



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA

IGA LIIGE LOEB! • ILMUB AASTAST 1925

NR 20 • 04/12/2013

Euroopa Komisjoni Horisont 2020 toetused uute toodete ja teenuste arendamiseks

► lk 11



Ettevõtja küsib: Millal on lubatud tähtjalise töölepingu sõlmimine?

► lk 8

Ühtsest Euroopa taevast

► lk 16

ETTEVÕTJAD ON
EELSEISVA AASTA OSAS
OPTIMISTLIKUMAD. ► lk 6



Kaubanduskoda tähistas 88. aastapäeva

Kaubanduskoda aastapäeva puhul peetud kõnes ütles Koja juhatuse esimees Toomas Luman, et ühiskonna ootused ettevõtjatele suurenevad pidevalt, kuid vähe mõeldakse sellele, kas ettevõtjad selle kohustusekoormaga ka hakkama saavad. „Tahaksin aga täna küsida, mis on selle lepingu teine pool, kui ühiskond seab ettevõtjaille selliseid kohustusi? Millised on seejuures ettevõtjate õigused või millised on nõudjate endi kohustused?“ **Loe ja vaata lähemalt lk 2 ja 4**



Sinu ettevõtlustugi Euroopas

Kaubanduskoda tähistas oma 88. sünnipäeva traditsioonilise vastuvõtuga Eesti Teaduste Akadeemias. Koja juhatuse esimees **Toomas Luman** pidas aastapäevakõne (vaata lk 4) ning tänukirjad anti pikaajalistele liikmetele – 85 aastat Koja liikmeskonda kuulunud **Baltika AS**-ile ning 65. liikmelisuse aastat tähistanud **Standard AS**-ile.





6



16



8

KÕNE

4 Arutelu poliitiliselt ebapopulaarsete teemade üle on vajalik!

JURISTI TÖÖLAUALT

6 Ettevõtjad on eelseisva aasta osas optimistlikud

ETTEVÕTJA KÜSIB

8 Millal on lubatud tähtajalise töölepingu sõlmimine?

UUDIS

10 Kaubanduskoda osaleb projektis „Regions are to attract the investors“

11 ENTERPRISE EUROPE NETWORK INNOVATSIOONIVEERG

15 Märka noori talente

EUROOPA UUDISED

16 Ühtsest Euroopa taevast

JUHTIMISVEERG

18 Priit ja Peeter Rebane on aasta ettevõtja auhinda raudselt väärt!

19 LIIKMELT LIIKMELE

19 KOOSTÖÖPAKKUMINE

20 KODA KUTSUB OSALEMA

23 UUED LIIKMED/JUUBILARID

KODA KUTSUB OSALEMA

FINANTSKOOLITUSED

13. detsember **SEMINAR „TULUMAKSU JA KÄIBEMAKSU MUUDATUSED 2014 JA MAKSUPROBLEEMID“ ▶ lk 20**

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

9. jaanuar **SEMINAR „2013. A MAJANDUSAASTA ARUANDE KOOSTAMINE KOOS UUTE RTJIDE RAKENDAMISEGA“**

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

16. jaanuar **SEMINAR „2013. A MAJANDUSAASTA ARUANDE KOOSTAMINE KOOS UUTE RTJIDE RAKENDAMISEGA“ ▶ lk 21**

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

SIHTTURUD

6. detsember **SIHTTURUSEMINAR „KUIDAS OLLA EDUKAS TAANI TURUL“ ▶ lk 2**

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Margus Ilmjärv • 337 4950 • margus@koda.ee

9. detsember **HOMMIKUKOHV SUURSAADIKUGA: EESTI SUURSAADIK SOOMES MART TARMAK ▶ lk 22**

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Gerly Jostov • 604 0090 • gerly@koda.ee

28. jaanuar **HOMMIKUKOHV SUURSAADIKUGA: EESTI SUURSAADIK EUROOPA LIIDU JUURES COREPER I KÜSIMUSTES CLYDE KULL**

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Gerly Jostov • 604 0090 • gerly@koda.ee

EKSPORDIKOOLITUSED

20. jaanuar **KOOLITUS „KONTAKTIDE LOOMINE JA KOOSTÖÖPARTNERITE LEIDMINE SIHTTURUL“ ▶ lk 24**

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee

21. jaanuar **KOOLITUS „EKSPORTÖÖRI INFOALLIKAD: TESTIMISEST, VAATLUSEST, TURU-UURINGUTEST JA MUUST“ ▶ lk 24**

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee

24. jaanuar **VÄLISMESSIKOOLITUS ▶ lk 24**

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Lidia Friedenthal • 604 0077 • lidia@koda.ee

KONTAKTKOHTUMISED JA MESSID

10. detsember **WIRED UP: MEHAANILISE ALLHANKE VIRTUAALNE KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS**

Virtuaalne **Info:** Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee

15. jaanuar **KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS, KONVERENTS JA MESS ENERGY DAYS ▶ lk 12**

Austrias **Info:** Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee

27. jaanuar **KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS FASHION MATCH ▶ lk 12**

Amsterdamis Hollandis
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee

24. veebruar **MOBILE WORLD CONGRESS 2014 ▶ lk 13**

Barcelonas Hispaanias
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee

19. märts **B2B@BALTICRIM 2014: MESS JA KONTAKTKOHTUMISED LÄÄNEMERE PIIRKONNA ETTEVÕTJATELE ▶ lk 13**

Rostockis Saksamaal **Info:** Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee

EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA

Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn

Tel: 604 0060 • Faks: 604 0061

E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee

TEATAJA TOIMETUS

Kaidi Talsen

Tel: 604 0085

E-post: kaidi@koda.ee

Kujundus: Director Meedia

► KÕNE

Arutelu poliitiliselt eba- populaarsete teemade üle on vajalik!

Toomas Lumani kõne Kaubanduskoja 88. aastapäeval
21. novembril Teaduste Akadeemias

Austatud president Rüütel, Riigikogu esimees, peaminister, ministrid, ekstsellentsid, ettevõtjad, head külalised!

On saanud traditsiooniks, et kord aastas – Kaubanduskoja sünnipäeval, kutsu-me siia Teaduste Akadeemia saali meie olulisemad koostööpartnerid, riigijuhid, ametnikud ja aktiivsed liikmed, kellega koos on Eesti ettevõtluse hea käekäigu pärast aru peetud või ka piike murtud.

Ka Teaduste Akadeemia ei ole meie iga-aastase sünnipäeva tähistamise kohana juhuslikult valitud. Koostöö Kaubanduskoja ja selle maja rahva ning teadusmaailma vahel on läbi aastate olnud väga hea ning meil on olnud hulgaliselt ühiseid mõttevahetusi, mis aidanud just ettevõtjate huvide eest seis-mist argumenteeritumaks muuta. Olen veendunud, et teadusmaailmal on jätkuvalt äärmiselt oluline roll ühiskonna ees seisvate väljakutsete ületamisel ning loomulikult ka ettevõtluse edendamisel. Seda viimast kahtlemata koos ettevõtjatega.

Oleme viimastel aastatel rõhutanud korduvalt vajadust ühildada veelgi enam teadusmaailma ja ettevõtlust. Et üks oleks oma väljundites veidi praktilisem ning teine pisut teaduslikum. Need kaks poolt ei tule paraku teineteisele lähemale ilma, et mõlemad sammu teineteise suunas astuks. Julgustan seega nii ettevõtjaid kui ka ülikoolide rahvast veelgi enam omavahel puutepunkte otsima.

Ühe riigi majandus ei ole jätkusuutlik ega taga arengut ja heaolu oma kodanikele ilma tugeva, tõhusa ja konkurentsivõimelise tööstuseta. See omakorda ei ole aga mõeldav ilma haritud ja innovaatiliste insenerideta ning ametialaseid oskusi

valdavate spetsialistideta. Inseneri- ja ametiõppe aluseks on aga reaali- ja loodusteadused. Need distsipliinid peavad olema hästi omandatud juba üldhariduse raames. Üldhariduse kvaliteet on siinkohal võtmetähtsusega ning ootused koolivõrgu korrastamisele seetõttu äärmiselt kõrged. Samavõrd kõrged on ootused ka uue elukestva õppe strateegia elluviimisele ning kutseõppe jätkuvalle arendamisele ja kvaliteedi tõstmisele. Tunnustan kõiki, kes selle nimel tegutsevad.

Väga oluliseks pean ka jätkuvat panus-tamist ametiõppe populariseerimisse ja

► Kaubanduskoda on nii varasemalt kui ka edaspidi vastu juriidiliste isikute annetuste lubamisele erakondadele!

noorte teadlike karjäärivalikute soodustamisse. Olulist rolli näen siin ka ülikoolidel – teadlastel ja õppejõududel, läbi loodusteaduste tutvustamise noortele, olles oma eriala propageerijad. Seeläbi on võimalik tagada, et ühiskonnas leidub piisav hulk reaalteadustest huvitatud noori.

Austatud külalised! Näen, et ühiskonna ootused ettevõtjatele suurenevad pidevalt. Alles hiljuti avaldas Riigikontroll oma aastaaruande, kust võime lugeda järgmist: „Eesti ettevõtete ees seisab ülesanne, kuidas teenida endale, ühiskonnale ja riigikassasse tulu, kui tööelisi inimesi jääb järjest vähemaks. Samal ajal suureneb surve riigieelarve kulude kasvuks, eelkõige sotsiaalkulude tõusuks.“ Ehk lühidalt: Tulevatel aastatel jääb inimesi vähemaks, kulud suurenevad ja surve maksumulde suurendamiseks kasvab. Maksutulused



genereerivad ja lisandväärtust loovad aga paraku valdavalt ettevõtjad.

Sageli võime lugeda austatud arvamuslimidrite sõnavõtte sellestki, kuidas ettevõtjad PEAVAD rohkem investeerima, kuidas ettevõtjad PEAVAD rohkem eksportima ja lisandväärtust suurendama, kuidas ettevõtjad PEAVAD töstma palku jne. Kõik õige, seda kõike on loomulikult teha vaja ning ka tehakse. Tahaksin aga täna küsida, mis on selle lepingu teine pool, kui ühiskond seab ettevõtjatele selliseid kohustusi? Millised on seejuures ettevõtjate õigused või millised on nõudjate endi kohustused? Kas on kavas küsida ka ettevõtjailt – kas saate sellega hakkama?

Üks valdkond, mis ettevõtjate poolt vaadates vajab kindlasti samavõrd tähe-



andis põhjuse taas üles kerkinud ettepanek lubada juriidilisi isikuid erakondadele annetama, mille seekord esitas Riigikogu põhiseaduskomisjoni esimees. Vaatamata sellele, et keegi ei ole täpselt selgitanud, millist probleemi selline muudatus aitaks lahendada on teema arutluse all. Mind on korduvalt pannud imestama, kas poliitikud ise saavad aru, kui unikaalse ja demokraatliku süsteemiga meil täna tegemist on, kus kõige keskmises on kodanik läbi oma hääle valimispäeval või läbi toetuse parteile.

Kui 2003. aastal erakonnaseadust muudeti, kirjutati toonase eelnõu seletuskirjas, et iga annetuse taga peaks olema identifitseeritav inimene ning rõhutati, et selline muudatus on jätkuks erakonna tegevuse avalikkuse suurendamisel. Tänapäevaste ettepanekute valguses tekib paratamatult küsimus, kas need põhimõtted ja eesmärgid on oma tähtsuse nüüdseks minetanud? Minu arvates mitte.

Seega oleks juriidiliste isikute annetuste taastamine samm tagasi avalikkuse ja läbipaistvuse suurendamisel. Annegade lubamisel tuleks kohe vastata ka küsimustele, kas lubatud on ka välisriigi juriidiliste isikute annetused ja kas annetusi tohivad teha riigi osalusega äriühingud. Rääkimata küsimustest, mis tekivad, kui tuleks hakata välja töötama nn laitmatult tegutseva ettevõtja kriteeriumeid, kes annetusi teha võiksid, nagu on pakkunud välja ettepaneku tegija.

Seega ei näe ma täna ühtegi kaalukat põhjust, miks süsteemi muuta või millist probleemi see võiks lahendada. Näen pigem ohtu demokraatialle. Kaubanduskoda on nii varasemalt kui ka edaspidi vastu juriidiliste isikute annetuste lubamisele erakondadele!

lepanu, kui maksutulude suurendamine, on ka kulutuste piiramine. Kui vaadata viimase kümne aasta arenguid avaliku sektori töötajate hulgas, näeme paratamatult, et suurenenud on avaliku halduse ja poliitika juhtimisega tegelevate isikute hulk, kuid vähenenud avaliku teenuse osutamisele suunatud isikute hulk. Selline tendents on murettekitav ning arvestades eelmainitud ühiskonna ootuseid ettevõtjatele, tahaksin küsida, kuhu edasi? Millised on need meetmed, mis peaksid tagama heal tasemel avaliku teenuse pakkumise suurendamata seejuures ettevõtjate koormat üle taluvuse piiri? Ma ei taha siinkohal kellelegi näpuga näidata või kritiseerida kedagi selle eest, et midagi on jäänud tegemata. Sooviksin aga siiski kutsuda nii

poliitikuks kui ka ametnikke avatult ja eelarvamusteta arutlema selle üle, kuidas oma riigiga toime tulla. Statistika ja numbrid ei ole poliitilised valikud, see on reaalsus ja paratamatus. Poliitikute lauskritiseerimine ei ole põhjendatud ka siis, kui tulevik igas valdkonnas ilmtingimata helge ei paista. Kritiseerida tuleb aga siis, kui statistikat eiratakse või diskussiooni välditakse. Ebapopulaarsete lahenduste pakkujat ei tohi hukka mõista, vaid tunnustada ning sellele julgustada. Sest ainult nii on võimalik parimate lahendusteni jõuda.

Olen püüdnud varasematel aastatel vältida Kaubanduskoja aastapäeval päevapoliitilisi teemasid, kuid täna pean siiski vajalikuks teha sellest erand. Selleks

▶ JURISTI TÖÖLAUALT

Ettevõtjad on eelseisva aasta osas optimistlikumad

Kaubanduskoja iga-aastase majandusküsitluse tulemused näitavad, et Eesti ettevõtteid on järgmise aasta osas positiivselt meelestatud. Suur osa uuringus osalenud ettevõtetest prognoosib 2014. aastaks käibe kasvu.



Võrreldes eelmise aasta uuringu tulemustega, on ettevõtjate kindlustunne tuleviku osas kasvanud ning varasemast optimistlikumad ollakse käibe, ekspordi, siseriikliku müügi ning tööhõive osas. Mõnevõrra on vähenenud positiivne meelestatus investeeringute mahu kasvu osas.

ETTEVÕTJAD OOTAVAD KÄIBE KASVU

Ligi 60% uuringus osalenud ettevõtetest prognoosib, et nende käibe suureneb järgmisel aastal. Ainult 6% arvab, et see väheneb ning veidi üle kolmandiku leiab, et käibe jääb neil selle aastaga võrreldes samaks. Eesti ettevõtetest on 2014. aasta käibe osas veelgi optimistlikumad Euroopa riikide seas ainult Leedu, Soome, Portugali ja Serbia ettevõtteid.

Ettevõtteid loodavad käivet suurendada tänu ekspordi kui ka siseriikliku müügi kasvule. Veidi üle poole vastanutest prognoosib, et nende eksport kasvab järgneval aastal ning ligi 41% hinnangul jääb ekspordi maht käesoleva aasta tasemele (vt joonis 1). Samas näitavad majandusküsitluse tulemused, et tööstussektor näeb

järgmise aasta ekspordi mõnevõrra helgemates toonides kui teenindussektor. 59% tööstusettevõtetest prognoosib, et nende eksport suureneb 2014. aastal, teenindusettevõtete puhul on see näitaja veidi üle 40%.

Eesti-sisese müügi osas on ettevõtete ootused järgmiseks aastaks mõnevõrra tagasihoidlikumad kui ekspordi puhul. Siiski usub ligi 80% vastanutest, et nende siseriiklik müük jääb vähemalt selle aasta tasemele või suureneb. Samas viiendik ettevõtetest leiab, et Eesti-sisene müük väheneb 2014. aastal. Ekspordi kaenamist prognoosis ainult 7% uuringus osalenutest.

TÖÖTAJAJAID EI PLAANITA JUURDE VÕTTA

Uuringu tulemused näitavad, et järgmisel aastal ei pea kartma massilist töötajate koondamist, sest ainult 6% ettevõtetest plaanib töötajate arvu vähendada (vt joonis 2). Kaks kolmandikku vastanutest kinnitas, et 2014. aastal ei võta nad tööle uusi inimesi. Samas peab ligi 30% uu-

ringus osalenutest võimalikuks töötajate arvu suurendamist järgmisel aastal. Selle näitaja osas on Eesti ettevõtteid positiivsemalt meelestatud kui keskmine Euroopa ettevõtte, kuid teised Balti riigid ja Soome on oma ootustes veelgi optimistlikumad.

Sarnaselt töötajate arvule ei ole Eesti ettevõtete prognoosid üleliia optimistlikud ka investeeringute suurenemise osas. Veidi üle poole vastanutest leiab, et investeeringute maht jääb selle aasta tasemele. Ligi kolmandik loodab investeeringuid suurendada 2014. aastal, kuid ca 16% uuringus osalenutest arvab, et investeeringute maht hoopis väheneb. Viimane näitaja on võrreldes eelmise aastaga kasvanud kolme protsendipunkti võrra. Kõige positiivsemad prognoosid investeeringute osas on järgmiseks aastaks teinud Läti ettevõtteid.

Võrreldes eelmise aastaga on tõusnud Eesti ettevõtete kindlustunne tuleviku osas. Ligi veerandi vastanute hinnangul paraneb järgmisel aastal üldine majandusolukord, kuid 19% uuringus osalejatest on vastupidisel arvamusel (vt joonis 3).



FOTO: ISTOCKPHOTO

Samas eelmisel aastal oli veelgi suurem nende ettevõtete osakaal, kes prognoosisid majanduskeskkonna halvenemist. Üle poole vastanutest on jätkuvalt seisukohal, et üldine majandusolukord püsib muutmatusena aastal 2014.

EUROOPA ETTEVÖTETE KINDLUSTUNNE KÕRGEIMAL TASEMEL PÄRAST KRIISI

Esimest korda üle mitme aasta on Euroopa ettevõtjad eelseisva aasta osas pigem optimistlikud. Näiteks ettevõtete kindlustunde indikaator on kõrgeimal tasemel pärast 2007. aasta finantskriisi. Kõige kindlamad on tuleviku suhtes Läti, Leedu ja Soome ettevõtted, kõige ebakindlamad Küprose ettevõtjad. Tööhõive ja investeeringute kasvu nähakse üldiselt aeglasena, ka siin on kõige pessimistlikumad küproslased. Itaalia, Sloveenia ja Kreeka on eelseisvaks aastaks kindlustunde ja tööhõive osas tagasihoidlikud ootused, kuid näiteks Balti riigid ja Soome on samal ajal optimistlikumad.

Kaubanduskoja majandusküsitlus on üks osa iga-aastasest Euroopa Kauban-

duskodade Assotsiatsiooni (Eurochambres) uuringust, mis viidi läbi 25 Euroopa riigis juba 21. korda. Uuringust võttis osa ligi 59 000 ettevõtet, kellest üle 250 olid Eesti ettevõtted.

► 2014. aasta majandusuuringu tulemustega saab põhjalikumalt tutvuda Eurochambresi kodulehel www.eurochambres.be



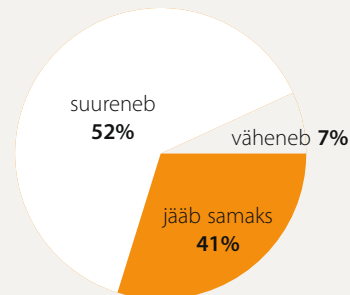
MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

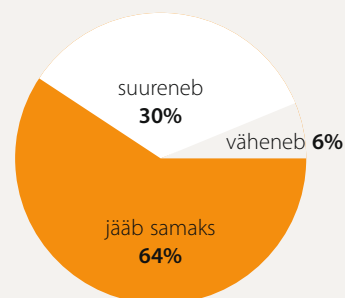
UURINGU TULEMUSED:

- » 2/3 ettevõtetest ei plaani järgmisel aastal uusi töötajaid palgata.
- » Ligi 60% uuringus osalejatest prognoosib käibe suurenemist 2014. aastal.
- » Veidi üle poole ettevõtetest loodab, et nende eksport kasvab järgneval aastal.
- » Ettevõtjad prognoosivad, et üldine majanduskeskkond järgmisel aastal pigem paraneb (25% vastanutest) kui halveneb (19%).
- » Ainult 6% vastanutest leiab, et nende käive ja töötajate arv väheneb 2014. aastal.

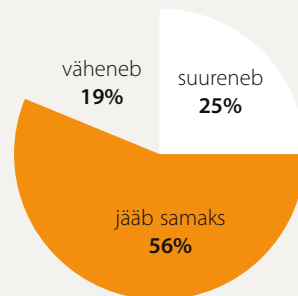
Joonis 1. Eesti ettevõtete prognoos ekspordi osas aastaks 2014



Joonis 2. Eesti ettevõtete prognoos töötajate arvu osas aastaks 2014



Joonis 3. Eesti ettevõtete kindlustunne 2014. aasta osas



▶ ETTEVÕTJA KÜSIB

Millal on lubatud tähtajalise töölepingu sõlmimine?



ILLUSTRATSIOON: ISTOCKPHOTO

Reeglina sõlmitakse töölepingud tähtajajatuna, kuid seadus lubab ettevõtetal teatud erandlikel asjaoludel sõlmida ka tähtajalisi töölepinguid. Töötaja võib tööle võtta tähtajalise lepingu alusel, kui seda õigustavad töö ajutisest iseloomust tulenevad mõjuvad põhjused, eelkõige töömahu ajutine suurenemine, äraoleva töötaja asendamine, hooaj töö või renditöö tegemine.

Näiteks võib tähtajalist töölepingut kasutada lapsehoolduspuhkusel viibiva töötaja asendamiseks. Tähtajalise lepingu sõlmimine on õigustatud ka juhul, kui restoran või hotell vajavad suvehooajaks ajutist tööjõudu rohkemate klientide teenindamiseks või põllumajandusettevõtte vajab lisatöökäsi heina tegemiseks või marjade korjamiseks.

Tähtajalise lepingu sõlmimist õigustavad eelkõige objektiivsed asjaolud, mis ei sõltu otseselt ettevõttest. Näiteks ei ole lubatud sõlmida tähtajalist töölepingut põhjusel, et ettevõttele on antud tähtajaline kauplemisluba või ta on sõlminud koostööpartneriga tähtajalise tarne- või hankelepingu. Vaidluse korral peab mõjuvat põhjust tähtajalise lepingu sõlmimiseks tõendama ettevõtte, mitte töötaja.

Tähtajalise töölepingu sõlmimise korral peab ettevõtte töötajale kirjalikult teada andma töölepingu kestuse ja tähtajalise lepingu sõlmimise põhjuse. Seadus lubab tähtajalise töölepingu sõlmida kuni viieks aastaks. Kui tähtajaline leping sõlmitakse äraoleva töötaja asendamiseks, võib lepingu sõlmida asendamise ajaks, mis võib ületada ka viit aastat.



MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

UUDIS

Kaubanduskoda osaleb projektis „Regions are to attract the investors“



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda osaleb alates 2013. aasta maist 2014. aasta detsembrini projektis „Regions are to attract the investors“, mille eesmärgiks on luua soodsad tingimused uute investorite tulekuks Ida-Virumaale ning edendada siinsete ettevõtete piiriülest koostööd Looke-Venemaa firmadega.

Projekti elluviimise käigus korraldatakse turundusseminare tööstus- ja logistika-ettevõtetele Peterburis ja Tallinnas ning ettevõtjate äridelegatsioonid külastavad Ivangorodi, Peterburi, Narvat ja Tallinna. Lisaks sellele toetatakse projekti vahenditest äriinkubaatori loomist Ivangorodis, ettevalmistustöid Kulgu tööstuspargi rajamiseks Narvas ning ettevalmistustöid äriinkubaatori rajamiseks Kadastiku tööstuspargis Narvas.

Projekti algataja ja juhtpartner on sihtasutus Ida-Virumaa Tööstusala Arendus ning partneriteks on lisaks Eesti Kaubandus-Tööstuskojale veel „Leningradi Oblasti Ettevõtluse Toetuskeskus“ ja munitsipaalfond „Ivangorodi Stabiilse Arengu Keskus“

Projekti toetab Euroopa naabrus- ja partnerlusinstrumendi Eesti – Läti – Vene piiriülese koostöö programm 2007 – 2013.

Projekti tegevuste elluviimist Eesti Kaubandus-Tööstuskoja poolt korraldab Jõhvi esindus, kontaktisik Margus Ilmjärv, +372 337 4950, e-post margus@koda.ee

“Käesolev dokument on koostatud Euroopa naabrus- ja partnerlusinstrumendi Eesti – Läti – Vene piiriülese koostöö programmi 2007 – 2013 rahalise abiga. Dokumendi sisu eest vastutab ainuisikuliselt Eesti Kaubandus-Tööstuskoda ja mitte mingitel tingimustel ei saa tõlgendada dokumendi sisu Programmi, Programmis osalevate riikide ja Euroopa Liidu seisukohti peegeldavana.”

www.estlatrus.eu

http://ec.europa.eu/europeaid/index_en.htm



FOTO: INTERNET

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

TEE OMA ETTEVÕTE
NÄHTAVAKS
ENAM KUI 3200
LIKME SEAS.

Lisainfo:



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

Euroopa Komisjoni Horisont 2020 toetused uute toodete ja teenuste arendamiseks

Euroopa Komisjon avab 11. detsembril uue teaduse ja innovatsiooni raamprogrammi Horisont 2020, mis pakub väike- ja keskmise suurusega ettevõtetele (VKE) häid võimalusi uute toodete ja teenuste väljatöötamise rahastamiseks. Spetsiaalselt VKEdele on mõeldud *Small and Medium Sized Enterprise Instrument* (SMEI), mis jätab taotlejale üsna vabad käed projekti teema valikul.

SMEI koosneb kahes faasis. Esimeses faasis, ehk eeluuringus, toetatakse põhiprojekti ettevalmistavaid tegevusi – turu-uuring ja äriplaani koostamine, patendi-uuring, partneriotsing, kavandatava idee tehnoloogilise võimalikkuse uuring, jne. Esimese faasi projektid kestavad umbes 6 kuud ning Euroopa Komisjoni toetus eeluuringu läbiviimiseks on 50 000 eurot.

Peale tarvilike taustauuringute läbiviimist on ettevõttel võimalik liikuda edasi teise faasi. Teine faas, ehk põhiprojekt, keskendub tootearendusele ja sellega seotud tegevustele. SMEI ei ole mõeldud rakendusauuringu toetamiseks, vaid pigem varasema rakendusauuringu tulemuste toetamiseks ning turule viimiseks. Põhiprojekti võimalikud tegevused on näiteks testimine, disain, miniaturiseerimine, esimeste pilootrakenduste loomine, jne. Projekti võib läbi viia üksi või koos partneritega, samuti on lubatud allhankijate kaasamine. Põhiprojekt kestab 1-2 aastat ning Euroopa Komisjoni toetus on vahemikus 0,5 kuni 3 miljonit eurot toetusmääraga 70%.

Esimese faasi läbimine annab osalejale eelise teise faasi taotlemisel, kuid vajalikud tegevused võib läbi viia ka iseseisvalt ning esitada taotluse otse teise faasi.

Lisaks finantstoetusele pakub Euroopa Komisjon läbi mõlema faasi osalejatele tuge ka ettevõtte juhtimise ja arengustrateegiade täiustamiseks.

Hetkeinfo kohaselt on esimese faasi taotluste esitamise esimene tähtaeg 2014. aasta juuni keskel ning edaspidi hakatakse taotlusi vastu võtma neli korda aastas. Tei-



FOTO: ISTOCKPHOTO

LISAINFO:



Silver Toomla

Invent Baltics OÜ tegevjuht

Telefon: 517 1781

E-post: silver.toomla@invent.ee

se faasi taotluste esimene tähtaeg on 2014. aasta oktoobris, kuid edaspidi saab ka teise faasi taotlusi esitada neli korda aastas.

Invent Baltics OÜ annab nõu programmi reeglite osas ning aitab koostada taotlusi.

Kontaktkohtumiste üritus, konverents ja mess ENERGY DAYS

15.-16. jaanuaril 2014
Grazis Austrias



Kaks järjestikust päeva katavad järgmisi teemasid:

- biomassi ja bioenergia;
- energiaefektiivne ehitus.

Sektorid:

- » Solaartehnoloogia.
- » Isolatsioon.
- » Küte, jahutus, ventilatsioon.
- » Soojaaaskasutus.
- » Biomass.
- » Reoveekäitlus.

Olulised kuupäevad:

- 8. jaanuar 2014
- 16. detsember 2013–13. jaanuar 2014
- 15. jaanuar 2014
- 16. jaanuar

Registreerumine ja ettevõtte profilli esitamine.

Kohtumiste valimine.

Biomassi ja bioenergia kontaktkohtumised (kell 14.00-18.00).

Energiatõhus ehitus: kontaktkohtumised (kell 14.00-18.00).

Osalemistasu: kontaktkohtumise üritus tasuta

Lisainfo ja registreerimine: www.b2match.eu/energydaysgraz2014/

Fashion Match

27. ja 28. jaanuaril Amsterdams Hollandis



FashionMatch: moe ja innovatiivse disaini koostööd edendav kontaktkohtumiste üritus Moderefabriek toimub Amsterdamis moenädala raames (17.-27.jaanuar 2014).

Ürituse eesmärgiks on aidata tootjatel, müüjatel jt osalejatel moevaldkonnas laiendada rahvusvahelist võrgustikku ja luua uusi rahvusvahelisi koostöösuhteid.

Olulised kuupäevad:

- 20. jaanuar Registreerumine ja ettevõtte profilli esitamine.
- 6.-20. jaanuar Kohtumiste valimine.
- 26.-27. jaanuar Bilateraalsed kohtumised.
- 27. jaanuar „Keys to Success“ ja moeetendus ning Moderefabriek ekskursioon.

Osalemistasu: kontaktkohtumise üritus tasuta

Lisainfo ja registreerimine:

www.b2match.eu/fashionmatch/participants/new

Mobile World Congress 2014

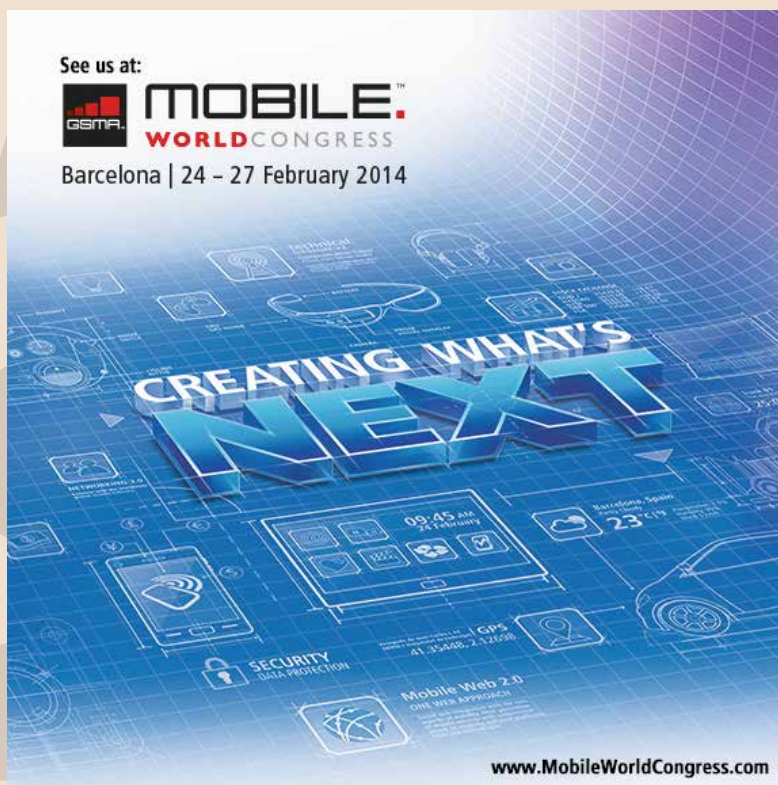
24.-26. veebruaril
Barcelonas Hispaanias

Maailma ühest suurimast mobiiltehnoloogia messist võttis möödunud aastal osa 1700 eksponenti, 72 500 külastajat ning kontaktkohtumiste üritusel osalenud 500 ettevõtet esitasid 1000 tehnoloogia profili ja kokku toimus üle 1500 B2B kohtumise.

Kontaktkohtumise üritusele oodatakse innovatiivse tehnoloogia soovijaid ja pakkujaid ning kaasatud on sellised valdkonnad nagu automaatika, robotika, elektroonika, mikroelektroonika, IT, infotöötlemine ja informatsioonisüsteemid, telekommunikatsioon jt

Registreerimise tähtaeg: 1. veebruar 2014

Lisainfo ja registreerimine: bit.ly/1bh7pmi
või e-maili teel: inarbaiza@gencat.cat



B2B@BalticRim 2014: mess ja kontaktkohtumised Läänemere piirkonna ettevõtjatele

19. märtsil Rostockis
Saksamaal

Kontaktkohtumiste üritus toimub messi „Supplier's Day Mecklenburg-Vorpommern“ raames, kus osaleb enam kui 150 eksponenti. Ürituse fookus on järgmistel sektoritel: metall, masinatööstus, automaatika, robotika, tööstuslik tootmine, elektroonika, logistika. Kontaktkohtumiste üritus haarab teemasid laiemalt, sh tööstust, tehnilisi teenuseid ja tehnoloogia pakkujasi. 2014. aastal oodatakse esmakordselt kontaktkohtumistele osalema Läänemere piirkonna huvilisi.

Registreerimise tähtaeg: 7. märts 2014

Lisainfo ja registreerimine: www.b2match.eu/rkb2014?locale=en



RIIGIHANKETEATED

SEADMED, IKT

- Eestis hangitakse elektrigeneraatoreid ja elektrivarustust.
Tähtaeg 07.01.2014. Kood 6071
- Eestis hangitakse VoIP tehnoloogial põhinevat telefonijaama ja lõppseadmeid.
Tähtaeg 14.01.2014. Kood 6072
- Eestis ostetakse kolledži elektroonikalabori seadmeid. **Tähtaeg 30.12.2013. Kood 6073**
- Soomes hangitakse röntgenläbivalgustusseadmeid. **Tähtaeg 17.01.2014. Kood 6074**

MASINAD

- Eestis hangitakse seadmeid, tööriistu, sõidukite varuosi ja remonditarvikuid.
Tähtaeg 27.12.2013. Kood 6075
- Soomes hangitakse tööpinke (*levyalan NC-tehnikan opetuskone, laserleikkauskone*).
Tähtaeg 31.12.2013. Kood 6076

TEENUSED

- Eestis ostetakse tervishoiuvaldkonna pesumisteenust.
Tähtaeg 03.01.2014. Kood 6077
- Eestis hangitakse haljastuste hooldust Saue vallas 2aastasel perioodil.

Tähtaeg 31.12.2014. Kood 6078

- Soomes hangitakse pesupesemis- ja kuivpuhastusteenuseid.
Tähtaeg 09.01.2014. Kood 6079

MÖÖBEL

- Eestis hangitakse tervise- ja loodustoodete kompetentsikeskuse laborite mööbel.
Tähtaeg 30.12.2013. Kood 6080
- Soomes hangitakse suurkõrgisistust.
Tähtaeg 30.12.2013. Kood 6081

RÕIVAD

- Soomes hangitakse imikurõivaid, raamatuid, mänguasju, imikuhooldustoodeteid, kokkupandavaid kaste.
Tähtaeg 20.01.2014. Kood 6082
- Soomes hangitakse spordikaupu ja -varustust. **Tähtaeg 31.12.2013. Kood 6083**

MUUD

- Soomes hangitakse pehmeid paberitooted ja polüeteenist jäätme- ja prügikotte.
Tähtaeg 04.01.2014. Kood 6084
- Soomes hangitakse elektrienergiat.
Tähtaeg 10.01.2014. Kood 6085
- Soomes hangitakse lihatooteid, pakkumiste esitamine rootsi keeles.

Tähtaeg 10.01.2014. Kood 6086

- Soomes hangitakse kruusa, liiva ja killustiku. **Tähtaeg 30.12.2013. Kood 6087**
- Soomes hangitakse ehitusteenuseid ja projektijuhtimisteenust (*eduskunnan päära-kennus*). **Tähtaeg 20.12.2013. Kood 6088**
- Soomes hangitakse ärikingitusi ja promotooted. **Tähtaeg 02.01.2014. Kood 6089**
- Soomes ostetakse servereid. Pakkumiste esitamine inglise keeles.
Tähtaeg 31.12.2013. Kood 6090
- Soomes hangitakse tehnilise projekteerimisteenuseid.
Tähtaeg 31.12.2013. Kood 6091
- Soomes ostetakse klaver (*Flyygeliien hankinta*). **Tähtaeg 27.12.2013. Kood 6092**

KOOSTÖÖPAKKUMISED

- Poola ettevõtte otsib LED-valgusdioodide edasimüüjaid. **Kood: BRPL20131106003**
- Loode-Itaalia suurim puidust kastide tootja otsib saeveskeid või mööblitootjad Baltikumist, kes oleksid valmis tootma puidust veinipudelite kaste, pakub allhanget. **Kood: BRIT20130913001**
- Poola mikroettevõtte tegeleb biomassi kütmise tehnoloogiate arendamisega (küttevõimsuse tõstmine), otsib pelletitootjaid kaubanduslepingu sõlmimiseks. **Kood: TOPL20130730002**
- Prantsuse ettevõtte on spetsialiseerunud mootori osade tootmisele autotööstussektorile, otsib raua, terase või alumiiniumi sulatusega tegelevat tarnijat. **Kood: BRFR20131025002**
- Saksa perfolinti ja kinnitusribasid tootev ettevõtte otsib terase tsinkimisega tegelevat (Dx51DZ 100) ja sünteetiliste graanulite tarnijat (tsingitud terase paksuseks 0,75 mm). Tehisgraanulid peavad olema madala tihedusega polüetüleenist (LDPE) sulavoolavusindeksiga (Melt Flow Index) 1,5 ja tihedusega 0,92. **Kood: BRDE20131021001**
- Suurbritannia erikeemikaalide edasimüüjaga tegelev ettevõtte on huvitatud osaluse omandamisest samas vallas tegutsevas keemiaettevõttes. **Kood: 20121026029**
- Rumeenia ettevõtte tegeleb toidu ja külmutatud kaupade edasimüüjaga, pakub oma teenuseid Rumeenia turule sisenejatele. **Kood: 20130426041 BR**
- Hollandi personaliotsinguga tegelev ettevõtte pakub ja värbab kõrgharitud töötajaid IKT sektorist, otsib usaldusväärset partnerit Eestist spetsialistide värbamiseks. **Kood: BONL20130902001**

ENTERPRISE EUROPE NETWORK:

RIIGIHANGETE INFO:

Lea Aasamaa
Koordinaator
Tel: 604 0083
E-post: lea.aasamaa@koda.ee

KOOSTÖÖPAKKUMISTE INFO:

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



▶ INNOVATSIOONIVEERG

Märka noori talente

Jõulukuule kohaselt keskendub seekordne lugu uuenduslikele kingiideedele. Kummitab ju vast pea igaüht vähemalt kord aastas küsimus, mida meelde jäävat oma ettevõtte partneritele pühade puhul kinkida. Loodetavasti leiata siit mõned ideed!

NOORED JA ANDEKAD

Eestis on hulgaliselt noori disainereid, kelle valmistatu paitab nii silma kui ergutab ilumeelt. Sisse astuda võiks disainipoodidesse või -galeriidesse, mida on tekkinud sama hulgaliselt kui seeni peale kosutavat vihma. Muide, esimene kohalike disainerite loomingut koondav ning õigusega end Eesti disaini esinduspoena esitlev Nu Nordik peab detsembrikuus oma 11. sünnipäeva! Kui sealsest valikust jääb väheks ning hing ihkab midagi erilisemat, saab loojaga ka otse ühendust võtta. Ateljee või tööruumide külastus võib olla sama inspireeriv kui loodav asi ise. Mõned nimed siinkohal vihjeks: järgmise aasta veebruaris Londoni Moenädala raames toimuvale International Fashion Showcase'ile sõidavad Eestit esindama disainerid Marit Ilison, Kärt Pöldmann, jonurm ja Sille Sikkman. Esimesed kaks neist tegelevad naisteriie- ja -aksessuaaride loomisega, viimased kaks on aga keskendunud meeste suunatud toodete väljatöötamisele.

UUENDUSED, MIS KUTSUKSID INIMESI OSTUSID TEGEMA

Suured kaubandushiiud nagu näiteks Gap on hiljuti tõdenud ja meedia vahenduselgi välja öelnud, et vaja on leida uusi viise, kuidas inimesi poodidesse meelitada. Suurest sildist poe vaateaknal, mis teatab, et kõik tooted on 20% tavahinnast soodsamad, jääb nüüdsel infoajastul väheseks. Gapi puhul on üheks lahenduseks näiteks võimalus e-poes tooted välja valida ning nende eest ära tasuda ja välja valida pood, kuhu neile ise järgi minna. Klient pääseb poejärjekorras seismisest ning tüütust riulite vahel tunglemisest ning

tema poeelamuseks kujuneb kaubale järgimine. Vaadates käibekasvu, on antud uuendus end kuhjaga ära tasunud. Eestis on alternatiivseks ostude sooritamiseks aga näiteks Tallinna Loomeinkubaatori korraldatav Bazaar, kus oma loomingut

▶ Uuring annab veelkord tunningust tõsiasiast, et annetamine ja heategevus pole enam kaugelt pisikese kildkonna pärusmaa.

müüvad ühel päeval arvukad loomeettevõtjad. Kliendi võiduks on otsekontakt toote autoriga, mitte anonüümse poemüüjaga. Senini on Bazaari korraldatud küll vaid kord aastas, kuid lootus on, et sarnased aktsioonid tulevikus sagedamini aset leiavad.

HINDA TOOTE JÄTKUSUUTLIKKUST

Hiljuti Heateo SA ja TNS Emori koostöös läbiviidud uuringu tulemuste kohaselt on 2013. aasta jooksul heategevusega kokku puutunud suurem osa – 85% – Eesti elanikkonnast. 45% uuringus osalenutest on ostnud tooteid, mille tulust osa läheb heategevuseks. Sotsiaalsete ettevõtete tooteid on ostnud 13% vastajatest. Antud uuring annab veelkord tunningust tõsiasiast, et annetamine ja heategevus pole enam kaugelt pisikese kildkonna pärusmaa. Ka sobivate kinkide leidmisel võiks kaaluda nende sotsiaalset ning keskkonnamõju. Samuti on alati võimalus toetada mõnda head algatust või organisatsiooni. Lihtne ja kasutajamugav



FOTO: INTERNET

Swedbanki annetuskeskond „Ma armastan aidata“ tähistab sellel aastal oma 5. sünnipäeva, kuid samaladseid keskkondi on teisiigi.

Loodan, et säravad ideed ja noorte talentide looming pakub avastamis- ja kinkimisrõõmu!



PIRET POTISEPP

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium

▶ EUROOPA UUDISED

Ühtsest Euroopa taevast

Võib vist öelda, et kõik me aeg-ajalt lendame. Lennuühenduste olemasolu ja toimivus on tähtsad nii isiku kui riigi tasandil. See on oluline teema ka Brüsselis. Üheks valdkonnaks ongi Euroopa Komisjoni (EK) käsul algatuse „Ühtne Euroopa taevas“ uuestisõnastamine.

Järgnevalt käsitlengi ülevaatlilikult mõningaid noppaid selle algatuse eesmärkidest ja tagamaadest. Seda tehes tugineb Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee (EMSK) hetkel väljatöötatavale vastavasisulisele arvamusele.

Ühtse Euroopa taeva saavutamine on jätkuvalt üks Euroopa lennunduspoliitika peamisi eesmärke. See, mis on käimas, on Euroopa lennuruumi reform, mis aga ei suju. Seda põhjusel, et liikmesriigid osutavad vastupanu. EK tahab parandada Euroopa õhuruumi korraldamist ja juhtimist. Üheks probleemivaldkonnaks on aeronavigatsiooniteenuste pakkumise vähenemine tõhusus ja kulutõhusus Euroopas. Paraku ongi Euroopa taevas lennutõhusus, aga ka läbilaskevõime jätkuvalt väga madal. Probleemi ulatus saab selgeks, kui võrrelda Euroopat Ameerika Ühendriikidega, mille õhuruum on sarnase suurusega. USAs kontrollib marsruutlendude puhul õhuruumi üks teenuseosutaja, kuid Euroopas tegutseb samas valdkonnas 38 teenuseosutajat. USA teenuseosutaja teenindab 38% võrra väiksema personaliga peaaegu 70% rohkem lende. Sellise tõhususe ja tootlikkuse erinevuse peamised põhjused on ELi liikmesriikide vastuses Brüsseli esialgsele selleteemalisele kavale, isegi algselt väljapakutud tagasihoidlike eesmärkide täitmatajätmine, järelevalveasutuste järelevalve- ja jõustamistevõime vähenemine tõhusus ning teenuseosutajate heaks töötavate tugitöötajate ebaproportsionaalselt suur hulk.

Viis teenuseosutajat tekitavad 60% Euroopa lennuliikluse korraldamise tasudest. EK soovibki välja uurida, miks on nende suurte mastaabisäästuga ettevõtjate kulud kahekordsed ja, võrreldes väiksemate pakkujatega, mõnikord neljakordsedki. Majandusteooriatele tuginedes peaks aga olukord olema vastupidine. Vastav koguväärtus alates otsestest ja kaudsetest kuludest võrdluserioodil 2015–2019 on EUROCONTROLi hinnangul üle 70 miljardi euro.

Teine suur probleem, millega tuleb tegeleda, on lennuliikluse korraldamise süsteemi killustatus. Euroopa lennuliikluse korraldamise süsteem koosneb 28 riiklikust ametiasutusest, mille järelevalve all on üle 100 aeronavigatsiooniteenuse osutaja, kellest igaühe üle teostab järelevalvet eri riiklik asutus, ning mille süsteemid, eeskirjad ja protseduurid on suurel määral erinevad. On palju lisakulusid, mis tulenevad sellest, et Euroopal on suur hulk teenuseosutajaid, kellest igaüks teeb otsuseid omaenda kapitaliinvesteeringute programmi üle, hankides omaette ja säilitades oma vastavaid süsteeme. Need süsteemid omakorda ei ühildu sageli teiste aeronavigatsiooniteenuste osutaja süsteemidega. Probleemi muudavad keerukamaks eraldi koolitused töötajatele, eraldiseisvate töökordade loomine ning teenuste pakkumine väikses õhuruumis. 38 suurt riiklikku aeronavigatsiooniteenuste osutajat kuluta-



▶ Üldiselt on parimaks reguleerijaks konkurents, kuid see on lennuliikluse korraldamise tuumikteenuse pakkumisel täiesti puudu.

sid aastas kokku umbes 1 miljard eurot põhivarale, millisest kulutusest ükski osa ei ole kooskõlastatud ega kontrollitud sobivuse või võrgule pakutava kogukasu suhtes.

Euroopa Komisjon püüab aga suurendada selliste seni eraldi tehtavate otsuste kooskõlastamist ning toetada suuremat koostööd ja kasu võrgule. 1990. aastate lõpus seisis Euroopa lennujuhtimisteenuste pakkumisel silmitsi suurte viivituste ja vähese tõhususega. Üle kümne aasta hiljem on Euroopa õhuruum endiselt väga killustunud. Killustatus omakorda suurendab kulusid. 2011. aastal moodustasid Eu-



FOTO: ISTOCKPHOTO

roopa lennujuhtimise otsesed ja kaudsed kulud kokku umbes 14 miljardit eurot. Ainuüksi otsesed kulud (kasutustasudena kogutavad) moodustavad üle 20% kõige tõhusamate lennuettevõtjate kogu tegevuskuludest, võtmata arvesse kütusekulu. Erinevalt teistest transpordiliikidest võetakse kogu kõnealune kulu kasutajatelt, st tarbijatelt. Kuigi tootlikkus (möödetuna lennujuhi töötundides) on viimase kümnenendi jooksul umbes 18% võrra suurenenud, on üldised lennujuhtide tööjõukulud kasvanud kiiremini (peaaegu 40% võrra). Lennujuhid moodustavad siiski ainult kolmandiku aeronavigatsiooniteenuste osutajate töötajatest. See aga näitab tugitöötajate väga suurt hulka (2011. aastal umbes 30 000).

MIDA SIIS EK SAAVUTADA TAHAB?

Sidusam võrgupõhine lähenemisviis lennuteede kavandamisele võiks vähendada keskmisi lennukaugusi Euroopa

õhuruumis umbes 10 minuti võrra, vähendades kütusepõletamist ja sellega kaasnevat CO₂-heidet. Aga tuleb välja, et suuremat sidusust ja ühtsemat korraldust ei taha liikmesriigid. Nagu öeldud, on riigid olnud tõrjuvad ka lennuliikluse korraldamise reformi suhtes, kartes streike või võimalikke tagasilööke riigielarvete tuludele. Riigid kardavad, et integreeritumalt toimiv õhuruum võiks vähendada riiklikku õhuruumi läbivate lennuteede kasutamist, see omakorda vähendaks riikide tulusid. Praeguses süsteemis on aga liikmesriikidel ühtse taeva komitees eesmärkide, tulemuslikkuse kava vastuvõtmise ning parandusmeetmetega nõustumisega eesmärkide mittesaavutamise osas lõplik sõnaõigus. Üldiselt on parimaks reguleerijaks konkurents, kuid see on lennuliikluse korraldamise tuumikteenuse pakkumisel täiesti puudu. EMSK leiab, et konkurentsi puudumisel on sellevõrra tähtsam, et selliseid monopoliseid pakkujaid jõuliselt ja tõhusalt majanduslikult reguleeritaks, mis toimiks

konkurentsi aseainena. Mis ja kuidas edasi saab, on lahtine. Selge on, et antud teemal kiireid lahendusi ja ühtset taevast niipea tulemas ei ole.



REET TEDER

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja
esindaja EMSKS

JUHTIMISVEERG

PRIIT JA PEETER REBANE ON AASTA ETTEVÕTJA AUHINDA RAUDSELT VÄÄRT!



FOTO: FLICKR

Aga see auhind kannab veel üht tähtsat sõnumit

Robbie Williamsi bändi blogipostitus, kus nad hääletasid Tallinna kontserdi kogu tänavuse tuuri parimaks, iseloomustab vendade Priit ja Peeter Rebase kontserdikorraldamise taset kõige paremini. Aga tegelikult kogub mäng alles tuure: veel on tulemas kontserdi DVD, samuti dokumentaalfilm „Robbie Williams: Fans Journey to Tallinn“, mida BBC hakkab ülemaailmselt levitama. Nii et aasta ettevõtja tiitel on vendadel igati välja teenitud. Aga ma usun, et žüriid ei kallutanud mitte niivõrd Robbie kontsert, vaid 20 aastat tehtud tööd selle nimel, et taolised artistid Eestisse tuleksid.

Nende puhul on see auhind minu meelest tunnustus veel millegi eest. Nimelt väärikuse säilitamise eest ka rasketel aegadel. Siin on üks sellistest hetkedest, millest Priit ja Peeter Rebane rääkisid Directori intervjuus mõned aastad tagasi:

„Pühajärve Beach Party ostmine oli meie suur õppetund – 4 miljoni krooni kaotamine 2003. aastal ühe festivaliga oli ikka väga suur asi. See on ka praegu suur

summa, aga siis oli see ikka väga suur raha tagasi maksta.

Rääkisime siis läbi kõigi tarnijatega, kes olid selle festivaliga seotud, ja leppisime kokku, et kõik firmad loobuvad igasugusest kasumist ning teevad meile korraliku allahindluse. Meie omakorda andsime lubaduse, et tasume igal juhul aja jooksul need summad ära. Tasusime ka.

Ainult üks firma hakkas 20–3000 krooni pärast ähvardama. Nad saidki oma raha kohe kätte... Kuid pärast seda ei ole ükski BDG grupi firma nendega koostööd teinud. Ning ei tee ka kunagi. Nii et nad said oma paarkümmend tuhat, ent kaotasid vähemalt paar-kolm miljonit. /.../

Loomulikult oleks 2003. aastal kõige raskemal hetkel olnud lihtsam too firma pankrotti lasta ja uus ettevõtte asutada. Kontserdiäris on see ju päris tavapärane. Aga üks meie kõige tähtsamaid põhimõtteid on see, et sõna tuleb pidada. Me pole nende aastate jooksul ühtki ettevõtet võlgadest pääsemiseks pankrotti lasknud ja loodetavasti ei pea seda ka kunagi tegema.“

Usun, et vennad Rebased nõustuvad minuga, et osa sellest auhinnašarast langeb ka tollaegsetele firmadele, kes otsustasid maaslamajat mitte lüüa ning pigem

käe ulatada. Võimalik et kui seda poleks juhtunud, poleks vennad ettevõtluses. Või kui oleks, ei mõtleks nad nii suurelt.

Nii et see auhind võiks olla tänuks ja tunnustuseks kõigile ettevõtjatele, kes ei viska siis, kui äripartner raskustes, talle kirvest selga. Iga juhi CVs on selle kõrval, mitu kriisi ta on üle elanud, sama oluline see, mitu korda ta on oma tegevusega kedagi kriisist välja aidanud.



TAIVO PAJU

Ajakirja Director peatoimetaja



Cargobus®

• PAKITEENUS • KULLERTEENUS • UKSEST UKSENI •

KÜSI KOJA LIKME ERIPAKKUMIST

 17799

Müügikonsultant
Erkki Odrest
erkki@cargobus.ee

www.cargobus.ee

▲ LIIKMELT LIIKMELE

▶ KOOSTÖÖPAKKUMINE MIDSTATE TOOL & SUPPLY

MIDSTATE TOOL & SUPPLY'D ESINDAVA B&D VENTURES LTD. TEGEVUSALADEKS ON EKSPORDI HALDAMISE JA KAUBANDUSE INVESTEERIMISE TEENUSED. KESKENDUDES PÕHILISELT BALTIMAADELE, SKANDINAAVIALE JA VENEMAALE, ON ETTEVÕTTE EESMÄRGIKS EDENDADA ETTEVÕTTEID ARENEVATEL TURGUDEL.

Midstate Tool & Supply on suurim mootorsõidukite ja tööstuslike tööriistade ning seadmete hulgimüüja USAs. Rahvusvahelise vahendajana vahendab B&D kõike teile vajalikku.

Pakume järgmisi mootorsõidukite ja tööstuslike tööriistu: inventar, abrasiivid, kliimaseadmete tööriistad, pneumaatilised tööriistad ja nende osad, lennukite seadmed, akulaadid, juhtmeta ja elektrilised tööriistad, saed, diiselmootori seadmed, kontrolli ja diagnostika vahendid, kütusekolvid, erinevad tööriistad - võllid, vardad, laiendid, puurid ja padrunid, kinnitusvahendid, väliskeermestamiseks poldid-needid, põletamise- ja mõõtenäidikud ja märgutuled, rehvid, heitgaaside-vahendamise vahendid, masina

tõstmise ja pesemise seadmed, mootorratta-ATV-4x4-merenduse-ja muud töövahendid, värvi ja keha seadmed, tööriistade hoiustamispaigad, auto vedrustustööriistad ja seadmed, keevitusseadmed ja muud eriala tööriistad- ja mudelid

Üle 70 000 laos oleva tootega oleme võimelised varustama teie ettevõtet Ameerika parimate brändidega ning pakkuma kõrgkvaliteetset klienditeenindust. Rahuldame iga turustaja nõudeid. Hea äripartnerluse tõttu pakub Midstate Tool & Supply konkurentsivõimelisi hindu. Pakume seadmeid näiteks sellistelt firmadelt nagu Ammcoates, Amflo Air, Blair Equipment, Bondhus, Channelock, Chicago Pneumatic, Dremel, DeVil Bliss,



Dynabrade, Fluke, Fowler OTC Division, SK Hand Tools, Motor Guard. Kohaletoimetamine FOB New York/New Jersey sadamast valitud Eesti või teiste Balti riikide sadamasse. Tellimuste eest tasumine toimub Pro-Forma põhimõttel.

Hetkel pakume reklaam- ning taustamaterjale ainult inglise keeles. Kui soovite saada infomaterjale erinevate tootegruppide kohta, võtke meiega ühendust.

KONTAKT:

B&D Ventures Ltd.

www.bdventuresltd.com

Gene.Brosius.Midstatetool@bdventuresltd.com

KODA KUTSUB OSALEMA

HOMMIKUKOHV SUURSAADIKUGA: EESTI SUURSAADIK SOOMES MART TARMAK

9. detsembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Välisministeeriumiga lühiseminar „Hommiukohv suursaadikuga“, mille raames kohtub ettevõtjatega Eesti suursaadik Soomes Mart Tarmak. Kohtumisel osaleb ka Eesti majandusnõunik Soomes Jaanus Varu.

Lühiseminar toimub 9. detsembril kell 09.00-11.00



FOTO: WIKICOMMONS

Käsitletavad teemad:

- Soome majanduse olukord ja tulevikuväljavaated;
- Soome ja Eesti majanduskoostöö seis ja võimalused;
- Eesti ettevõtjate võimalustest Soome turul;
- Soome kultuurilised eripärad ärisuhtluses ja asjaajamises
- Saatkonna roll ja võimalused Eesti ettevõtjate abistamisel.

Seminar toimub Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn).

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

LISAINFO

Gerly Jostov

Projektijuht

Tel: 604 0090

E-post: gerly@koda.ee

Vajalik eelregistreerimine hiljemalt 5. detsembril 2013. Kohtade arv on piiratud.

SEMINAR „TULUMAKSU JA KÄIBEMAKSU MUUDATUSED 2014 JA MAKSUPROBLEEMID“

- Aeg:** 13. detsember 2013 kell 10.00-16.00
- Koht:** Kaubanduskoda (Toom-Kooli 17, Tallinn)
- Sihtgrupp:** ettevõtete juhid, finantstöötajad ja raamatupidajad
- Hind:** Kaubanduskoja liikmele 65 eurot, mitteliikmele 130 eurot*

Koolitusel käsitletakse tulumaksu ja käibemaksu muudatusi, mis hakkavad või eeldatavasti hakkavad kehtima 2014 aastal. Samuti käsitletakse olulisemaid maksuprobleeme, mis puudutavad nii erisoodustusi, omakapitali väljamakseid, ettevõtlusega mitteseotud kulusid ja tehingute tõendamist, samuti olulisemaid käibemaksu probleeme.

Käsitletavad teemad:

- Maksumuudatused 2014.
- Olulised tulumaksu probleemid ja uued käsitlused - erisoodustused, seotud isikud, püsiv tegevuskoht, siirded, kingitused.
- Tehingud omanike, juhtide ja töötajate ja seal tekkivad maksuriskid.
- Kodukontoriga seotud maksud.
- Välislihetustega seotud probleemid ja kohtupraktika.

- Dividendide ja omakapitalist väljamaksete maksustamine ja kohtupraktika.
- Käibemaksuobjekt ja pöördkäibemaksu koostus.
- Kinnisasja ja metalljäätmete käibemaksuga maksustamise uus kord
- Piiriüleste kaubatehingute maksustamise eripära ja riskid, 0% määra tõendamine.
- Mida arvestada piiriüleste teenuste osutamisel.
- Maksustatava väärtusega seotud probleemid sh seotud isikud, vahendus, komisjon.
- Sisendkäibemaksu mahaarvamise meetodid ja praktikas tekkinud probleemid.
- Arvele esitatavad nõuded ja tõendamiskoormus.
- Olulisem kohtupraktika maksuasjades.

Tuukse näiteid Maksuameti praktikast ja kohtupraktikast maksuasjades.



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

Tõnis Jakob on audiitorariühingu OÜ Marisett juhataja ja juhtiv maksukonsultant ning vandeaudiitor. Ta on muuhulgas töötanud Maksuameti peadirektori asetäitjana, Ernst & Young juhtiva maksu-konsultandina ja audiitorina ning KPMG-s juhtiva maksukonsultandina. Ta on osalenud lektorina paljudel raamatupidamise ja maksustamise

teemalistel avalikel koolitustel ja seminaridel ning on olnud ülikoolides maksustamise õppejõud.

* HINNALE LISANDUB KÄIBEMAKS. HINNAS SISALDUVAD TEABEMATERJALID, LÕUNA JA KOHVIPAUS.

INFO JA REGISTREERIMINE:

Kati Krass

Projektijuht

Tel: 443 0989

E-post: kati@koda.ee

Seminar „2013. a majandusaasta aruande koostamine koos uute RTJide rakendamisega“



FOTO: ISTOCKPHOTO

Aeg: 16. jaanuar 2014
Koht: Kaubanduskoda
 (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Sihtgrupp: raamatupidajad,
 finantstöötajad
Hind: Kaubanduskoja liikmele
 55 eurot, mitteliikmele
 110 eurot*

Seminaril jagatakse praktilisi soovitusi Eesti raamatupidamise hea tava nõuetele vastava 2013. a raamatupidamise aastaaruande koostamise sõlmküsimumuste lahendamise kohta. Selgitatakse, kuidas arvestada aastaaruande koostamisel 01.01.2013 jõustunud RTJ muudatustega. Praktiliste näidete abil antakse ülevaade olulisematest muudatustest, üleminekusätetest ja info avalikustamise nõuetest. Raamatupidamise aastaaruande koostamisel enam esinevate vigade ja kogemuste analüüs.

KÄSITLETAVAD TEEMAD:

- Majandusaasta aruanne
 - » Majandusaasta aruande üldnõuded
 - » Audiitorkontroll ja ülevaatus
 - » Kasumi jaotamine ja kahjumi katmine
- Raamatupidamise aastaaruanne Eesti hea raamatupidamistava järgi.
 - » Uus RTJ - olulisemad muudatused
 - » Uuele RTJile ülemineku kajastamine raamatupidamise aastaaruandes
- Varade ja kohustuste hindamine ja kajastamine uue RTJ järgi
 - » Nõuded
 - » Varud
 - » Materiaalne ja immateriaalne põhivara
 - » Kinnisvarainvesteeringud
 - » Eraldised
 - » Sihtfinantseerimine
- Omakapitali kajastamine aastaaruandes. Sissemakseta osakapital
- Soovitusi omakapitali muutuste aruande ja rahavoogude aruande koostamiseks
- Aruande elektrooniline esitamine



Lektor: Maire Otsus on vannutatud audiitor, Finantsinspektsiooni regulatsioonide ja aruandluse divisjoni spetsialist. Maire Otsus on lõpetanud Tartu Ülikooli rahanduse ja krediidi eriala, töötanud pearaamatupidajana, audiitorina. Praegu töötab Finantsinspektsioonis järelevalvepoliitika spetsialistina. Vandeaudiitor aastast 1994. Tegutsenud tunnustatud lektorina ja viinud läbi hulga koolitusi raamatupidamise, finantsanalüüsi ja finantsjuhtimise valdkondades.

Kaubanduskoda korraldab sama koolituse ka 9. jaanuaril 2014 Pärnus. Vaata lisa Kaubanduskoja kodulehelt!

* HINNALE LISANDUB KÄIBEMAKS. HINNAS SISALDUVAD TEABEMATERJALID, LÕUNA JA KOHVIPAUS.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

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

EKSPORDIKOOLITUSED

2014



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



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



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

KOOLITUS „KONTAKTIDE LOOMINE JA KOOSTÖÖPARTNERITE LEIDMINE SIHTTURUL“ Tulemusliku partnervõrgu loomine välisurgudel

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17)
20. jaanuar, 17. veebruar

Tartu • Dorpati Konverentsikeskuses (Turu 2)
10. märts

KOOLITUS „EKSPORTÖÖRI INFOALLIKAD: TESTIMISEST, VAATLUSEST, TURU-UURINGUTEST JA MUUST“

Kuidas saada lihtsalt ja kiirelt välisurgudelt infot?

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17)
21. jaanuar, 19. veebruar

Tartu • Dorpati Konverentsikeskuses (Turu 2)
12. märts

VÄLISMESSIKOOLITUS

Kuidas maksimeerida messi kui investeringu tasuvust? • Maksimaalselt head ja mõõdetavad tulemused messilt.

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17)
24. jaanuar, 20. veebruar

Tartu • Dorpati Konverentsikeskuses (Turu 2)
11. märts

LISAINFO JA REGISTREERUMINE:

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

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

Registreerumine Kaubanduskoja kodulehe

www.koda.ee kaudu.

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

Korraldajatel on õigus teha vajadusel programmis muudatusi.

Ekspordialane info EAS-i kodulehel

www.eas.ee/ekspordikoolitused

Koolituste korraldamist rahastab Euroopa Sotsiaalfond

UUED LIIKMED

HARJUMAA JA TALLINN

DRUIDE OÜ		Kosmeetika ja tualetitarvete jae- ja hulgimüük.
ECOPLANET OÜ	www.ecoplanet.ee	Ohtlike jäätmete kogumine ja transport.
ENERGOGEN OÜ	www.energogen.ee	Taastuenergiasisüsteemide projekteerimine, konsultatsioonid, paigaldus ja hooldus.
EVENT CATERING OÜ	www.eventcatering.ee	Toitlustusteenuse osutamine kliendi poolt valitud kohas. Lauanõude ja mööbli rent.
FEATURE OÜ	www.feature.ee	Kaitstud paberite trükkimisel vajalike materjalide müük, konsultatsiooni- ja IT-teenused.
STAR FUR OÜ	www.starfur.net	Karusnahkade ost-müük.
WOW EVENTS OÜ	www.wowevents.ee	Üritusturundus, meelelahutusürituste korraldamine, turunduskommunikatsiooni täislahendused, reklaamiteenused. Konverentside, festivalide jne korraldamine.

SAAREMAA

BALTIC WIND ENERGY OÜ		Elektrienergia tootmine tuuleenergiast. Metsaraie.
-----------------------	--	----------------------------------------------------

JUUBILARID

Õnnitleme ettevõtte juubeli puhul!

90

JUVEEL OÜ
liige alates 1996
ROMAN TAVAST OÜ
liige alates 1994

25

EBS EDUCATION OÜ
liige alates 1989
K-PROJEKT AS
liige alates 1998

20

ARAVETE METALLITÖÖDE OÜ
liige alates 1996
AVES TRAVEL AS
liige alates 2011
BALTI VESKI AS
liige alates 1996
COATS EESTI AS
liige alates 1999
COMFORT AE AS
liige alates 1999
EB THERM OÜ
liige alates 1997

EMPRESSO KANGAD OÜ

liige alates 1998
GETZ EESTI AS
liige alates 2001
NITROFERT AS
liige alates 2002
PINTAVÄRI EESTI OÜ
liige alates 1999
PLAGG TRADE OÜ
liige alates 1997
PROLEXPLAST AS
liige alates 1995
PÕLTSAMAA FELIX AS
liige alates 1996
R-KIOSK ESTONIA AS
liige alates 2004
SEB PANK AS
liige alates 1996
ZIGMUND AS
liige alates 2006
TERASKOMPANJON AS
liige alates 1997
VIRU TRANS AS
liige alates 1997
VOKA MASIN AS
liige alates 1997
VOPAK E.O.S. AS AS
liige alates 2001

15

ACREF OÜ
liige alates 2000
BETAMAR OÜ
liige alates 2000
BNS EESTI OÜ
liige alates 2005
DIAPOL GRANITE OÜ
liige alates 1999
ELKDATA OÜ
liige alates 2009
ENERPOINT SAARE OÜ
liige alates 2003
LASITA MAJA PRODUCTION AS
liige alates 2003
MOUNTAIN LOGHOME OÜ
liige alates 1999
NOR-EST WOOD AS
liige alates 1999
RTG PROJEKTIBÜROO AS
liige alates 2004
WETOREX OÜ
liige alates 2003

10

ABPLANALP ESTEE OÜ
liige alates 2006
ADVOKAADIBÜROO LEXTAL OÜ
liige alates 2007
ALA TALUTEHNIKA OÜ
liige alates 2013
COLLECTION TEAM OÜ
liige alates 2009
ESTPLAST TOOTMINE OÜ
liige alates 2008
ISIS MEDICAL OÜ
liige alates 2005
TOMRA BALTIC OÜ
liige alates 2007
TÖÖSTUSTARVIKUTE KESKUS OÜ
liige alates 2011

5

ATLAS BALTIC OÜ
liige alates 2010
PRICEBOX OÜ
liige alates 2010

Staatuses sümbol.

Mercedes-Benz S-klass.

Uus Mercedes-Benz S-klass ei tee ühtegi kompromissi. Mugavaim, turvalisim ja tehnoloogiliselt kõige täiuslikum auto maailmas ületab kõik Teie ootused, olgu need nii kõrged kui tahes.

www.mercedes-benz.ee



Mercedes-Benz
The best or nothing.

Keskmine kütusekulu 5,5 - 10,3 l / 100 km, CO₂-emissioon 146 - 246 g / km.

SILBERAUTO

Silberauto Eesti AS esindused: Tallinn, Järvevana tee 11, tel 626 6000 Tartu, Ringtee 61, tel 730 0720 Pärnu, Riia mnt 231a, tel 445 1990 Rakvere, Haljala tee 1, tel 660 0152
www.mercedes-benz.ee Mercedes-Benz peaesindus Eestis AS Silberauto: Tallinn, Järvevana tee 11