



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA

IGA LIIGE LOEB! • ILMUB AASTAST 1925

NR 18 • 06/11/2013

Koja ettepanekud välismaalaste seaduse muutmiseks

► lk 5



Uus kiirendiprogramm Buildit Beta ootab vidinavalmistajaid

► lk 6

Eesti ettevõtted ühisstendiga Alihankinta 2013 messil Tampere

► lk 14

Suurematest omavalitsustest loodetakse suuremat rikkust

► lk 8

KODA KUTSUB OSALEMA

Kuidas maksimeerida messi kui investeringu tasuvust?

Kuidas saavutada maksimaalselt head ja mõõdetavad tulemused messilt?

Vastused neile küsimustele saate 14. novembril Kaubanduskojas toimival Välismessikoolitusel. Koolitusele on oodatud Eesti ettevõtted, kellel on plaanis osaleda välismessidel või kes on huvitatud oma varasemate messil osalemise kogemuste edasiarendamisest. **Lk 25**



Sinu ettevõtlustugi Euroopas

Tihti nähakse investeringuid infotehnoloogiasse pigem tüütu kulu kui investeringuna, mille kasu pikemas perspektiivis ei osata mõõta.

Kuidas on tarkvara investeringud seotud ettevõtte äriprotsesside juhtimise ja ühendamisega ühtseks tervikuks?

Kuidas infotehnoloogia saab mõjutada terve ettevõtte tootlikkust?

Kes peaks tegelema investeringute planeerimise ja elluviimise juhtimisega?

Kuidas mõõta tarkvarainvesteeringute mõju ettevõttele?

Nendele küsimustele saab vastuse Eesti Infotehnoloogia ja Telekommunikatsiooni Liidu ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja korraldatud hommikuseminaril

„Kuidas ettevõtete areng on mõjutatud äritarkvara investeeringutest“

**kolmapäeval, 20. novembril
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)**



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti tuleviku heaks



Äritarkvara investeeringute mõjust räägivad BCS Itera tegevjuht Erko Tamuri, ärijuhid Kristi Hakkaja ja Marek Maido ning müügijuht Leho Hermann. Seminari teises pooles räägivad oma kogemusest äritarkvara tellijatena kahe ettevõtte esindajad.

Seminar on mõeldud kõigile osapooltele, kes on seotud äritarkvara sisseostu või tellimisega seotud otsuste tegemisega oma ettevõttes.

Seminar toimub Eesti IKT klasteri raames Euroopa Regionaalarengu Fondi toel.

Lisainfo ja registreerimine:
Jane Juhanson
Kaubanduskoja projektijuht
Tel: 604 0081
E-post: jane@koda.ee

Füüsilistele isikutele tehtavate väljamaksete osas tuleb maksustamisel silmas pidada mitmeid reegleid. Maksustamisel omab kaalu makse saaja residentsus. Teatud väljamaksete osas võivad maksumäärad residentide ja mitteresidentide puhul erineda. Ka töö tegemise või teenuse osutamise koht (riik) omab tähtsust, sest Eesti ja teiste riikide vahel sõlmitud maksulepingud määravad täpselt ära, milliseid tululiike lepinguosaliste riikide residentide osas maksustada saab. Vahel osutub keeruliseks seegi, et raskesti on eristatav erinevate tasuliikide suurus, näiteks kas tegemist on juhtorgani liikme tasuga, töötasuga või hoopis dividendiga. Õigesti määratletud tasu liik on oluline ka selle poolest, et arvutada ja deklareerida maksudeklaratsioonides väljamaksetelt kõik maksuseadustes selle väljamakse liigi kohta kehtestatud maksud.



Sarja „Pärastlõuna maksukonsultandiga“ järgmine seminar, mille teemaks on „Füüsilistele isikutele tehtud väljamaksed“ leiab aset neljapäeval, 28. novembril 2013 Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn).

Lektor Virve Aru on Röd & Partner Audit OÜ-s töötanud maksukonsultandina alates 2002. aastast. Tal on

majanduslane kõrgharidus ja tema igapäevane töö seisneb klientide ja kolleegide konsulteerimises, maksuriskide hindamises ja auditi meeskondades osalemises.

Seminari eesmärk on tutvustada füüsilistele isikutele tehtavate väljamaksete maksustamisega seotud reegleid ja erisusi.

Koolitusele on oodatud nii ettevõtete juhid, finantsjuhid kui ka igapäevaselt teemaga kokku puutuvad raamatupidajad.

Koolituse kava:

13.15-13.30 Registreerimine ja tervituskohv
13.30-16.30 Ettekanne teemal „Füüsilistele isikutele tehtud väljamaksed“ ja arutelu

Teemade käsitlus:

- » Maksuerisused residentide ja mitteresidentide osas.
- » Maksustamise aspektid väljamaksete liigist sõltuvalt:
 - palk, juhtorgani liikme tasu, erinevad hüvitised, üüri-, rendi- ja litsentsitasud, laen ja intress,
 - kulude hüvitamised, tasu osutatud teenuste ja müüdüd kaupade eest, dividendid, jne;
 - kus töö tehti või teenus osutati;
 - milliseid makse tuleb arvestada;
 - maksustamise näited erinevate väljamakse liikide osas.

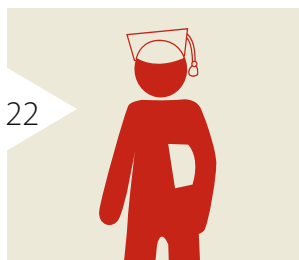
Koolituse maksumus on Kaubanduskoja liikmele 35 eurot ja mitteliikmele 70 eurot, millele lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad tervituskohv ja koolitusmaterjalid.

Registreerumise tähtaeg on 25. november 2013.

Lisainformatsioon:

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

Röd & Partner



JUHTKIRI

4 Raamatupidajate elu läheb lähiajal lihtsamaks?

ETTEVÕTJA KÜSIB

5 Kui palju saab kohustuse rikkumise korral viivist nõuda?

JURISTI TÖÖLAUALT

6 Koja ettepanekud välismaalaste seaduse muutmiseks

8 Suurematest omavalitsustest loodetakse suuremat rikkust

EUROOPA UUDISED

10 Tulekul on standardne käibedeklaratsioon ehk Brüssel lihtsustab käibemaksudirektiivi

KASULIKKU

12 Kliendi tegeliku vajaduse mõistmine eeldab nii küsimise- kui ka kuulamise oskust

13 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

TAGASIVAADE

17 Eesti ettevõtted ühisstendiga Alihankinta 2013 messil Tamperes

ETTEVÕTLIKKUS

20 Üheskoos ettevõtlikkust hoides

INNOVATSIOONIVEERG

22 Välispraktikant Eesti ettevõttes

24 KODA KUTSUB OSALEMA

26 LIIKMELT LIIKMELE

27 UUED LIIKMED/JUUBILARID

KODA KUTSUB OSALEMA

13. november **FINANTS- JA MAKSUALASED KOOLITUSED SEMINAR „PÕHJALIKULT ERISOODUSTUSTEST MAKSUAMETI PILGU LÄBI ▶ Ik 25**
TÜ Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu)
Hind: Kaubanduskoja liikmetele 35 eurot, mitteliikmetele 65 eurot*
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee
27. november **SEMINAR „KUIDAS KAITSTA ENNAST MAKSUHALDURI EEST?“**
Kaubanduskojas Toom-Kooli 17, Tallinn
Info: Toomas Hansson • 744 2196 • toomas@koda.ee
28. november **SEMINAR „MIDA KONTROLLIB MAKSUAMET MAKSUREVISJONI KÄIGUS? MAKSUVÕLGADE TASUMINE KOOSTÖÖS MAKSUHALDURIGA“ ▶ Ik 24**
Kaubanduskojas Toom-Kooli 17, Tallinn
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee
28. november **PÄRASTLÕUNA MAKSUKONSULTANDIGA: FÜÜSILISTELE ISIKUTELE TEHTUD VÄLJAMAKSED ▶ Ik 2**
Kaubanduskojas Toom-Kooli 17, Tallinn
Info: Jane Juhanson • 604 0081 • jane@koda.ee
-
19. november **TARBIJAKAITSE KONVERENTS „VÄLJAKUTSED JA OOTUSED TARBIMISKESKKONNAS: KASUTATUD AUTODE TURG“**
Swissôtel Tallinnas (Tornimäe 3, Tallinn)
Info: Helena Hansen • 620 1709
helena.hansen@tarbijakaitseamet.ee
Euroopa Komisjoni Eesti esindus • 626 4400
-
11. november **EKSPORDIKOOLITUSED KOOLITUS „KONTAKTIDE LOOMINE JA KOOSTÖÖPARTNERITE LEIDMINE SIHTTURUL“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee
12. november **KOOLITUS „EKSPORTÖÖRI INFOALLIKAD: TESTIMISEST, VAATLUSEST, TURU-UURINGUTEST JA MUUST“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Haili Kapsi • 604 0078 • haili@koda.ee
14. november **VÄLISMESSIKOOLITUS**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Lidia Friedenthal • 604 0077 • lidia@koda.ee
-
20. november **MUUD KOOLITUSED KOOLITUS „KUIDAS ETTEVÕTETE ARENG ON MÕJUTATUD ÄRITARKVARA INVESTEERINGUTEST?“ ▶ Ik 2**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Jane Juhanson • 604 0081 • jane@koda.ee
21. november **SEMINAR „KUIDAS LEIDA ÄRIKONTAKTE JA SAAVUTADA EDU ROOTSI TURUL?“ ▶ Ik 24**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee
-
20. november **KONTAKTKOHTUMISED JA MESSID KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS MESSI MEDICA 2013 RAAMES**
Düsseldorfs Saksamaal
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
20. november **KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS MESSIL MILIPOL PARIS 2013**
Pariisis Prantsusmaal
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
28. november **EUROOPA ETTEVÕTJATE KONTAKTKOHTUMISED EUROOPA KOMISJONI ASEPRESIDENT ANTONIO TAJANI VISIIDI RAAMES ▶ Ik 14**
Portugalis
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
1. detsember **ÄRIVISIIT JEKATERINBURGI**
Info: Kristy Tättar • 604 0093 • kristy@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

▶ JUHTKIRI

Raamatupidajate elu läheb lähiajal lihtsamaks?

Täna on Kaubanduskojal töös palju erinevaid teemasid, mis peaksid ettevõtjate halduskoormust oluliselt vähendama, seega ka raamatupidajate tööd. Kahjuks on tulevikku vaadates näha ka mitmeid muutusi, mis meie hinnangul tõstavad koormust ja kohe oluliselt - muudatused käibe- ja tulumaksuseadustes, SEPAle üleminek (sh IBAN kontonumbri kasutuselevõtt, otsekorralduste muutumine), uus kavandatav töötajate register, TSD vormi ja statistilise aruandluse ühildamise plaan. Kas ja kuidas need otseselt nt just raamatupidaja või finantsjuhi ülesandeid muudavad, on keeruline hinnata, kuid muudavad kindlasti.

Tõsi on see, et Koda ise on survestanud riigiameteid, et kui mingisugust muudatust teha, siis tuleks kõiki asju vaadata ühtselt suure pildina ja ühildada elektrooniliselt erinevad registrid, aga sellega on mitu „aga“. Erinevad ametid ajavad asju erinevas tempos, oma rahakotist, võimekusest lähtuvalt ning uusi soove tuleb aina juurde ning „soovide registrit“ ei halda tegelikult keegi. Keegi ei ole nõus ka oma senisest tegevusest loobuma või seda naljalt muutma.

Toon mõned näited. Kirgi küttev käibe- ja tulumaksuseaduse muudatus: ajakirjanduse vahendusel jääb mulje, et „pada söimab katelt“. Tõsi – Koja esindaja käis komisjoni koosolekul, millele vihjab rahandusminister, ja kus olla ettevõtjatega kõik kokku lepitud.

Komisjoni otsusest saab lugeda: „Komisjon põhimõtteliselt toetas ettepanekut ning pidas selle rakendamist prioriteetseks sammuks maksupettuste piiramisel. Komisjon pidas oluliseks, et ettepaneku rakenduslikud probleemid saaksid piisavalt käsitletud“.

Kas sellest otsusest võiks välja lugeda, et üle 1000euroseid arveid (kliendi lõikes summeeritult) peab hakkama deklareerima? Kas keegi on tegelema rakenduslike probleemide väljaselgitamisega? Meie teada mitte.

Oleme ettevõtete käest palunud hinnangut arvete deklareerimise kohustusega kaasnevatele kuludele ning saanud tagasisidena teada, et suurematel ettevõtetel oleksid ühekordsed raamatupidamisprogrammi arendamisega seotud kulutused suurusjärgus 2500 - 12 000 eurot. Samas on ka ettevõtteid, kellel see ulatuks 15 000 – 20 000 euroni (juhul, kui süsteem on arendatud konkreetse ettevõtte vajadustest lähtuvalt). Väga suurte ettevõtete puhul võib ainuüksi raamatupidamisprogrammi arenduste lõppseadistamiseks ja testimiseks kuluda 0,5-1 aastat. Igakuised kulud oleksid lisaks 200-500 eurot.

Või teine näide. Töös olev TSD vormi ja statistilise aruandluse vormi ühildamise plaan. Palgastatistika aruannet esitab iga kuu veidi üle 7000 majandusüksuse, kes haaravad ca. 60% palgatöötajate arvust kokku, TSD esitab aga ca. 60 000 üksust. Arutelul tõstatus küsimus, et kui panna kõigile TSD esitajatele kohustus esitada

ta siia juurde teadmine, et Eestis üldiselt on üle 85% mikroettevõtteid (1-9 töötajaga), siis kogu see muudatuste rägastik ei ole proportsioonis nende tegevusega.

Positiivsena võime siinjuures välja tuua Registrate ja Infosüsteemide Keskuse kavandatava raamatupidamisprogrammi, mis peaks aitama just mikroettevõtjaid. Täna sel päeval ongi see demo testimise faasis. Ideaalis oleks see just võimalus, kuidas mikroettevõtte oma raamatupidamist ohjes saaks hoida ja seda tasuta.

Ja kõike eelnevat kokku võttes saab igaüks ise hinnata, kas väitele „raamatupidajate elu läheb lähiajal lihtsamaks“ saab ka kinnitust. Kahjuks tundub, et ei pruugi saada. Siiski töötame Kaubanduskojas selle nimel, et kunagi ka vastupidine juhtuks.

▶ Kui võtta siia juurde teadmine, et Eestis üldiselt on üle 85% mikroettevõtteid (1-9 töötajaga), siis kogu see muudatuste rägastik ei ole proportsioonis nende tegevusega.

ka lisanäitajaid, siis halduskoormus kindlasti suureneb. Positiivne pool oleks aga see, et majandusüksus saaks esitada nii MTA-le kui Statistikaametile vajalikud andmed korraga (üks kanal, ühekordne sisselogimine jt). Meie arvates saaks lahendada tehniliselt ka nii, et info esitajate maht ei suureneks, kuid seda, mida vaja, küsitakse ühe deklaratsiooni raames ja ideaalis võiks raamatupidamistarkvara selle kõik ühe korraga teha. Nii ei peaks raamatupidaja kaks korda erinevatesse süsteemidesse sisenema (SA ja MTA).

Aruandlusega tegelevad ju tavaliselt, kas raamatupidajad või siis ettevõtja ise, seda väga erineval tasemel tarkvarade abil või tihti ka üldse ilma tarkvarata. Kui võt-



ENE RAMMO

Finantsdirektor

▶ ETTEVÕTJA KÜSIB

Kui palju saab kohustuse rikkumise korral viivist nõuda?

Rahalise kohustuse täitmisega viivitamise korral võib võlausaldaja nõuda võlgnikult viivitusintressi (viivis), arvates kohustuse sissenõutavaks muutumisest kuni kohase täitmiseni.

Intressimääraks on poolaasta kaupa Euroopa Keskpanga intressimäär enne iga aasta 1. jaanuari ja 1. juulit (leitav Eesti Panga kodulehelt). Sel aastal enne 1. juulit 2013 oli see määr 0,50%. Sellele lisandub veel kaheksa protsenti aastas. Seega oleks seadusejärgne viivis 8,5% aastas.

Kui lepinguga on ette nähtud kõrgem intressimäär kui seadusejärgne viivisemäär, loetakse viivise määraks lepinguga ettenähtud intressimäär. Siiski tuleb arvestada sellega, et viivise maksmiseks kohustatud isik võib nõuda kohtus selle vähendamist, kui viivis on ebamõistlikult suur. Viivise vähendamist ei või aga nõuda pärast seda, kui võlgnik on viivise tasunud.

Kokkulepe, millega välistatakse majandus- või kutsetegevuses tegutsevalt isikult viivise nõudmine, on tühine.

Majandus- või kutsetegevuses tegutsev võlgnik ei või tugineda kokkuleppele, millega piiratakse viivise nõudeõigust, kui see kokkulepe on võlausaldaja suhtes asjaolude kohaselt äärmiselt ebaõiglane. Võtmeküsimus on siin, kas madalam viivisemäär on kõiki üksikjuhtumi asjaolusid arvesse võttes võlausaldaja suhtes äärmiselt ebaõiglane või mitte. Selle pinnalt tuleb hinnata, kas võlgnik saab vastavale kokkuleppele tugineda või mitte. Kõnesolevat sätet ei kohaldata tarbijate suhtes, see tähendab, et kui võlgnik on tarbija, siis võib kokku leppida madalamas viivisemääras ja ka selles, et tarbijalt viivist ei nõuta.



SILVIA KRUSMAA

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna jurist



▶ JURISTI TÖÖLAUALT

Koja ettepanekud välismaalaste seaduse muutmiseks

Kaubanduskoda on esitanud siseministeriumile mitmeid ettepanekuid lihtsustamiseks välismaalastest ettevõtjate ja töötajate Eestisse elama asumist ning siin töötamist. Muudatusettepanekute eesmärgiks on meelitada Eestisse senisest enam suurinvestoreid ja tippspetsialiste.

Kui välismaalane on investeerinud Eestisse vähemalt pool miljonit eurot (edaspidi nimetame sellist investorit suurinvestoriks), siis eksisteerib meie hinnangul väike risk elamisloa väärkasutuseks. Seetõttu võiks riik muuta lihtsamaks suurinvestorite elamisloa taotlemise protsessi.

SOODSAMAD REEGLID SUURINVESTORITELE

Esmalt tuleks loobuda piisava sissetuleku tõendamise nõudest. Kui välismaalane on investeerinud Eestisse vähemalt pool miljonit eurot, siis on mõistlik eeldada, et välismaalasel on piisav sissetulek, mis võimaldab tema toimetulekut Eestis. Kaubanduskoda on teinud ka ettepaneku kaotada suurinvestorile tähtajalise elamisloa andmise tingimustest äriplaani kirjelduse esitamise kohustus. Võib eeldada, et välismaalase Eestisse elama asumine aitab kaasa Eesti majanduse arengule ning seetõttu puudub vajadus kontrollida detailselt äriplaani. Suurinvestorile tuleks pakkuda ka suuremat kindlustunnet ehk talle antava elamisloa kehtivus võiks olla minimaalselt kolm aastat. Lisaks oleme teinud ettepaneku jätta suurinvestorite kategooriasse kuuluvad ettevõtjad välja sisserände piirarvu alt.

Eelnevalt kirjeldatud muudatuste eesmärgiks on meelitada Eestisse senisest enam välisinvestoreid, kelle investeeritud aiatksid kaasa Eesti majanduse arengule ning looksid uusi töökohti. Optimistlikumate hinnangute kohaselt

võiksid need meetmed suurenda Eestisse saabuvate investorite hulka paarikümne välismaalase võrra aastas. Suurinvesteeringute majanduslik mõju oleks igal juhul positiivne ning ei tooks Kaubanduskoda hinnangul kaasa riskide kasvu riiklikule julgeolekule. Kindlasti tuleb aga arvestada sellega, et elamisloa saamise võimalus ei ole investeeringu tegemise peamine põhjus, vaid pigem lisamotivatsiooni vahend, mida pakuvad ka paljud teised riigid.

183 PÄEVA REEGLI LEEVENDAMINE

Välismaalane, kellele on antud elamisluba, peab viibima Eestis vähemalt 183 päeva aastas. Kui välismaalane soovib Eestist eemal olla rohkem kui pool aastat, peab ta registreerima Eestist eemalviibimise Politsei- ja Piirivalveametis.

Kaubanduskoda on teinud ettepaneku leevendada 183 päeva reeglit nende välismaalaste osas, kes on saanud Eestis elamisloa ettevõtluseks. Üheks võimaluseks on laiendada praegust reeglit selliselt, et 183 päeva hulka arvestatakse välismaalase viibimine Eestis ja teistes liikmesriikides. Selline muudatus piiraks vähem ettevõtlusega tegeleva välismaalase mobiilsust ning vähendaks nii riigi kui ka välismaalase halduskoormust.

Lisaks oleme juhtinud riigi tähelepanu asjaolule, et Eestist eemalviibimise registreerimise kord on välismaalasele ebamugav ning ebamõistlikult koormav. Näiteks on praegu lubatud Eestist eemalviibimine registreerida ainult posti teel või Politsei-





FOTO: ISTOCKPHOTO

ja Piirivalveametis kohapeal. Leiame, et välismaalasel peaks olema võimalik taotlust esitada ka elektrooniliselt.

ELUKOHA NÕUE EI OLE MÖISTLIK

Kui välismaalane taotleb Eestis elamisloa, peab ta esitama tõendi oma elukoha kohta Eestis. Sellise tõendi esitamine võib välismaalase jaoks osutuda keeruliseks, sest reeglina puudub välismaalasel enne elamisloa taotlemist Eestis elukoht: kinnisvara ei osteta enne elamisloa saamist ning eluaseme üürimine on problemaatiline, sest tüürilepingu sõlmimine seadusliku aluseta Eestis viibiva välismaalasega on karistatav.

Eeltoodud põhjustel ei ole mõistlik nõuda välismaalast, kes ei ela Eestis, eluruumi olemasolu enne, kui talle on antud elamisloa. Seetõttu oleme teinud ettepaneku, mille kohaselt ei peaks välismaalane enam elamisloa taotlemisel esitama tõendit kavandatava elukoha kohta.

TASU TEGELIKULT TÖÖTATUD AJA EEST

Välismaalaste seaduse kohaselt on töandja kohustatud maksma välismaalasele vähemalt 1,24-kordset Eesti keskmist palka. Riik on seisukohal, et töandja peab sellist tasu maksma ka juhul, kui vä-

► Optimistlikumate hinnangute kohaselt võiksid need meetmed suurendada Eestisse saabuvate investorite hulka paarikümne välismaalase võrra aastas.

lismaalane ei tee töandjale tööd, näiteks palgata puhkuse korral. Kaubanduskoda ja Riigikohus ei toeta sellist tõlgendust. Ebamõistliku tõlgenduse vältimiseks ja õigusselguse suurendamiseks oleme teinud ettepaneku täpsustada kehtiva seaduse sõnastust selliselt, et töandja on kohustatud välismaalasele töötajale maksma 1,24-kordset tasu ainult tegelikult töötatud aja eest.

Esialgse ajakava kohaselt peaksid erinevate huvigruppide poolt esitatud muudatusettepanekud jõudma välismaalaste seadusesse 2014. aasta jooksul. Hetkel ei ole veel teada, millises ulatuses võtab ministeerium arvesse Kaubanduskoja ettepanekuid.

Välismaalaste all on silmas peetud inimesi, kes ei ole Euroopa Liidu liikmesriikide ega Norra, Islandi, Šveitsi ja Liechtensteini kodanikud.

KOJA ETTEPANEKUD:

- » Riik võiks luua välismaalastele, kes investeerivad Eestisse vähemalt pool miljonit eurot, soodsamad tingimused elamisloa taotlemiseks.
- » Välismaalasel, kellele on antud elamisloa ettevõtluks, võiks olla lubatud viibida rohkem kui 183 päeva aastas Eestist eemal.
- » Kaotada tuleks nõue, mille kohaselt peab välismaalane esitama elamisloa taotlemisel tõendi oma elukoha kohta Eestis.
- » Töandja peaks olema kohustatud maksma välismaalasele töötajale 1,24-kordset tasu ainult tegelikult töötatud aja eest, mitte palgata puhkuse korral.



MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

▶ JURISTI TÖÖLAUALT

Suurematest omavalitsustest loodetakse suuremat rikkust

Siseministeriumi poolt välja töötatud omavalitsuskorralduse reformi seaduse eesmärk on luua Eestis pärast 2017. aasta oktoobris toimuvaid kohalike omavalitsuste volikogude valimisi uus kohalike omavalitsuste struktuur.

Omavalitsuskorralduse reformi eesmärk on moodustada keskmiselt oluliselt võimekamad omavalitsused, mis suudavad praeguses majanduslikus keskkonnas end ise majandada, piirkonna arengut terviklikumalt planeerida, kvaliteetsemalt avalikke teenuseid pakuda ning seeläbi pidurdada elanikkonna väljavoolamist ja ääremaastumist ning tasakaalustada Eesti regionaalset arengut.

ELU KOONDUB TALLINNA JA TARTU ÜMBER

Eelnõu koostajad põhjendavad reformi vajadust sellega, et viimase 10–15 aasta jooksul ei ole toimunud märkimisväärset arengu ühtlustumist edukamate ja mitte nii hästi toimivate piirkondade ning linna- ja maapiirkondade vahel. Et elu ei koonduks vaid Tallinna ja Tartu linnapiirkonda, tuleb toetada teistes piirkondades osutatavate teenuste kvaliteedi ja mitmekesisuse suurendamist eeskätt piirkondlike tõebeeskustes kogu toimepiirkonna elanike jaoks.

Omavalitsuste suure arvu ja enamiku omavalitsuste väiksuse tõttu puudub suurel osal omavalitsustel kriitiline mass ja eelarveline võimekus koondamaks piisavalt kompetentsi, et reaalselt kohaliku elukeskkonna kujundamisel kaasa rääkida ja kvaliteetseid avalikke teenuseid pakuda. Väikeste omavalitsuste tüüpilised mured on juhtide ja ametnike ebapiisav kvalifikatsioon ning väheste töötajate vajadus täita korraga palju funktsioone, mistõttu suudetakse tagada ülesannete täitmine vaid valikuliselt. Eelkõige tekitab killustumine probleeme ettevõtluskeskkonna arendamisel ning keskvalitsuse, ettevõtjate ja omavalitsuste koostöös terviklike, tõmbekeskust ja tagamaad hõlmavate selliste

lahenduste väljatöötamisel, mis võimaldaksid ettevõtjatel luua enam töökohti väljaspool suuri ja arenevaid keskusi nagu Tartu, Tallinn ja nende lähitagamaad. Omavalitsuste poolt vaadatuna on probleemiks vähene motivatsioon töökohtade loomisel, kuna maapiirkondades töötab ligi ¾ inimestest väljaspool oma koduomavalitsust ning praegu on omavalitsuse töökohtade loomisest saadav kasu üksikisiku tulumaksu laekumise kaudu sageli väga väike.

REFORM PÕHINEB TÕMBEKESKUSTEL

Eelnõuga sätestatakse omavalitsuskorralduse reformi läbiviimise alused ja kord, tähtsajad ja tõmbekeskuste loetelu. Omavalitsusreform põhineb tõmbekeskustel ning lähtub eeldusest, et need keskused pakuvad oma toimepiirkonna elanikele tulevikus hea tasemega teenuseid, lisandväärtust loovaid töökohti ja konkurentsivõimelist haridust, mis on kogu toimepiirkonna elanikele hästi kättesaadavad. Tõmbekeskuse minimaalne suurus on üldjuhul 1000 elanikku, tõmbekeskusega seotud tagamaa (toimepiirkonna) elanike arv peaks olema vähemalt 5000 elanikku. Ka võiks tõmbekeskuseks nimetada sellise keskuse, mis küll kõigile kriteeriumidele ei vasta, kuid millel on väga suurel territooriumil potentsiaali selliseks keskuseks kujuneda.

Regionaalministri valitsemisalas välja töötatud metoodika kohaselt määrati maakondlikud tõmbekeskused järgmiste kriteeriumite alusel:

- Tõmbekeskus on tiheasustusega asula. Kui vahetult sellise asula kõrval on teine asula (kas samas või teises omavalitsuses), mis on olulisele osale tõmbekeskuse elanikele töökohaks või



teenuste tarbimise kohaks, tuleb need lugeda üheks tõmbekeskuseks. Reformi kontekstis loetakse neist tõmbekeskuseks vaid suurem asula.

- Tõmbekeskus on tagamaa elanike jaoks oluline pendelrände sihtkoht: suur osa asula enda ja tema lähikonna (kuni 30 minuti autosõidu raadiuses) teiste asulate elanikest käib tõmbekeskuses tööl või koolis ning kasutab tõmbekeskuse avalikke (lasteaiad, kultuuriasutused, sportimisvõimalused, sotsiaal- ja tervishoiuteenused jms) või erateenuseid (kaubandus, teenindus jms).
- Maakonnakeskus loetakse igal juhul tõmbekeskuseks.
- Juhul kui kuni 30 minuti autosõidu raadiuses ei ole ühtegi eeltoodud tunnuste vastavat tõmbekeskust, võib tõmbekeskuseks valida ka asula, mis ei vasta kõigile neile tunnustele, kuid millel on suurim potentsiaal selles piirkonnas toimida tõmbekeskusena või kujuneda selleks.
- Juhul kui mitu tõmbekeskuse tunnuste vastavat asulat asuvad teineteisele 30 minutilise autoteekonnast lähemal, kuid neil on erinevad tagamaad, võib need lugeda iseseisvateks tõmbekeskusteks. Kui aga neil tõmbekeskustel on valdavalt sama tagamaa, loetakse neist tõmbekeskuseks vaid suurem.

ALGUL VABATAHTLIK ÜHINEMINE, SIIS SEKKUB RIIK

Tõmbekeskuste valimiseks piirkondades anti esimesena võimalus kujundada oma



FOTO: ISTOCKPHOTO

MAAKONDLIKUD TÕMBEKESKUSED (V.A. HARJUMAA):

- » Kärkla linn (Hiiumaa);
- » Jõhvi linn, Kohtla-Järve linn, Sillamäe linn, Kiviõli linn, Iisaku alevik, Narva-Jõesuu linn, Narva linn (Ida-Virumaa);
- » Jõgeva linn, Põltsamaa linn, Mustvee alevik (Jõgevamaa);
- » Paide linn, Türi linn, Koeru alevik, Aravete alevik, Järva-Jaani alev (Järvamaa);
- » Haapsalu linn, Lihula linn (Läänemaa);
- » Rakvere linn, Kunda linn, Haljala alevik, Kadrina, Tapa linn, Väike-Maarja alevik, Avinurme alevik, Viru-Jaagupi (Lääne-Virumaa);
- » Pärnu linn, Kilingi-Nõmme linn, Väandra alev, Tõstamaa alevik, Pärnu-Jaagupi alev, Häädemeeste alevik (Pärnumaa);
- » Rapla linn, Kohila alev, Märjamaa alev, Järvakandi alev (Raplamaa);
- » Kuressaare linn (Saaremaa);
- » Tartu linn, Elva linn, Alatskivi alevik, Kallaste linn (Tartumaa);
- » Valga linn, Otepää linn, Tõrva linn (Valgamaa);
- » Viljandi linn, Suure-Jaani linn, Karksi-Nuia linn (Viljandimaa);
- » Võru linn, Antsla linn, Vastseliina alevik, Rõuge alevik (Võrumaa).

seisukoht maakondlikele omavalitsusliitudele. Kõigi seda soovinud liitudega sõlmis siseministerium lepingu, mille alusel said omavalitsusliidud katta tõmbekeskuste

Kaubanduskoja hinnangul pole peamine KOV-ide enda tunnetatud motiveeritus ettevõtluskeskkonna arendamiseks, vaid see, kuidas ettevõtjad uutest arengutest praktilist kasu saavad.

väljaselgitamise protsessiga seotud kulud. Kirjalik vastus laekus suvel 2013. a maavanematele kõigi maakondade omavalitsusliitudel, kuid Järva- ja Võrumaa puhul ei sisaldanud see ettepanekut konkreetsete tõmbekeskuste kohta. Harjumaa omavalitsusliit küsis koos maavanemaga täiendavat aega tõmbekeskuste nimetamiseks. Hiljemalt 2014. aasta 30. augustiks algatab vabariigi valitsus valdade ja linnade ühinemise nende kohaliku omavalitsuse üksuste kohta, mis ei vasta tõmbekeskuste tingimustele ja ei ole esitanud tähtjaks ühinemisosust koos nõutava dokumentatsiooniga.

REFORMIST LOODETAKSE RIKKAMAID OMAVALITSUSI

Eelnõu koostajate hinnangul viib omava-

litsuste liitumine väljakujunenud keskuste ümber palju suuremal määral olukorran, kus inimeste elu- ja töökohad asuvad sama omavalitsuse piirides. See loob

omavalitsustele olulise lisamotivatsiooni tegeleda ettevõtluse arendamisega, kuna üksikisiku tulumaksulaekumise suurenemisega suureneb ka omavalitsuste eelarve, on eelnõu koostajad optimistlikud. Samas ei ole omavalitsuste suuremaks muutumine üksi kindlasti veel piisav lahendus ning tuleb kaaluda ka teiste toetavate meetmete rakendamist, nagu vajalike tugiteenuste loomine, maa munitsipaliseerimise lihtsustamine, tasandusfondi loogika ümber vaatamine jne. Kaubanduskoja hinnangul pole peamine KOV-ide enda tunnetatud motiveeritus ettevõtluskeskkonna arendamiseks (Koja uuringu põhjal on see motiveeritus juba praegu kõrge), vaid see, kuidas ettevõtjad uutest arengutest praktilist kasu saavad ehk kuidas KOV-ide sisemine motiveeritus jõuab reaalsete tegudeni. Samuti on jätkuvalt aktuaalne, kuidas omavalitsuste tulubaasi kasvatada. Omavalitsuste reform võib tekkiva sünergia, väheneva ametnike arvu ja sellest tekkiva kokkuhoiu tõttu tekitada kindlasti mingil määral suurema motivatsiooni ettevõtluse arenguks. Siiski tuleb siin ar-

vestada, et elanikkonna vananemine ning sellest tingitud suurenevad sotsiaalhoolekande kulud suure tõenäosusega võtavad ära need vabanevad ressursid.

Lisaks tuleb silmas pidada, et ettevõtluskliima puhul on oluline, et ka muu riiklik poliitika toetaks ettevõtluskeskkonda. Näiteks tahab riik praegu kavandatavate tulumaksu ja käibemakseseaduse muudatustega muuta ettevõtja jaoks äärmiselt ebamugavaks ja kulukaks auto kasutamise üheaegselt era- ja töösõitudeks. Nimetatud muudatustega takistatakse maapiirkondade tööjõu mobiilsust ning selliseid algatusi tuleks vältida, kui tahetakse regionaalsele arengule kaasa aidata.

► *Omavalitsuskorralduse reformi seaduse kavandatavate muudatustega saab lähemalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel www.koda.ee*



SILVIA KRUSMAA

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna jurist

▶ EUROOPA UUDISED

Tulekul on standardne käibedeklaratsioon ehk Brüssel lihtsustab käibemaksudirektiivi

Väärrib märkimist, et ajal, kui meil Eestis soovitakse kavandatavate käibemaksuseaduse muudatuste tulemusena suurendada ettevõtjate halduskoormust ja muuta, vähemasti sõidukite osas, aruandlus keerukamaks, liigub Brüssel vastupidises suunas.

Halduskoormuse vähendamisega tegeletakse tõsiselt, mitte ainult deklaratsioonide tasandil. Üheks suuremaks halduskoormuse „tootjaks“ peetakse käibemaksu regulatsiooni. Ettevõtjad on aastaid kurnud, et ELis on äri ajamisel raske ja keeruline käibemaksueeskirju järgida. Vaja on esitada eri teavet, määratlused on ühtlustamata ning puuduvad selged suunised, kohaldatakse eri eeskirju ja menetlusi teabe esitamiseks ja paranduste tegemiseks. Lisaks tuleb kasutada erinevaid keeli. Kuna rõhutatakse, et käibemaksudirektiiv on kõige suurema halduskoormusega ELi õigusakt, on Euroopa Komisjon asunud just seda otsustavalt lihtsustama. Välja on käidud **standardse käibedeklaratsiooni regulatsioon** st Nõukogu direktiiv, millega muudetakse direktiivi 2006/112/EÜ, mis käsitleb ühist käibemaksusüsteemi standardse käibedeklaratsiooni osas.

Selle direktiivi eelnõul põhineb ka aljärgnev jutt.

Kavandatav standardne käibedeklaratsioon peaks Euroopa Komisjoni (EK) hinnangul aitama vähendada halduskoormust kuni 15 miljardit eurot aastas. See standardne käibedeklaratsioon oleks kohustuslik liikmesriikidele ja ettevõtjatele. Sellega on ette nähtud standardteabe loetelu, millest vaid väike osa on iga juhul nõutav. EK hinnangul võimaldab see ettevõtjate halduskoormust võimalikult palju vähendada ja piirata samal ajal liikmesriikide kulusid. Standardse käibedeklaratsiooni mõte on võimaldada kõigil ettevõtjatel esitada igale liikmesriigile

standarditud teavet ühtsel, eelistatavalt elektroonilisel kujul. Sel viisil saab ühes liikmesriigis käibedeklaratsiooni esitada ettevõtja hõlpsasti täita ja esitada käibedeklaratsiooni ka teises liikmesriigis, kuna teave ja selle esitamine on standarditud. Standardne käibedeklaratsioon peaks olema kättesaadav kõigile ettevõtjatele, sest piirdumine teatavat liiki ettevõtjatega üksnes vähendaks selle reguleerimisala ja suurendaks keerukust ning halduskoormuse vähendamine ei oleks nii tõhus.

Direktiivi ettepanekus (st eelnõus) käsitletakse küsimusi, mis on seotud standardse käibedeklaratsiooni sisu, selle esitamise aja ja viisi ning standardse käibedeklaratsiooni parandamisega.

Seoses sisuga on ettevõtjate halduskoormuse vähendamisel olulised nii teabe hulk kui ka teabe standardimine. Direktiivis nähakse ette kuni kaksikümmend kuus teabelahtrit, mis ettevõtjatel maksimaalselt täita tuleb, kusjuures liikmesriigid võivad vabastada ettevõtjad kõigi, v.a viie lahtri täitmisest. Need viis punkti, mis tuleb kõigil standardsetel käibedeklaratsioonidel täita, on: väljund- ja sisendkäibemaks, seotud netosummad ja makstav või tagasisaadav netosumma. Kõik liikmesriigid nõuavad ka praegu seda teavet. Esitav teave peaks olema kõikides liikmesriikides ühesugune, nii, et ühes liikmesriigis deklareeritud teave on kindlaks määratud täpselt samal viisil kõigis teistes liikmesriikides. Maksukohustuslas-

▶ Kuna rõhutatakse, et käibemaksudirektiiv on kõige suurema halduskoormusega ELi õigusakt, on Euroopa Komisjon asunud just seda otsustavalt lihtsustama.

tel on õigus käibedeklaratsiooni parandada. Seda saab aga teha liikmesriikide kehtestatud ajavahemikul. Ühendusesiseste kaubatarnete kogumaksumuse ja kauba





FOTO: ISTOCKPHOTO

mis makstakse selle kuu lõpus, mis järgneb deklareerimisperioodile.

Käibemaksu makstakse standardse käibedeklaratsiooni esitamisel, kuid kaotatakse liikmesriikide võimalus valida muu maksekuupäev. Direktiivi kohaselt tuleb standardne käibedeklaratsioon esitada selle kuu lõpuks, mis järgneb standardse käibedeklaratsiooni esitamise tähtajale. Standardse käibedeklaratsiooni esitamise tähtajaks on direktiivis sätestatud üks kuu. Selleks, et ettevõtjatel ei tuleks esitada standardseid käibedeklaratsioone sagedamini kui praegu, võivad liikmesriigid lubada ettevõtjatel esitada standardseid käibedeklaratsioone kuni üheaastase perioodi kohta. Kooskõlas ELi ühise poliitikaga, mis käsitleb mikroettevõtjate, väikeste ja keskmise suurusega ettevõtjate määratlust, võivad alla 2 000 000 euro suuruse aastakäibega mikroettevõtjad esitada käibedeklaratsioonid kord kvartalis, välja arvatud juhul, kui on olemas oht seoses käibemaksu kontrollimise ja kogumisega. Soovitakse tagada, et ükski ettevõtja ei oleks kohustatud esitama käibedeklaratsiooni sagedamini ega esitama käibedeklaratsiooni või maksma käibemaksu vähendatud tähtaja jooksul.

Direktiiv jõustub 20. päeval peale ELi Teatajas avaldamist ning liikmesriigid peavad jõustama direktiivi järgimiseks vajalikud õigus- ja haldusnormid hiljemalt 31. detsembriks 2016.

ühendusesisese soetamise kogumaksumuse saab kindlaks teha ELi müüginimekirjade alusel ja see ei pea olema hõlmatud standardse käibedeklaratsiooniga. Siin on vaja aga riiklike statistikasüsteemide kohandamiseks üleminekuperioodi, praegu ühendusesisese kaubavahetuse statistika puhul sõltuvad need suurel määral käibedeklaratsioonides esitatud teabest.

Lisaks standardses käibedeklaratsioonis esitatavale kohustuslikule teabele võivad liikmesriigid nõuda riskianalüüsi ja kontrolli eesmärgil lisateavet. Selleks, et vähendada ettevõtjate halduskoormust ja jätta välja teave, mis on vajalik statistika, mitte käibemaksu eesmärgil, peaks

lisateabe nõuded olema standardsed ja minimaalsed.

Osa lisateabest hõlmab ainult teatavaid käibemaksudirektiivi toiminguid ja on standarditud. Nii võimaldatakse esitada müügi ja tasumisele kuuluva käibemaksuga seotud täiendavat standardteavet ja see sisaldab kaheksat teabepunkti. Samuti võimaldatakse esitada ostude ja mahaarvatava käibemaksuga seotud teavet ja see hõlmab kolmeteist teabepunkti.

Deklaratsioonide esitamiseks on direktiivis ette nähtud miinimumnõuded. Kõigil ettevõtjatel tuleks lubada esitada igakuiseid käibedeklaratsioone, millel on märgitud tasumisele kuuluv käibemaks,

**REET TEDER**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja
esindaja EMSKS

► KASULIKKU

Kliendi tegeliku vajaduse mõistmine eeldab nii küsimise kui ka kuulamise oskust



FOTO: ISTOCKPHOTO

Kuidas hinnata Eesti ettevõtete teeninduskvaliteedi taset? Vastuseid on ilmselt seinast sein, kuid pigem teevad Eesti ettevõtted teadliku kliendikogemuse juhtimise vallas alles esimesi arglikke samme. Õnneks on siiski enamik ettevõtete ja organisatsioonide juhte mõistnud, et konkurentsis püsijäämiseks on vaja kuulata kliendi häält.

Paraku küsivad paljud ettevõtted „mis valesti läks?“ alles siis, kui häirekellad juba löövad. Seega: tuleb osata klienti kuulata, aga veel targem on küsida kliendilt ise õigel ajal õigeid küsimusi. Laias laastus peaks protsess koosnema neljast sammust:

- Vali oma ettevõtte teenidusprotsessis välja kohad (tõehetked), mille kohta soovid saada regulaarselt kliendi tagasisidet.
- Mõtle välja õiged küsimused, mis puudutavad just seda teenidusjuhtumit. Ära küsi kliendilt liiga palju küsimusi, väärtusta kliendi ja enda aega (ka vastuste analüüsimine on ajakulukas ja kallis tegevus).
- Saada küsimustik välja õigel ajal! Detsembris on liiga hilja teada saada, et märtsis läks midagi valesti.
- Juuruta organisatsioonis töökorraldus tagasiside süsteemseks ja regulaarseks analüüsiks. Soovitav on negatiivse tagasiside andnud kliendile tagasi helistada. Sellel on kaks suurt efekti: klient on positiivselt üllatunud, et tema tagasisidega ka tegelikult tegeletakse ning ta annab hea meelega palju lisainfot.

Oluline on valida oma organisatsioonile sobiv klienditagasiside küsimise metoodika ja tööriist. Mitmetes edukates ettevõtetes, nagu näiteks Amserv, Elion, või Viasat, on kliendikogemuse juhtimise üheks aluseks ja mõõdikuks soovitusindeks. Soovitusindeksi aluspõhimõte seisneb selles, et kui inimene kedagi või midagi oma sõbrale-tuttavale soovitab, siis võtab ta vastutuse soovitatavate kvaliteedi eest. Seega soovitatakse ainult neid ettevõtteid, mille heas teeninduses või tootes ise kindel ollakse. Soovitusindeksi eelis on see, et piisab vaid mõnele küsimusele vastamisest ja klienti ei tüüdata pikkade küsimustikega. Lisaks annab see konkreetse mõõdiku oma ettevõtte teeninduskvaliteedi hindamiseks: soovitusindeksi.

MIKS JA MIDA MÕÕTA?

Viasati kvaliteedijuht Annemari Vatsel: „Analüüsides klientide vastuseid, saab kõrvale jätta või ümber teha tegevused, mis ei loo klientidele väärtust. Saame teada oma tugevad ja nõrgad küljed ning saame parandada klientidega tegelevate inimeste töökorraldust ja suhtlemisoskust. Tänu kliendi tagasisidele oleme osanud pöörata tähelepanu just neile aspektidele, mis klientidele enim korda lähevad – näiteks oleme veelgi rohkem koolitanud oma teenindajaid tehnilistel teemadel klienti nõustama, oleme kujundanud ümber mõningaid protseduure, et olla kliendile kättesaadavamad ja loonud uusi lisaväärtusteenuseid just vastavalt sellele, mida kliendid meilt küsinud on. Suurimaks väärtuseks loeme klientide kirjutatud vabu kommentaare, millest selgub sageli, et kliendil on jäänud midagi arusaamatuks või ei ole Viasat vastanud tema ootustele. Sellisel juhul on meil võimalus kiiresti reageerida ja asja parandada. Rõõmustav on, et järjest enam kasutatakse kommentaarivälja selleks, et mõnele konkreetsele teenindajale tänu või kiitust avaldada. Alustasime

Viasatis Soovitusindeksi kasutamist 2010. a maikuuks. Kolme aastaga oleme suutnud tulemust parandada 53 palli võrra (soovitusindeksi skaala on 200 palline: -100 kuni +100%), mis näitab, et oleme suutnud klientide tagasisidet arvesse võtta ja seega pole aeg, mis klient küsimustiku täitmisele kulutab, olnud raisatud aeg.“

Kliendi lojaalsuse saavutamiseks tuleb

► Soovitusindeksi eelis on see, et piisab vaid mõnele küsimusele vastamisest ja klienti ei tüüdata pikkade küsimustikega. Lisaks annab see konkreetse mõõdiku oma ettevõtte teeninduskvaliteedi hindamiseks: soovitusindeksi.

pakkuda head kliendikogemust regulaarselt, iga päev ja iga kord. Olen kindel, et aeg, mis organisatsioon kulutab klientide tagasiside kuulamisele ei ole kunagi raisatud, kui ettevõtte ausat tagasipeegeldust ka reaalselt asjade paremini tegemiseks kasutab.“

Soovitusindeksist ja seda metoodikat kasutavatest ettevõtetest saad rohkem lugeda lehel www.recommy.com. Kui teil on huvi Soovitusindeksi juurutamise vastu, siis palun pöörduge kuldar.hansen@recommy.com, tutvustan hea meelega teiste ettevõtete kogemusi SI kasutamisel.



KULDAR HANSEN

Recommy.com

kaasomanik ja arendaja

Uus kiirendiprogramm Buildit Beta ootab vidinavalmistajaid Tartu Teadusparki

Maailmas laialt levinud intensiivsete tootearendusprogrammide ehk kiirendite areng on jõudnud järgmisesse etappi, kus spetsialiseerunud kiirendeid luuakse ka pealinnadest ja finantskeskustest väljapoole. Selle liikumise tuules kuulutasid Enterprise Europe võrgustiku partnerid Tartu Teaduspark ja Baltic Innovation Agency oktoobri alguses toimunud ettevõtlusnädala raames välja riistvarale keskenduva eelkiirendiprogrammi Buildit Beta, kuhu oodatakse taotlusi kuni 18. novembrini. Programm kestab tuleva aasta jaanuarist märtsini.

Buildit Beta on Baltikumi ja Põhjamaade esimene kiirendi, mis keskendub füüsiliste seadmete loomisele. Kolmekuuline programm on mõeldud hüppelauaks Eesti, Läti ja Venemaa alustavatele ettevõtjatele, kes soovivad tulevikus jätkata maailma juhtivates riistvarakiirendites, töstes meeskonnad viimaste vaatevälja.

„Sellele, miks valisime just riistvara suuna, on lihtne seletus,” kommenteeris Builditi tegevjuht Aleksander Tõnnisson. „Selles valdkonnas on praeguseks avanenud mitmeid uusi võimalusi. Tehnoloogia areng on muutnud prototüüpimise varasemast palju kiiremaks ja odavamaks, lisaks masstootmisele saab ka võrdlemisi väikse tiraažiga nišitooteid toota mõistliku hinnaga. Turg ootab peaaegu kõigilt füüsilistelt toodetelt üha suuremat nutikust ja tõhusust. *Crowd-sourcingu* areng on loonud uusi võimalusi tootearenduse rahastamiseks ja toodete kiiremaks turuletoomiseks.”

„Kasutame programmis osalejate toetamiseks muu hulgas ka Enterprise Europe võrgustiku partnerite kontakte vastavalt osalevate meeskondade vajadustele ja esialgsetele sihtturgudele,” täiendas Henri Hanson, Enterprise Europe võrgustiku esindaja Tartu Teaduspargis.

Eelkiirendisse võetakse vastu kuni kolm alustavat ettevõtet, kelle tegevusvaldkondadeks on eelistatavalt kas robootika, elektroonika või erinevad vidinad. Näiteks on kandideerima oodatud Click&Grow, Shaka ja Fits.me sarnased alustajad. Iga iduettevõttele antakse 5000-10000 eurot stardikapitali ning kolme kuu jooksul on nende kasutuses tasuta kontoripind Tartu Teaduspargis ja prototüü-



Aleksander Tõnnisson

pimistehnika Teaduspargi Protolaboris. Samal ajal toetavad ettevõtteid kogunud kohalikud ja rahvusvahelised mentorid nii tootmise kui ettevõtluse valdkonnas. Programmi lõpuks on meeskondadel ette näidata esimene prototüüp ning nad on võimalised edukalt ja enesekindlalt liikuma edasi ülemaailmsesse kiirenditesse või investorraha sõlmpunktidesse.

Tartu Teaduspark ja Baltic Innovation Agency on osalenud Enterprise Europe võrgustiku alates selle loomisest. Igal aastal õnnestub võrgustiku teenuste raames vahetada arvukalt ettevõtjate kontakte ja luua piiriülese koostöö edulugusid. Täpsem info enterprise-europe.ee

Lisainfot programmi kohta saab Buildit Beta veebilehelt buildit.ee.

LISAINFO:

Aleksander Tõnnisson,
Buildit tegevjuht
522 8248
aleksander@buildit.ee



Henri Hanson,
Enterprise Europe võrgustiku
esindaja Tartu Teaduspargis
506 8538
henri@teaduspark.ee

Võimalus osaleda kõrgetasemelisel Euroopa ettevõtjate kontaktkohtumistel

28.-29. novembril Portugalis

Seoses Euroopa Komisjoni asepresident

Antonio Tajani visiidiga Portugali korraldatakse kontaktkohtumised ettevõtjatele.

Euroopa ja Portugali ettevõtjaid kutsutakse osalema konverentsil ja kontaktkohtumistel, et luua koostöösidemeid järgmistes valdkondades:

- merendus (energiatootmine, mereturism, biotehnoloogia jm);
- tervishoid;
- turism;
- autotööstuse komponendid;
- lennutööstuse komponendid;
- IKT;
- põllumajandus ja toiduainetööstus;
- paberitööstus;
- jt.

Olulised tähtajad:

7. november
8. november-18. november
28. november
29. november

profiilide esitamine
B2B kohtumiste selekteerimine.
Konverents.
Kontaktkohtumised (10.00-18.30).

Osalemine: tasuta

REGISTREERIMINE JA LISAINFO:

Konverents:

ec.europa.eu/enterprise/initiatives/mission-growth/missions-for-growth/antonio-tajani/europe/portugal/index_en.htm

Kontaktkohtumiste üritus:

www.b2match.eu/m4g-portugal



FOTO: WIKICOMMONS

Kontaktkohtumiste üritus ja mess Tech Industry 2013

5.- 6. detsemberil Riias Lätis

Osalema oodatakse ettevõtete esindajaid, teadus-arendusspetsialiste ja teadlasi, ülikoolide esindajaid, tehnoloogiasiret vahendavaid organisatsioone, investoreid, avaliku sektori esindajaid jt huvituid.

Sektorid:

- » masinaehitus;
- » metallitöö;
- » automaatika;
- » elektroonika;
- » elektrotehnika;
- » innovaatilised tehnoloogiad;
- » tarvikud;
- » töövahendid.

Olulised kuupäevad:

19. november: Registreerumine ja ettevõtte profiili esitamine.
25. november: Kohtumiste valimise tähtaeg.

Osalemistasu: kontaktkohtumise üritus tasuta

Lisainfo ja registreerimine:

www.techindustry.een.lv



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.
- » Soojustaaskasutus.
- » Biomass.
- » Reoveekäitlus.



Olulised kuupäevad:

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

Registreerumine ja ettevõtte profiili 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/

WIRED UP: mehaanilise allhanke virtuaalne kontakt- kohtumiste üritus

10.-12. detsembril
Leccos Itaalias
(virtuaalne)

3D virtuaalse messi ja kontaktkohtumiste teemad:

- » juhtme (wire) ja toru mehaaniline tarneahel;
- » mehaaniline allhange.

Kaasatud tööstussektorid: autotomaatika, robotika, tööstuslik tootmine

Registreerimine ja lisainfo:
www.wired-up.it



RIIGIHANKETEATED

KEMIKAALID

- Iirimaa hangitakse vee töötlemiseks erinevaid kemikaale.
Tähtaeg 20.11.2013. Kood 6029

METALL, MASINAD JA SEADMED

- Norras hangitakse sadamakraana.
Tähtaeg 25.11.2013. Kood 6030
- Soomes hangitakse kodumasinaid, külmikuid ning väikeseadmeid.
Tähtaeg 11.12.2013. Kood 6031
- Norras hangitakse mehitamata veealuseid sõidukeid (sügavmere uurimiseks).
Tähtaeg osalemistaotluse esitamiseks 1.11.2013. Kood 6032
- Norras hangitakse haigla jälgimissüsteem (signalling system).
Tähtaeg 06.12.2013. Kood 6033
- Norras hangitakse treipinke, sise- ja freest-reipinke.
Tähtaeg 04.12.2013. Kood 6034
- Norras hangitakse ventilatsiooniseadmeid ja seonduvaid teenuseid.
Tähtaeg 04.12.2013. Kood 6035
- Soomes hangitakse kerg- ja raskeveokite rehve ning seonduvaid teenuseid.
Tähtaeg 28.11.2013. Kood 6036
- Soomes ostetakse kaks uut kiirabiautot.

Tähtaeg 25.11.2013. Kood 6037

- Soomes hangitakse erinevaid lukutooteid ja seonduvaid teenuseid.
Tähtaeg 21.11.2013. Kood 6038

EHITUS JA TOOTED

- Soomes hangitakse raamlepingu raames kaheks aastaks liiva. Aastane vajadus ca. 55 tonni.
Tähtaeg 3.12.2013. Kood 6039

MÖÖBEL, SISUTUS JA TARVIKUD

- Soomes hangitakse lasteaia tarbeks kapp-voodeid (124 tk).
Tähtaeg 10.12.2013. Kood 6040
- Norras hangitakse spordivarustust koolide tarbeks sise- ja välitingimustesse (võrgud, pallid, väljakuvarustus jms).
Tähtaeg 19.11.2013. Kood 6041
- Norras hangitakse arhiiviriiuileid.
Tähtaeg 02.12.2013. Kood 6042
- Norras hangitakse liigutatavaid lampe kultuurikeskusesse.
Tähtaeg 03.12.2013. Kood 6043
- Norras hangitakse erinevat mööblit ja puhastustooteid.
Tähtaeg 22.11.2013. Kood 6044

TOIT

- Soomes hangitakse liha ning erinevaid lihatooteid (sh liha, kana, kalkun).
Tähtaeg 09.12.2013. Kood 6045
- Soomes hangitakse kartuleid ja kooritud juurvilju 2014. a perioodiks.
Tähtaeg 20.11.2013. Kood 6046

TEKSTIIL JA RÕIVAD

- Soomes hangitakse tööriivaid.
Tähtaeg 20.11.2013. Kood 6047

MUU

- Norras hangitakse suvelilli kohaliku omavalitsuse suvistele peenardele.
Tähtaeg 26.11.2013. Kood 6048
- Soomes hangitakse erinevaid pehmeid paberitooteid (käterätikuid, taskurätikuid jms).
Tähtaeg 26.11.2013. Kood 6049

KOOSTÖÖPAKKUMISED

- Saksa piimatoodete (külmad piima-kohvijoojaid), margariinide jt taimsete rasvade tootja otsivad esindajaid ja oma kauba edasimüüjaid. **Kood: BODE20130621001**
- Saksa ettevõtte toodab taimsetest ja loomsetest rasvadest õlikeemiatoteid ja otsib oma kauba edasimüüjaid Balti riikides, Venemaal ja Poolas. Sihtsektoriteks keemia, värvid- ja lakid, määrdeained puhastusvahendid, kosmeetika, agrokeemiatooted, toidu- ja sööda tootjad. **Kood: BODE20130723002**
- Suurbritannia ravimifirma toodab narkootikumisõltuvusest vabanemise ravimeid ja otsib oma kauba edasimüüjaid Balti riikides ja Saksamaal. **Kood: BOUK20130808001**
- Egiptuse puuvillase lõnga tootja otsib edasimüüja ettevõtet värviliste froteest rannalinade- ja (köögi)rätikutele. **Kood: 20131028001**
- Suurbritannia ettevõtja toodab mikrolaineahjus valmistatavat riisi ja otsib jaemüügikette oma kauba edasimüügiks. **Kood: 20121115051**
- Türgi telekommunikatsiooniettevõtte pakub alltöövõttu liikluskorraldusseadmetega tegelevale ettevõttele. **Kood: 20121211002**

Koostööpakkumiste põhjalikumad kirjeldused on nähtavad Koja kodulehel
www.koda.ee/koostoopakkumised/

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



▶ TAGASIVAADE

Pärnus toimus traditsiooniline Majandusteemaline Pärastlõuna

Teisipäeval, 15. oktoobril toimus Pärnu Kontserdimajas Swedbanki Lääne-Eesti regiooni ja Kaubanduskoja Pärnu esinduse koostöös korraldatud Majandusteemaline Pärastlõuna. Tänavu toimus üritus juba 8. aastat ning seekord olid esinejateks ettevõtja ja investor **Jüri Mõis**, Swedbanki juhatuse liige ja ettevõtete panganduse tegevdirektor **Robert Kitt**. Kolmas esineja, **Vladislav Koržets** rääkis elulistest ja ajas muutuvatest väärtustest. Majandusteemalisel Pärastlõunal osales ligikaudu 90 Kaubanduskoja liiget ja Swedbanki võtmeklienti koos kohalike omavalitsuste juhtidega.

Vastates enda küsimusele – kus asub Pärnu, ei andnud Jüri Mõis pärnakatele optimismiks alust. Ta leidis, et talentide hoidmine ja kõrgepalgaliste töökohtade loomine siin pole reaalne. Retoorilise küsimuse, kas tahaksite oma lapsi siin kinni hoida ja võimaluse korral mitte Tallinnasse, Londonisse või mujale õppima lasta, vastuseks väikis kuuljaskond üksmeelselt.

Kapitalistliku ühiskonna eesmärk on jõukas kodanik, kuid infrastruktuur määrab kõik. Vaadates suurt pilti, leidis Mõis, et Eestil on olnud läbi aegade peamiselt vahendaja roll, täpsemalt olla transpordikoridor Venemaa ja Soome maavarade Euroopasse jõudmiseks. Selline osa on meil põhiliselt mere tõttu, sest maailma majandustoodang liigub valdavas enamuses mööda vett. Isegi Kasahstanil on seetõttu Eesti vastu huvi.

Kui vaadata autode liikumist Helsingist Eesti suunal, siis alates aastast 1999 on autoga reisijate arv tänaseks kasvanud kuus korda. Kui vaadata, milline ühendusviis Eesti ja Soome vahel kõige väiksemat Co2 emissiooni tekitab, siis on selleks kahtlemata tunnel, Helsingis usutakse sellesse. Jääb lootust, et tulevikus valmiv Rail Baltic annab täiesti uue, kvaliteetivõimaluse tasemel avaneva võimaluse inimeste ja kaupade kiiremaks ja energiasäästlikumaks liikumiseks. Kuid kas

see toob endaga kaasa ka midagi enam kui kiirem transpordikoridor näitab aeg.

Robert Kitti visioon Eesti majandusest näeb ette hajutatud riske ja vähest vaesust. Ta leidis, et 2008. a kriisi põhjusi täna enam Eestis ei eksisteeri. Kiire taastumise taga on suur hulk eksportivaid tööstusettevõtteid, õnneks on meie eksport hajutatud nii riikide kui ka toodete lõikes. Eesti eelisteks on paindlikkus, kiirus ja orienteeritus väikestele kogustele. Lisaks kvaliteet, kiire logistika ja hea ärikultuur.

Tulevikku silmas pidades tõstatab Kitt küsimuse, kas eelisarendatud sektorid valitakse välja valitsuse poolt või reguleerib olukorda ettevõtlus ise? Kitti hinnangul on väikeriigi strateegiline võimalus mit-

▶ **Kitti hinnangul on väikeriigi strateegiline võimalus mitte võtta suuri riske, vaid hajutada oma majandust nii sektorite kui ka keerukuse lõikes.**

te võtta suuri riske, vaid hajutada oma majandust nii sektorite kui ka keerukuse lõikes. Valdkonnniti spetsialiseerumine on riigi tulevikuga vene ruleti mängimine, sest sotsiaalsüsteemide sisendid muutuvad nii kiiresti, et majandus ei jõua enne katastroofi reageerida. Valitsus, akadeemikud ja EAS ei suuda modelleerida globaalset sotsiaalset kompleksüsteemi paremini kui Adam Smithi nähtamatu käsi.

Majandusarengu teine oluline küsimus on: kas ümberjagamise eesmärk on suurendada rikkust või vähendada vaesust? Riigi rikkus sõltub vaid rikkamate gruppide rikkusest. Vaesemal osal elanikkonnast ei ole kusagil võimet säästa. Seega loob rikkuse suurendamine ühiskonda vähem headu kui vaesuse vähendamine, viimane on ka odavam. Inimeste liigutamine vaesuspiirist ülespoole peaks Kitti arvates olema Eesti majanduspoliitiline eesmärk number üks.

Kokkuvõtteks ütles ta, et ükski mudel

FOTO: INTERNET



ei suuda prognoosida, millises sektoris või millise tootega edu saavutatakse. Eduka ettevõtluse aluseks on edukad inimesed, kes suudavad oma eelised maksma panna.

Vladislav Koržetsi jutu võib lühidalt kokku võtta sõnadega – kõik muutub. Inimeste hoiakutes ja suhtumises ehk mentaalsuses on läbi ajaloo olnud suured muutused. Nt Vana-Roomas oli palgatöö häbiasi, keskajal taunis kristlik moraal varanduse omamist. Täna on mõlemad pigem lihtne normaalsus. Inimeseks olemine on teadusülene küsimus. Ratsionalismi perioodil kasvas usk inimese kõikvõimsusesse, kuid saabunud kriisiajal on see usk murdumas. Iga inimene tahab elada õigesti, st enda tööekspeidamiste järgi, samas on kõige ohtlikumad inimesed need, kellel on alati õigus. Usk millessegi kõrgemasse on alati olnud ja ei kao kusa-gile. Kristlik kultuur on eestlaste moraalne ja kultuuris, aga seda kui usundit me ei tunnista, tänapäeval on usundi tasandit saavutamata loodus.



KATI KRASS
Projektijuht

▶ TAGASIVAARDE

Eesti ettevõtted ühisstendiga Alihankinta 2013 messil Tamperes

24.-27. septembrini toimus Tamperes Soomes Põhjamaade üks suurimaid tööstusmesse Alihankinta 2013. Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse (EAS) organiseeritud Eesti ühisstendil oli esindatud 14 ettevõtet.

AJALOO SUURIM

Tänavu 25. korda toimunud mess kujunes kõigist eelnenutest mastaapsemaks ja osalejate arvult suuremaks. Tänu Tampere Spordi- ja Messikeskusele liisandunud uuele hallile oli messil väljas 993 eksponenti 20 riigist. Kolme päeva jooksul registreeriti 16 699 külastajat. Oma mõõtmetelt on Alihankinta jõudnud Rootsis toimuva samalaadse Elmia messiga võrdselt tasemele.

Sel aastal oli mess suunatud metallitöötlemise, plastmassi, elektroonika ja

▶ Messil esitleti väga palju uusi tehnoloogiaid, tööstusroboteid ja programmjuhtimisel põhinevaid tootmissüsteeme.

tööstuslike IKT-lahenduste valdkondadele. Kuigi messi nimi viitab allhankepõhilisele tootmisele, mis meie arusaamises tähendab suhteliselt lihtsat ja odavat tootmist, siis messil see nii ei olnud. Messil esitleti väga palju uusi tehnoloogiaid, tööstusroboteid ja programmjuhtimisel põhinevaid tootmissüsteeme. Stendidel võis näha tänapäevase tootmistehnoloogia viimast sõna, mis allhankepõhises väärtusahelas tähendab väga kõrget kohta.

ESTI ÜHISSTENDIL 14 ETTEVÕTET

Huvi Eesti ühisstendil osalemise vastu oli sel aastal ettevõtete hulgas suur. Võimalikule 14 kohale oli kandideerijaid 20 ringis. Põhjuseks ilmselt Soome turu olulisus ja lähedus. Seetõttu tuli soovijatest teha valik, mille peamiseks aluseks oli ettevõtte ekspordivõimekus Põhjamaade turul. Eesti ühisstendil olid esindatud: Aamex OÜ, ASG Robotics OÜ, AV Grupp OÜ, B-Plast AS, BLRT Valukoda OÜ, Eolane Tallinn AS, FEMW OÜ, Hanval Metall OÜ, Inmarx Partners OÜ, Loksa Shipyard AS, Metre OÜ, Plastone OÜ, Radius Machining OÜ, Tööstusplast OÜ.

Eesti ühisstendi disaineriks oli Marju Liigand disainibüroost SkyDesign OÜ ja messiboksi ehitas Briuster OÜ. Esindatud ettevõtted jäid ühisstendi ja seal avanenud võimalustega rahule. Stendil valitses positiivne õhkkond ja tõsine töömeeleolu, mis aitas ettevõtetel oma messiks seatud eesmärgi täita. Taoline mess on eelkõige kohtumispaik oma partnerite ja klientidega, samas leidsid kõik osalenud ka uusi kontakte.

Plastone OÜ esindaja Maarika Kuhlberg leidis, et esindatust ühisboksist võib kordaläinuks lugeda. „Üldine infoliikumine ning üldkasutatavate asjade ja ruumide korraldus oli hea. Messiboks oli nii paljude ettevõtete osavõtu kohta hästi

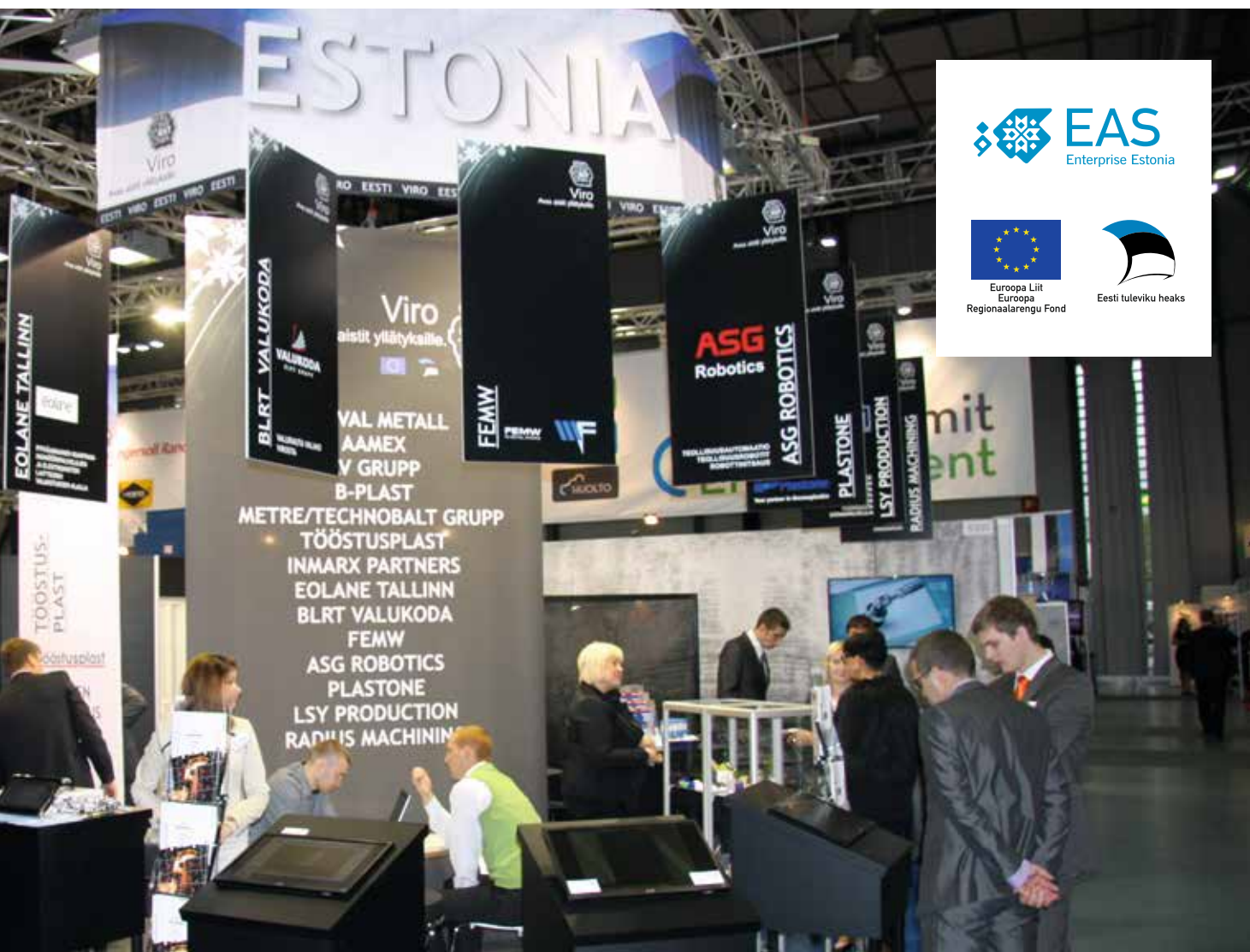


ja optimaalselt lahendatud,“ märkis ta. Kui probleemidest rääkida, siis osalenute arvates oli selleks ühisstendi vähenenud pind võrreldes eelmise aastaga, mis pani meie eksponendid pisut kitsastesse oludesse. Osalejate ettepanek EASile on järgmiseks aastaks Eesti ühisstendi pinda suurendada.

Lisaks ühisstendil olnud ettevõtetele oli kümnekond Eesti ettevõtet messil väljas oma stendiga. Kommentaariks, et Alihankintal oma stendi jaoks pinna saamine pole lihtne ja täna esitatud sooviavaldus võib leida rahuldamist alles paari aasta pärast.

MESSIGA KAASNEB PALJU HUVITAVAT

Suurte rahvusvaheliste messide raames leiavad aset ka muud äriseminarid ja konverentsid, sest kohale on tulnud paljud oma valdkondade tootjad, investorid ja avaliku sektori esindajad. Messile eelneval päeval, 23. septembril, korraldas EASi Helsinki esindus Tamperes, Sokos



Hotel Ilveses esindusliku Eesti-Soome majandusseminari. Seminari korraldaja Valdar Liive tõdes, et kuigi majanduskoostöö Eesti ja Soome vahel on tihe, tuleb soomlastele jätkuvalt tutvustada Eesti majanduskeskkonna eeliseid ning koostöövõimalusi.

Messi ajal toimus ka üle-euroopalise koostöövõrgustiku Enterprise Europe Network (EEN) B2B ärikohtumiste üritus, kus kahepoolseteks kohtumisteks olid kohal ettevõtted 13 riigist. Eesti Kaubandus-Tööstuskoja esindajana kohumistel osalenuna väidan, et taolistel üritustel on võimalik leida huvitavaid ja kasulikke kontakte.

Toon ühe näite kohtumisest, millest võib olla kasu paljudele Eesti ettevõtetele. Soome tarkvaraettevõtte Oppex on koostanud internetipõhise registri, kus on avaldatud erinevate maade riigihanke- teated. Äriidee seisneb selles, et erinevate riikide hangete kaudu jõuab eraettevõteteni kokku miljarditesse eurodesse ulatuv

riigisektori tellimus. Erinevate maade registreid ükski ettevõtte omal käel jälgida ei suuda, aga nemad suudavad oma lahendusega anda koondülevaate. Hetkel on baasis avaldatud 21 erinevat hankeallikat. Kasutajatele tähendab see, et märksõnade kaudu on võimalik saada operatiivset teavet huvipakkuvast näit Poolas, Rootsis või Lätis avaldatud riigihankest. Oppexi esindajad kutsusid Eesti ettevõtteid, kellel on huvi teiste riikide hangete suhtes, selle süsteemiga liituma. Rohkem infot saab leida aadressil www.oppex.com.

KOKKUVÕTTEKS

Võib öelda, et ühisstendiga messil osalemine on meie ettevõtetele vajalik ja kasulik. Pole mõtet maksta suhteliselt kallist messipinna hinda ja kanda muid kulusid, kui asjad saab aetud ühisstendil. Veelgi enam, mitmed Soome piirkonnad olid tulnud välja oma ühisboksiga. Kõige suuremat pinda messil omas mitte mõne tuntud kaubamärgi väljapanek vaid hoo-

pis Vaasa regiooni ettevõtete ühisstend. Eks see olegi meile mõttekoht, mis suunas liikuda ja kas tulevikus on põhjendatud regionaalsel tasemel ühisstendi väljapanek. Järgmine Alihankinta toimub 16.-18. septembrini 2014 Tampere.



TOOMAS KUUDA

Eesti ühisstendi projektijuht Alihankinta 2013 Kaubanduskoja Pärnu esinduse juhataja

▶ ETTEVÕTLIKKUS

Üheskoos ettevõtlikkust hoides



Tähistamaks Ettevõtlusõppe Mõttekoja viiendat sünnipäeva, toimus oktoobri alguses koos ettevõtete võrgustikuga „Unistused ellu!“ ühisseminar „Üheskoos ettevõtlikkust hoides“. Arutasime, kuidas ettevõtete potentsiaali meie haridussüsteemis paremini ära kasutada ning kuidas koolid ja ettevõtted saaksid veelgi tõhusamalt koos ühiseid projekte algatada.

Meid tuli tervitama Eesti Vabariigi haridus- ja teadusminister Jaak Aaviksoo, kes rõhutas, et ettevõtlikkus on kõigi inimeste loomupärane omadus ning muretsesema paneb see, et see lastel koolis aina väheneb ja lõpuks gümnaasiumis sootuks kaob. Ta imestas, miks esimeste klasside lapsed tõstavad tunnis kätt väga innukalt ja on uudishimulikud, kuid vanemates klassides on õppetööst innustunud näod pigem haruldus. Vajadus teha muudatusi

haridussüsteemis ei ole tekkinud ainult Eestis, seda tunnetatakse kõikjal Euroopas.

Pikaaegne Eesti Kaubandus-Tööstuskoja haridusnõunik Tiia Randma rõõmustas selle üle, et meil on täna ühiskonnas aktiivne arutelu ettevõtliku inimese kujundamisest ja otsustajad on aru saanud, et Eesti majandusareng sõltub just nimelt ettevõtlikest inimestest. Täna ei ole vaja enam selgitada mõisteid „ettevõtlikkus“ ja „ettevõtlusõpe“ nagu pidi seda tegema 5 aastat tagasi.

Kuidas aga panna ettevõtlusõpe toimima haridustasemetel üleselt ja süsteemselt? Seda tutvustas Andres Kuusik Tartu Ülikooli ettevõtluskeskusest. Koostöös Haridus- ja Teadusministeeriumiga on

▶ Koostöös Haridus- ja Teadusministeeriumiga on valminud visioon ettevõtlusõppest, mis peaks muutuma loomulikuks osaks haridussüsteemist.

valminud visioon ettevõtlusõppest, mis peaks muutuma loomulikuks osaks haridussüsteemist. Selle nimel toimub tihe koostöö erinevate osapoolte vahel ja selle tulemusel on Eesti kool huvitav ja õpilastele meeldib koolis käia.

Seminari arutelupaneeli teemaks oli „Ettevõtete ja koolide koostöö eripärad“. Aru Gupp AS juhataja Juhan Viise andis innustava ülevaate koostööst Kadriina



Keskkoolliga, kus 7 aastat tagasi loodi spetsiaalne reaal-tehniline õppesuund. Selle aja jooksul on inseneri eelhariduse saanud juba 48 Kadrina noort, kellest 30 tänaseks töötab või õpib sellel erialal. Üks neist õpilastest, Kadrina Keskkooli vilistlane, praegune CAD-insener Mart Suurkivi hindas kõige enam programmi praktilist ülesehitust ja saadud kogemusi päris asjade tegemisel nii Eestis kui ka välismaal. Koolil on plaanis noorte suurt huvi arvesse võttes luua edaspidi kaks gümnaasiumi paralleelklassi, mis annab igal aastal kuni 40 tehnilise ettevalmistusega gümnaasiumilõpetajat.

Kiviõli 1. Keskkooli direktor Heidi Uustalu rääkis kooli heast koostööst Kiviõli Seiklusturismikeskusega, mis võimaldab viia kehalise kasvatus tunde läbi tasuta mäesuusanõlvadel. Kooliõpilased on vabatahtlikena abiks keskuses töö- ja ürituste korraldamisel ja tänu kooli osalemisele „Ettevõtliku kooli“ programmis näevad nii kool kui ka ettevõtte tulevikus veelgi võimalusi koostöök.



Danske Banki teeninduse ja vastutustundliku ettevõtluse juht Kristiine Rebane tutvustas panga finantshariduslikke programme laste ja noorte teadmiste parandamiseks. Kui 5-9aastastele lastele mõeldud mänguline ja reklaamivaba

õppemäng „Rahamaa“ on leidnud endale palju entusiastlike kasutajaid, siis põhikooli matemaatikatundides kasutamiseks mõeldud õppematerjali „Valitse oma raha“ võimaluste tutvustamine õpetajatele veel jätkub. Danske Bank on teinud programmi kasutamise koolitusi rohkem kui 100 õpetajale ning jätkab panustamist selle nimel, et õppetöö koolis oleks elulähedasem ja meie järeltulev põlvkond oleks oma rahaasjade korraldamisel teadlikum.

Elbe Metsatalu, Majandusõpetajate Seltsi esinaine rõhutas, et kooli ja ettevõtte koostöö aluseks on mõlemapoolne arusaamine, et meil on tegelikult ühised eesmärgid ja sihid.

Seminaril osalejate soovustega nii ettevõtetele kui ka koolidele, et omavahe-

ETTEVÕTLUSÕPPE MÕTTEKODA

- » 2007 allkirjastasid haridus- ja teadusminister Tõnis Lukas ning majandus- ja kommunikatsiooniminister Juhan Parts „Ühisdeklaratsioon ettevõtliku meelelaadi ja ettevõtlusõppe edendamiseks Eesti haridussüsteemis“
- » 2008 Ettevõtlusõppe Mõttekoda esimene kogumine Kaubanduskodas
- » ettevõtlusõppe sisumodeli ja ettevõtlikkuse ideaali sõnastamine vanuseastmeti
- » 2010 allkirjastati Kaubanduskodas ettevõtlusõppe edendamise kava „Olen ettevõtlik!“
- » kava elluvijad Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium, Haridus- ja Teadusministeerium, EAS, SA Innove ja Kaubanduskoda
- » 2010–2013 on kava materjale tutvustatud ligi 2500 õpetajale, koolijuhile, haridusametnikule

„UNISTUSED ELLU!“ ETTEVÕTETE KOOSTÖÖVÕRGUSTIK

- » loodi märtsis 2012
- » asutajad: Eesti Energia, Swedbank, Danske Bank, Silberauto, Jõhvi kontserdimaja, Ida-Viru Ettevõtluskeskus ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
- » võrgustikus hetkel **111** partnerit oma toetustegevustega ja **41** koostööd otsivat algatust
- » võrgustiku silmast silma kokkusaamisi kogemuste vahetamiseks on toimunud 4 korda
- » põhiline info saamise ja jagamise koht www.unistusedellu.ee

line koostöö paremini sujuks, ning ka ettekannetega saate tutvuda „Unistused ellu!“ võrgustiku kodulehel www.unistusedellu.ee ürituste rubriigis. Täname kõiki osalejaid suurepärase lugude ja mõtete eest!



MERLE TIIGISOON

Ettevõtlusõppe projektijuht

▶ INNOVATSIOONIVEERG

Välispraktikant Eesti ettevõttes

Lugejale võib üllatusena tulla, miks kirjutada Innovatsiooniveerus välispraktikantide värbamisest. Kui aga vaadata Eesti ettevõtete üldisi suundumusi, siis võib julgelt väita, et välispraktikandi kaasamine on uuendus, mille elluviimiseks paljud alles esimesi samme astuvad. Püüangi omalt poolt ettevõtlike firmade esindajate abiga kaardistada, missugused on võimalused, aga ka võimalikud ohud noore (ja loodetavasti) motiveeritud väljaspool Eestit tööle saabuva spetsialisti värbamisel.

VÄLJAPOOLE SUNNIB VAATAMA TÖÖJÕU PUUDUS KODUMAAL

„Meie valdkonnas (veebididain ja arendus) on Eesti tööturul väga raske pädevaid inimesi leida,“ ütleb Viljo Vabrit, Markitekt OÜ tegevjuht. Ta lisab: „Suured IT-gigandid on tööturu tühjaks värvanud ning heade inimeste järele on väga suur nõudlus.“ Samuti tõdeb Vabrit, et alles alustavatel väiksematel ettevõtetel ei ole ka koheselt piisavalt ressursse, et maksta kogenud spetsialistidele ootuspärast töötasu. Üsna sarnastel põhjustel pööras oma pilgud välismaale ka Neticom RE OÜ, kes tegeleb veebiarendusega rahvusvahelisel turul. Just rahvusvahelises oligi põhjuseks, miks ettevõtte AIESECI kaudu endale viimastel aastatel praktikante on värvanud. „Tegelikult oli AIESEC õigel ajal ennast meile pakkumas, kuna meil oli käsil protsess välja selgitamiseks järgnevaid sihturges, kuhu areneda. Lähtuvalt AIESECI meile leitavatest kandidaatidest, oleme selle alusel ka oma turgu mõneti valinud,“ räägib Neticomi esindaja Freia Liivand. Vabrit täiendab omalt poolt:

„Otsustasime kasutada AIESECI teenuseid, kuna läbi nende oli võimalik ligi pääseda praktikavõimalusi otsivatele noortele üle maailma. Varasema kogemuse baasil teadsime, et nende kaudu on võimalik värvata inimesi, kes suudavad ettevõttele koheselt ka väärtust



luua. Ühesõnaga, otsisime töötajat, mitte õppurit.“ Kristel Uibo Usesoft ASist aga ütleb, et nende ettevõttele on esimese praktikandi värbamisest niivõrd palju aega möödunud, et algpõhjust on raske meenutada. „Ilmselt huvitas meid, kuidas mujal asju aetakse.“

Neticom on 1,5 aasta jooksul AIESECI kaudu värvanud kaks praktikanti ning lähiajal on saabumas veel kolm inimest. Markitektis on olnud kaks välispraktikanti - Pawel

Poolast töötas ettevõttes kümme kuud ning hetkel täiendab nende ridu Luis Portugalist, kes jääb aastaks. Usesoftis on AIESECI kaudu värvatud kokku kuus praktikanti, kellest neli tehnoloogivaldkonnast.

PRAKTIKANDIST TÕUSEB TULU

Uibo tõdeb, et praktikandid on ettevõtte rahvusvahelistumisele palju kaasa aidanud. „Partnerid ja kliendid on alati olnud rahvusvahelised, aga kontori argipäeva rahvusvahelistumine (ka inglise keel igapäevase töökeelena) sai alguse seoses praktikantidega.“ Liivand täiendab: „Suurim tulu, mida praktikantide kaudu oleme oma ettevõttesse saanud, on kindlasti praktikandi kodumaa tundmaõppimine, millest paljuski sõltub meie äri edu. Väga raske on leida välisurgudel kontakte, rääkimata antud inimeste Eestisse toomisest. AIESECI kaudu on see protsess tunduvalt kiirem ning

lihtsam.“ Siiski nendib Liivand, et tulu, mida praktikandid ettevõttele toovad, on hetkel veel eelkõige teadmispõhised, mitte rahalised. Vabrit toob eelnevalt öeldule lisaks esile, et õpihimulised noored spetsialistid, kes suudavad ettevõttele koheselt ka väärtust luua, on ettevõtte jaoks väärtuslik ressurs. Ta ei jäta veelkord kordamata, et võimalus leida töötajaid, keda kohalikult tööturul on raske värvata, on vägagi arvestatav tulu.

REALISTLIK VAADE VÄRBAMISELE

Kuigi välispraktikandi värbamises näevad

kõik kolm ettevõtet kaasu, nendivad nad ühiselt, et alati tuleb kaaluda ka võimalikke riske. „Protsess võib olla aeganõudev ja näiteks teist turunduspraktikanti me ei leidnudki,“ nendib Uibo. Siinkohal kiidab ta AIESECI kui välispraktikandi vahendaja tööd: „Inimene võib tulla väga kaugelt ja jääda aastaks ning seetõttu vajab abi, mida ettevõtjal oleks mõnikord raske korraldada. Siinkohal tänu AIESECile,

kes on enda peale võtnud praktikantide töövälise vajaduste eest hea seismise ning pakub abi seltskondliku läbikäimise ja elamistingimuste korralduse osas.“ Ka Vabrit nendib: „Risk, et praktikant ei kohane töökultuuriga ja ei saa tööülesannetega hakkama, on alati olemas. Sellega



tuleb arvestada. Tegemist ei ole kogenud inimestega, vaid noortega, kellel on soov ennast arendada. Tuleb anda aega kohanemiseks ja alguses panustada ka nende koolitamisest ja arendamisest. Soovitame kindlasti rohkem inimesi sarnasest kultuuriruumist.“

Liivand ütleb lähtuvalt oma kogemustest, et ettevõtjad peavad protsessi pikendamiseks valmis olema. „Praktikandiga on võimalik kohtuda alles siis, kui ta on juba Eestisse saabunud, seega on mõnevõrra keerulisem leida õiget inimest. Teadmised võivad olla tasemel, kuid väga erinev kultuuritaust ei pruugi meie keskkonda nii hästi sobida ja võib mõjutada koostöö sujumist. See loomulikult muudab ühest küljest ettevõtte mitmekesisemaks ja väärtuslikumaks, samas võivad eriarvamused pärssida tulemuslikkust. Kindlasti tuleb arvestada olukorraga, mil tuleb leida uus sobiv praktikant, teha uued lepingud, viisad, kinnituskirjad jms paberimajandus.“

PROBLEEME AITAB VÄLTIDA PÕHJALIK JA LÄBIMÕELDUD VÄRBAMISPROTSESS

Praktikantide värbamisega on seotud palju hirme – kardetakse, et äsja ülikooli lõpetanud noored pole piisavalt kohusetundlikud ning ei võta tööd tõsiselt. Ebamugavust tekitab ka võimalus kosmiliselt kasvavast töömahust, kuna eelneva töökogemuse puudumise tõttu võtab praktikandi



testitöö, mille teevad ära väga vähesed kohale kandideerinutest. See näitab oskusi, vaatame nii koodi loogikat kui programmi toimivust, aga ka tegelikku motivatsiooni. Kõik testitöö saatjad saavad detailse tagasiside oma töö kohta ja see on n-ö „meiepoolne panus“ neile, kes valituks ei osutu. Seejärel teeme Skype'is intervjuu pea kõigi testitöö saatnutega, põhiliselt keeleoskuse kinnitamiseks,“ selgitab Uibo. Ta nendib, et õige inimese leidmine võib kesta isegi aasta. „Lõpptulemusena on meile sattunud väga meeldivad, sihikindlad

ja kohusetundlikud noored oskajad inimesed.“ Vabrit sõnab pragmaatiliselt: „Ei ole mõtet inimest kaugealt maalt kohale tuua, kui selgub, et ta ei saa oma töödega hakkama. AIESECil endal professionaalne inimeste valiku kogemus puudub ja selle tõttu peab ettevõtte ise selle läbi

viima. Loomulikult ei saa oodata värvatavatelt suurt kogemust ja ekspertsi, samas heal tasemel valdkonnateadmised ja oskused on siiski vajalikud. Lisaks ka soov ja huvi palju juurde õppida. Kui praktikant ei hakka esimese kuu jooksul ettevõtte tagasi teenima, siis ei ole mõtet oodata, et see tulevikus juhtub.“ Ka Liivand tõdeb, et kuna esimese praktikandina oodati ettevõttesse Mehkikos äsja ülikooli

19. NOVEMBRI INFOPÄEV „VÄLISTUDEN- GITE TÖÖTAMISVÕIMALUSED EESTIS“

SA Archimedese eestvedamisel toimuv infopäev on suunatud nii välisüliõpilastele kui ka ettevõtetele üle Eesti.

Päev on jagatud kolmeks paralleelseks osaks - üks suunatud tudengitele, teine ettevõtjatele ning kolmas kujutab endas töömehhi, mille raames on võimalik ettevõtjal ja tudengil vahetult suhelda.

Tööandjatele suunatud infoblokkis antakse oma ala spetsialistide poolt vastuseid enimlevinud küsimustele. Lisaks ettekannetele tuuakse infopäeval välja mitmeid edulugusid ning antakse erinevaid näpunäiteid, kuidas välistööjõudu rakendada.

Üritusele registreerimine ja natuke rohkem infot Facebookist: www.facebook.com/events/333064883506205

AIESEC

AIESEC Eesti kaudu saab leida ettevõttesse kõrgkooli äsja lõpetanud tudengeid ja noori spetsialiste välisriikidest. AIESEC assisteerib ettevõtet viisatootlemisel ning kannab hoolt praktikandi kohanemisprotsessi eest Eestisse asudes. Eelnevalt on AIESECi teenuseid kasutanud näiteks Zero Technologies, Nores Plastic, Eksamo. Hetkel otsivad AIESECi vahendusel praktikante Tele2, DrafftFCB, Tieto, Tripledev, Mikare Baltics, Iizi Insurance, ZeroTurnaround.

lõpetanud noormest, olid hirmud kerged tekkima. Ta nendib, et üsna keeruline oli praktikanti Eestisse saada, samuti oli pikk protsess saada talle Eesti viisa ning hiljem dokumendid. Täna on möödas peaaegu poolteist aastat ja paremat praktikanti ei oleks osanud soovida! Liivand ütleb, et suuresti on just esimene positiivne kogemus mõjutanud edaspidist koostööd AIESECiga.



PIRET POTISEPP

Majandus- ja Kommunikatsiooniministerium

► Praktikantide värbamisega on seotud palju hirme – kardetakse, et äsja ülikooli lõpetanud noored pole piisavalt kohusetundlikud ning ei võta tööd tõsiselt.

väljakoolitamine palju aega. Kõigi kolme ettevõtte esindajad nõustuvad, et hirmud on igati põhjendatud. Nii Uibo kui Vabrit toonitavad valikuprotsessi olulisust. Vabrit ütleb otse, et otsust praktikandi osas ei tohiks kindlasti teha ainult vestluse ja CV põhjal. Tema soovitat, et proovitööd ja ülesanded oleksid inimeste valiku lahutamatuks osaks. „Usesoftis on ette valmistatud suhteliselt lihtne 6-8h aega võttev

KODA KUTSUB OSALEMA

VÄLISMESSIKOOLITUS: MAKSIMAALSELT HEAD JA MÕÕDETAVID TULEMUSED MESSILT

14. novembril
Kaubanduskodas

Koolituse eesmärk on anda ettevõtetele teadmised ja oskused välismessidel osalemiseks ning seeläbi luua võimalused ekspordimahtude ja konkurentsivõime tõstmiseks. Eraldi tuuakse välja Eesti ettevõtete koostöö võimalus ühissendidel osalemiseks.

Koolitusele on oodatud Eesti ettevõtteid, kellel on plaanis osaleda välismessidel või kes on huvitatud oma varasemate messil osalemise kogemuste edasiarendamisest.



Koolituse viib läbi **Jakob Saks**, ettevõtja ja eksporditöör, kes on olnud üle 17 aasta seotud rahvusvahelise äriäri. Viimased 5 aastat tegeleb ettevõtjana aktiivselt ekspordiga.



Praktik **Allan M. Pettai** on lõpetanud Stanfordi ülikooli ja õpetanud kahes Berliini tehnikaülikoolis ning töötanud toote- ja projektjuhina Saksamaa elektrotehnika tööstuses. Tal on suured kogemused äri- ja äri-äri valdkonnas ja kontaktvõrgustik Kesk-Euroopas.

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

Koolitused toimuvad koostöös EASiga ning koolituste korraldamist kaasrahastab Euroopa Sotsiaalfond.



LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Lidia Friedenthal
Tel 604 0077
lidia@koda.ee

ROOTSI SIHTTURUSEMINAR „KUIDAS LEIDA ÄRIKONTAKTE JA SAAVUTADA EDU ROOTSI TURUL?“

Aeg: 21. november kell 10.00-15.00
Koht: Kaubanduskoda (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Sihtgrupp: Rootsi turgudele ekspordivad ja sinna sisenemist planeerivad ettevõtteid ja muud huvilised
Osavõtutasu: Kaubanduskodas liikmetele 45 eurot
Mitteliikmetele 90 eurot (hindadele lisandub käibemaks)

Seminaril anname ülevaate, millised on Rootsi majanduse hetkeolukord ning Eesti ettevõtete võimalused Rootsi turule sisenemiseks ja seal edukaks tegutsemiseks. Analüüsime, millistes sektorites on Eesti ettevõtetel suuremad võimalused Rootsis kanda kinnitada. Põhjalikumalt räägime metalli- ja masinaehituse ning puittoodete ja -majade konkurentsivõimest ja partnerlusest Rootsi ettevõtetega. Toome praktilisi näiteid, miks mõned Eesti ettevõtteid on Rootsi turul õnnestunud ja edukad ning mõned mitte.

Praktilisi ja kompetentseid selgitusi kõikidele Rootsi turu puudutavatele küsimustele annavad



Rein Malm, kes on tuntud Eesti ettevõtjate nõustaja ja konsulteerijana Rootsi turule sisenemisel. Rein Malm on kogu oma elu töötanud ekspordiga seotud ettevõtetes. 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.



Rein Leipalu on suured kogemused rahvusvahelise ettevõtte strateegia väljatöötamises ja elluviimisel. Tänu oma taustale on tal ka väga hea arusaam erinevatest ärikultuuridest. Reinul on aastate jooksul välja kujunenud väga suur kontaktvõrgustik inimestest ja ettevõtetest nii Balti riikides kui ka Skandinaavias.



Peter Kastberg on Rootsis sündinud ja kasvanud ettevõtja ja ärijuht, kellel on pikakajalised koostöökogemused Eesti ja Balti riikide ettevõtetega.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Kati Krass
Projektijuht

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

SEMINAR „PÕHJALIKULT ERISOODUSTUSTEST MAKSUAMETI PILGU LÄBI“

13. novembril TÜ Pärnu Kolledžis

Aeg: 13. november kell 10.00-16.00
Koht: Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35, Pärnu)
Sihtgrupp: ettevõtete juhid, finantstöötajad ja raamatupidajad
Osavõtutasu: Kaubanduskoja liikmetele 35 eurot
 Mitteliikmetele 65 eurot (hindadele lisandub käibemaks)

Erisoodustused on üks kõige rohkem probleeme ja vaidlusi tekitav kulude valdkond ja seepärast on selles valdkonnas jätkuvalt palju keerulisi käsitlusi ja tõlgendamisprobleeme. Seminaril esitab Maksu- ja Tolliameti seisukohad erisoodustuste küsimustes maksude juhtivspetsialist Evelyn Liivamägi.

Käsitletavat teemasid:

- Lähetuse ja tööjõurendiga seotud kulutused.
- Sõiduautode ja sõidukitega seotud kulu.
- Töötervishoiukulutustega kaasnevad maksuriskid.
- Töötajatele suunatud ürituste maksustamine.
- Töötajate koolitamine.
- Optsioonide maksustamine ja kontserni maksustamise erisused.
- Mida tuleks teada töötaja välismaale tööle saatmisel.

Lektor:



Evelyn Liivamägi on omandanud kõrghariduse õiguse erialal Akadeemias Nord 2000. aastal. Maksuametisse asus tööle 2001.aastal. Peale Maksuameti ja Tolliameti liitmist töötas otseste maksude talituse juhatajana, praegu maksude osakonna juhatajana.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

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

SEMINAR „MIDA KONTROLLIB MAKSUAMET MAK-SUREVISJONI KÄIGUS? MAKSUVÕLGADE TASUMINE KOOSTÖÖS MAKSUHALDURIGA“

28. novembril Kaubanduskojas

Aeg: 28. november kell 10.00-15.00
Koht: Kaubanduskoda (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Sihtgrupp: ettevõtete juhid, finantstöötajad ja raamatupidajad
Osavõtutasu: Kaubanduskoja liikmetele 55 eurot
 Mitteliikmetele 110 eurot (hindadele lisandub käibemaks)

Maksud ja suhted Maksu- ja Tolliametiga puudutavad igat ettevõtet. Maksu- ja Tolliamet ei ole asutus, keda ettevõtjad peaksid kartma, vaid tegelikult soovib Maksu- ja Tolliamet olla ettevõtjatele partneriks, kelle abil täidetakse seadusest tulenevaid kohustusi. Ettevõtjate hulgas puudub sageli teadmine, millised on Maksu- ja Tolliameti tegevuse eesmärgid ja ootused ning kuidas rajada vastastikku usalduslikke suhteid.

Seminaril annavad Maksu- ja Tolliameti juhtivad spetsialistid nõu, kuidas ettevõtete finantstegevus ja maksude maksmine vastaks nende ootustele ning kuidas saaks koostöös lahendada võimalikke tekkinud probleeme.

Käsitletavat teemasid:

Maksukontrolli läbiviimine

- Mille põhjal satutakse kontrolli?
- Miks kontroll on vajalik?
- Missugused on olnud tulemused?
- Tulevikuarengud

Maksuvõlgade tasumine

- kuidas äriühingu maksuvõlg tekib ning kuidas ennetada?
- maksuhalduriga koostöö võlgade sissenõudmisel - võla tagamine ja ajamine
- millised on MTA tegevused ning võimalused võlgade sissenõudmisel?
- maksuvõlgadega seonduvad muudatused maksukorralduse seaduses

Lektorid:



Kaido Lemendik on Maksu- ja Tolliametis töötanud enam kui 13 aastat ning kogu selle aja olnud seotud maksukontrollidega. Hetkel töötab Kaido Maksu- ja Tolliameti kontrolliosakonna juhataja asetäitjana ning tema vastutada on maksukontrollid ehituse, kasutatud autode, kütuse, metsandus, toitlustus- ja majutuse ja paljudes teistes valdkondades.



Tanel Ermel on võlgade sissenõudmisega tegelenud alates 1999. aastast. Alates 2003 kuni tänaseni töötab Maksu- ja Tolliametis, kus erinevatel perioodidel on töötanud juristina, käivitunud ning juhtinud maksuvõlgade sissenõudmise erimenetlust.

▶ LIIKMELT LIIKMELE

1Office pakub ruume uues büroohotellis Foorumi keskuses

Novembris avab 1Office uue büroohotelli seni Põhja Prefektuuri kodakondsus- ja migratsioonibüroo teendusest tuntud asukohas Narva mnt 5 asuva Foorumi keskuse neljandal korrusel. Uues avatavas büroohotellis on 14 erineva suurusega bürood ning mitmed nõupidamisruumid. Saadaval on ka eraldi töökohad avatud kontorid.

Koja liikmetele pakume soodushinda uues büroohotellis bürooruumi rentimisel ning 10% soodustust raamatupidamise, virtuaalkontori ja juriidilisele teenusele Eestis, Soomes ja Rootsis.

1office
Teeme äri lihtsaks



FOTO: INTERNET

Teie ettevõttes ei ole personalijuhti?

HR factoryl on Teile lahendus!

Ettevõtte suurim vara on tema inimesed, kelle kaudu viiakse ellu ettevõtte strateegia ja areng. Iga ettevõtte ei vaja oma personalijuhti, kuid personalitöö nõuab siiski tegemist! Pakume teile personalitöö teenust Minu HR vastavalt ettevõtte suursele ja protsessidele:

Minu HR Tugi
Minu HR Spetsialist
Minu HR Strateeg

Vaata teenuse tutvustavat videot siit:
www.youtube.com/watch?v=mYoh8AIqfM4

Esmane personaliprotsesside kaardistamine ja parendamisetpanekud **TASUTA!** (1,5h konsultatsioon ja raport)

Teenuse lähemaks tutvustuseks võta meiega ühendust!



Pille Seppar

Müügijuht
Tel: +372 5331 7377
E-mail: pille.seppar@hrfactory.com
www.hrfactory.com

▶ UUED LIIKMED

HARJUMAA JA TALLINN

ASSISTOR AS	www.assistor.ee	Veondust abistavad tegevused. Sõidukite ja nende varuosade tarnimine Baltikumi, Soome ja Venemaale. Lisavarustuse paigaldus, <i>pre-delivery inspection</i> .
BETULEKS OÜ		Saematerjali eksport-import.
ID PRODUCTION OÜ	www.idp.ee	Üritusturundus. Teleproduksioon, reklaam, turundus.
KOMPAJONID: PR&BRANDING OÜ	www.kompanjonid.ee	Suhtekorraldus ja bränding.

IDA-VIRUMAA

GLOBAL STANDARD OÜ	www.estdoor.ee	Konsultatsioonid ja dokumentide vormistamine Vene, Valgevene ja Kasahhi turule.
--------------------	----------------	---

TARTUMAA

STÖRFISCH OÜ	www.sturgeon.ee	Kalakasvatus.
--------------	-----------------	---------------

VÕRUMAA

LOODUSREISID OÜ	www.loodusreisid.ee	Rühmareiside korraldamine, laeva- ja lennupiletite müük, viisade vormistamine.
-----------------	---------------------	--

▶ JUUBILARID

Õnnitleme ettevõtte juubeli puhul!

35

TARTU NÄITUSED AS
liige alates 1988

20

CARGO HANDLING AS
liige alates 2000

CORTEX EESTI AS
liige alates 2002

**EESTI TOIDUAINETÖÖSTUSE
LIIT MTÜ**
liige alates 1990

ERIFOON OÜ
liige alates 2001

FASTWAY OÜ
liige alates 1997

FERTILITAS AS
liige alates 2002

INVARU OÜ
liige alates 1997

LEMEKS AS
liige alates 1996

LOODUSTOODE OÜ
liige alates 1997

LSAB VÄNDRA AS
liige alates 1998

OILTANKING TALLINN AS
liige alates 1997

PEPSICO EESTI AS
liige alates 1995

UNIPLAST OÜ
liige alates 1998

VIKING MOTORS AS
liige alates 1997

VIP REISID OÜ
liige alates 2001

15

ASPER BIOTECH AS
liige alates 2008

BALTI LOGISTIKA AS
liige alates 1999

KESKPUNKT OÜ
liige alates 2002

KOOPIA NIINI & RAUAM OÜ
liige alates 2003

MEL-LEA OÜ
liige alates 2008

POLVEN FOODS OÜ
liige alates 2011

SAAJOS AS
liige alates 1999

10

BALTIC IT SOLUTIONS OÜ
liige alates 2011

PROTOBIOS OÜ
liige alates 2009

RIVERSIDE OÜ
liige alates 2007

SKANO FURNITURE OÜ
liige alates 2007

UNITED BUNKERING & TRADING OÜ
liige alates 2010

WELLSPA OÜ
liige alates 2004

5

AUDIITORBÜROO PL OÜ
liige alates 2013

BUYEST OÜ
liige alates 2009

EUROPIIR LOGISTICS OÜ
liige alates 2013

PROMOSTAR OÜ
liige alates 2012



UUS LANCIA VOYAGER

MUGAVALT KOOS. ÄRI. PERE. HOBID.

www.lancia.ee

Maailma hinnatuim mahtuniversaal on taas Eestis, nüüdsest uue nime ja uuendatud välimusega. Elegantne, mahukas ning suurepärase varustusega Lancia Voyager pakub kõike, mida autolt soovid. Stow 'N Go süsteemiga istmed kokku klappides saad mugava esindussõiduki vaid sekunditega muuta mahukaks tarbeautoks, mille maksimaalne kaubaruumi maht on lausa 4072 liitrit. Voyageri ruumikus lubab autot kasutada tööeesmärkide täitmiseks ja hobidega tegelemiseks, seitse istekohta aga teevad Voyagerist ideaalse pereauto.

Tutvumishind **35 880** eur

Keskmine kütusekulu 7,9 l/100km, CO₂ emissioon 207 g/km.

LANCIA 

SILBERAUTO

AS Silberauto on Lancia sõidukite ametlik maaletooja Eestis.