



TEATAJA



NR 3 • 10. VEEB RUAR 2010

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL



EKSPORDI AKADEEMIA

Ekspordi Akadeemia koolitus 2+2

KAS TEAD, ET SIND OODATAKSE VÄLISTURGUDEL?

Eesti eksportööridel on kõigil head võimalused välisurgudel edukalt läbi lüüa. Tuleb vaid asju süsteemselt ja uuenduslikumalt teha. Konkurents on tihe, hinnasurve tugev ning kliendid nõudlikud, aga alati on võimalik leida oma koht sihtturul. Kuidas eristuda, kuhu turule minna, kuidas partnereid leida, kuidas olla atraktiivseks pakkujaks, jne? Kõik need küsimused on palju — lahendused leiame koos. Lektorid on Juhana Bernadit ja Jakob Saks.

Ekspordi Akadeemia on Kaubanduskoja korraldatav koolitussari praktikutele. Juba üle aasta on tehtud koostööd, koolitatud Eesti eksportööre ja jagatud kogemusi. Antud koolitus on sündinud tihedas koostöös ettevõtjatega ja on mõeldud just praktiliste ja konkreetsete tulemuste saavutamiseks. Koolitus on mõeldud välisurgudel tegutsevatele või seal tegevusega alustamist plaaneerivate ettevõtete ekspordi-, müügi- ja turundusjuhtidele ning tegevjuhtkonnale.

Koolitus on 4-päevane, 2+2 päeva Tallinnas ja Tartus. Kahe koolitusbloki vahel on 2-nädalane paus ekspordiplaani kirjutamiseks.

16.–17. märtsil Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
18.–19. märtsil Raadimõisa hotellis (Mõisavärava 1, Tartu)
6.–7. aprillil Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
8.–9. aprillil Raadimõisa hotellis (Mõisavärava 1, Tartu)

Info ja registreerumine:

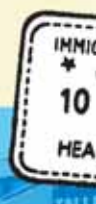
Liis Lehesalu
Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee
Täpsem programm ja info Kaubanduskoja veebilehelt www.koda.ee



TÄNA LEHES:

- ▶ Euroopa patendi-süsteemi tulevikust
- ▶ Kaugkütteseaduse muudatustest
- ▶ Konkurentsivõimelise osahingu regulatsioonist
- ▶ Uuest tolliliidust
- ▶ Muudatustest alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetuse määrukses
- ▶ Ettevõtjana Gruusiasse

Iga liige loeb! | www.koda.ee



Tähelepanu juhatuse liikmed ja raamatupidajad!

Seminarid „2009. majandusaasta aruande esitamine Äriregistrile”

- 16., 18. ja 25. veebruaril Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
17. veebruaril Haapsalus Haapsalu Kolledži auditooriumis (Lihula mnt 12)
18. veebruaril Lääne-Virumaal Vinnis (Sõpruse 16)
22. veebruaril Valgas (Kesk 1)
4. märtsil Tartus Atlantise Konverentsikeskuses (Narva mnt 2)
4., 10., 16., 17., ja 18. märtsil Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)



Alates 1. jaanuarist 2010 tuleb kõik majandusaasta aruanded Äriregistrile esitada elektroonselt. Vastav seadus võeti vastu Riigikogus 29.10.2009. (www.rigiteataja.ee)

Mida see muudatus endaga kaasa toob?

Alates 2010. aasta 1. jaanuarist esitavad kõik äriühingud, mittetulundusühingud ja sihtasutused, kes koostavad konsolideerimata raamatupidamise aruandeid Eesti hea raamatupidamis-tava alusel, elektroonselt aruande Äriregistri Ettevõtjaportaalis, täites selleks etteantud vormid. Aruande esitamiseks peavad selle digitaalselt otse aruandluskeskkonnas allkirjastama kõik juhatuse liikmed (majandusaasta aruandele ei pea enam lisama nõukogu liikmete allkirju). Seda saab teha nii ID-kaardi kui Mobiili-ID vahendusel. Esiolgu on erandiks IFRS-i kasutajad, konsolideeritud aruannete esitajad, äriühingud, sihtasutused ja mittetulundusühingud, kes esitavad aruandeid rahandusministeeriumi saldoandmike süsteemi ning likvideerimis- ja lõpparuannete esitajad. Nemad esitavad 2010. aastal PDF-formaadis aruande.

Seega peavad alates 1. jaanuarist 2010 kõik ülaltoodud äriühingute, mittetulundusühingute ja sihtasutuste juhatuse liikmed omama ja kasutama ID-kaarti ja digiallkirjastamist.

Seminar ajakavasse on lisatud ka **ID-kaardi koolitus**, mille käigus omandatakse praktilised oskused teenuste turvaliseks kasutamiseks veebikeskkonnas ja ID-kaardi või Mobiili-IDga digiallkirja andmiseks. Seminar toimub koostöös Registre ja Infosüsteemide Keskusega (RIK), lektoriteks on **Vesta Laansoo** ning **Heilika Kutsch** ja BCS Koolitusega, lektoriteks on **Margit Savisaar** ja **Margus Sakk**.

Ajakava:

10.00–11.45

Äriregistrile elektrooniline majandusaasta aruande esitamine

- Mis on aruande esitamise elektrooniline standard XBRL ja kuidas seda rakendada?
- Kas aruandlus muutub mugavamaks ja lihtsamaks?
- Aruandluskeskkonda andmete sisestamine – milline on raamatupidaja roll aruande koostamisel ja esitamisel?
- Milline on ettevõtjaportaali uus ühtne aruandluskeskkond (etteantud vormid, koostamine, esitamine, auditorikontroll)?
- Ettevõtjaportaali uus aruandluskeskkond
 - portaali autentimise võimalused;
 - sisestaja ja auditori määramine;
 - etteantud vormide täitmine/importimine raamatupidamisprogrammist (XBRL aruanne);
 - allkirjastamise võimalused.
- Küsimused ja vastused.

11.45–12.15 Paus

12.15–14.00

ID-kaardi kasutamine

- ID-kaardi kasutusvõimalused:
 - mida on vaja ID-kaardi elektrooniliseks kasutamiseks?
 - mis on PIN-koodid ja kuidas on võimalik neid vihetada?
 - mis on sertifikaadid, kuidas neid kontrollida?
 - kus saab installida ID-kaardi tarkvara?
- Mis on Mobiili-ID, kuidas seda hankida? Mobiili-ID eelised ID-kaardi kasutamise ees.
- Kuidas siseneda e-teenuste keskkonda ID-kaardi või Mobiili-IDga?
- Digiallkirj:
 - kuidas saab dokumenti digiallkirjastada?
 - mis on kinnituseht?
 - tall praktiline digitaalalkirjastamine ID-kaardi või Mobiili-IDga?
- Ülevaade olulisematest e-teenustest nii eraisiku kui ettevõtja jaoks.
- ID-kaardi ja Mobiili-ID turvalise kasutamise reeglid.
- Küsimused ja vastused.

Seminar toimub eesti keeles ja on tasuta.

Vajalik eelregistreerimine. Toetab Euroopa Regionaalarengu Fond.



Seminarile registreerimine:

Kaubanduskoda • Tel: 604 0060

• www.bcs.ee/~koolitus/kaubanduskoda/registreerumine.php

Rohkem infot:

- ettevotjaportaal.rik.ee
- www.rik.ee/e-ariregister/ettevotjaportaal



SIIM RAIE
Peadirektor

Kasum ja eetika?

Selleaastane Eesti Majandusteadlaste Seltsi konverents oli pühendatud teemale ärireeetika ning mul tuli ühe paneeldiskussioonil osalejana arutleda saalitäie majandusteadlastega tänase Eesti majanduse moraalsete väljakutsete ja ettevõtete vastutustunde üle. Tuleb tunnustada, et nii intensiivset saali ja esinejate (kelle hulka kuulusid nii õppejõud kui praktikud) vahelist arutelu on raske meenutada.

Mari Kooskora EBSist tegi sissejuhatuseks ülevaate ärireeetika mõistetest ja sellealastest uuringutest. Eriti huvitav oli aga tema enda doktoritöö teema, mis analüüsis moraalset arengu etappe taasiseseisvunud Eestis ja isegi enne seda (1985–2005). Kui traditsiooniliselt on ühiskonnad erinevaid arenguetappe läbinud põlvkondade kaupa, siis meil on tulnud 20 aasta jooksul väga kiiresti – kohati 3–4-aastaste sammudega jõuda sotsiaalistlikust kaksikmoraali ajast vastutava ja eetikaga tegeleva ühiskonnani. Olles läbinud eetilise vaakumi (1991–1994), instrumentaalsuse – eesmärk pühendab abinõu (1995–1999) ja legalismi – perioodi, kus pöörati tähelepanu seaduste ja ühiskondlike standardite kehtestamisele (2000–2003), oleme jõudnud euroopalikult vastutava moraalset arengu staadiumisse (alates 2004). Järgmist taset sellest nimetatavad teoreetikud „arenev-eetiliseks”, mil toimub eetilise kasumlikkuse tasakaalustamine ning pakutavad kaubad ja tooted on eetilised. Sealt edasi on „arenev-eetiline” etapp. Millises faasis asute teie individina ja milliseid väärtusi peab oluliseks teie ettevõtte?

Rääkides üldistest arengutest ärireeetikas tsiteeris Mari Kooskora D. Stewartit: „Hea eetika on ka hea äri, sest see võimaldab ettevõtetel hoida äritegevuses ära väliseid pii-

ranguid ning takistusi. Ebaeetiline käitumine, tegevus toob kaasa need asjad, mida äritegevus kõige vähem soovib: valitsuste poolset regulatsiooni ja piiranguid, vaenulikke töösuhteid, mis viivad tootlikkuse languseni, klientide loobumiseni, ettevõtte toodete ja teenuste tagasi lükkamiseni.”

Järgnenud diskussiooni keskpunktiks saigi see, kas sõnad „kasum” ja „eetika” üldse mahuvad ühte lausesse või need on teineteist välistavad nähtused. Oli neid, kes ütlesid, et igasugune kasust rääkimine välistab eetilised suhted. Oli aga ka neid, kes ütlesid, et otsida tulebki just nende kahe vahelisi seoseid ja neid koos vaadata.

Konverentsi teise päeva avaloengu pidas Saksamaa üks nimekamaid majanduseetika teoreetikuid Andreas Suchanek just sel teemal. Vaagides omakasu ja ühiskonna vajaduste üle ütles Suchanek, et moraalsest käitumisest ei oska inimesed oodata isiklikku kasu, vaid pigem ebamugavust. Seetõttu nähakse tihti omakasu teenimises eetilist konflikti. See ei pea aga nii olema. Majandustegevust defineerides kasutas ta väljendit „investeering ühiskondlikku koostöösse ühiseks hüvanguks” (*Invest in social cooperation for mutual advantage*) ja võrdles selle sarnasust eetika kuldreegliga „ära tee teistele seda,

mida sa ei taha, et tehtaks sinule”. Ehk siis, kui me saame aru, et edukas on see äri, mis panustab paljude inimeste jaoks oluliste väärtuste ühisesse loomisse ja see investeeering ennast ka hästi ära tasub, on kergem ka eetikast kui kasumiteenimise vahendit näha. Lihtsamalt öeldes, on see sama palju meie endi pikaajalistes huvides kohelda meie jaoks olulisi äripartnereid ja kliente nii, et kasu oleks mõlemapoolne.

See ei sünni aga iseenesest – eetikast rääkimine on alati kergem kui praktika. Teine suurem arutelupunkt konverentsil oligi tänased ärireeetika praktiseerijad – ettevõtjad. Rääkides erastajatest ei hoidnud mõned publiku hulgast värvidega tagasi ja igaüks võib kasutada oma fantaasiat, milliseid silte kleebiti.

Tulles tagasi moraalset arengu ja selle võimalikkuse juurde mitte ainult ühiskonnas, vaid ka indiviidi tasandil, oli välisesineja kommentaar, et seni kuni te ise suudate turumajanduse loomise algusaastatele tagasi vaadates öelda, mis oli hea ja mis halb, ning sellest õppida ja täna vältida seda, mis oli halb, on teil kõik hästi.

Konverentsi üks järeldusi oli, et eetikast tuleb tundma õppida, et seda on võimalik õppida ja õpetada ning sellest tuleb rääkida. **T**

Diskussiooni keskpunktiks saigi, kas sõnad „kasum” ja „eetika” üldse mahuvad ühte lausesse või need on teineteist välistavad nähtused. Oli neid, kes ütlesid, et igasugune kasust rääkimine välistab eetilised suhted. Oli aga ka neid, kes ütlesid, et otsida tulebki just nende kahe vahelisi seoseid ja neid koos vaadata.

Sisukord

Juhtkiri

Kasum ja eetika? 3

Seadusandlus

Konvergensiprogramm – eurost ja eelarvepoliitikast 5

Kavandatavad seadusemuudatused seoses soojaarvete maksamise probleemidega 6

Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetuse määruse muutmise eelnõu 7

Äriseadustiku muutmine 8

Koja gallupid 9

Euroopa Liit

Euroopa patendisüsteemi tulevik 10

Euroopa uudised

11

Väliskaubandus

Uus tolliliit on sündinud 12

Innovatsiooniveerg

Ettevõtjad ootavad tunnustamist 14

Sotsiaalne ettevõtlus

Kuidas hinnata mõju? 15

Välisministeerium

Ettevõtjana Gruusiasse 16

Teated

17

Koostööpakkumised

21

Riigihanketeated

21

Liikmelt liikmele

22

Juubilarid

23

Kalender

„2009. majandusaasta aruande esitamine Äriregistrile”

Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
Haapsalus Haapsalu Kolledži auditooriumis (Lihula mnt 12)
Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
Lääne-Virumaal Vinni spordikompleksis (Sõpruse 16)
Valgas (Kesk 1)
Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
Tartus Atlantise Konverentsikeskuses (Narva mnt 2)
Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
Tallinnas Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
Seminar on tasuta. Vajalik eelregistreerimine aadressil:
www.bcs.ee/~koolitus/kaubanduskoda/registreerumine.php

Messikoolitus

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Raadimõisa hotellis (Mõisavärava 1, Tartu)
Liis Lehesalu • Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee

Seminar „Ettevõtluskeskkond Venemaal” vene keeles

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee
Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27)
Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee

Õppe- ja ärivisiit Bulgaariasse ning Rumeeniasse koostöös Tehnopoliga

Annika Metsala • Tel: 604 0091 • E-post: annika.metsala@koda.ee

Koostööpartnerite pärestlõuna „Üldhariduskoolide, ettevõtete ja noorte vahelise koostöö võimalused”

Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi)
Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee

Seminar „Efektiivne eksport ja selle arendamine”

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Seminar Pärnus „Tasude arvutamine uue töölepinguseaduse alusel”

Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu)
Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Seminar „Võlgade sissenõudmise kolm viisi”

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Aprillini

„Mentoripõhine e-õpe” – tasuta ID-kaardi koolitus

Toimumiskoht ja aeg vastavalt tellija soovile.
Läbiviija BCS Koolitus.
Piret Elm • Tel: 699 8155 • E-post: piret.elm@bcs.ee
Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee



MAIK PALTS

Poliitikakujundamise- ja
õigusosakonna juhataja

Konvergenstsiiprogramm – eurost ja eelarvepoliitikast

Jaauari viimastel päevadel avaldatud uuenenud konvergenstsiiprogrammi eesmärk on nagu tavaliseltki anda Euroopa Komisjonile ja EL ministrite nõukogule ülevaade Eesti senisest eelarvepoliitikast ning majanduskeskkonna ja eelarvepoliitika arengusuundadest, et hinnata Eesti valmidust võtta kasutusele ühisraha euro. Tänavu on programmi esitamine ja selle sisu tähtsus ehk olulisemgi kui varem, kuna eesmärk on Eesti soov liituda eurotsooniga 2011. aasta 1. jaanuaril.

Vastavalt ELi eelarvepoliitika koordineerivatele reeglitele kohustuvad kõik liikmesriigid kord aastas esitama uuendatud stabiilsus- ja konvergenstsiiprogrammid (eurotsooniga liitunud EL liikmesriigid esitavad uuendatud stabiilsusprogrammid ning teised liikmesriigid konvergenstsiiprogrammid). Eesti esitas vastava programmi esimest korda 2004. aasta mais. Seekordne oli järjekorras viies uuendus. Laiemalt on konvergenstsiiprogrammi eesmärk väljendada riigi valitsuse eesmärgid ning saavutusi Maastrichti kriteeriumite täitmisel ning üleminekul ühisrahale. Sel korral seadis Euroopa Komisjon programmi esitamise tähtaja jaanuari lõpuks, et võimaldada enne programmi esitamist liikmesriikidel analüüsida ja kasutusele võtta eelarvedefitsiiti ohjavaid meetmeid. Liikmesriikide esitatud programme hinnatakse Euroopa Komisjoni ja EL Ministrite Nõukogu poolt veebruaris-aprillis.

Mida näitas uuendatud programm Eesti kohta? Teatavasti on euroalaga ühinemiseks vaja riigil täita kõik Maastrichti kriteeriumid – hindade stabiilsus, jätkusuutlik riigi rahanduse olukord (riigi võlakooormus alla 60% ja eelarvepuudujääk alla

3% SKPst), madalad intressimäärad ning stabiilne vahetuskurs euroga. Konvergenstsiiprogrammi koostanud Rahandusministeeriumi kinnitusele

Euroalaga ühinemiseks on riigil vaja täita kõik Maastrichti kriteeriumid – hindade stabiilsus, jätkusuutlik riigi rahanduse olukord (riigi võlakooormus alla 60% ja eelarvepuudujääk alla 3% SKPst), madalad intressimäärad ning stabiilne vahetuskurs euroga. Konvergenstsiiprogrammi koostanud Rahandusministeeriumi kinnitusele ja programmi raames antud hinnangute kohaselt täidab Eesti kõik Maastrichti kriteeriumid.

ja programmi raames antud hinnangute kohaselt täidab Eesti kõik Maastrichti kriteeriumid.

Eelarvestabiilsus – Eesti valitsussektori eelarvepositsioon on viimasel kümnel aastal olnud tasakaalulähedane. Konservatiivse eelarvepoliitika tagajärjel ja täiendavate meetmete abil on suudetud ka majanduslanguse ajal hoida valitsussektori eelarvedefitsiit alla 3% SKPst. 2009. aastal jääb see Rahandusministeeriumi hinnangu koha-

selt 2,6% tasemele ning lähiaastatel on oodata puudujäägi vähenemist. Samuti on Eestil jätkuvalt madalaim riigivõlg EL liikmesriikide hulgas.

Inflatsioon – Eesti täitis möödunud aasta novembris inflatsioonikriteeriumi (12 kuu keskmine harmoneeritud tarbijahinnaindeks oli 1%), kriteeriumi referentsväärtus ulatus novembris 1,7 protsendini. Ka aastatel 2010–2011 jääb Eesti harmoneeritud tarbijahinnaindeksi 12 kuu keskmine Rahandusministeeriumi hinnangul kriteeriumi referentsväärtusest madalamaks.

Intressimäärad – tehniliselt Eesti jaoks ehk vastuolulisim kriteerium. Intressimäärade konvergenstsi hindamiseks Eestil õige instrument (s.o vähemalt 10 aasta pikkune Eesti kroonides emiteeritud riiklik võlakiri) puudub. Euroopa Komisjon on lähenemisaruannetes avaldanud arvamust, et Eestil ei tohiks olla probleeme intressimäära kriteeriumi täitmisega ning ei ole põhjust arvata, et Euroopa Komisjon oma senist tõlgendust intressimäärakriteeriumi tõlgendamise osas muudaks. Majanduslikust loogikast lähtudes, ei saaks riigi võlakirjade puudumine siiski takistuseks ku-

juneda. Ka erinevate valemite ja alternatiivsete skeemide kasutamise korral, mida võidakse kasutada võlakirjade intressimäära puudumisel, on analüüsid näidanud kriteeriumi täitmist.

Stabiilne vahetuskurs – Riik peab vähemalt kaks aastat osalema vahetuskursimehhanismis ERM-2 ja hoidma oma valuuta vahetuskursi euro suhtes stabiilsena (eelkõige seda omal algatusel devalveerimata). Eesti on olnud ERM-2 liige rohkem kui 5 aastat ning krooni vahetuskurs on selle aja jooksul olnud stabiilne. Nii Euroopa Komisjon kui ka Euroopa Keskpank on märkinud, et Eesti krooni vahetuskurs on püsinud ERM-2 raames muutumatuna ja Eesti vastab vahetuskursi stabiilsuse kriteeriumile. Seega täidab Eesti vahetuskursi stabiilsuse kriteeriumi ning krooni fikseeritud kurs euro suhtes tagab kriteeriumi täitmise ka tulevikus.

Mis saab edasi? Eesti eurokõllikkuse hindamisel on oluline roll lisaks Rahandusministeeriumile ja Statistikaametile ka mitmed Euroopa institutsioonid: Euroopa Komisjon, Euroopa Keskpank, Euroopa Liidu rahandusministrite nõukogu (ECOFIN) jne. Hetkeseisuga peaks

eeldatav ajakava Eesti jaoks oluliste otsuse langetamisega seoses olema järgmine:

- 28. jaanuaril kinnitas valitsus konvergenstsiiprogrammi, mille lühikokkuvõte oli toodud eelnevalt.
- 26. märtsil avaldab Statistikaamet 2009. aasta valitsussektori võla ja defitsiidi andmed.
- Veebruar-aprill viivad Euroopa Komisjon (EK) ja Euroopa Keskpank (EKP) läbi korralise hindamise, et selgitada Eesti valmidust euroalaga liitumiseks.
- Mais avalikustatakse hindamise tulemusena valminud konvergenstsiiraport.
- 8. juunil koguneb Euroopa Liidu rahandusministrite nõukogu (ECOFIN) ning arutab EK ja EKP hinnangute alusel Eesti vastavust eurokriteeriumitele. Samuti konsulteeritakse selles küsimuses Euroopa Parlamendiga.
- 18. juunil koguneb Euroopa Ülemkogu arutama Eesti sobivust eurotsooni.
- 6. juulil koguneb Euroopa Liidu rahandusministrite nõukogu (ECOFIN) peaks eelnevate etappide positiivse läbimise korral kinnitama lõplikult Eesti liitumise euroalaga. **T**

Konvergenstsiiprogrammi terviktekstiga saate tutvuda siin: <http://www.fin.ee/?id=8902> Juba praegu tasub aga kindlasti külastada ka EuroVeebi www.euro.eesti.ee, kust saab nii eesti, vene kui ka inglise keeles vastuseid paljudele euroga seotud küsimustele ning tutvuda eurole ülemineku plaani viimase versiooniga. Arvestades edasist ajakava ning ettevalmistuste käiku, jätkame kindlasti ka oma liikmete teavitamist kõigest, mis euroga seondub.

Kavandatavad seadusemuudatused seoses soojaarvete maksmise probleemidega

MART KÄGU

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Üldine majanduslanguse situatsioon ning külm talv on tõsiseid probleeme tekitanud kortermajades (näiteks Maardus ja Kohtla-Järvel), kus osade korterimanagerite või -valdajate poolt on maksmata soojaarvete tõttu küte välja lülitatud terves kortermajas. Vastuoluline on olukord just seetõttu, et kütet pole ka inimestel, kellel arved iseenesest makstud. Eelkirjeldatud problemaatilise olukorra lahendamiseks valmistas Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium ette korteriomandiseaduse ja teiste seaduste muutmise eelnõu (edaspidi eelnõu).

Eelnõuga soovitakse suunata soojusettevõtjat enam tegelema võlgnikega ning selle kohaselt tuleb võlgnevuse likvideerimise nõue suunata võlgnikust korterimanageri vastu, kusjuures nõude menetlemise ajal peab olema tagatud elamu varustamine soojusega. Lisaks plaanitakse eelnõuga kehtestada sundvalitseja määramise menetlus selleks puhuks, kui korteriühistel ilmnevad majanduslikud raskused. Eelnõu seletuskirjas öeldakse muuhulgas ka seda, et kavandatavad normid kannavad põhimõttelist sarnasust saneerimis-

menetlusega, mida kohaldatakse hooneühistute suhtes.

Täiendavalt nähakse eelnõuga ette talveperioodil (s.o 1. oktoobrist kuni 30. aprillini) soojusvarustuse katkestamiseks vajalik nn viitaeg (45 päeva) soojusettevõtja poolt saadetud võlakohustuse täitmise teatise saamise ja reaalse soojuskatkestuse vahel. Selge, et kõnealune eelnõu on välja töötatud eesmärgiga lahendada väga terav probleem. Samas peab juhtima tähelepanu sellele, et eelnõu regulatsioon riivab tugevasti soojusettevõtja õigusi ning seda mõnavad ka eelnõu autorid.

Eelnõu seletuskirjas on toodud paralleel saneerimismenetlusega. Samas on selge, et saneerimine on teostatav juhul, kui on reaalsed väljavaated positiivseks tulemiks. Võib olla situatsioone, kus kavandatav regulatsioon võib aidata olukorda lahendada, kuid teatud juhtudel on see äärmiselt küsitav. Tuleb tõdeda, et mitmedki n-õ probleemsed korterelamud on sellised, kus oluline osa korterimanageritest või -valdajatest on isikud, kellelt pole reaalset võimalik võlgu sisse nõuda. Erandlik pole ka olukord, kus võlgade katteks ei

piisa isegi korteri mahamüümisest (nt Kohtla-Järve). Siinkohal satub kahtluse alla kavandatava regulatsiooni tulemuslikkus. Eelnõu kohaselt peaks soojusettevõtja tagama talveperioodil kütte ka juhul, kui võlgade tagasimaksmine tulevikus on ilmselgelt nullilähedane. Seega peaks soojusettevõtja (kes vajab oma tegevuseks siiski raha) sellises olukorras sisuliselt pakkuma tasuta kütet. Teoreetiliselt saab niisuguses olukorras tagajärjeks olla ka soojusettevõtja tegevuse lõppemine (nt pankroti tõttu), mis tooks lõppkokkuvõttes kaasa ikkagi kütmata elamud ja lisaks hulga töötuid. Sellises valguses tundub, et soovitud positiivsete tulemuste saavutamine kavandatava regulatsiooni abil võib kujuneda problemaatiliseks. **T**

Eelnõu ja selle seletuskirjaga on võimalik lähemalt tutvuda Kaubanduskoja veebilehel www.koda.ee/?id=1300.



MART KÄGU

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Alustava ettevõtja stardi- ja kasvutoetuse määruse muutmise eelnõust

Majandus- ja kommunikatsiooniministri 28. jaanuari 2008. aasta määrus (edaspidi määrus) nr 10 reguleerib alustavale ettevõtjale mõeldud stardi- ja kasvutoetuse andmise tingimusi. Toetuste eesmärk on jätkusuutlike väikeettevõtjate (sh kasvu- ja ekspordipotentsiaaliga) tekke ning arengu- ja püsijäämise võimaluste parandamine.

Kuna praktikas on tekkinud määruse sätete tõlgendamisel mitmetimõistetavusi, siis on ette valmistatud määruse muutmise eelnõu (edaspidi eelnõu) just regulatsiooni selgust silmas pidades. Tegemist on täpsustatavate muudatustega, kuid tehakse ka mõned olulised täiendused.

Määrusesse lisanduvad ekspordi, ekspordikäibe ja tootenäidise definitsioonid

Ekspordit defineeritakse järgmiselt – kauba või teenuse müümine välisriiki või ka välisriigi kodanikule. Ekspordikäibe defineerimist peetakse eelnõus oluliseks eelkõige kasvutoetuse andmise seisukohast, sest nende toetuste andmisel võetakse arvesse prognoositav ekspordist saadav müügitulu (ekspordikäibe). Ekspordikäibe all mõistetaksegi ekspordi rahalist väärtust, mille kohta ettevõtja peab eraldi arvestust. Kõnealuste täienduste sisse toomine peaks lõpetama ka praktikas esilekerkinud küsitavused näiteks selles osas, kas Eestis teenuse osutamist või kauba müümist välismaalasele võib lugeda ekspordikäibe hulka. Mainitud kavandatavad muudatused väljendavad selgesti, et Eestis teenuse või kauba müü-

mine välismaalasele loetakse ekspordikäibe hulka.

Tootenäidise mõiste defineerimist põhjendatakse eelnõu seletuskirjas vajadusega rõhutada, et tootenäidis on üks ja ainuke näidis antud tootest ning tegemist pole prototüübiga. Seega ei saa tootenäidiseid olla mitu ning katsetamisjärgus olevat toodet ei saa tootenäidiseks lugeda. Eelnõus rõhutataksegi, et tootenäidisega seotud abikõlbulikulud ei ole tootenäidise prototüübi valmistamiseks ja tootenäidise katsetamisjärgus tehtud kulud. Küll aga on jätkuvalt abikõlbulikulud tootenäidise valmistamise kulud (nii materjalikulu kui ka tootenäidise tellimise kulu). Eelnõu kohaselt loetakse need turunduskuludeks.

Rakendustarkvara soetamise ja arendamise toetamine

Eelnõuga soovitakse toetada ka ainult sellist äriprojekti põhitegevusega seotud rakendustarkvara soetamist ja arendamist, mille puhul toetuse taotleja prognoosib müügitulu arendatava rakendustarkvara kasutuslitsentsi müügist. Seletuskirja kohaselt ei ole mainitud muudatuse eesmärk toetada erinevate portaalide loomist, mis teeni-

vad valdavalt tulu reklaami müügist, vaid pigem toetada tarkvara arendusi, mis loovad ise täiendavat lisandväärtust. Siinkohal tuleb kahtlemata juhtida tähelepanu veel sellele, et eelnõuga plaanitakse muuta abikõlblikuks ainult tarkvara programmeerimise ja testimisega seotud kulud.

Turundusteenuste ostmine

Positiivne on see, et eelnõuga kavandatakse muuta regulatsiooni osas, mis puudutab taotleja turundusteenuste ostmist. Täpsemalt

Positiivne on see, et eelnõuga kavandatakse muuta regulatsiooni osas, mis puudutab taotleja turundusteenuste ostmist. Täpsemalt näeb eelnõu ette, et (abikõlblikke) turundusteenuseid saab kõnealuse toetuse taotleja osta isikult, kelle tegevusala on vähemalt viimase aasta jooksul olnud turundusteenuste osutamine.

näeb eelnõu ette, et (abikõlblikke) turundusteenuseid saab kõnealuse toetuse taotleja osta isikult, kelle tegevusala on vähemalt viimase aasta jooksul olnud turundustee-

nuste osutamine. Kehtiv regulatsioon nõuab, et vastava turundusteenuse osutaja põhitegevusala peab olema olnud vähemalt viimase aasta jooksul vastavate teenuste osutamine. Analoogne muudatus nähakse ette ka isikute puhul, kellel taotleja soetab oma põhivara. Samuti soovitakse eelnõuga lugeda materiaalse vara soetamist liisinguandjalt ja pankrotivarast abikõlblikeks kuludeks.

Lisaks eeltoodule täpsustatakse taotlusega koos esitatavate dokumentide regulatsiooni. Muuhulgas on Ettevõtjate Arendamise Sihtasutusel valmimas veebikeskkond, kust kaudu saab toetuste taotlusi esitada, mistõttu täpsustatakse eelnõus ka regulatsiooni, mis puudutab taotluste erinevaid esitamise viise. **I**

Eelnõu ja selle seletuskirjaga on võimalik lähemalt tutvuda Kaubanduskoja veebilehel aadressil: www.koda.ee/?id=1300.


KOIDU MÖLDERSON
Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Äriseadustiku muutmine

Justiitsministeerium saatis kooskõlastamiseks äriseadustiku muutmise eelnõu sooviga osaühingu puudutavat regulatsiooni lihtsustada ehk luua nn konkurentsivõimelise osaühingu regulatsioon.

Peamisteks muudatusteks eelnõu seletuskirja kohaselt on ühinguõiguslike dokumentide vorminõuete ja audiitori kaasamise kohustuse vähendamine, osa võõrandamisel seadusjärgse ostueesõiguse ja juhatuse liikme ametiaja tähtajalisuse ärakaotamine ning allutatud laenu tutvustamine Eesti õiguses.

Lisaks eelpool nimetatule on olulisemaks muudatuseks võimalus asutada osaühingu ilma, et selle käigus peaks tegema 40 000 kroonist sissemakset, mida hetkel

Oluliseks muudatuseks on võimalus asutada osaühingu ilma, et selle käigus peaks tegema 40 000 kroonist sissemakset, mida hetkel äriseadustik nõuab.

Väljapakutud muudatuste kohaselt oleks võimalik asutada osaühing, mille osakapitali moodustavad nõuded osanike vastu, kes vastutavad tegemata sissemaksete ees kogu oma varaga kuni selle summa ulatuses, mida nad sissemaksena teha on lubanud.

äriseadustik nõuab. Kuna eelnõu koostajate arvates teatud juhtudel, näiteks nõustamis- või tõlketeenust

pakkudes ei ole taoline sissemakse vajalik, ongi otsustatud välja pakuda võimalus luua osaühing ilma sissemakseta ning osakapitali rahaline sissemakse tehakse siis, kui selleks on reaalne vajadus. Seega oleks eelnõus väljapakutud muudatuste kohaselt võimalik asutada osaühing, mille osakapitali moodustavad nõuded osanike vastu, kes vastutavad tegemata sissemaksete ees kogu oma varaga kuni selle summa ulatuses, mida nad sissemaksena teha on lubanud.

Samas, kui soovitakse osanikele kasum välja maksta, siis selleks ajaks peab olema osanik teinud reaalselt ka sissemakse või võib toimuda ka tasaarvestamine, kus osaniku nõue saada kasumit tasaarvestatakse osaniku kohustusega teha sissemakse. Osakapitali suuruse kohta on aga õigustatud teavet saama ka kolmandad isikud, näiteks äriregistri kaudu, samas ei ole eelnõus pakutud eriregulatsiooni selle kohta, kuidas kajastatakse sissemaksete tegemist või tegemata jätmist ning seega ei hakka äriregister kajastama ühelgi eriliselt või täiendaval moel osaühingu sissemakseta asutamist. Eelnõu koostajad ei ole taolist eraldi äramärkimist vajalikuks pidanud, sest uus regulat-

sioon ei peaks kahjustama osaühingu võlausaldajate huve ega panema neid varasemast suuremal määral kandma võlgnikust osaühingu maksejõuetuse riski.

Äriseadustikku lisatakse paragrahv, millega soovitakse tuua Eesti õiguskorda sisse allutatud laenu regulatsioon, mille peamine eesmärk on tagada võlgniku ja võlausaldaja huvide vahel õiglane tasakaal. Taolise allutatud laenu kontseptsiooni peamiseks rakendusalaaks peaks kujunema pankrotimenetlus, kuid ei välistata ka rakendamist osaühingu lõpetamisel likvideerimismenetluses. Täpsustavalt, aga mida taolise allutatud laenu puhul sätestatakse: kehtiva õiguse kohaselt saab osanik anda näiteks makseraskustes olevale ühingule olukorra parandamiseks laenu. Kui vaatamata laenule ühingu majanduslik olukord ei parane ja kuulutatakse välja pankrot, saab osanik esitada ühingu suhtes üldises korras nõudeid, mida peab rahuldama sarnaselt teistele võlausaldajatele. Taolist võrdsustamist aga ei peeta siiski õiglaseks. Nõnda on sätestatud eelnõus, et juhul, kui osanik on andnud osaühingule laenu, kus ta korraliku ettevõtja hoolusega tegutsedes oleks pidanud tegema täiendavaid sissemakseid

osaühingu osakapitali, rahuldatakse osaniku nõue osaühingu lõpetamise või pankroti korral pärast kõigi teiste võlausaldajate nõuete rahuldamist.

Eelnõuga soovitakse muuhulgas kustutada kohustusliku reservkapitali nõue, kuna leitakse, et osaühingu puhul ei ole seadusega reservkapitali nõudmine põhjendatud. Osaühingu vorm võib olla kasutatav ka väga väikeste ettevõtete

Eelnõuga soovitakse muuhulgas kustutada kohustusliku reservkapitali nõue, kuna leitakse, et osaühingu puhul ei ole seadusega reservkapitali nõudmine põhjendatud.

kaudu tegutsemiseks, mille puhul eriline kapitalivajadus (ja reservide kogumise vajadus) puudub. Sellisel juhul kujutaks kohustuslike reservide kogumine üleliigset kapitali akumulierimist, mida ei saa pida majanduslikult mõttekaks. Siiski võib reservkapitali nõude kehtestada osaühingu põhikirjaga ehk reservkapitali kogumise vajalikkus jäetakse edaspidi osanike otsustada.

Lisaks nähakse eelnõus ette, et osaühingu poolt äriregistrile esitatavatele dokumentidele seni esitatud rangemad vorminõuded muutuvad mõnevõrra leebemaks. Kui hetkel peab asutamisleping olema notariaalselt tõestatud, siis edaspidi võiks see olla notariaalselt kinnitatud (mis loomulikult ei välista, et asutamisleping siiski notariaalselt tõestatakse, kuid see on juba asutajate enda otsus ja soov). Kuna notariaalne tõestamine on oluliselt kulukam toiming kui notariaalne kinnitamine, siis oleks vorminõude lihtsustamise puhul võimalik vähendada ka asutamisega kaasnevaid kulutusi.

Lihtsustada soovitakse ka osaniku üldkoosolekul esindava esindaja volikirja vormi, mis hetkel peab olema kirjalikus vormis. Eelnõuga pakutakse välja võimalus, et tulevikus võiks volikiri olla kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis, mis võimaldaks ulatuslikumalt kasutada kaasaegseid infotehnoloogilisi vahendeid ja sellega oluliselt lihtsustada osaühingu igapäevast tegevust.

Eelnõuga soovitakse vähendada ka audiitori kohustuslikku osalemist erinevate hinnangute andmisel ning pakutakse välja lahendus, mis tõstab piirmäärasid osaühingu mittehahalise sissemaksega asutamisel audiitori kaasamise kohustuse tekkimiseks. Kui praegu peab audiitori kaasama alati, kui mittehahalise sissemaks väärtus ületab 40 000 krooni või 1/10 osakapitalist, siis eelnõu kohaselt võiks osakapitali piiriks olla 400 000 krooni, siinjuures peab järgima põhimõtet, et audiitori kaasamata jätmine ei kahjustaks kuidagi võlausaldajate huve.

Kehtiva äriseadustiku kohaselt on üldreeglik see, et osa võõrandamisel on teisel osanikul osa ostueesõigus, samas muudatus näeb ette, et tulevikus ei oleks seadusega kaasosanikule ostueesõigust antud. Ostueesõiguses saaks küll põhikirjaga kokku leppida, aga seaduse tasemel vastavat normi enam ei oleks. Selline põhimõte kehtiks tulevikus ka osa jagamise kohta. **T**

Täpsemalt saate äriseadustiku eelnõu ja seletuskirjaga tutvuda Koja veebilehel www.koda.ee/?id=1300 ning alati oodatud on ettepanekud ja kommentaarid.

Koja gallupid

Täname kõiki ja palume oma liikmetel ka edaspidi meie küsitlustele Kaubanduskoja veebilehel aktiivselt vastata. Teie vastuste põhjal saame kujundada oma arvamused ja ettepanekud, mille edastame seadusandjale. Teie arvamusest sõltub palju!

Kas „viimase hetke reis” tähendab Teie jaoks eelkõige reisi, mis ostetakse:



- kuni 14 päeva enne väljalendu – 6%
- kuni 7 päeva enne väljalendu – 52%
- kuni 2 päeva enne väljalendu – 32%
- kuni 24 tundi enne väljalendu – 10%

(Vastajaid 31)

Millises ulatuses võiks reisirakendaja varem kokkulepitud hinda muuta?



- Kuni 5% ulatuses – 18%
- Kuni 10% ulatuses – 4%
- Kuni 25% ulatuses – 4%
- Võimalik muutmise suurus peaks olema vaba – 0%
- Kokkulepitud hind peab olema siduv – 74%

(Vastajaid 28)



JULIA MALEV

Poliitikakujundamise-
ja õigusosakonna nõunik

Euroopa patendisüsteemi tulevik

Euroopa patent põhineb Euroopa patendikonventsioonil

(vastu võetud 1973. aastal), mis hetkeseisuga hõlmab 36 Euroopa riiki

(Euroopa Patendiorganisatsiooni liikmesriikide nimekirja leiate aadressil:

www.epo.org/about-us/epo/member-states.html?update).

Patendikonventsioon võimaldab taotleda samaaegselt patenti mitmes konventsiooni liikmesriigis. Euroopa Patendiameti poolt väljaantud patent kehtib kõikides märgitud riikides, kui patenditaotleja on esitanud õigeaegselt vajalikud tõlked ja tasunud lõivud.

Rohkem informatsiooni leiab Euroopa Patendiameti veebilehelt: www.epo.org.

Probleemiks on olnud patendi maksumus, mis on 11 korda kallim kui Ameerika Ühendriikide patent (kui patent hõlmab kõiki 27 EL liikmesriiki, kasvab maksumus kuni umbes 82 000 euron). Takistuseks ühtse patendisüsteemi loomisel on olnud samuti kohtualluvuse küsimus patendivaidluste lahendamisel ning tõlgete ja kohtumenetluse kõrge maksumus (eriti väike- ja keskmise suurusega ettevõtetele).

2000. aastal tutvustas Euroopa Komisjon Euroopa Ühenduse patendi initsiatiivi, kuid Euroopa Nõukogu ei suutnud saavutada kompromissi määruse osas. 2008. aastal Euroopa Ettevõtjate Parlamendis osalenud ettevõtjad väljendasid selgelt pakilist vajadust jõuda kokkuleppele Euroopa Ühenduse patendi küsimustes. 2009. aastal edastas Komisjon soovitus Euroopa Nõukogule volitada Komisjoni looma patendi kohtusüsteemi.

2009. aasta detsembris tutvustas konkurentsivõime nõukogu Euroopa patendi loomise määruse eelnõu, mis annaks leiutajatele võimaluse taotleda ühtset patenti ning mis kehtiks kogu Euroopa Liidus. Eelnõu eesmärk on ettevõtjate koormuse vähendamine ning innovatsiooni

toetamine. Määrusega kavatsetakse luua samuti uus kohtusüsteem, mille pädevusse kuuluksid patendi rikkumisega seotud hagid, hagid või vastuhagid Euroopa patendi tühistamiseks, hagid kahjude tuvastamiseks jms. Hetkel on patendi kehtivuse või väidetava rikkumisega seotud vaidluste puhul ühenduse tsiviilõiguslaste õigusaktidega ette nähtud, et patendi kehtivusega seotud menetlus tuleb algatada selle liikmesriigi kohtus, kus patent on registreeritud. Rikkumismenetlust võib algatada nii kostja asukoha-liikmesriigi kohtus kui ka selle liikmesriigi kohtus, kus kahjustav sündmus on toimunud või võib toimuda. Ühtse (patendi) kohtusüsteemi loomine tähendaks, et ettevõtte ei pea pöörduma mitme riigi kohtu poole, mis omakorda võimaldaks säästa 289 miljonit eurot aastas.

Probleemiks jääb endiselt patendi tõlge: konkurentsivõime nõukogu otsustas, et tõlke valdkonda hakab reguleerima eraldi määrus. Tõlke küsimus kerkib esile kolmes erinevas faasis, nimelt patenditaotluse täitmine, kehtiva patendi tõlge Euroopa Liidu keeltesse (nt kokkuvõtte) ning patendi tõlge täismahus vaidluste puhul. Kuna tõlketeenuste

maksumus on lisakoormuseks eriti väike- ja keskmiste ettevõtjate jaoks, siis Nõukogul, Euroopa Komisjonil ning Euroopa Parlamendil tuleb saavutada tasakaal, mis aitaks kaasa innovatsioonile.

Eurochambres, Euroopa Kaubanduskodade Assotsiatsioon, tutvustas oma ettepanekuid:

- Patenditaotluse täitmine: taotlus võiks olla täidetud kas Euroopa Patendiameti töökeeles (inglise, saksa või prantsuse) või taotleja emakeeles, kui taotlus esitatakse riiklikus patendiametis, mis tõlgiks taotluse Euroopa Patendiameti töökeelde.
- Kehtiv patent: kehtiv patent oleks Euroopa Patendiameti ühes töökeeles (vastavalt taotleja soovile). Vastavalt kokkuleppele patendi lühikokkuvõtte võiks olla tõlgitud EL keeltesse taotleja kulul.
- Vaidluste puhul jääks patendi ja sellega seotud dokumentide täiendava tõlke korraldamine patendi omaja kanda.

Hetkeseisuga oodetakse Euroopa Kohtu arvamust (orienteeruvalt suvel), kas ülaltoodud muudatused on vastavuses EL põhilepingute artiklitega. **T**

ELi volinik: eurooplaste eraelu puutumatus kaitse on järgmise aastakümne suur väljakutse

Euroopa Komisjon (EK) soovib töötada ELi tasandil välja selged ja ajakohased eeskirjad, mis tagaksid isikuandmete ja eraelu puutumatus kindla kaitse. Tööd alustatakse 1995. aasta andmekaitse direktiivi muutmisega. Eraelu puutumatus kaitsega on seotud palju uusi väljakutseid. Näiteks võib käitumisharjumuste jälgimisel põhinevas reklaamitehnoloogias toodete paremaks turustamiseks kasutada isiku internetiandmeid. Samuti kasutab praeguseks ligi 41,7 miljonit eurooplast suhtlusvõrkusid, mille kaudu on isikuandmed (nt fotod) teistele nähtavad. Lisaks on 6 miljardi kasutuses oleva RFID-kiibi abil võimalik jälgida isikute liikumist. EK hoiatas, et tehnoloogia arengust johtuvalt tuleb andmekaitse-eeskirju ajakohastada, et tagada õigus eraelu puutumatus, ettevõtjate õiguskindlus ning uute tehnoloogiate kasutuselevõtt. ELi eeskirjade kohaselt võib isikuandmeid kasutada üksnes õiguslikel põhjustel ning isikute eelneval nõusolekul. EK infoühiskonna ja meedia volinik Viviane Reding teatas, et selle elluviimiseks teeb ta ettepaneku eraelu puutumatus kaitsele ELi eeskirjade ajakohastamiseks. Aluseks võetakse aastast 1995 kehtivad üldeeskirjad (andmekaitse direktiiv) ning konkreetsetele telekommunikatsioonile ja internetile eeskirjad (eraelu puutumatus kaitse eeskirjad elektroonilise side valdkonnas).

Uus ELi telekommunikatsiooniamet alustab tööd

ELi telekommunikatsioonisektoris algas uus ajastu: 1. veebruaril tuli Brüsselis esimest korda kokku ELi 27 liikmesriigi telekommunikatsioonisektori reguleerivate asutuste esindajatest koosnev uus asutus BEREC. BEREC täidab otsustavat rolli ühte telekommunikatsioonituru ja ühtsete telekommunikatsioonialaste õigusaktide edendamisel kogu Euroopas. Seda on vaja kasvõi seetõttu, et lihtsustada nende operaatorite tööd, kes tegutsesid ühtaegu mitmes riigis. BEREC ja tema büroo, mis koosneb oma ala ekspertidest, seisavad eelkõige hea ausa konkurentsi tagamise eest ühtsel telekommunikatsiooniturul. 2008. aastal ulatusid Euroopa telekommunikatsioonisektori tulud 351 miljardi euroni. Uus Euroopa telekommunikatsiooniamet BEREC hakkab esitama olulisi eksperdiarvamusi telekommunikatsioonituru toimimise kohta Euroopa Liidus ja nõustama riikide telekommunikatsioonisektori reguleerivaid asutusi toetama ning täiendama nende sõltumatut tegutsemist eelkõige siis, kui tegemist on otsustega, mille mõju ulatub üle riigipiiride.

Euroopa Komisjon soovib Euroopa Liidul suhkrueksporti ajutiselt suurendada

Suhkruhindade rekordtaseme tõttu maailmaturul teeb Euroopa Komisjon ettepaneku lubada Euroopa Liidu suhkrutootjatel ekspordida 500 000 tonni kvoodiväliselt suhkrut. Nimelt on halvad ilmastikuolud Indias ja Brasiilias oluliselt vähendanud suhkruvarusid ja suurendanud ülemaailmselt suhkrupuudust. Selle tagajärjel ületavad maailmaturu suhkruhinnad praegu märkimisväärselt ELi kvoodisuhkru turuhinda. Erinevalt teistest suhkrutootmise piirkondadest oli Euroopas 2009. aastal suhkrupeedi saak väga hea ning selle tõttu on toodetud ka suuremal hulgal kvoodiväliselt suhkrut. Põllumajanduse ja maaelu arengu volinik Mariann Fischer Boel hindas praeguse olukorra erandlikuks ja sõnas, et suhkru hind maailmaturul on tõusnud tasemele, mis kahjustab puudustkannatavate riikide tarbijaid. „Praegune olukord langes ajaliselt kokku ELi suhkrutööstuse ümberkorraldamise lõppetapiga. Suhkru hinda ELi turul vähendati ning vähem konkurentsivõimelised suhkrutootjad lõpetasid tootmise, tõhustades ELi suhkrusektori konkurentsivõimet nii suhkrupeeditootjate kui ka tehase tasemel,“ rääkis ta 2005. aastal alanud ELi suhkrureformi positiivsetest mõjudest.

Euroopa Parlament kuulutas välja ajakirjandusauhinna konkursi

Euroopa Parlament annab tänava kolmandat korda välja auhinna ajakirjanikele, kes on märkimisväärselt kaasa aidanud Euroopa tasandi küsimuste selgitamisele või suurendanud arusaamist Euroopa Liidu institutsioonidest ja poliitikast. Auhind antakse välja neljas kategoorias: trükimeedia, raadio, televisioon ja internet. Iga kategooria võitja saab 5000 eurot. Autoriteks võivad olla üksikisikud või kuni viiest liikmest koosnevad meeskonnad. Kandideerimiseks esitatavad tööd peavad olema avaldatud või eetris olnud ajavahemikus 1. mai 2009 kuni 31. märts 2010, ning peavad olema ühes ELi ametlikest keeltest. Kõik kandidaadid peavad olema ELi liikmesriigi kodanikud või alalised elanikud ning registreeritud ajakirjanikud. Ajakirjandusauhinna konkursile saab töid esitada alates 15. jaanuarist kuni 31. märtsini 2010. Auhind antakse üle oktoobris. Taotlusvormid ning ajakirjandusauhinna konkursi reeglid leiab: www.eppj.eu.

Lisainfo:

Mare Haab

Euroopa Parlamendi Infobüroo

Eestis pressinõunik

Tel: 630 6967

mare.haab@europarl.europa.eu

LIDIA FRIEDENTHAL

Väliskaubanduse
vanemnõunik

MARJU MÄNNIK

Väliskaubandusnõunik

Uus tolliliit on sündinud

European Asian Economical Community – EurAsEC

Евразийское Экономическое Сообщество – ЕврАзЭС

Kolm endist Nõukogude Liidu liiduvabariiki löid kolmik-tolliliidu. Venemaa, Kasahstan ja Valgevene moodustasid ühtse tolliterritooriumi, mille piires toimub nii liitu kuuluvates riikides toodetud kaupade kui ka kolmandatest riikidest imporditud ja vabasse ringluses lubatud kaupade vaba liikumine. Kaupadele ei rakendata tollimakse ega majanduslikku laadi piiranguid v.a kaitsemeetmed, dumpinguvastased maksed ja kompensatsioonimeetmed.

Tolliliit kujutab endast kolme riigi lõimumist ning liidu loomine peegeldab üleilmaalset suunda regionaalse koostöö suurendamisele.

Venemaa, Kasahstan ja Valgevene moodustasid ühtse tolliterritooriumi. Tolliliidu liikmed deklareerivad, et liidu loomise tingis reaalne majanduslik olukord ning liit soodustab vastastikuse kaubavahetuse ja konkurentsivõime kasvu ning avab uue perspektiivi investeringutele.

Tolliliidu liikmed deklareerivad, et liidu loomise tingis reaalne majanduslik olukord ning liit soodustab vastastikuse kaubavahetuse ja konkurentsivõime kasvu ning avab uue perspektiivi investeringutele. Tolliliidu loomisel võeti arvesse rahvusvahelist kogemust.

Tolliliidu järgmine suur eesmärk on luua 2012. aasta 1. jaanuaril kolme riiki hõlmav ühine majandusruum, kus peale kaupade vaba liikumise toimuks analoogselt Euroopa Liidule ka teenuste, tööjõu ja kapitali vaba liikumine. Samuti nähakse tulevikus ette liidu laienemist Kõrgõzstani ja Tadžikistani.

Uue liidu ees seisab tolliliidu õigusliku baasi väljatöötamine, mis eeldab terve rea ülesannete lahendamist:

- ühise tollitariifistiku loomine;
- mittetariifse süsteemi reguleerimine;
- tollikontrolli üleviimine riikide sisepiiridelt tolliliidu välispiiridele;
- tollimaksude kogumise ja jaotamise mehhanismi väljatöötamine;
- ühise tollikoodeksi vastuvõtmine;
- ühise kaubandusrežiimi väljatöötamine suhetes kolmandate riikidega.

Nende ja veel paljude teiste ülesannete täitmiseks on püstitatud järgmised tähtajad:

- **1. jaanuar 2010**
ühise tariifse ja mittetariifse regulatsiooni rakendamine;
- **1. juuli 2010**
tolliliidu tollikoodeksi rakendamine;
- **1. juuli 2010**
tollikontrolli üleviimine tolliliidu välispiirile Valgevenes;

- **1. juuli 2010**
tollimaksude kogumise ja jaotamise mehhanismi rakendamine;
- **1. juuli 2010**
tollivormistuse kaotamine liitu kuuluvate riikide kaupadele;
- **1. juuli 2011**
tollikontrolli üleviimine tolliliidu välispiirile Kasahstanis.

Otsus tolliliidu loomisest ei sündinud küll üleöö, aga oli siiski mõneti muule maailmale üllatuseks ja eelkõige just Euroopa Liidule. Esimene muudatus, mille uus tolliliit kaubavahetuses välisriikidega kaasa tõi, oli uue tollitariifistiku rakendamine 1. jaanuarist 2010. Sellega kehtestati ühtsed imporditariifid kõigi kolme riigi territooriumil. Uued tariifid põhinevad Venemaa nn kõrgendatud ajutistel tollitariifidel.

Arvestuslikult toovad kehtima hakanud tollimaksud kahju EL kuuluvate riikide kaubavahetusele uue tolliliidu liikmetega. Venemaaga on aastane lisanduv koormus tollimaksude näol 540 miljonit eurot. Oluulisemad sektorid, mida muudatus enim puudutab on autotööstus, kombainid, raua- ja terasetööstus, masinaehitus, põllumajandus ja toiduainetööstus: sh piima- ja lihatööstus, šokolaad. Kasahstaniga on aastane lisanduv tollimaksukoormus 280 miljonit eurot. Negatiivne mõju on peaaegu kõigile tööstus- ja

põllumajanduse ekspordisektoritele, sh eriti ravimitele, plasti-, raua- ja terasetööstuse toodangule, masinaehitusele, autotööstusele. Valgevenega on lisanduv tollimaksukoormus 41 miljonit eurot aastas ning peamised negatiivsed muutused auto- ja tekstiilitööstuse osas.

Ühised tollitariifid

Nagu lisatud jooniselt järeldeb, toimuvad kõige suuremad muudatused tollimaksude osas Kasahstanis. 45% maksudest jääb endiseks, aga 45% osas maksud tõusevad ja seda transpordi ja puudu ning olmetehnika, rõivaste ja jalatsite valdkonnas. Valgevene puhul jäävad 75% ulatuses maksud samaks ja tõusevad vaid 18% ulatuses. Tollimaksu tõus on teatud lihatoodetel ja lihakonservidel, sõiduaudodel. Venemaa puhul jäävad 82% ulatuses tollimaksud muutmata. Tõus hõlmab 4% kaupu ja nende kaupade hulka kuulub lamba-, hobuse- ja kitseliha.

Teiseks ja mitte vähem tähtsaks küsimuseks on EL õiguslikud suhted nende kolme riigiga ja ennekõike Venemaaga. Takerdunud on käimasolevad uue Partnerlus- ja koostöölepingu läbirääkimised ELi ja Venemaa vahel (vana leping jõustus 1997. aastal 10-aastase kehtivustähtajaga. 2008. aastal alustati uue raamlepingu läbirääkimisi).

Samuti on Venemaal pooleli läbirääkimised WTOga liitumise küsimustes, mis vahepeal tundusid olevat juba jõudnud lõppfaasi. Kasahstan on WTOga läbirääkimistes pea sama kaugele jõudnud kui Venemaa, Valgevenega on läbirääkimised alles algusjärgus. Nüüd on aga uus tolliliit andnud mõista, et WTOsse kavatsetakse astuda üheaegselt, mis oleks pretseedenditu juhtum. Kõik EL liikmed on ühinenud WTOga ükshaaval.

Miks on Venemaa liitumine WTOga nii tähtis muu maailma jaoks? Põhjus on selles, et WTO liikmesriigid peavad kinni WTO põhilepingutest, milleks on Üldine Tolli- ja Kaubanduskokkulepe – (*General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*); Üldine teenustemüügi leping (*General Agreement on Trade in Services – GATS*); Intellektuaalomandi õiguste kaubandusaspекtid (*Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIPS*). Nende lepingute järgimine Venemaa poolt annaks teatud kindluse teistele riikidele suhetes Venemaa-ga. WTO liikmena ei oleks Venemaal enam õigust ootamatult suurendada ekspordi ja impordi tollimakse, vaid ta peaks kinni pidama nendest määradest, mis on WTOga liitumise läbirääkimistel paika pandud.

Üheks ebameeldivamaks üllatuseks uue tolliliidu tollitariifistiku raken-

damisel oli nn elusloomade ehk täpsemalt elussigade impordil tollimaksu tõstmine 5%-lt 40%-ni. Venemaa-poolne põhjendus sellise meetme kasutusele võtmisel on: importijate poolt seni kehtinud seisu kuritarvitamine vältimaks liha-impordi kvoodisüsteemi. Kui Venemaa oleks juba kuulunud WTOsse, siis selline tollimaksu tõusu rakendamine oleks olnud ebatõenäoline.

Kuidas reaalsuses uus tolliliit toimima hakkab ja kui kiiresti kõik plaanitavad muudatused ellu viiakse, selgub järgnevatel kuudel ja aastate jooksul. Heas mõttes tervitavat on tolliliidu loodud veebileht, kus on võimalik jälgida kõiki uue tolliliiduga seonduvaid arenguid. **T**

Artiklis on kasutatud Euroopa Komisjoni Kaubanduspeadirektoraadi direktori Signe Ratso ettekannet 12. jaanuaril 2010. aastal Eesti Kaubandus-Tööstuskoja poolt korraldatud kohtumisel Eesti ettevõtjatega ja samuti uue tolliliidu veebilehelt pärinevat informatsiooni.

Lisainfo:

Uus tolliliit – ЕвРАзСС:www.tsouz.ru

Signe Ratso esitlus: www.koda.ee/?id=46725

Ühised tollitariifid

Valgevene

- Muutumatu – 75%
- Kasvab – 7%
- Väheneb – 18%



Kasvab:

- teatud lihatooted
- valmis konserveeritud lihatooted
- teatud metallartiklid
- sõiduautod

Väheneb:

- rõivad
- vaibad
- nahast ja tekstiilist jalatsid
- masinad ja mehaanilised seadmed
- ravimid

Kasahstan

- Muutumatu – 45%
- Kasvab – 10%
- Väheneb – 45%



Kasvab:

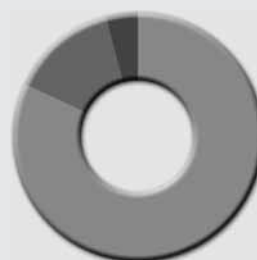
- transpordivahendid (sealhulgas sõidukid)
- puit
- külmutusseadmed
- ravimpreparaadid
- elektromehaanilised kodumasinad
- jalatsid ja rõivad

Väheneb:

- mitmed põllumajandustoodete
- toornahad
- optilised meditsiini- ja kirurgiainstrumendid ning seadmed

Venemaa

- Muutumatu – 82%
- Kasvab – 14%
- Väheneb – 4%



Kasvab:

- teatavad lihatooted
- valmis konserveeritud lihatooted
- pärm
- teatud rõivad ja aksessuaarid

Väheneb:

- eksootiliste puuviljade kontsentraadid
- imikutoit
- fotograafia vahendid
- vill ja kangas
- ravimid
- jalatsite osad
- elektromehaanilised seadmed

TIJU ALLIKMÄE
*Innovatsioonista
 meediasubete juht*

Ettevõtjad ootavad tunnustamist

Innovatsioonista on virgutanud just ise endale tööandjate ja eriti väikeettevõtjate innovaativsus. Nii väidab 78% väikeettevõtjatest, et nad on aasta jooksul kasutanud uusi ideid, teinud midagi uut, õppinud midagi uut – olnud innovaativsed.

Innovatsioonista patroon president Toomas Hendrik Ilves ütles aasta lõpukonverentsil, et üks Innovatsioonista suuremaid saavutusi on olnud mõtete liikumapanek, kuid nüüd tuleb alustada kõige raskema osaga ning head ideed ka ellu viia. „Eesti riigi ja rahva heaolu määrab ikkagi see, kas headest ideedest saavad kvaliteetsed tooted ja teenused. Käegakatsutavad asjad – ülekantud või otseselt tähenduses – mida saame eksportida,” rõhutas ta.

Head ideed sünnivad arutlustes ja erinevate kogemuste kohtumispaikades. Üks selline kohtumispaik, www.in.ee, koondas enda ümber märkimisväärse hulga uuendusmeelseid inimesi ja ettevõtjaid ja seda on külastatud üle miljoni korra. Lehel on end registreerinud üle 3000 inimese ja üle 1000 organisatsiooni. Elavalt arutatakse blogis innovatsiooni eri aspektide üle ja pakutakse ning kommenteeritakse ideid.

IN.ee on leidnud seni täitmata niši – ka ettevõtjatel on ootus suhtlusele, tunnustusele ja tähelepanule. Uuised, mis meedia uudiskünnist ei ületa, kuid on kitsamatele sihtrühmadele olulised, on leidnud oma väljundi.

Panime tähele, et ettevõtjad ootavad oma tegevuse märkamist ja tunnustamist. Innovatsioonista jooksul on oma valdkonna innovaativsima tiitliga tunnustatud enam kui 30 ettevõtet, toodet ja ettevõtmist, tõstes seeläbi esile uuenudusi, innovaatoreid ning uut ja teistmoodi tooteid, teenuseid ja algatusi. Ka pärast Innovatsioonista lõppu antakse paljusid neid auhindu innovatiivseimatele edasi. Innovatsioonista erimärgist „Uus on IN” kannab juba üle 80 toote ja teenuse. Esiolgu uusi tooteid märgistama mõeldud „Uus on IN” märki võtsid ettevõtjad kui tunnustust – neid on märgatud, nad on innovatiivsed, eesrindlased. Märke saab taotleda veel kuni maikuuni ja kasutada aasta jooksul peale toote turuletoomist.

Kõige sagedamini tegelevad Eesti ettevõtted innovatsiooniga, kuna on tarvis suurendada efektiivsust ja pakkuda paremaid teenuseid. Samas nõuavad tootearendus ja innovatsioon aastatepikkust õppimist ja harjutamist. Innovatsioon on ettevõtetele tülikas – uue toote või teenuse juurutamisel tuleb muuta juba harjumuspärast töökorraldust, mis seal salata – vahel jääb innovatsiooni käigus üle ka

inimesi. Sellised otsused ei ole ettevõtjatele lihtsad.

Oleme aasta jooksul suhelnud väga paljude ettevõtetelega, kus on leitud aega ja jõudu innovatsiooniks. Nii on sel aastal turule jõudnud Südamemuust, uudne energiasäästlik moodulmaja, robotmannekeen, matemaatiline doomino, Smart-Posti iseteeninduslikud pakiautomaadid, rahvuspapudeks ristitud tennisid, multifunktsionaalne lastevoodi SmartKid. Soomaal on kaduv ühepuulootsiku ehk haabjakultuur pööratud tõusule ning seda on oskuslikult seotud turismiga. Aasta innovaatoriks tunnustati ModesatOÜ, kes viis lairiba interneti lennukitesse. Need on vaid mõned näited ja nagu näha, on uuenduslike ideid rakendatud väga erinevates valdkondades.

Peamiseks innovatsioonista tulemuseks ongi, et inimesed ei karda enam innovatsiooni. Loodame, et tänu Innovatsioonista 2009 võtsid ettevõtted tootearenduse tõsisemalt ette ja paari-kolme aasta pärast on meil põhjust juba rohkemgi edulugusid oodata. Innovatoritel on põhjust silma peal hoida ja neid kasvõi väikeste tunnustustega ergutada! **T**

Ettevõtjad ootavad oma tegevuse märkamist ja tunnustamist. Innovatsioonista jooksul on oma valdkonna innovaativsima tiitliga tunnustatud enam kui 30 ettevõtet, toodet ja ettevõtmist, tõstes seeläbi esile uuenudusi, innovaatoreid ning uut ja teistmoodi tooteid, teenuseid ja algatusi.

KAJA KUUSIK
SINA baridusprogrammi
koolitusjuht

Kuidas hinnata mõju?

Mida napimalt on ressursse, seda suurem on vajadus sotsiaalset väärtust loovate algatuste järgi. Kuid seda enam tähtsustub ka küsimus, milliseid algatusi toetada, millised ettevõtted või organisatsioonid suudavad luua tegelikku muutust?

SINA visioon:

Kaasame täna väheaktiivseid noori ja muudame Eesti noortekultuuri ettevõtlikuks ja hoolivaks.

Mis on eelduseks, et noor käituks ettevõtlikult ja hoolivalt?

ETTEVÕTLIKKUS



HOOLIVUS

Põhikompetentside määramine.

Põhikompetentsid:

Eesmärkide seadmise, analüüsi- ja koostööoskus.

Millised tegevussuunad ja meetodid aitavad neid arendada?

PROJEKTI
ALGATAMISE JA JUHTIMISE
KOGEMUS



TOETAV
ÕPPEPROGRAMM JA
MENTORLUS

Sobiva tegevuskeskkonna planeerimine ja loomine.



Kuidas hinnata tulemusi?

- Kui paljusid noori kaasame?
- Kui paljud algatused lõpule viiakse?
- Kui suurt hulka uusi noori kaastakse noorteprojektide elluviimisesse?

Kuidas hinnata mõju?

- Kas projekti algatamise ja juhtimise kogemus on noortele esmakordne?
- Kuidas õppeirited ja õpemeetodid toetavad kompetentside arengut?
- Milline on noore ja mentori hinnang noore arengule?
- Millised on SINA-aasta lõppedes noore edasised plaanid ja tegevused aasta jooksul?

Sageli on sotsiaalset väärtust loovate algatuste pikemaajaliseks sihiks laiem ühiskondlik muutus hoiakutes ja käitumises. Ent kuidas hinnata hoiakulist muutust, mille avaldumine võib võtta aastaid või aastakümneid ning organisatsioon tegutsenud vaid mõned aastad? Kuidas hinnata ulatusliku muutuse loomise potentsiaali, kui ettevõtte või organisatsioon on noor ning jõudnud alles väikese osani sihtgrupist? Need küsimused on olulised nii noorele sotsiaalsele ettevõtjale kui toetusvõimalusi kaaluvale eraettevõtjale/fondile.

Kuna mõju hindamine tundub keerukas ning aja- ja ressurssimahukas protsess, mis väljaspool väikese et-

tevõtte suutlikkust, piirduvad organisatsioonid sageli oma konkreetsete tulemuste hindamisega – mitu koolitust või sündmust korraldati, mitu uut projekti käivitati või trükist loodi. Ent ellu viidud tegevused ei näita veel, et midagi paremaks muutus ning tegelik mõju ka saavutati.

Mõju hindamiseks toob Mark Kramer, FSG Social Impact Advisors asutaja ja juht, välja kolm lihtsat põhimõtet:

- Koguda tuleb vaid infot, mida realselt rakendatakse organisatsiooni tegevuste parendamiseks.
- Mõju hindamine olgu pidev väikeste sammude hindamine, mitte keeruline ajamahukas üksiktegevus kord aastas või harvem.

- Mõju hindamine on praktiline ja odav, kui organisatsiooni visioon „harutatakse lahti” ning seostatakse väiksemate tegevusetappidega. Luuakse selge seos, kuidas iga samm aitab jõuda eesmärgini ning seejärel prognoositakse terviku mõju tegevusetappide mõju hindamise kaudu.

Samadest aspektidest lähtus ka Heateo SA portfelloorganisatsioon SINA – Suured Ideed Noorte Algatusel, kui Vabaühenduste Fondi ning Kodanikuühiskonna Sihtkapitali toel loodi organisatsiooni mõju hindamise süsteem. Joonisel on esitatud peamised sammud SINA mõju hindamissüsteemi loomisel ning olu-

lisimad küsimused, mille kaudu oma tulemusi ja mõju hindame. Nii õppisime sellest protsessist, et mõju hindamine, mis panustab organisatsiooni arendustegevusse, on võimalik ka piiratud aja- ning finantsressursside korral. **T**

Täiendavaid mõtteid, kuidas lihtsalt ning kiirelt hinnata toetust küsiva organisatsiooni mõju, leiad Heateo SA käsiraamatust „Miks on hea teha head hästi?” (<http://issuu.com/hea-tegu/docs/kasiraamat>).

MARTIN KÄRNEREesti Suursaatkond Tbilisis
lauaülem

Ettevõtjana Gruusiasse

**Eesti Välisministeerium**
ESTONIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS

Üldine ärikeskkond ja majanduspoliitiline olukord

Kuigi Gruusia ärikeskkond on paberil lihtne ja arusaadav, on tegelikkuses bürokratia (tekkimine-tekitamine), seadustest möödavaatamine ning usalduse kuritarvitamine igapäevane praktika. Ärisuhted on Gruusias isiklikumat laadi, usaldus tekib läbi tutvuse, kellegi soovitusel või pikaaegse isikliku kontakti-sõpruse. Suhtluskanaliks on telefon ning silmast silma vestlus, e-posti või faksi teel asjad ei liigu. Suhtluskeeleks on vene, üha enam ka inglise keel. Kvalifitseeritud tööjõu ning tururegulatsioonide puudus, kallis laenu raha ning äri- ja töökultuuri ning turu omapärad on Gruusia ärimaastiku suurimad väljakutsed. Üliberaalse tööseaduse tõttu on ettevõtete kohanemisvõime kiire, aga tööjõu ülemeelitamine seetõttu lihtne ning sagedane. Hästikvalifitseeritud tööjõud võib olla sama kallis kui Eestis, ootused tasustamise suhtes, eriti välisfirmade suhtes, kõrged. Ükski Gruusia ülikool ei ole rahvusvaheliselt litsentseeritud, välisülikoolide diplomid on ülehinnatud. Töötus on ametlikult 16-17%, hinnanguliselt 30-40%, maapiirkondades kuni 80-90%. Ametikoolid on nõrgad. Keskmise palk oli 2008. aastal 534 Gruusia lari ehk umbes 3500 Eesti krooni. Maksukoormus on maailmas paremuselt 4. kohal. Maksusüsteem on ühetaoline ja lihtne, puudub sotsiaalmaks, ettevõtte tulumaks on 15%. Üldine olukord majanduses on

vaatamata mitmele järjestikusele kriisile rahuldav ja seda tänu rahvusvahelisele abile (4,5 mld USD 2008-2010). Majanduskasv oli 2009. aastal -4%, eelarvedefitsiit ~10%, inflatsioon 9%, ootused kasvaks käesoleval aastal on 2%. Välisinvesteeringud langesid 2009. aastal varasema 2 mld USD tasemelt 0,5 mld tasemeni, ootused 2010. aastaks on 1,5-2 mln USD. Täpsem info investeerimistingimustest Invest in Georgia veebilehelt (www.investin.georgia.org).

Turule sisenemise barjäär näib reeglina madal, sest saadaolev toodang on vähe kvaliteetne ning suhteliselt kallis. Litsentsid ning toodetele esitavad nõuded praktiliselt puuduvad, nt ehitustööde teostamine (va gaas jt eritööd). Siiski on vaja teada, et põhitartbeaupade turgu kontrollib võimule lähedal seisev äri-meeste ring, mistõttu võib kaupade impordil ja edasimüügil esineda takistusi. Taolisi barjääre aitab usutavasti vähendada 2010. aasta alguses rakenduv elektrooniline tollideklareerimine. Standarditest on GOST-süsteem kaotatud, uute kehtestamine tunnustamine on algusjärgus. Olemasolevate lubade hankimine on reeglina kiire, kuna väljastaval ametkonnal on kohustus vastata 20 päeva (mille möödumisel on litsents vaikumisi väljastatud) jooksul.

Gruusia on võtnud suuna loimumiseks ELi ja NATOga. Paari aasta perspektiivis on võimalik vabakau-

banduslepe läbirääkimiste alustamine ELiga. Selleks on Gruusia teostamas siseriiklike reforme (sh tolditurvalisus, konkurentsiseadusandlus, intellektuaalse omandi kaitse, statistika). Gruusia suhtes kehtib ELi ja USA enamsoodustus režiim GSP+, mille raames on võimalik eksportida 7200 artiklit – Gruusia on võimeline eksportima neist 10-15. Üldisest ~1,7 mld USD kaubandusdefitsiidist moodustab defitsiit ELi siseturuga (200-300 mln USD), st et on võimalus müüa ja toota nii Gruusia siseturule kui ka regiooniturule. Konkurentsi pakub eelkõige odav Türgi, Iraani, aga ka kallim Ukraina ja Vene toodang.

Sisepoliitilise stabiilsuse lakmusproov on kohalike omavalitsuste valimine 2010. aasta mais. Valitseva partei poolse järeleandmisena on seekord otsevalitav Tbilisi linnapea (majandustegevusest kuni 80% toimub Tbilisis ning selle lähiümbruses, kus elab ~1,5 mln elanikku, ülejäänud peamiselt Lääne-Gruusias Kutaisis ning Batumis). Enamuse opositsiooniparteide jaoks ammandasid aprillikuised tänavaproteetid tänavapoliitika võimalused ning edasi liigutakse konstruktiivsemalt.

Praktilised küsimused ja vajalikud formaalsused Gruusias viibimisel

ELi kodanikud saavad viibida Gruusias viisavabalt (ID-kaardi alusel) ning piiranguteta aastaringelt, töö-



Käesolev ülevaade on koostatud mõeldes eeskätt Gruusias alustavale või alustada soovivale ettevõtjale. Lisateabe hankimiseks on võimalik leppida kokku kohtumine valdkonda kureerivas ministeeriumis/allasutuses, või rääkida Gruusias juba tegevtevat (sh Eesti) ettevõtjatega.

Kontakt:

Eesti saatkond Tbilisis
Likhauri 4, Saburtalo
Tel: +995 3236 5122
E-post: martin.karner@vm.ee

tamiseks väljastab loa riiklik register. Autot võib riigis hoida tollis saadud kleebise alusel kuni 65 päeva, mille jooksul on vaja auto tollida ajutiselt riigis viibiva sõidukina või sõita riigist välja. Tollivabalt võib riiki tuua isiklikke asju kord 30 päeva jooksul kuni 30 kg, 500 lari (~3300 krooni) väärtuses. Toiduainete kommertsimpordil peab olema ette näidata päritolu kinnitav sertifikaat (vaata lisa: www.mof.ge/en/2603). Reeglina on Eesti ja Eesti kodanike maine ning vastuvõtt Gruusias soe ning sõbralik, seda muuhulgas tugeva eestipoolse poliitilise, moraalse, aga ka aineline toetuse ning igal tasemel heade suhete tõttu, kuid sellest ega lubadustest ei tasu end lasta uinutada.

Ettevõtte asutamine Gruusias

Registreerimine toimub riiklikus registris, ka elektroonselt, võtab aega kaks päeva. Vajalikud dokumendid:

- asutaja, füüsilise isiku allkirjanäidis; põhikiri/asutamisdokument (vene- või ingliskeelne) ja osanike otsus, mis mõlemad tuleb kinnitada apostilliga (välisministeeriumis, notaris) ja gruusia keelde tõlkida;
- riigilõivu tasumist tõendav dokument.

Vaata täpsemalt: www.mof.ge/Default.aspx?sec_id=2742&lang=2 või tööjõuportaalist www.jobs.ge.

Maksud

Gruusias on Maailmapanga andmeil Ida- ja Kesk-Euroopa madalaimad. Gruusias kehtib kuus ühetaolist maksu:

- üksikisiku tulumaks (2009. aastal 20%, alaneb 2012. aastaks 15%);
- ettevõtte tulumaks 15% (intressidele ja dividendidele 5%, alaneb 2011 3%);
- käibemaks 18%;

- aktsiis;
- tollimaks 5% või 12%;
- maa- ja omandimaks kuni 1%.

Eraldi seadusandluse põhjal rajatud vabamajandustsoonides puuduvad igasugused maksud (v.a üksikisiku tulumaks). 2009. aasta lõpu seisuga on loodud kaks vabamajandustsooni – Kutaisis ning Potis.

Maksutagastuse avaldust saab esitada interneti vahendusel, samuti saab tellida Interneti vahendusel väljatrükkide ettevõtete registrist.

Täpsem info Gruusia rahandusministeeriumist:

- www.mof.ge/common/get_doc.aspx?doc_id=6285;
- maksude taskuteatmik www.mof.ge/en/home;
- maksukoodeks www.mof.ge/en/2647;
- tollikoodeks www.mof.ge/en/2749;
- rahandusministeeriumi infotelefon 077.

Eesti ja Gruusia on sõlminud tulu- ja kapitalimaksudega topeltmaksutamise vältimise ning maksudest hoidumise tõkestamise lepingu: vlepingud.vm.ee/et/contract_view/1682.

Allkirjastatud on ka investeringute kaitse leping, mis jõustub eelduslikult 2010. aasta teises pooles. **T**

Käesoleva ülevaate ning põhjalikuma kirjelduse Gruusia majandussektoritest leiata ka Välisministeeriumi veebilehelt www.tbilisi.vm.ee/est/ariinfo.

Teave messide kohta:
www.expogeorgia.ge.

Eesti Kaubandus-Tööstuskodast saab pileteid 21.–23. aprillil Saksamaal Karlshutes toimuvale kasutatud masinate ja seadmete messile

RESALE 2010

Ülipopulaarse tööstusmessi Hannover Messe'ga samal ajal toimub Saksamaal Karlshutes maailma juhtivaim kasutatud masinate ja seadmete mess RESALE 2010. Tegemist on juba 16. korda toimuva rahvusvahelise turuplatsiga, kus kasutatud masinatega kauplevad saavad oma pakutavat tutvustada ja huvilistega kontakte luua, masinatootjad 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 kommunikatsiooniseadmed, robotid ja automaatikaseadmed, keemiatööstuse ja farmaatsia seadmed, jäätmetööstusseadmed, ehitus- ja põllumajandusmasinad jpm.

Eelmisel aastal külastas messi üle 10 000 huvilise 113 riigist, 28 riiki esindasid 514 eksponenti. 62% messil standiga osalejatest tegelesid masinate müügiga, 31% oli mitmesuguste teenuste pakkujaid, 15% oli masinatootjad ja 4% eksponentidest olid ettevõtted, kes püüdsid oma kasutatud ja mittevajalikele masinale ostjat leida.

Lisainformatsiooni leiab ja messi *online*-kataloogi saab sirvida messi kodulehel: www.resale-germany.com.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda pakub Eesti ettevõtjatele võimalust vältida kassajärjekordi messil ja osta messipilet juba Eestis. Kaubanduskojast saab soetada järgmiseid messipileteid (sisaldab ka kataloogi, mille saab kätte pileti registreerimisel messikeskuses):

- 3-päeva pilet – hind 675 krooni,
- 1-päeva pilet – hind 440 krooni.

RESALE 2010
K A R L S R U H E

Lisainfo:
KRISTY TÄTTAR
Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
www.resale-germany.com

Koostööpartnerite pärastlõuna

„Üldhariduskoolide, ettevõtete ja noorte vahelise koostöö võimalused”

15. veebruaril Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27)

Päevakava

- 14.15 Kogunemine, tervituskohv
- 14.30 Avasõnad
- **Margus Ilmjärv** Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Europe Direct Jõhvi Teabakeskus
 - **Toivo Klaar**, Euroopa Komisjoni Eesti esinduse juhataja
 - **Kadi Herkül**, Euroopa Parlamendi Infobüroo Eestis juhataja
- 15.00 Diskussioonirühmad:
- Noortevahelise koostöö võimalused Euroopa Liidus (Lauri Jalonen)
 - Ettevõtete, üldhariduskoolide ja noorte vahelise koostöö võimalused, projektiideed (Kristi Ruusamäe)
- 15.30 Kokkuvõtted



Lisainfo ja registreerimine:

MARGUS ILMJÄRV

Tel: 337 4950

E-post: margus@koda.ee

Hea ettevõtja, kutsume Teid seminarile

„Aus äritegevus riikides, kus aus äri pole võimalik”

17. veebruaril kell 9.00–12.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)

Välisurgudel tegutsevad ärimed teavad rääkida, et mõnes riigis on korruptsioon tavapärase ärikultuuri osa. Teisiti ei saavat – ainus alternatiiv olevat selles riigis äritegemisest loobuda. Meie seminari eesmärk on vaadata, kas see ikka on nii ja kas on võimalik aus äritegevus seal, kus see näib võimatu. Eesti soovib pääseda Majandusliku Koostöö ja Arengu Organisatsiooni (OECD), mille liikmeid ühendab muu hulgas madal korruptsioonitase. OECD võitleb üle maailma rahvusvahelistes äritehingutes makstava altkäemaksu vastu. Mõnele näib see võitlus tulutu, sest tegelikkus paistab teistsugune. Meie seminaril räägib OECD esindaja, kas ja kuidas saab ilma altkäemaksuta. Oma kogemustest kõnelevad ka Eesti peaprokurör, diplomaat ja ettevõtjad.

Programm

- Seminari juhatab sisse Eesti Kaubandus-Tööstuskoja esimees, ettevõtja **Toomas Luman**.
- **Kui pikad on prokuratuuri käed?**
Riigi peaprokurör **Norman Aas** räägib välisriikides antud altkäemaksude eest karistamisest. Millised on Eesti õiguskaitseasutuste võimalused välisriikides toimepandud altkäemaksu juhtumite uurimiseks?
- **Millega seisavad silmitsi Eesti ettevõtjad arenguriikides?**
Majandusdiplomaat **Margus Solnson** räägib, milliste olukordadega on Eesti ettevõtjad pidanud toime tulema Ukrainas ja teistes korruptsiooniküllastes riikides.
- **Kas korruptsiooni on vähem, kui hanget korraldab rahvusvaheline organisatsioon?**
Ettevõtja, tarkvaraarendaja ning AS Reaalsüsteemid juht **Tiit Vapper**, kelle klientidest suurem osa tegutseb postkommunistlikus ruumis, kahtleb, kas isegi rahvusvahelised riigihankekonkursid suudavad tagada ausat äri. Kas Eesti riigihanked on läbipaistvamad kui Ukraina omad? Kas korruptsiooni aitab vältida see, kui hanke korraldab Euroopa Nõukogu või ÜRO?
- **Kuidas siis saab ilma altkäemaksuta?**
Inimõiguste ja turvalisuse valdkonna jurist, OECD-s töötav dr **Alex Conte**, kes on nõustanud mitmeid riike ja rahvusvahelisi organisatsioone, räägib teiste riikide ettevõtjate käitumisest olukorras, kus ilma altkäemaksuta justkui ei saa. Ja annab nõu, kuidas siiski ilma hakkama saada.

Seminarile järgneb vestlusring, mida juhivad seminari moderaator **Anvar Samost**.

Seminari korraldab Justiitsministeerium koostöös Eesti Kaubandus-Tööstuskojaga.

Seminar toimub eesti keeles ning osalemine on tasuta.

Justiitsministeerium

Lisainfo ja registreerimine:

E-post: korruptsiooniseminar@just.ee

Veeb: www.korruptsioon.ee

Äriviit Peterburi ja Novgorodi 5.-8. aprill

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Ettevõtjate Arendamise Sihtasutusega korraldab 5.-8. aprillini käesoleval aastal äriviisi Peterburi ja Novgorodi. Viisi raames on Eesti firmadel võimalik leida individuaalkohtumiste käigus koostööpartnereid nii Peterburi kui ka Novgorodi Kaubanduskodades. Selleks, et Eesti firma saaks kohtuda talle sobivate vene firmadega, tuleb täita ettevõtte ankeet, kus kirjeldatakse oma koostöösoove. Ankeedi saab Kaubanduskoja teenuste osakonnast. Novgorodi Kaubanduskoda korraldab ka äriseminar, kuhu tulevad kõnelema linna administratsiooni esindajad ning majandustegelased. Lisaks eelpool kirjeldatule on kavas linnaekskursioon Novgorodis ning vastuvõtt Peterburi Eesti Peakonsulaadis.

Paketi hind on 12 300 krooni, (millele lisandub osaliselt käibemaks). Paketi sisaldab bussitransporti, majutust Peterburis ja Novgorodis, viisat ning korralduskulusid Eestis ja Venemaal. Kasutame sihtkohta jõudmiseks bussitransporti.

Registreerida saab kuni 5. märtsini. Viisit toimub, kui registreerub piisav arv ettevõtteid! Loodame, et Loode-Venemaa pakub ettevõtjatele huvi ning ootame teie aktiivset osavõttu!



GSL
group of companies

EAS
Enterprise Estonia

Lisainfo ja registreerimine:

VIIVE RAID

Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

Seminar „Sihtturg – Kasahstan” Kasahstani kaubandus- majanduslikud võimalused

11. märtsil Kaubandus-Tööstuskojas
(Toom-Kooli 17, Tallinn)

Kasahstan on territooriumilt maailmas üheksandal kohal ning riigil on soodne geopoliitiline asend Euroopa ja Aasia vahel. Kasahstan on rikas oma mineraalsete ressursside poolest (esindatud on peaaegu kogu Mendelevi tabel) ning omab enda kogumis-tootmisvõimsustega suurt kaubandus-majanduslikku potentsiaali. Kasahstanis on loodud soodsad tingimused äriks ja välismaiste investorite huvide kaitseks. Riigis läbiviidavad majandusreformid võimaldavad majandustegevuses osalejatel realiseerida nii rahvuslikke kui ka rahvusvahelisi projekte.

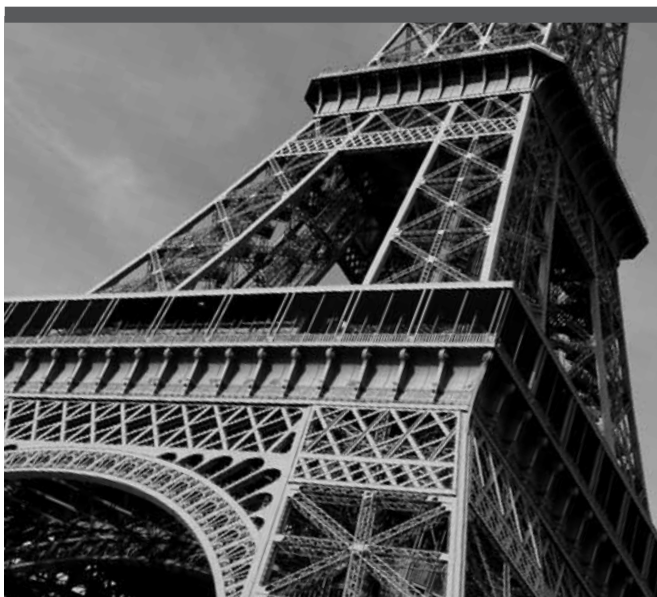
Antud äriseminar on pühendatud teemadele, mis avavad Eesti ettevõtjatele ja investoritele uued võimalused koostööks Kasahstaniga. Seminaril osalejatele jagatakse teavet ettevõtjate arendamise iseärasuste ja õiguslike aspektide kohta ning iseloomustatakse riigi erinevaid regioone äri arendamise seisukohast. Vaadeldakse ka Valgevene, Kasahstani ja Venemaa tolliliidu mõningaid tahke.

Arvame, et seminaril käsitletavat küsimust annavad osalejatele pildi Kasahstani turust ning välismajandustegevuse iseärasustest, mida peab arvestama koostöös sealsete partneritega.

Lisainfo ja registreerimine:

VIIVE RAID

Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee



Seminar „Sihtturg – Prantsusmaa” 19. märtsil Kaubanduskojas

19. märtsil toimub Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17) järjekordne sihtturguseminar. Seekord tulevad vaatluse alla Prantsusmaa ärikeskkond ja koostöövõimalused. Oma kogemusi jagavad ka Prantsusmaaga ärikontakte omavad ettevõtjad. Seminar lõppeb Prantsuse suursaadiku vastuvõtuga tema residentsis. Programm ja täpne algusaeg on täpsustamisel ning avaldame selle meie veebilehel koolituskalendris. Seminari töökeeleks on inglise keel.

Prantsusmaa — see ei ole ainult juust ja veinid!

Lisainfo ja registreerimine: KRISTY TÄTTAR • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee

Seminar

„Efektiivne eksport ja selle arendamine”

15. veebruaril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ja RM Consulting AB & Partners korraldavad esmaspäeval, 15. veebruaril 2010, kell 9.30–17.00 Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari „Efektiivne eksport ja selle arendamine. Kuidas olla edukas välisurgudel?” Seminari eesmärk on anda ülevaade, millised on määrava tähtsusega tegurid ja tegevused edukaks ekspordiks. Kuidas efektiivselt eksportida, leida välispartnereid ja arendada turundustegevust? Anda Eesti ettevõtete kogemuste alusel nõuandeid, miks osa ettevõttest on olnud head eksportijad ja saavutanud edu välisurgudel. Koolituse sihtgrupiks on tegevjuhid, ekspordijuhid, turundusjuhid, toote- ja teenuste arendamisega seotud töötajad. Osalejatel on võimalik saada nõuandeid nende ettevõtete ekspordi puudutavates küsimustes.

Seminari viib läbi Stockholmis tegutseva konsultatsiooni ja nõustamisettevõtte RM Consulting AB & Partners juhtiv partner **Rein Malm**. Rein Malm omab pikaajalist ja praktilist kogemust rahvusvahelisest ärist, alustades juba 30 aastat tagasi tööd infotehnoloogiakontsernis IBM. Ta on oma Stockholmis asuva konsultatsiooniettevõtte kaudu viimase 10 aasta jooksul nõustanud ekspordialaselt ligi 80 Eesti ettevõtet ja aidanud neid välisurgude leidmisel. Rein Malm teeb koostööd EASiga, nõustab Tartu Ülikooli ettevõtluskeskust ning on tunnustatud õppejõud Rootsi kõrgkoolides.

Teemad ja ajakava:

- 9.00–9.30 Registreerimine, hommikukohv
- 9.30–11.00
- Rahvusvaheline turundus ja eksport.
 - Ettevõtte ekspordivalmidus.
- 11.00–11.15 Kohvipaus
- 11.15–13.15
- Äriplaani ja turundusplaani seosed.
 - Tooted, teenused, kompetentsid – nende lisandväärtus ja maht.
 - Ärikultuuride erinevus.
- Turud ja turusegmenid, sihtgrupid ja lõpptarbijad.
- 13.15–13.45 Lõuna
- 13.45–15.00
- Konkurentsianalüüs ja ekspordööri positsioneerimine turul.
 - Turunduskanalid. Hinnakujunduse strateegiad.
- 15.00–15.15 Kohvipaus
- 15.30–17.00
- Konkurents turul ja eksporditugi.
 - Üldpilt ja kokkuvõtte päevast.

Seminari osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele on 900 krooni, mitte-liikmetele 1800 krooni, hindadele lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad teabematerjalid, lõuna ja kohvipausid.

Info ja registreerimine:

KATI KRASS

Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee



Messikoolitus Tallinnas ja Tartus

Tulemuslik messiturundus – töö enne messi, messi ajal ja pärast messi

- Tallinnas 9. märtsil kell 9.00–17.00
Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17)
- Tartus 13. aprillil kell 9.00–17.00
Raadimõisa hotellis (Mõisavärava 1)

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koolituse koostöös Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega. Koolituste korraldamist rahastab EASI Teadmiste ja oskuste arenguprogrammi raames Euroopa Sotsiaalfond. Tooteid ja teenuseid ning nende omadusi peab klientidele järjest rohkem ja täpsemalt selgitama, kuna valik mis turule jõuab on väga mitmekesine ja muudab otsuse langetamise kliendile väga raskeks. Üha tiheneva konkurentsi tingimustes hakkavad äris järjest enam tähtsust omama isiklikud suhted. Ja nende arendamiseks pole paremat kohta kui messid või näitused, kus on võimalik suhelda ja otsest kontakti saavutada potentsiaalse või ammuse äripartneriga. Et messil osalemine oleks edukas, vastaks ettevõtte ootustele ja tagaks tehtava investeeringu tasuvuse, tuleb kindlasti pikalt ja põhjalikult planeerida messil osalemist, realiseerida messil püstitatud eesmärgid ning teha sihikindlalt järeltööd saadud kontaktidega peale messi. Antud koolituse käigus antakse põhjalik ülevaade kõikidest etappidest ning jagatakse kasulikke näpunäiteid.

Seminaril leiavad käsitlust järgmised teemad

- Konkurentsieelis, sihtturg, messi valik
- Messi ettevalmistus: eesmärgid, messiboksi planeerimine, meeskond, eelarve, logistika, ühisstendid, kliendisuhetud, messiturundus
- Messiboksis: messiboksis osalemine, töökorraldus, klientidega suhtlemine, mida teha, mida mitte
- Järeltöö pärast messi: tulemuste analüüs, edasised sammud

Messikoolitused viib läbi **Jakob Saks**, kes on pikaajalise praktilise kogemusega eksporditöör, tunnustatud koolitaja ja konsultant. Viimase 6 aasta jooksul on ta organiseerinud erinevatele ettevõtjatele messistende 2–4 rahvusvahelisel messil aastas (sh Aasia, Euroopa, Põhja-Ameerika). Tal on 11 aastat ekspordi juhtimise kogemust (sh 5 aastat töötades väljaspool Eestit) ning magistrikraad Copenhagen Business School'ist.

Osalustasu on 300 krooni. Huvi korral palume eelnevalt registreeruda!



Lisainfo ja registreerimine:

LIIS LEHESALU

Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee

Koostööpakkumised:

- Belgia ilu- ja tervisetoodete valmistaja otsib pakendite tootjat. **Kood 2010-01-19-030**
- Rootsi puidust lastetoolide arendaja ja tootja otsib alltoövõtjaks kogemustega puitmööbli tootjat. **Kood 2010-01-18-042**
- Bulgaaria LED-ekraanide, -valgustähtede, -ribade ja neoonkaablite (*LED displays, LED modules, FLEX Neon*, kasutamiseks nii sise- kui välitingimustes) importija otsib esindajat ja pakub end allhanketööde partneriks reklaamiagentuuridele jt. **Kood 2010-01-19-002**
- Valgevene külmkappide kompressorite (*motor-compressors on refrigerants R600a, R134a ja R12 with capacity 60-20 Watt*) tootja otsib koostööd edasimüüja või külmikute parandusega tegeleva ettevõttega. **Kood 2010-02-01-001**
- Iisraeli meditsiiniturismi teenust (pakutakse raviteenuseid koos ekskursioonide jmt Iisraelis) pakkuv ettevõtte otsib koostööpartnerit. **Kood 2010-02-01-002**
- Iisraeli kõrgtehnoloogilisi kaugjuhtimissüsteeme pakkuv ettevõtte otsib koostöövõimalusi. **Kood 2010-02-01-003**
- Valgevene puu- ja juurviljapüreesid, mahlu, nektareid jm konservitud lastetoite valmistava ettevõtte otsib edasimüüjat. **Kood 2010-02-01-004**
- Vene furgoonautode ning poolhaagiste eriotstarbelise ümberehituse ja arendusega (päästeautodeks, töötoaks, meeskonna elamuks, lõhkeainete vedamiseks sobivaks, puhkuse elamuks jmt) tegelev ettevõtte otsib vahendajat ja pakub end allhanketööde teostajaks. **Kood 2009-12-30-002**
- Vene hüdroüsteemide arendaja ja tootja otsib edasimüüjat, koostööpartnerit ja pakub end allhankete teostajaks. **Kood 2010-02-01-005**
- Türgi vaskriba, -fooliumi, -lindi, -lehe (*copper strip, foil, tape, sheet*) tootja pakub end varustajaks. **Kood 2009-12-28-003**
- Türgi lõngade tootja otsib esindajat ja koostööd kangatootjatega. **Kood 2010-01-06-003**
- Hispaania ehituses vajalike naturaalsete kivimitoodete valmistaja (lubjakivist, kiltkivist, kipsist jne) otsib erialaste teadmistega esindajat ja koostööd samas valdkonnas tegelevate ettevõttega. **Kood 2009-03-02-042**
- Egiptuse ravimi- ja toidulisandite tootjad otsivad kontakti Eesti importijatega. **Kood 2010-02-01-006**
- Ukraina advokaadi- ja konsultatsioonibüroo otsib pakub enda teenuseid Ukraina turul. **Kood 2010-02-01-007**
- Saksa tööstuslike ventilaatorite tootja otsib edasimüüjat ja vastastikuse koostöö võimalusi. **Kood 2010-01-27-043**
- Saksa kanalisatsiooniteenuste ja -toodete spetsialiseerunud ettevõtte otsib koostööd antud valdkonnas juba tegutseva ja kogemustega vahendajaga. **Kood 2010-01-20-002**
- Saksa tõlkefirma, mis tõlgib muu hulgas ka äri-, teaduslikke ja tehnoloogiaalaseid tekste, otsib koostööpartnerit ning pakub end allhanketööde teostajaks. **Kood 2010-01-19-024**
- Saksa sadam pakub veostega tegelevatele ettevõtetele sadamapinda ja kõikvõimalikke sadamateenuseid. Tegemist on ühe tuntuma Läänemere sadamaga juba hansaaegadest. **Kood 2010-01-19-012**



Täpsem info:
ANNIKA METSALA
 Tel: 604 0091
 E-post: annika.metsala@koda.ee

Vaata: www.koda.ee ▶ teenused ▶ koostööpakkumised ja infoteenused ▶ viimased koostööpakkumised

Riigihanketeated:

- NATO**
- IT-arendusteenused (originaalkeeles: *software development and services for the NATO Intel-Toolbox NITB*). Tähtaeg 14.02.2010. **Kood 3052**
- SOOME**
- Eelteade pehmete pabertoodete hange sh hügieenitarbed. **Kood 3053**
 - Ehitustooted (sh maalritarbed). Tähtaeg 11.03.2010. **Kood 3054**
 - Haiglakardinate hange. Tähtaeg 24.02.2010. **Kood 3055**
 - Akende ja uste hange. Tähtaeg 28.01.2010. **Kood 3056**
 - Puidutooted ja ehitusplaatide hange. Tähtaeg 18.01.2010. **Kood 3057**
 - Kaitseriiete ja jalanõude hange. Tähtaeg 18.01.2010. **Kood 3058**
 - Ostetakse kalu (originaalnime-tus: *järviainenet, kirjolohet, harjukset, karpit ja siiat*). Tähtaeg 16.02.2010. **Kood 3059**
 - Ostetakse kartuleid ning kartulitooteid. Tähtaeg 15.03.2010. **Kood 3060**
 - Ostetakse männimetsa rajamiseks seemneid (ca 1300 ha valdkond). Tähtaeg 01.03.2010. **Kood 3061**
 - Eelteade pagaritoodete ostmise kohta. **Kood 3062**
 - Küttepuude hange. Tähtaeg on 17.02.2010. **Kood 3063**
- LÄTI**
- Eelteade teravilja, kartulite, köögiviljade, puuviljade ja pähklite ostmise kohta. **Kood 3064**
 - Eelteade personaalarvutite, sülearvutite, kuvarite jt seadmete hankimiseks. **Kood 3065**
 - Eelteade kontoritarvete ostmise kohta. **Kood 3066**
 - Ravimite ostmise hange. Hankel on 27 osa (st erinevat tootenime-tust). Tähtaeg 15.03.2010. **Kood 3067**



Täpsem info:
LEA AASAMAA
 Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee

Vaata kõiki kehtivaid hanketeateid Koja veebilehelt www.koda.ee ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid.

Nüüd on Teil võimalus leida koostööpartnereid ning uusi kliente teiste Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete hulgast, samuti saate soovi korral teha liikmesettevõtetele oma toodete või teenuste sooduspakkumisi. Huvi korral palun saatke oma koostöösoov või sooduspakkumine e-postiaadressile kadri@koda.ee. Koostöösoov või sooduspakkumine peab sisaldama järgmisi andmeid: sooduspakkumist/koostöösoovi, tegevusvaldkonda, firma nime, kontaktandmeid, aadressi, telefoninumbrit, e-postiaadressi, kontaktisiku andmeid ning pakkumise kehtivusaega. Sooduspakkumise tingimuseks on selle kehtimine kõigile Kaubanduskoja liikmetele. NB! Avaldame ainult Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete pakkumisi. Lugege koostööpakkumisi nüüd ka Kaubanduskoja veebilehel Teenused – Koostööpakkumised ja info – Liikmelt liikmele aadressil <http://www.koda.ee/?id=46026>.

Lisainfo: KADRI LIIMAL • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee

AS VALMECO

AS Valmeco otsib investor-koostööpartnerit puidujäätmete kasutamise, betoontoodete valmistamise, puit- ja mööblidetailide tootmise vallas. Omalt poolt on välja pakkuda tootmis- maa 28 466 m² mis asub 350 meetri kaugusel raudtee kaubaterminalist. Olemas detailplaanering. Võimaldame vooluvõimsust 600 A ja soojusenergiat 1,0 MW. Maa-alal gaas, vesi ja kanalisatsioon. AS Valmeco tegeleb freesprussmajade tootmisega Jõgeval.

Lisainfo:

Raul Taul

Tel: 505 5068 • E-post: raul.taul@valmeco.ee

EUROSAT GROUP OÜ

Eurosat Group OÜ, kelle tegevusvaldkond on telemeetria, liikurvahendite ja autoparkide kontroll ning jälgimine, pakub Kaubanduskoja liikmetele GPS kontrolleri FM 2200 kuni veebruari lõpuni 2000 krooni (lisandub km). Ainult 2000 krooni ja Sa hoida oma autol silma peal!

Lisainfo:

Lea Kallo

Tel: 5698 1111 • E-post: lea@eurosat.ee

OÜ DIRECTA

OÜ Directa pakub Eesti turul mitmesuguseid interneti infoteenuseid. Oleme Eestis tegutsenud täpselt kaks aastat ja meie emafirma Directa OY on elektroonilise infokanalina Soomes turuliider. Meie põhilise toote, infoportaali www.emateab.ee, kasutajate arv nädalas on 25 000 ja 30 000 vahel. Kuna teeme koostööd Google-otsingumootoriga, siis on meie lepingulistel klientidel parem nähtavus kogu internetikeskkonnas, kõigis Google-otsingumootoris tehtavates otsingutes. Eelmise aasta alguses käivitasime hinnapäringuteenuse, mis võimaldab inimestel lihtsalt ja tasuta edastada oma

ostusoov/päring korraga paljudele teenusepakkujatele. Teenuses osalevad kõik meie lepingulised kliendid ja see on toonud neile reaalseid kliente. Lisaks internetile toimib meie andmebaas ka mobiilses internetis ja on kasutajatele ka seal tasuta. Lisaks sellele valmistame ja haldame ettevõtetele mobiilseid kodulehti, lähiaja plaanis on hakata valmistama ka interneti kodulehti ja avada E-pood. Pakume kõikidele Kaubanduskoja liikmetele liitumist meie andmebaasiga soodushinnaga, kuu otsingute limiidiga 200 krooni. See on 40% odavam kui normaalhind.

Lisainfo:

Tel: 5556 2470 • 612 9078

E-post: klienditeenindus@emateab.ee

TOP TEXTILE OÜ

Top Textile OÜ pakub Kaubanduskoja liikmetele head võimalust värskendada oma kontorit või kodu soodsamalt:

- tekstiilkardinaid, kodutekstiil -15%;
 - disaineri teenus TASUTA.
- Hotellidele, restoranidele, haiglatele jt:
- projektimüük -15% (tekstiilkardinad, voodikatted, toolikatted jpm);
 - disaineri teenus TASUTA;
 - ameti-, tööriivad -10%.

Pakkumine kehtib kuni 19. märtsini.

Lisainfo:

Kristel Suik

Tel: 5553 7102 • E-post: info@toptextile.ee

www.akardin.ee

BALTI KAUBAD JA TEENUSED AS

Pakume stabiilset ja kauakestvat äri! Eesti nanotehnoloogiliste toodete tootja otsib partnereid edendamaks Eesti ja EL turul toodangut ühise nanoFormula (www.nanoformula.eu) kaubamärgi all. NanoFormula tooted on saadud oma originaalse tehnoloogia järgi, ei ole kallid, võr-

reldes analoogidega täiesti konkurentsivabad ning omavad tohutut potentsiaali kasutamiseks erinevates valdkondades. Pakume kaubanduspartneritele eksklusiivseid territoriaalõigusi, infotuge, reklaammaterjale, seminare ja koolitust nanoFormula uute toodete osas.

Lisainfo:

Larissa Orlova

Tel: 392 6007 • E-post: larisa@nanoformula.eu

KADARBIKU KÖÖGIVILI OÜ

Kadarbiku Talu toodab kõrgekvaliteetset 96,3% piiritust ning otsib koostööpartnerit piirituse baasil valmistatavate toodete tootmiseks ja turustamiseks. Võimalik alltöövõtt. Kadarbiku Köögivilja OÜ pakub pakendamise teenust Tetra Pak liiniga TetraTop pakendisse (0,2/0,33/0,5 L). Maksimaalne tootlikkus 9600 pakendit/tunnis.

Lisainfo:

Sten Õepa

Tel: 5625 0156

E-post: kadarbiku.piiritus@gmail.com

10OFFICE EESTI OÜ

10office pakub Kojas liikmetele võimalust tutvuda virtuaalkontori lahendustega. Virtuaalkontori kasutamisel hoolitseb teie firma kirjade, kõnede, fakside ning e-kirjade eest 10office. Soovi korral saab ettevõtte juriidilise aadressi vormistada meie teenuskeskusesse Narva mnt 5 ning kliendikohtumised ja koosolekud läbi viia 10office ruumides. Virtuaalkontori lahendused koos soodsa raamatupidamisega on 2010. aastal Kojas liikmetele 15% odavamad. Teenused on saadaval ka Lätis ja Leedus meie partnerite kaudu.

Lisainfo:

Veronika Kimsen

Narva mnt 5, Tallinn 10117

Tel: 631 1118

E-post: veronika@1office.ee • www.1office.ee

Õnnitleme veebruarikuu jubilare!

65

VIISNURK AS
liige alates 1987

KEILA TRANS AS
liige alates 1997

FILMIMEES OÜ
liige alates 1997

EESTI LOGISTIKA JA
EKSPEDIERIMISE
ASSOTSIAATSIOON MTÜ
liige alates 2001

20

ELTRON AS
liige alates 2000

DISAINIBÜROO
REMLINGER OÜ
liige alates 2008

AMADEUS EESTI AS
liige alates 2007

15

UPONOR EESTI OÜ
liige alates 1995

TERAMET AS
liige alates 1996

TAASTUSRAVIKESKUS
ESTONIA AS
liige alates 2003

NORDWEST ELCOM OÜ
liige alates 2007

MILSTRAND AS
liige alates 2007

10

TRETIMBER OÜ
liige alates 2004

TILDE EESTI OÜ
liige alates 2006

STEELMAN OÜ
liige alates 2004

OK INTERACTIVE OÜ
liige alates 2009

IIZI KINDLUSTUS-
MAAKLER AS
liige alates 2005

FORTUM TARTU AS
liige alates 2003

DIVINUM OÜ
liige alates 2009

BENEXON OÜ
liige alates 2004

AKTAPRINT AS
liige alates 2000

5

ALDERA HOTELL OÜ
liige alates 2006

AUGLI METALL OÜ
liige alates 2009

BAUMERK GRUPP OÜ
liige alates 2008

EESTI ELEKTRI- JA
ELEKTROONIKASEADMETE
RINGLUS MTÜ
liige alates 2007

ERMEL TRANS OÜ
liige alates 2008

KAAMOS EHITUS OÜ
liige alates 2007

KATEVARA OÜ
liige alates 2008

KOOLITUSÜHISTU
VAIN & PARTNERID
KOOLITUSED TuÜ
liige alates 2009

KOPAR BALTIK AS
liige alates 2009

REMKO GRUPP OÜ
liige alates 2008

TARTU KLASTER OÜ
liige alates 2005



Kaubanduskoda

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 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad
Tel: 604 0082 • Stockholmi messid
Tel: 604 0082 • koostööpakkumised

Poliitikakujundamise- ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

Turundus- ja liikmesuhete osakond

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • liikmesuhted • avalikud suhted • Tel: 604 0085
Teataja toimetus • toimetaja Kadri Liimal • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee

Raamatupidamine

Tel: 604 0067

Kaubanduskoja Tartu esindus

Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

Kaubanduskoja Pärnu esindus

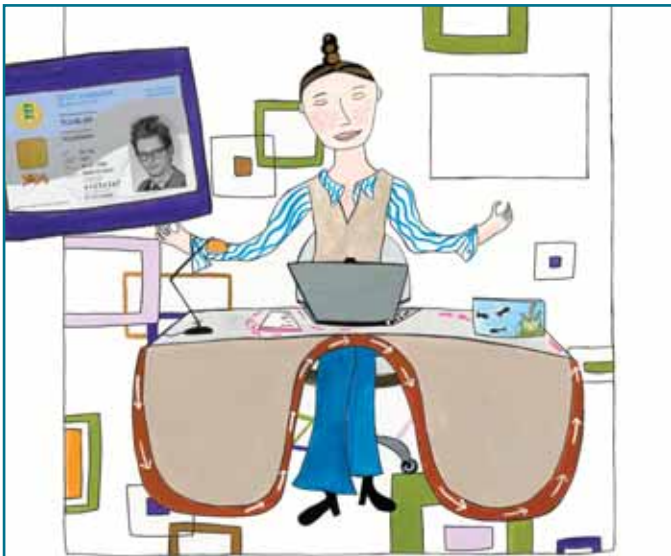
Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989

Kaubanduskoja Kuressaare esindus

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757

Kaubanduskoja Jõhvi esindus

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



Tasuta ID-kaardi koolitused

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja projekti „Mentoripõhine e-õpe” raames viib BCS Koolitus alates juunikuust läbi tasuta koolitused kõigile ettevõtlikele inimestele. Koolitus annab praktilised oskused e-keskkonnas olevate teenuste turvaliseks kasutamiseks ja ID-kaardiga või Mobiili-IDga digiallkirjastamiseks.

Koolituse õppevorm on mentoripõhine e-õpe. Koolitusklassis on kohal mentor-koolitaja, kes abistab küsimuste tekkimise korral. E-õppematerjal sisaldab videoklippe, teste ja praktilisi harjutusi ning on nii eesti- kui venekeelne. Mobiilne arvutiklass tuuakse Teie ettevõttesse kokkulepitud ajal kohale, kui teil on vähemalt 40 inimest, kes soovivad läbida ID-kaardi koolituse. Koolitus võtab aega 2-4 akadeemilist tundi ja igaüks saab valida endale sobiva tempo. Ka üksikute soovijatel palume oma soovist teada anda.

NB! Selleks, et koolituse käigus saaks praktiliselt läbi teha digiallkirjastamise, tuleb koolitusele kindlasti kaasa võtta ID-kaart või Mobiili-ID koos pin1 ja pin2-ga.

Koolitusele registreerumine toimub läbi ettevõtte kontaktisiku. Registreerimiseks saatke kiri e-postiaadressile ekoolitus@bcs.ee. Lisage kindlasti sobivaim koolitusaeg, töötajate arv. Vali sobiv kuupäev ja pane ennast kirja!

PIRET SALMISTU

Kaubanduskoja turundusdirektor
E-post: piret@koda.ee • Tel: 604 0060

PIRET ELM

BCS Koolituse projektijuht/õpetaja
E-post: piret.elm@bcs.ee • Tel: 699 8155



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti tuleviku heaks



Ehituse ja sisekujunduse mess

MosBuild

Moskvas 6.-9. aprill 2010

MosBuild ametlik messiesindaja Eestis Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kutsub Eesti projekteerimis- ja ehitusfirmasid, ehitusmaterjalide tootjaid, arhitekte, sisekujundajaid ja kõiki teisi ehituse ja sisekujundusega tegelevaid ettevõtteid osalema Venemaa suurimal ehitus- ja sisustusmessil MosBuild.

6.-9. aprillil 2010. aastal toimub Moskvas Venemaa üks suurem ja populaarseim ehitus- ning sisekujunduse mess MosBuild. Mess koosneb 6 kategooriasse liigitatud 23 alanäitusest ja katab kogu ehituse ja sisekujunduse toodete ja teenuste valdkonnad:

- **Buildex** (tööriistad, elektri- ja automaatikaseadmed, ehitusmaterjalid ja seadmed, kanalisatsioon ja torud);
- **Cersanex** (keraamika, vannitoad, tehno-keraamika);
- **WindowBuild** (akende- ja profiilide süsteemid, arhitektuuriline klaas ja fassaadid, alumiiniumi- ja teraskonstruktsioonid, tulekindlad süsteemid, varikatused ja rull-luugid, väravad ja automaatika);
- **CountryLiving** (aiamööbel, suvilad, laste mänguväljakud, basseinid, saunad, spaa, maastikukujundus, välisvalgustus);
- **MosInteriors** (kodutekstiilid, ukсед ja lukud, värvid, põrandakatted, jm sisekujundus);
- **Stonex** (aiateede kattematerjalid, kiviseinad- ja põrandad jm).

2009. aastal oli messidel väljas kokku 2483 eksponenti 45-st riigist ja messe külastas 98 393 inimest. Täpsem informatsioon veebilehel: www.mosbuild-expo.com.

Ettevõtetel, kellel on huvi esineda nimetatud messidel oma stendiga, palume ühendust võtta Eesti Kaubandus-Tööstuskojaga ja me aitame teid teie stendi korraldamisel.

Lisainfo ja registreerimine:

EVA MARAN

Tel: 604 0083
E-post: eva@koda.ee

KRISTY TÄTTAR

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

MosBuild