-ö rätsepatööna tellijatele erinevates tööstustes ja teadusasutuste uurimislaboratooriumide seadmetena.

Purustamine, jahvatamine, peenestamine, segamine on materjalide tehnoloogiline töötlemine, mida on alati tehtud ning millela ei saa ka tulevikus. Seetõttu ei pea selle valdkonnaga tegelejad muretsema tööpõllu otsalõppemise pärast. „Kindlasti oleks see üks valdkond, mis sobib väikeriigi Eesti teaduse-tööstuse arsenalis," kinnitab Jaan Külaviir. „Siin oleks tööd inseneridele ja osavate käte

ning lahtise peaga töömeestele, kes ei vaimustu tingimata just infotehnoloogiast, mis on kindlasti väga moodne ja Eestis populaarne, kuid palju maalähedasem ja suuremat hõivet tagab materjalitehnoloogia. Ideaalis näeksime ettevõtet, kus töötab umbes sada inseneri-konstruktorit-tehnoloogi ja samapalju töölisi, kes töötavad projektipõhiselt välja erinevate tööstusettevõtete tarbeks neile vajalikke seadmeid ja tehnoloogiaid peenjahvatuse ning segamise valdkonnas," lisab ta.



KAIDI TALSÉN
Projektijuht

▶ INNOVATSIOONIVEERG

Juhtimisinnovatsioon - mis see on?

1) Juhtimisinnovatsioon - mis seisab selle nimetuse taga?

Juhtimisinnovatsiooni on tavapärasest oluliselt erinevam juhtimisviis või organisatsiooni ülesehitus. See võib edukal rakendamisel anda märkimisväärse eelise. Ometi räägitakse juhtimisuendus- test palju vähem kui toodete ja teenuste innovatsioonist. Küllap on põhjus selles, et juhtimisinnovatsioon ei ole organisatsioonist väljaspool samavõrd hästi nähtav ja mõistetav. Suurem osa juhtumitest jõuavad meieni hoopis teadlaste või konsultantide vahendusel. Mõned organisatsioonid on aga otsustanud ise kasutatavat juhtimismudelit uurida, arendada ja propageerida. Näiteks 2012. aastal Harvard Business Review ja McKinsey poolt väljaantava juhtimisinnovatori auhinna võitnud The Morning Star Company on loonud selleks vastava instituudi.

2) Kuidas on lood juhtimisinnovatsiooniga Eesti organisatsioonides?

Juhtimisvaldkonna uuringu tulemuste põhjal on Eesti ettevõtete juhid üldiselt rahul nii kasutatavate juhtimispraktikate kui organisatsiooni ülesehitusega. Samas toovad uurimuse autorid välja, et antud kõrged hinnangud ei ole alati põhjendatud. Nimelt on paljud ettevõtted liialt tsentraliseeritud, keskjuhtide otsustesse kaasamine on ebapiisav, kontrollimine on formaalse iseloomuga ning töötajate motiveerimisel on kesksed palga ja tasudega seotud tegurid. Ma arvan, et Eesti organisatsioonides mõistetakse juhtimispraktikate uuendamise vajalikkust, kuid pigem tehakse väiksemaid muudatusi või proovitakse olemasolevaid mudeleid juurutada.

3) Gary Hamel, üks juhtimisinnovatsiooni eestkõnelejatest maailmas väidab, et just juhtimisinnovatsioon tagab ettevõtete edukuse. Kas nõus- tute ja miks? Mida peate suurimaks kasuks, mis juhtimisinnovatsiooni ellurakendamine ettevõttele toob?

Edukas juhtimisinnovatsioon tagab kahtlemata ka ettevõtte edukuse. Ma ei julge aga öelda, et iga radikaalne muudatus juhtimisviisist või ülesehituses edu toob. Läbikukkumistest lihtsalt nii palju ei räägita. Gary Hameli poolehoiu on võit-

nud juhtimisinnovatsiooni näited, mille sisu on tsentraalsete juhtimistegevuste vähendamine ning töötajate loovuse, oskuste ja algatusvõime parem rakendamine. Nendele kriteeriumitele vastavate juhtimismudelitega ettevõtted on tõepoolest enda tegevusharus tulemuste poolest teistest üle.

Juhtimisinnovatsiooni rakendamisel saavutatud edukus on jätkusuutlikum. Konkurentidel on lihtsam tooteid ja teenuseid kopeerida, turundusvõtteid õppida või protsesse automatiseerida, kui täielikult organisatsiooni toimimispõhimõtteid muuta. Isegi ettevõtted, kes on enda uudset lähenemist avalikult ja põhjalikult kirjeldanud, ei näi sealjuures konkurentide pärast muretsevat.

4) Kas ja kuidas juhtimisinnovatsiooni juurutamisega organisatsioonil alustama peaks? Kes peaks olema eestvedaja?

Edulugude põhjal on juhtimisuendusened enamasti alguse saanud vajadusest leida lahendus mõnele põletavale probleemile. Järelikult peaks alustama organisatsiooni peamise murekoha määratlemisest.

Probleemi määratlusele järgneva lahenduste otsimise etapi jooksul tasub kahtluse alla seada kõik senised juhtimisarusaamad ning vaadata enda tegevusharust eemale ja otsida inspiratsiooni esmapilgul kaugetest valdkondadest. Eelnevalt märgitud The Morning Star Company asutaja väidab näiteks, et tema inspiratsioon juhtimismudeli loomiseks ei pärine teistest töökeskkondadest, vaid tähelepanekutest, kuidas inimesed vabal ajal ajal otsuseid vastu võtavad ja probleeme lahendavad

Kui uudne juhtimisidee on leitud, siis teekond tugevalt juurdunud juhtimispraktikani nõuab püsivat ja ulatuslikku pingutust. See hõlmab endas teatud riski ja ebakindlust ning tekitab vastupanu inimestelt, kes ei mõista muudatuste vajalikkust või kardavad nende tulemusena kaotada. Seega on vaja piisava otsustusõigusega eestvedajat, kes ebakindlates tingimustes muudatuste vajadust näeb ja nende elluviimisesse panustab. Kui kogu organisatsioonis juhtimisinnovatsiooni rakendamine tundub liiga riskantne, siis Gary Hamel soovib rakendada uusi juhtimisideid alguses vaid osas ettevõt-

test piiratud ajaperioodi jooksul ning alles seejärel asuda muudatusi ulatuslikumalt juurutama.

11.-12. aprillil toimub Tartu Ülikooli majandusteaduskonnas konverents „Juhtimisteooria ja praktika: sünergia organisatsioonides“. Konverentsi eesmärgiks on anda ülevaade uuematest suundumustest juhtimisteoorias ja nende rakendamise praktikas.

Peasinejaks on Paul Green Jr., Harvard Business Review ja McKinsey poolt 2012. a juhtimisinnovatooriks nimetatud USA ettevõtte The Morning Star esindaja. Konverentsile on oodatud juhtimisteemadest huvitatud organisatsioonide juhid, spetsialistid, teadlased ja üliõpilased.

Osalejatel on konverentsil võimalik teha nii teoreetilise kui ka praktilise käsitlusega ettekanne, mille lühikokkuvõtte (1-2 lk) palume esitada veebruarikuu jooksul aadressil MgtConf@mtk.ut.ee.

Lisainfo www.mtk.ut.ee/mgtconf ja tel 56 64 0009.



Teemat aitas valgustada Kaisa Kase, Tartu Ülikooli majandusteaduskonna doktorant



intervjuueeris

PIRET POTISEPP

Innovatsioonikeskus InnoEurope

▶ JUHTIMISVEERG

Mis seob Heiti Hääle naftat ja Airiin Saarso sõleroose?

Ei mingit kahtlust: Heiti Hääl ja Airiin Saarso on väga erinevad inimesed. Neid ühendab vaid see, et märtsikuu Director kirjutab neist mõlemast.

Ehk on palju öeldud, et Heiti Hääl on Eesti ettevõtluse isa, aga kui keegi juuksejuurteni äri tunneb, siis on see tema. 1990. aastal valmis tema firmas esimene Tiki Treiler ja nüüd on see firma tegutsenud juba enam kui 20 aastat. Rohkem on Heiti tuntud muidugi tänu Alexela tanklaketile, ehkki suur äri käib hoopis Paldiski ja Sillame kütuseterminalides.

Airiin Saarso on tuntud kui väga võimekas koolidirektor. Just tema ühendas Tallinnas Audentese erakooli ja Tallinna spordiinternaat-kooli. Kolm viimast aastat oli ta aga koolidirektoriks

Keilas, Eesti suuruselt kolmandas koolis. Ja jällegi pingelisel ajal – just sel ajal valmis Keilas üks Eesti (et mitte öelda Euroopa) kõige ägedamaid ja kaasaegsemaid koolimaju.

Viimane aasta-poolteist on aga nende kahe inimese elus olnud hoopis teistsugune. Võtame Heiti Hääle. Ta võiks ju kolida Vahemererannikule mõnda villasse, aga ei. Selle asemel pani ta hoopis Alexela täistuuridel huugama. Ja kutsus firmasse tööle ka oma venna ja tütre. Ta rajab autotanklate ketti, ostis pool Kiviõli keemiakombinaadist ning Veoliat

▶ Heiti Hääl võiks ju kolida Vahemererannikule mõnda villasse, aga ei. Selle asemel pani ta hoopis Alexela täistuuridel huugama. Ja kutsus firmasse tööle ka oma venna ja tütre.

Baltimaade prügiäri. Lisaks on ta Alexela elektrimüügi-äris ning praegu pingutatakse selle nimel, et ehitada Pakri poolsaarele vedelgaasi terminal.

Airiin Saarso loobus direktoriametist ning töötab õpetajana, juhendades tulevasi lasteaiakasvatajaid kunsti ja käsitöö alal. Ning suure osa tema ajast ja energiast võtab hoopis üks põnev hobi – riidest sõlerooside tegemine ning rahvakunsti uurimine maailma eri paigus. Öelda, et üks neist on teinud õigemaid valikuid kui teine, ei ole võimalik. Aga nad on teinud midagi, mis neile tähtis on, tõelise kirega, ja sellega on kaasnenud väga kaalukad otsused. Ja kui sind miski tõeliselt köidab, siis tuleb ka edu.

Mida aga teha siis, kui sa veel ei tea, mis sind tegelikult köidab? Siin on isikliku arengu

nõustaja Leo Babauta soovitusel blogist Dumblittleman:

- Mida tahad teha siis, kui sa parajasti ei pea midagi tegema? Filme vaadata? Kokkata? Luuletada?
- Milles sa oled andekas? Mis sul hästi välja tuleb?
- Millega, kellega ja kus armastad töötada? Kas inimestega või haamriga? Kontoris, metsas või merel?
- Millise tegevuse juures oled kõige õnnelikum?

Edasine on tehnika küsimus, kuidas täpselt kannapööre teha.

Aga muide, Heiti Häält seob Airiin Saarsoga veel üks asi. Ka Heiti tegi omal ajal kardinaalse kannapöördi. Ta läks oma firmasse ametist, kus tal oli ametiauto koos autojuhiga, nimelt Eesti suurima santehnikatööstuse firma juhi kohalt. Ehk kellele nafta, kellele sõleroosid.



FOTO: VIRGE VIIRTEK

TAIVO PAJU
Director Meedia

**PUIDUTÖÖPINGID
PALGISAED**

www.krkmoigu.ee

www.pilous.cz

Tel/faks 601 5955, 505 5661
e-post info@krkmoigu.ee

▶ STRATEEGILINE FILANTROOPIA

Erasektori professionaal ei tee vabatahtlikus töös allahindlusi



KODANIKUÜHISKONNA TOETUSEKS

Heateo Sihtasutuse missioonipõhine tegevus on toetada laia mõjuga ühiskondlikke organisatsioone ning kasutame oma eesmärkide saavutamiseks strateegilise filantroopia mudelit - erasektori kompetentside (ning mõnel juhul ka rahastuse) toomist vabatahtlikustesse. Lihtsamalt keeles: me püüame tuua organisatsioonidesse oma teadmisi jagama nii suurte, keskmiste kui väikeste ettevõtete juhte ja spetsialiste, et julgustada Eesti vabakonnas võimalikult suurt arengut. Oleme vahendanud erasektori vabatahtlikke meie poolt välja valitud organisatsioonidesse juba pea 10 aastat. Kõik meie õppetunnid on andnud väärtusliku sisendi, mis läbi seniste kogemuste ja katsetuste on aidanud jõuda ühe väga kasuliku tööriistani – professionaalsete vabatahtlike talendipangani e vabatahtlike juhtimise ja arendamise süsteemini.

▶ Püüame tuua organisatsioonidesse oma teadmisi jagama nii suurte, keskmiste kui väikeste ettevõtete juhte ja spetsialiste, et julgustada Eesti vabakonnas võimalikult suurt arengut.

Talendipanga projekti, mille loomist on rahastanud regionaalministri valitsemisala ja Kodanikuühiskonna Sihtkapital, eesmärgiks oli luua esialgu meile endale võimalikult kvaliteetne professionaalne vabatahtliku töö vahendamise ja toetamise süsteem, mis aitaks tõsta koostöö kvaliteeti ja kvantiteeti. Vajab ju iga vabatahtlik kaasalööja võimalikult head ja toetavat korraldamist, et saada koostööst võimalikult palju mõlemapoolset kasu. Olgu see kasvõi emotsionaalne! Näeme siiani, kuidas mõnikord jääb vabatahtlik mõnda toredasse organisatsiooni minnes

natuke üksi – kas jääb veidi segaseks koostöö eesmärk, võimalused ja vajalik tulemus või tekivad suhtlusraskused eri sektorite esindajate vahel – kõike võib juhtuda, kui puudub süsteem ja reeglistik. Ja siis on kimbatuses ja õnnetud koostöö mõlemad pooled. Rääkimata olematutest tulemustest. Seetõttu paneme südamele ka kõikidele vabatahtlikele olla juba eos veidi nõudlikum ja julgeda esitada õigeid küsimusi ja omapoolseid vajadusi.

MIDA PAKUB HEATEGU UUTELE POTENTIAALSETELE VABATAHTLIKELE OMA TOETUSPORTFELLIS KAASALÖÖMISEL?

Eelkõige väga põhjalikku eeltööd. Et tepaneku tegemise hetkeks oleme kaardistanud võimalikult täpselt organisatsioonipoolse vajaduse ja pakkumise: hetkeolukorra, ajakava, töö mahu, vahe- ja lõppeesmärgid, milline on meeskond, millised nõuded on kaasalööjale ja mida saaks koostöö vabatahtlikule endale pakkuda. Kui väljakutse on vastu võetud ja koostöö alanud, on meie eesmärgiks pakkuda jooksvat tuge, nõu ja tagasisidet. Meie vabatahtliku töö vahendajana määrame alati omalt poolt kontakt- või tugiisiku, kelle poole saab pöörduda nii heas kui halvast. Peamine, et vabatahtlik tunneks ennast kindlalt ja hästi ning leiaks koostöö jooksul võimalusi ka enesearenguks ja emotsionaalset palju tagasi saada. Selles mõttes suhtume oma vabatahtlikusse justkui päristöötajasse ja püüame talle pakkuda võimalikult toetavat personalijuhtimist.

Alati on oluline talletada jooksvat infot iga koostööprojekti kohta: kes, kus, millal ja kuidas tegi ning milline on töö rahaline ja ajaline väärtus. Kindlasti ei mõtle igaüks vabatahtlikku tööd tehes, mis on

tema töötunni hind. Kui hea tunne võib vallata inimest, saades teada, et ta on „kogemata“ toetanud organisatsiooni 2000 euroga? Ja tihti on taoline sisuline tugi pärisrahast mitmeid kordi väärtuslikumgi. Seetõttu soovitame kõigile vabatahtlikule töö tegijaile suhtuda oma panustusse kui pro bono töösse ning püüda vähemalt umbes arvestada välja oma tehtu väärtus. Nii oskavad ka tööst kasu saajad tehtut rohkem väärtustada ega julge sel nii kergekäeliselt „kulgeda“ lasta.

Kõige viimaseks, kuid mitte vähem tähtsana peab ära mainima meiepoolse motivatsioonipaketi vabatahtliku jaoks. Mida ikka on ühel vabatahtlikule katusorganisatsioonil pakkuda kui mitte suurepärase kogukonda, pidevat võimalust meie uuenevas portfellis uusi ja huvitavaid väljakutseid vastu võtta, osaleda arendavatel, ent lõbusatel kogukonnaüritustel ning Heateo Akadeemia ümarlaudades. Meie eesmärk on alati olnud, et endast palju andev vabatahtlik saaks samavõrra ka tagasi – kas uute teadmiste, uudishimu rahuldamise, emotsionaalse laengu või uue tutvusringkonna näol. Oleme saanud oma senistalt vabatahtlikelt tagasisidet, et kõige motiveerivam ongi oma oskuste proovilepanek täiesti teistsuguste reeglitega keskkonnas (vabasektoris), koostöö ühiskonnast hoolivate särasilmadega ning Heateo kogukonda – suurepärase suleliste ja karvaste sekka – kuulumine.



AGNE TAMM

Heateo Sihtasutuse Talendipanga projekti juht

► KASULIKKU

Ettevõtete ost ja müük – milleks ja kuidas?

M&A (*mergers & acquisitions*) – on üksna irooniline, et need kaks tähte tekitavad tohutu elevuse ärikonsultantide (investeeringuspankurid, finantsnõustajad, advokaadid, audiitorid, jne) hulgas, samal ajal kui ettevõtjate suhtumine jääb vaoshoitult asjalikuks. Elevuse põhjus on arusaadav: nõustajate jaoks on M&A kujunenud omaette tööstusharuks, kuid ettevõtjate jaoks on see vaid üks võimalikke vahendeid oma äriplaneerimise eesmärkide saavutamiseks. Ettevõtja asub ettevõtte ostu või müügiga tegelema siis, kui tema äristrateegia sellise vajaduse tingib. Nõustajad aga vajavad tehinguid, sest tehingud ongi nende äri.

Ettevõtja hakkab mõtlema ühinemisest või omandamisest siis, kui ta leiab, et tema äri orgaaniline kasv teda enam ei rahulda ning tal on soov oluliselt agressiivsemaks kasvuks, näiteks oma tegevuse laiendamiseks mõne toimiva ettevõtte ostmise kaudu. Ettevõtja jaoks on ettevõtte ostmise reeglina erakordseks kogemuseks, sest ettevõtjad ei osta ja müü ettevõtteid just iga päev. Tehingu nõustajate jaoks on aga tehingute ettevalmistamine ja läbiviimine suhteliselt igapäevaseks tegevuseks. Sellest tegevusest saadud kogemusega saab nõustaja olla ettevõtjale väärtuslikuks abiks tehingu efektiivsel ja korrektsel läbiviimisel.

Ettevõtjate motiivid tehingute tegemiseks võivad olla erinevad – alates lihtsalt heast pakkumisest kuni väga isiklike põhjusteni nagu näiteks tervis, generatsioonide vahetus, hobiaid, vms. Traditsioonilisemad põhjused tehinguteks on näiteks muutused ettevõtte strateegias (uus tegevusvaldkond, uus turg, agressiivsem kasvustrateegia konkurendi ülesostmise kaudu jne) või finantsilised põhjused (soov vähendada laenukoormust või täiendada rahavoo tekitamine uuteks arendusteks jne).

Viimased viis aastat on tehingute valdkonnas olnud nii Eestis kui kogu maailmas üsna kasinad. Kui parimatel aegadel (näiteks üheksakümnendatel) tehti Eestis hinnanguliselt ca. 500 suuremat tehingut aastas, siis tänaseks on olulisemate tehingute arv Eestis aastas ca. 100.

Üks maailmas enam respekteeritud tehingute vaatleja – Financial Timesi

kontserni kuuluv Merger Market on 2012. aasta kohta leidnud, et esimese 9 kuu lõikes oli tehinguaktiivsus maailmas oluliselt madalam kui aastal 2011, kuid 2012. aasta tugev viimane kvartal näitas, et rahalises vääringus tehti 2012. aastal maailmas siiski 8% rohkem tehinguid kui aasta varem. Tehingu keskmine väärtus oli aastal 2012 suurem kui aastal 2011 (2012. aastal oli tehingu keskmine väärtus 256 miljonit eurot, 2011 oli sama näitaja 230 miljonit eurot). Paraku jääb see siiski alla rekordaastale 2006, mil tehingu keskmine väärtus oli 271 miljonit eurot. Euroopas olid 2012. aastal tehingute koguväärtused 3% kõrgemad kui 2011. aastal, samas kui tehingute üldarv oli 7% väiksem kui aasta varem. Ida-Euroopa on aga jätkuvalt paigaks, kus tehinguaktiivsus on oluliselt suurem kui mujal Euroopas. Nii oli tehingute üldine väärtus Ida-Euroopas 2012. aastal 18% kõrgem kui aastal 2011, jäädes vaid 14% alla selle valdkonna rekordaastale 2007.

Baltikumini kohta on Merger Market välja toonud, et tehinguid tehti aastal 2012. aastal küll mõnevõrra vähem kui aastal 2011. aastal, kuid põhimõtteliselt oli tehinguaktiivsus Baltikumis samal tasemel kui aasta varem (2011 registreeris Merger Market Baltikumis 52 suuremat tehingut ning 2012 oli neid 46), kuigi tehingute rahaline väärtus oli oluliselt madalam. Siinkohal tuleb arvestada, et Merger Market registreerib vaid tehinguid, mis oma suuruselt vastavad nende tingimustele – kõik tehingud väärtuses alla viie miljoni USA dollari jäävad Merger Market vaateväljast välja.

2013. aastaks on prognoosid tehingute aktiivsuse osas mõõdukalt optimistlikud. Põhilise faktorina optimismiks märgitakse eurosooni suhtelist stabiliseerumist ning krediidi kättesaadavuse paranemist. Kuna tehinguid on viimastel aastatel olnud oluliselt vähem kui nende kõrgajal (2006/2007), siis oodatakse, et nii mitmedki investeerimisfondid on sunnitud oma portfelli olemaid ettevõtteid lõpuks siiski müüma hakkama. Loodetakse, et see kindlasti aktiveerib tehingute turgu nii Baltikumis kui ka Euroopas tervikuna. Teadaolevalt prognoosivad analüütikud Balti riikidele

aastaks 2013 ca. 3-4% majanduskasvu, mis omakorda on märk sellest, et majandus peaks kasvama ja tehinguid peaks ikka tehtama.

Käesolevaks aastaks oodatakse ka Eesti tehinguturu mõningast aktiveerumist. Eestis on juba aastaid oodatud, et fondid hakkavad oma portfelli olemaid investeringuid müüma, kuid seda pole siiani siiski eriti ulatuslikult toimunud. Ilmselt on oma mõju olnud siin ka hinnakääridel. Ilmselt jätkavad suured globaalsed ettevõtjad konsolideerumisprotsesse, mille käigus ollakse üha uuesti sunnitud tõdema, et kuigi nende Eestis asuvad tütarettevõtjad võivad olla üsna kasumlikud, on tillukeselt Eesti turult genereeritav kasum siiski kogu kontserni mastaabis mikrokoopiline. Tõeline tõdemus peadib tihti müügiotsusega (tüüpiline näide eelmisest aastast on Veolia Keskkonnateenused müük). Kui „suured“ müüvad, siis on see omakorda võimaluseks Eesti investoritele oma ettevõtteid välismaalastelt tagasi osta. Loodame, et 2013. aastal näeme ka „rahvusliku kapitali“ jõudemonstratsioone selles valdkonnas.

► Loodame, et 2013. aastal näeme ka „rahvusliku kapitali“ jõudemonstratsioone selles valdkonnas.



SVEN PAPP

Raidla Lejins & Norcoustehingute ja äriühingu õiguse valdkonna juht, vandeadvokaat

KODA KUTSUB OSALEMA



SEMINAR „KUIDAS VALMISTUDA ETTEVÖTTE ÜHINEMISEKS JA OMANDAMISEKS?“

7. märtsil Kaubanduskojas ja 13. märtsil Atlantise Konverentsikeskuses

RAIDLA LEJINS & NORCOUS

20

Seminar annab praktilisi nõuandeid nii ettevõtete ostjatele kui müüjatele. Esinejad seovad majanduslikud ja õiguslikud aspektid ühtseks tervikuks. See tagab teemade tervikliku ning äärmiselt praktilise ja efektiivse käsitlemise.

TOIMUMISAJAD:

- Tallinnas: 7. märtsil kell 9.00-14.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
- Tartus: 13. märtsil kell 10.00-15.30 Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2)

Vaatame üle ettevõtte hindamise meetodid, lõpliku hinna arvutamise loogika, räägime olulistest punktidest tehingu finantseerimisel, läbirääkimistel, vaatame mida silmas pidada müügilepingu sõlmimisel (kinnitused objekti osas, vastutus). Selgitame tehingu jõustumist ja selle eel- ja järeltingimusi.

Seminaril saab muuhulgas vastused järgmistele küsimustele:

- Kas müüa ja millal müüa?

- Milline võiks olla õiglane hind?
- Kuidas ettevõtet müügiks ette valmistada ja mida teha, et ettevõtte väärtust hinnataks maksimaalselt kõrgeks?
- Kuidas müügiprotsessi ette valmistada ja efektiivselt läbi viia?
- Kuidas tegutseda, kui on plaanis mõne ettevõtte ost?

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

TALLINN:

Jane Juhanson
Projektijuht
Tel: 604 0081
E-post: jane@koda.ee

TARTU:

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

LEKTORID:



Sven Papp, Advokaadibüroo Raidla Lejins & Norcouis partner, ühinguõiguse ja tehingute valdkonna juht



Aare Tammemäe, konsultatsioonifirma Redgate Capital partner

FINANTSKOOLITUS FIRMA VÕTMEISIKUTELE I

5. ja 14. märtsil ning 16. aprillil Kaubanduskojas

Kaubanduskoja liikmete suure huvi ja positiivse tagasiside tõttu kordame koolitustsükli firma võtmeisikutele.

Kevadel toimivas koolitustsükli esimeses osas antakse rakenduslikke teadmisi raamatupidamisest, bilansist ja finantsanalüüsist. Koolitusel kasutatakse praktikas korduvalt järele proovitud meetodikat, mis muudab finantsküsimused huvitavaks ja mõistetavaks.

Tsükli esimene osa toimub **5. märtsil, 14. märtsil ja 16. aprillil** kell 11.00–

16.15 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn).

Koolituse viib läbi Eesti Raamatupidajate Kogu juhataste liige ja vandeaudiitor Margus Tinits.

5. MÄRTSIL TULEVAD KÄSITLEMISELE JÄRGMISED TEEMAD:

Bilanss ja raamatupidamine I

- Saame tutvavaks.
- Majandustehingud ja nende

kajastamine.

- Näidisäriühingu asutamine, varade soetamine, laenude saamine ja andmine.
- Bilansi põhivalem: Varad = Kohustused + Omakapital.
- Bilansi graafiline kujutamine.
- Bilansi loogika, sisu ja ülesehitus läbi graafilise esitusviisi.
- Majandustehingud ja bilanss.
- Omakapitali ülesehitus ja sisu. Seotud ja vaba omakapital. Kasum.

Lisainfo tsükli teiste päevade teemade kohta leiate Kaubanduskoja kodulehelt www.koda.ee

Kolmepäevase koolituse osalemistasu on Kaubanduskoja liikmetele 225 eurot ja mitteliikmetele 450 eurot, hinnale lisandub käibemaks.

Kui ühest firmast on mitu osalejat, siis rakendatakse hinnasoodustust -5%. Hinnas sisalduvad jaotusmaterjalid, lõunad ja kohvipausid.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Toomas Hansson

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



Margus Tinit, Eesti Raamatupidajate Kogu juhatuse liige ja vandeaudiitor

SEMINAR PÄRNUS „TULU- JA KÄIBEMAKSU SÕLMPROBLEEMID NING MAKSUMUUDATUSED 2013“

6. märtsil Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis

Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu) ettevõtete juhtidele, finantstöötajatele ja raamatupidajatele suunatud seminari „Tulu- ja käibemaksu sõlmprobleemid ning maksumuudatused 2013“.

Seminaril käsitletakse aktuaalseid maksustamisega seotud probleeme, mis on tekkinud maksuseaduste muudatustest ja maksualasest kohtupraktikast. Pööratakse tähelepanu ettevõtjate hulgas kõige enam huvi ja probleeme tekitanud maksuküsimustele ning antakse praktiliste näidete varal soovitusi, kuidas on keeruliste küsimuste lahendamisel kõige otstarbekam käituda.

Lektor: OÜ Marisett maksukonsultant ja vannutatud audiitor **Tõnis Jakob**. Tõnis Jakob on audiitoräriühingu OÜ Marisett juhataja ja juhtiv maksukonsultant ning vandeaudiitor. Tõnis Jakob 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.

KÄSITLEMISELE TULEVAD MUUHULGAS JÄRGNEVAD TEEMAD:

- Tulumaksuseadus ja selle muudatused, aktuaalsed probleemid ning lahendused.
- Erisoodustuste maksustamine.
- Kingitused, annetused.
- Lähetuste maksustamine.
- Sõiduauto hüvitiste maksustamine.
- Probleemid laenudega.
- Ettevõtlusega mitteseotud kulud ja tehingute tõendamine.
- Probleemid tehingutes oma töötajate ja juhtidega.
- Nõuded dividendide maksustamisele.
- Muudatused püsiva tegevuskoha maksustamisel.
- Probleemid siirdehindadega.
- Käibemaksuseadus ja selle muudatused, aktuaalsed probleemid ning lahendused.
- Kinnisasja, metalljäätmete ja kulla käibemaksuga maksustamise erikord.
- Muudatused teenuste maksustamisel ja deklareerimisel.
- Kaupadega tehtavad piiriülesed tehingud ja aheltehingud.
- Ühe maksukohustuslasena registreeritud isikute käibemaksuarvestus.



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

- Kauba võõrandamise mõiste.
- Omatarbe, sh sõiduautode kasutamise maksustamine.
- Maksumäärad.
- Maksustatav väärtus.
- Sisendkäibemaksu osaline mahaarvamine.
- Arvega seotud probleemid ja muudatused ja tehingute tõendamine.

Seminaril tuuakse näiteid Maksuameti praktikast ja kohtupraktikast maksuasjades.

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

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Kati Krass

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

► KODA KUTSUB OSALEMA

SEMINAR „KONSOLIDEERIMINE JA KONTSERNIARVESTUS“

26. ja 27. märtsil Kaubanduskojas

AEG:

26. märtsil kell 10.00-16.30
27. märtsil kell 10.00-15.30

KOHT:

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

KONSOLIDEERIMISE JA KONTSERNI- ARVESTUSE KOOLITUSEL RÄÄGIME:

- kes peab konsolideeritud aruannet koostama ning kes on sellest vabastatud;
- kuidas konsolideerimine praktikas välja näeb;
- millega tuleb arvestada siis, kui mõni tütarettevõtte aasta jooksul juurde osteti või ära müüdi;

- mida teha siis, kui tütarettevõtte asub riigis, kus kasutusel ei ole euro jne.

Koolitusel keskendume 2013. aastal jõustunud Raamatupidamise Toimkonna Juhendile nr 11 „Äriühendus ning tütar- ja sidusettevõtete kajastamine“, muuhulgas anname ülevate ka sellest, mis on võrreldes varasema juhendiga muutunud.

I PÄEV

- Äriühenduse mõiste ja sisu
- Äriühenduse esmane kajastamine
- Tütar- ja sidusettevõtete edasine kajastamine.

II PÄEV

- Välisriigi tütarettevõtete

konsolideerimine

- Osaluste muutuste kajastamine
- Osaluste kajastamine emaettevõtte konsolideerimata aruannetes

Kahepäevase seminari osavõtutasu on Kaubanduskoja liikmetele 125 eurot, mitteliikmetele 250 eurot, lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad teabematerjalid, lõunad ja kohvipausid.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Kati Krass

Koja Pärnu esinduse projektijuht
Tel: 443 0989
E-post: kati@koda.ee

LEKTOR:



Vannutatud audiitor, Finantsinspektsiooni regulatsioonide ja aruandluse divisjoni spetsialist **Maire Otsus**. Maire Otsus on lõpetanud Tartu Ülikooli rahanduse ja krediidi eriala, töötanud pearaamatupidajana, audiitorina. Praegu töötab Finantsinspektsioonis järelevalvepoliitika spetsialistina. Vandeaudiitor alates 1994. aastast. Tegutsenud koolitajana raamatupidamise, finantsanalüüsi ja finantsjuhtimise valdkondades alates 90. aastate lõpust.

KRK
MÕIGU

**TOOTMISTEHNIKA
MÜÜK**



**metallitööpingid
puidutööpingid
metallsaad
keskkonnatehnika
kommunaalmasinad
haagised
treilerid**



www.krkmoigu.ee
info@krkmoigu.ee

Müük Tallinnas:
Tartu mnt 133,
Tel/faks 603 2121
Tel 505 5661

Ladu, müük, hooldus:
Rannamõisa tee 4f,
Tallinn
Tel/faks 607 0048

UUED LIIKMED

HARJUMAA JA TALLINN

NUID OÜ ARUTECH PARIMAD	www.arutech.ee	Sisearhitektuursed lahendused, erilahendused, disainmööbel. Plastuste, -akende, -vaheseinte jms tootmine ja paigaldamine. Rauakaupade jaemüük.
TEKSTILAGENTUR OÜ		Tekstiili- ja õmblustööstuse alased konsultatsioonid, vahendamine, tootmisprotsesside nõustamine.
NANOPROTECH OÜ		Keemiatoodete tootmine ja müük.
PERSONALIPUNKT OÜ	www.personalipunkt.ee	Personalirent, personalivahendus, värbamisteenused.

IDA-VIRUMAA

MARITER OÜ	www.tradepellets.com	Puidupelletite hulгимүүк. Taimeõli hulгимүүк. Loomasööda toorainete hulгимүүк. Veoteenused.
TABLE TENNIS PRODUCTS OÜ	www.tabletennis11.com	Lauatennise artiklite müük.
E-AXIOM OÜ	www.eaxiom.ee	IT teenuste osutamine.
KIRDE KINNISVARA OÜ	www.kirdekinnisvara.ee	Korterite, majade, maade, äriobjektide ostu-müügi vahendamine, konsultatsioonid, üürimine.
KALINKA CAPITAL OÜ	www.kalinkacapital.ee	Forex turul automaatse kauplemise tarkvara väljatöötamine, Meta Trader, cTrader.

JÄRVAMAA

AGRIPELLET OÜ	www.agripellet.ee	Põhupelletite tootmine.
---------------	-------------------	-------------------------

VALGAMAA

ALA TALUTEHNIKA OÜ	Valgamaa	Põllumajandusmasinate ja nende osade müük.
--------------------	----------	--------------------------------------------

VÖRUMAA

POLARSON OÜ	www.polarson.com	Kaminapuude tootmine. Puitbriketi tootmine
-------------	------------------	--------------------------------------------

JUUBILARID

Õnnitleme ettevõtte juubeli puhul!

5

JOB LOGISTICS OÜ
liige alates 2012

PF CONSTRUCTION OÜ
liige alates 2010

10

ABIPRINT OÜ
liige alates 2009

ADMIRAL MARKETS AS
liige alates 2008

EDU KONSULTATSIOONID OÜ
liige alates 2007

ELPA I.E. OÜ
liige alates 2008

MANNIKS.COM OÜ
liige alates 2007

MEIREN ENGINEERING OÜ
liige alates 2008

STAR TRANS OÜ
liige alates 2012

STELLA AUDIITORBÜROO OÜ
liige alates 2008

VIRU KESKUS AS
liige alates 2009

15

ATOY AUTOMOTIVE
ESTONIA OÜ
liige alates 2006

DF OÜ
liige alates 2011

MR PORTAL OÜ
liige alates 2008

MSC EESTI AS
liige alates 1998

PÄRNU AUTO ETM OÜ
liige alates 2005

VON KRAHLI TEATER MTÜ
liige alates 2001

20

ADVOKAADIBÜROO
AIVAR PILV AS
liige alates 2008

PORT ARTUR AS
liige alates 2001

RAIDLA LEJINS & NORCOUS
ADVOKAADIBÜROO OÜ
liige alates 1999

TANEL AS
liige alates 2000

25

HENKEL MAKROFLEX AS
liige alates 1990

MÄNNIKU SAEKODA OÜ
liige alates 1997

SKRIINING AS
liige alates 1989

LENNUSADAMA KEVADHOOAEG!

märts - juuni 2013



TULE JA UNISTA KOOS MEIEGA!

NÄITUSELABÜRINT | TEATER | FILMID | ÕPITOAD
PEREPÜHAPÄEVAD & PALJU MUUD

programm.lennusadam.eu