



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

# TEATAJA

IGA LIIGE LOEBI! • ILMUB AASTAST 1925

NR 19 • 20/11/2013

Kas tööandja võib muuta ühepoolselt töötaja töölepingut?

► lk 5



Võimalused jõuda Eestist India turule

► lk 11

6 soovitus, kuidas toetustegevus saaks olla endale kasulik

► lk 15



FOTO: ISTOCKPHOTO

## TÖÖ- JA HARIDUSMAAILM ÜHTE SAMMU ASTUMA

► lk 8

### KODA KUTSUB OSALEMA

#### Seminar „Tulumaksu ja käibemaksu muudatused 2014 ja maksuprobleemid“

13. detsembril toimival koolitusel käsitletakse tulumaksu ja käibemaksumuudatusi, mis hakkavad või eeldatavasti hakkavad kehtima 2014 aastal. Ka käsitletakse olulisemaid maksuprobleeme, mis puudutavad nii erisoodustusi, omakapitali väljamakseid, ettevõtlusega mitteseotud kulusid jm. **Lk 22**



Sinu ettevõtlustugi Euroopas

Füüsiliste 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 arutada ja deklareerida maksudeklaratsioonides väljamakselt kõik maksuseadustes selle väljamakse liigi kohta kehtestatud maksud.



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

**Lektor Virve Aru** on Rödl & 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 füüsiliste 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 „Füüsiliste isikutele tehtud väljamaksed“ ja arutelu

### Teemade käsitus:

- » 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

**Rödl & Partner**

Eesti ja Taani suhted on arenenud konstruktiivselt ja stabiilselt, mida iseloomustab tihe koostöö nii poliitilisel tasandil kui ka majanduse, kultuuri ja riigikaitse alal. Taani hõivas 2012. aastal Eesti kaubavahetuses 13. koha, moodustades vaid 2% Eesti kogukaubavahetusest. Suurimaks Eesti ekspordiar-tikliks Taani 2012. aastal olid puit ja puidutooted (26,5%) ning peamisteks impordiar-tikliteks masinad ja seadmed (16,8%) (Allikas: Statistikaamet).

**Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab reedel, 6. detsembril kell 10.00-14.00 Kaubanduskojas, Toom-Kooli 17, Taani eksportivatele või Taani turule sisenemist kavandavatele ettevõtetele ja huvilistele sihturuseminari**

# KUIDAS OLLA EDUKAS TAANI TURUL

Seminaril anname ülevaate, milline on Taani majanduse hetkeolukord ning kuidas on arenenud Eesti ja Taani vahelised majandussuhted. Toome praktilise näite Taani turule sisenenud ettevõttest ning oma ala asjatundjad analüüsivad, millised on Taani ja Eesti ärikultuuri eripärad ja millele peaks edu saavutamiseks tähelepanu pöörama.

### Seminari ajakava:

- 9.30-10.00 Saabumine, tervituskohv  
10.00-10.30 Seminari avasõnad, ülevaade Eesti ja Taani vahelistest majandussuhetest, arengusuundadest  
**Søren Kelstrup**, Kuninglik Taani Saatkond, suursaadik  
10.30-11.30 Taani äritegevuse ülevaade, Eesti ettevõtete senine kogemus, sagedamini esinevad probleemid  
**Maiga Võsu**, majandusdiplomaat Eesti Vabariigi suursaadkonnas Kopenhaagenis  
11.30-12.30 Aktsiaseltsi Helmes kogemus Taani turule sisenemisest ja seal tegutsemisest  
**Ainar Nurk**, AS Helmes AS ärikonsultant  
12.30-13.00 Lõuna  
13.00-13.30 Taani ärikultuur ja selle eripärad, mida peab silmas pidama edukaks suhtluseks  
**Merli Lindberg**, Taani-Eesti Kaubanduskoja tegevjuht  
13.30-14.00 Eesti ärikultuur Taani ettevõtja pilgu läbi - millised paistavad Eesti ettevõtjad taanlastele, kuidas jõuda parema teineteisemõistmiseni  
**Peter Thomsen**, OÜ Härjanurme mõis juhatuse liige

**Registreeru Kaubanduskoja kodulehel**  
[www.koda.ee/taani-sihtturg](http://www.koda.ee/taani-sihtturg)

Osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele 30, mitteliikmetele 60 eurot, lisandub käibemaks.

### Lisainfo ja registreerimine:

Margus Ilmjärv  
Tel: 337 4950  
E-post: margus@koda.ee

6



16

## JUHTKIRI

4 Aga kuidas siis tõhusalt maksupettustega võidelda?

## ETTEVÕTJA KÜSIB

5 Kas tööandja võib muuta ühepoolselt töötaja töölepingut?

## JURISTI TÖÖLAUALT

6 Toidu- ja veterinaarjärelevalve tasud olgu läbipaistvamad

8 Töö- ja haridusmaailm ühte sammu astuma

## EKSPORT

10 Uus programm ja uut tüüpi õpetus

## 11 ENTERPRISE EUROPE NETWORK

### VASTUTUSTUNDLIK ETTEVÕTLUS

15 6 soovitud, kuidas toetustegevus saaks olla endale kasulik

## EUROOPA UUDISED

16 „Elektrivalgus ei tekkinud küünlavalguse pideva täiustamise tulemusena“

## TARBIJAKAITSE

18 Kasutatud autode turgu aitaks korrastada tarbijate teadlikkus

## 19 LIIKMELT LIIKMELE

## 21 KODA KUTSUB OSALEMA

## 23 UUED LIIKMED/JUUBILARID



8

## KODA KUTSUB OSALEMA

### FINANTS- JA MAKSUALASED KOOLITUSED

27. november **SEMINAR „KUIDAS KAITSTA ENNAST MAKSUHALDURI EEST?“**  
► lk 21  
Kaubanduskojas Toom-Kooli 17, Tallinn  
Info: Toomas Hansson • 744 2196 • toomas@koda.ee
28. november **SEMINAR „MIDA KONTROLLIB MAKSUAMET MAKSUREVISJONI KÄIGUS? MAKSUVÕLGAD TASUMINE KOOSTÖÖS MAKSUHALDURIGA“** ► lk 24  
Kaubanduskojas Toom-Kooli 17, Tallinn  
Info: Kati Krass • 443 0989 • kati@koda.ee
28. november **PÄRASTLÕUNA MAKSUKONSULTANDIGA: FÜÜSILISTELE ISIKUTELE TEHTUD VÄLJAMAKSED** ► lk 2  
Kaubanduskojas Toom-Kooli 17, Tallinn  
Info: Jane Juhanson • 604 0081 • jane@koda.ee
13. detsember **SEMINAR „TULUMAKSU JA KÄIBEMAKSU MUUDATUSED 2014 JA MAKSUPROBLEEMID“** ► lk 22  
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 • 3374950 • margus@koda.ee
9. detsember **HOMMIKUKOHV SUURSAADIKUGA: EESTI SUURSAADIK SOOMES MART TARMAK** ► lk 22  
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)  
Info: Jane Juhanson • 604 0081 • jane@koda.ee

### KONTAKTKOHTUMISED JA MESSID

5. detsember **KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS JA MESS TECH INDUSTRY 2013** ► lk 12  
Riias Lätis  
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
10. detsember **WIRED UP: MEHAANILISE ALLHANKE VIRTUAALNE KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS** ► lk 12  
Virtuaalne  
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
15. jaanuar **KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS, KONVERENTS JA MESS ENERGY DAYS** ► lk 13  
Austrias  
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee
27. jaanuar **KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS FASHION MATCH** ► lk 13  
Amsterdams Hollandis  
Info: Lea Aasamaa • 604 0083 • lea@koda.ee

EESTI KAUBANDUS-  
TÖÖSTUSKOJA

Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn

Tel: 604 0060 • Faks: 604 0061

E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee

TEATAJA TOIMETUS

Kaidi Talsen

Tel: 604 0085

E-post: kaidi@koda.ee

Kujundus: Director Meedia



## ▶ JUHTKIRI

# Aga kuidas siis tõhusalt maksupettustega võidelda?

**L**ubage mul esmalt tänada kõiki Koja liikmeid, kes on viimastel nädalatel aktiivselt maksuteemadel nii arvamusi, ettepanekuid kui tunnustavaid sõnu meile saatnud või öelnud. Meie liikmete aktiivne tagasiside kinnitab jätkuvalt, et maksuteemad on ettevõtjate jaoks äärmiselt olulised ja nii on need püsinud ka meie jaoks tähtsuse tipus. Ma ei tahaks selles juhtkirjas peatuda pikalt sõiduautode maksustamise teemal, Riigikogus peetud tulisel arutelul või käibedeklaratsioonide teemal. Selles osas juhtub Teataja trükiminekuga ajakski nii mõndagi veel ning kindlasti kajastavad erinevaid muutuseid ka ajakirjandus ning Koja teised infokandjad. Kutsuksin hoopis kõiki ühiselt mõtlema, kuidas ja milliste meetmetega oleks võimalik seda kurikuulsat maksuauku vähendada. Kokku hinnatakse selle suuruseks u 400 miljonit eurot aastas, millest käibemaksule kuulub u 250-270 miljonit. Kui siin millegagi võrdlust tuua, siis Tallinna aasta eelarve läheneb 500 miljonile ja Tartu käesoleva aasta eelarve on mahus u 150 miljonit. Suured numbrid, kas pole? Just laekumata jäävate maksutulude poolest. Ja need numbrid arvestavad tänaseid makse ja maksukeskkonda, mitte hüpoteetilisi uusi makse või maksusüsteemi muutmist. Uute maksude kehtestamisega või seniste tõstmisega suureneks maksuauk tõenäoliselt veelgi, sest uus ei paranda ju vana laekumist.

Aga ikkagi, mida siis teha, et kehtestatud maksud saaksid kokku kogutud? Ma olen kaugel ka sellest, et arvata nagu saaks kogu maksuauku likvideerida. See oleks võimalik vaid juhul, kui maksud sootuks kaotada. Pole makse, pole auku. Pole siis ka avalikke teenuseid jne. Püüdes siiski reaalsuse piires, tahaks öelda, et väga hea, kui sellest tänasest august alustuseks kolmandikugi või poole kätte

saaks. Ausatel ettevõtjatel oleks lihtsam äri ajada ja õpetajatele ning politseinikele ja päästjatele saaks rohkem palka maksta. Automüüjad hindavad täna, et erinevate pettuste tõttu jääb riigil sektorist saamata vähemalt 20 miljonit, kütusesektoris on sama number u 75 miljonit. Mõlema sektori ettevõtjad on teinud ka omapoolseid ettepanekuid, kuidas olukorda parandada. Nendest oleks ka mõistlik alustada. Kindlasti on oluline panustada sihitumalt ka kontrollitegevusse. Kuigi maksuhaldur on korduvalt öelnud, et kõikide riskiga ettevõtjate kontrollimiseks kuluks üle kümne aasta, on ilmselge, et siht tulebki võtta sinna, kus risk ja pettuste tõenäosus ja summad kõige suuremad. Kahtlemata on need keerukad ja aeganõudvad uurimised, kuid need peavad olema prioriteet. Olukorda arvestades tahaksin sagedamini lugeda ajalehest uudiseid maksuhalduri töövõitlustest nagu u nädal tagasi „... suhkru ja armatuurterasega kaubelnud

– üks neist on ilmselt just maksuvaldkond ja teiseks kindlasti küberkuritegevus. Evolutsiooniline areng? Kas oleks vajalik maksukogumise põhimõtteid samuti üle vaadata? Ilmselt ongi. Kas selleks uueks meetmeks on aga nn käibedeklaratsiooni lisa, ei ole ma veendunud. Kui seda läbi mõeldult ja hästi ette valmistades rakendada (et kulud ei moodustaks olulist osa eeldatavatest tuludest), siis ehk oleks kasu sest suure osa suuremate pettuste üheks komponendiks on piiriüleseid tehinguid, mis selle süsteemi fookusest välja jäävad. Ehk tuleks mõelda hoopis lahenduste peale, mis piiriülel ja ELis tervikuna olukorda aitaksid lahendada.

Kokkuvõttes kutsun aga kõiki mõtlema sellele peale, kuidas ja milliste meetmetega tagada, et maksuauk väheneks ja see läbi ei kannataks ausad maksumaksjad.

▶ Kutsuksin hoopis kõiki ühiselt mõtlema, kuidas ja milliste meetmetega oleks võimalik seda kurikuulsat maksuauku vähendada.

OÜ andis süüdistuse kohaselt septembrist 2012 kuni maini 2013 maksu- ja tolliametile käibedeklaratsioonides valeandmeid ja jättis tasumata kokku 597 691 eurot käibemaksu...“. Üheksa kuuga ligi 600 000 eurot! Lisaks suhkru ja metalliga tegelejatele liiguvad jutud, et kütusesektoris pidavat kütused ja väärismetallid ja muud kallihinnalised kaubad koos käima. Eks tuleb tõdeda, et kui aastaid tagasi käis organiseeritud kuritegevus räpasemalt, siis täna on see liikunud teistesse valdkondadesse, kus käsi palju määrada ei tule



**MAITS PALTS**  
peadirektor

**▶ ETTEVÕTJA KÜSIB**

# Kas tööandja võib muuta ühepoolset töötaja töölepingut?



FOTO: ISTOCKPHOTO

**Ü**ldreeglina võib töölepingu tingimusi muuta ainult poolte kokkuleppel. See tähendab, et töölepingu muutmiseks on vajalik nii töötaja kui ka tööandja nõusolek. Samas lubab seadus tööandjal kolmel juhul muuta töötajaga sõlmitud töölepingut ühepoolset.

Esiteks võib tööandja vähendada ajutiselt (kuni kolmeks kuuks) töötaja töötasu, kui tööandjal ei ole ettenägematutest ning temast mitteolenevatest majanduslikest põhjustest tulenevalt (nt oluline koostööpartner satub makseraskustesse) võimalik anda töötajale kokkulepitud mahus tööd ning tööandjal ei ole samal ajal ka rahalisi vahendeid töötasu maksmiseks.

Teiseks võib tööandja muuta ühepoolset töötaja korraldust (tööpäeva algus ja lõpp, tööpäevasisesed vaheajad), kui muudatused tulenevad ettevõtte vajadustest ja arvestavad mõistlikult mõlemapoolseid huvisid.

Kolmandaks on tööandjal õigus ühepoolset alandada töötaja töötasu, kui töötaja rikkus tööandja selget mõistlikku ja õigeaegset juhust. Tööandja peab töötasu vähendamise teavitama töötajat ning töötasu tuleb alandada järgmisel palgapäeval vastavalt kohustuse rikkumise ulatusele.

**MARKO UDRAS**

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

## ▶ JURISTI TÖÖLAUALT



# Toidu- ja veterinaar- järelvalve tasud olgu läbipaistvamad

Kaubanduskoda on teinud Põllumajandusministeeriumile ettepaneku muuta järelvalve tasude süsteem läbipaistvamaks ehk võrdsustada toidu- ja veterinaarjärelvalve eest võetav tunnitasu järelvalveametniku keskmise tunnitasuga.

**P**raegu võetakse tunnitasu määra arvutamisel aluseks järelvalveametniku keskmine töötasu ja järelvalvetoimingutega seotud keskmine majandamiskulu. Viimatinimetatud kulude hulka loetakse näiteks kulud tööriistadele, seadmetele, koolitusele ja transpordile.

### MAJANDAMISKULUDE OSAS PUUDUB SELGUS

Kaubanduskoja hinnangul ei ole läbipaistev eelkõige majandamiskulude arvutamise kord. Hetkel puudub selgus, millistest kuludest täpsemalt koosneb keskmine majandamiskulu ning kas kõik need kulud on vajalikud ning põhjendatud toidu- ja veterinaarjärelvalve teostamiseks.

On teada, et 2012. aastal oli keskmine majandamiskulu ühe ametniku kohta 4944 eurot. See raha kulus muu hulgas koolitusele, transpordile, lähetusele, tööriistadele, seadmetele. Samas ei ole selge, milliseid koolitus-, lähetus- või tööriis-

takulusid on täpsemalt silmas peetud. Lisaks valitseb teadmatus selles osas, mis põhimõtete alusel neid kulutusi tehakse.

Leiame, et ametnikel võib puududa motivatsioon majandamiskulude pealt kokku hoida, sest lõppkokkuvõttes makavad need kulud kinni ettevõtjad. Lisaks eksisteerib võimalus, et majandamiskuludes sisalduvad kulutused, mis ei ole otseselt seotud järelvalvetoimingutega.

### JÄRELEVALVE TASU ON HÜPPELISELT SUURENENUD

Ebamõistlike kulude tegemisele võib viidata ka asjaolu, et viimasel paaril aastal on järelvalve tasud märkimisväärselt kasvanud. Kui 2011. aastal oli tunnitasu 7,73 eurot, siis kõrvalolevalt jooniselt on näha, et 2012. aastal tõusis tunnitasu 9,40 euronit ning käesoleval aastal on see juba 10,30 eurot. Seega on tunnitasu suurenenud viimase kolme aastaga 2,57 eurot ehk kolmandiku võrra. Samas ei ole keskmine

töötasu ja inflatsioon viimasel ajal nii kiiret kasvutempot näidanud, mis õigustaks tunnitasu määra hüppelist suurendamist.

Riik ei ole järelvalvetasude kiiret kasvu läbipaistvalt selgitanud. Näiteks 2013. aasta tasu tõstmise kohta märgiti vaid, et järelvalveametniku aasta keskmine töötasu on 13 353 eurot ja järelvalvetoimingutega seotud keskmine majandamiskulu 4944 eurot ning tuletatuna tööpäevade ja töötundide arvust moodustub ühe tunni tasuks 10 eurot ja 30 senti.

### JÄRELEVALVETASU OLGU AMETNIKU KESKMINNE TUNNITASU

Suurendamiseks läbipaistvust toidu- ja veterinaarjärelvalve tunnitasu arvutamise korras, on Kaubanduskoda teinud Põllumajandusministeeriumile ettepaneku jätta tasust välja majandamiskulud. Seega oleks tunnitasu suurus võrdne järelvalveametniku keskmise tunnitasuga.

Alternatiivse lahendusena palusime

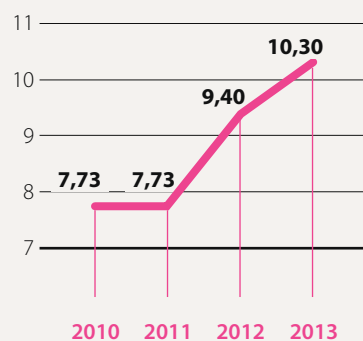


FOTO: ISTOCKPHOTO

## KOJA ETTEPANEK:

- » Toidu- ja veterinaarjärelevalve tunnitasu tuleks võrdsustada järelevalveametniku keskmise tunnitasuga ning majandamiskulusid (nt kulud transportile, koolitusele, tööriistadele) ei peaks tunnitasu sisse arvestama. Muudatuse tagajärjel alaneksid järelevalve tasud ligi veerandi võrra.

**Joonis:** Toidu- ja veterinaarjärelevalve tunnitasu määr aastatel 2010-2013 (eurodes)



► Leiam, et ametnikel võib puududa motivatsioon majandamiskulude pealt kokku hoida, sest lõppkokkuvõttes maksavad need kulud kinni ettevõtjad.

ministeeriumil kaaluda võimalust katta kõik toidu- ja veterinaarjärelevalvega seonduvad kulud riigieelarvest. Selline muudatus vähendaks ühelt poolt ettevõtjate kulusid, kuid samas alaneksid ka riigi kulud, sest enam ei oleks vaja kanda järelevalve tasu administreerimisega ja kogumisega seonduvaid kulusid.

Järelevalve toimingutega seotud kulude katmine riigi rahakotist oleks meie hinnangul kooskõlas ka Euroopa Liidu (EL) õigusega. Nimelt tuleneb ELi õigusest, et liikmesriikidel on õigus, mitte kohustus koguda lõive või makse, et katta ametli-

kest kontrollidest (nt toidu- ja veterinaarjärelevalve toimingutest) tulenevaid kulusid.

Kokkuvõtvalt, toidu- ja veterinaarjärelevalve tasud on viimastel aastatel märkimisväärselt suurenenud, kuid riik ei ole läbipaistvalt selgitanud tasude tõstmise põhjuseid. Eelkõige jääb ebaselgeks, milliseid kulusid tehakse majandamiskulude sildi all ning millistest põhimõtetest lähtuvalt neid kulusid tehakse. Läbipaistvuse suurendamiseks oleme teinud ettepaneku jätta majandamiskulud välja järelevalve tasu määrast. Muudatuse tulemusena väheneks tunnitasu ettevõtja jaoks ligi veerandi võrra ja oleks käesoleval aastal 10,30 euro asemel 7,52 eurot.



**MARKO UDRAS**

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt



## JURISTI TÖÖLAUALT

# Töö- ja haridusmaailm ühte sammu astuma

Elukestva õppe strateegia seab eesmärgiks luua kvaliteetsed, paindlikud ja mitmekesiste valikutega ning tööturu arenguvajadusi arvestavad õppimisvõimalused ja karjäärinõustamise.

**E**lukestva õppe strateegia on haridusvaldkonna tähtsamaid arenguid suunav dokument, mis on aluseks riigi hariduseelarve valikutele perioodil 2014-2020 ning mille põhjal töötatakse välja haridustasemete ja temaatilised programmid.

### ELUKESTVA ÕPPE VÕIMALUSTE JA TÖÖMAAILMA VAJADUSTE VASTAVUS

Elukestva õppe süsteemi sujuvaks ja isereguleerivaks toimimiseks on vajalik, et õppekavad oleksid asjakohased ja info tööturu ning majanduse arengute kohta kõigile lihtsalt kättesaadav. Selle saavutamiseks käivitavad haridus- ja teadusministeerium, majandus- ja kommunikatsiooniministeerium ning sotsiaalministeerium koostöös tööandjatega regulaarse ja süsteemse tööjõuvajaduse seire-, prognoosi- ja tagasisidestamise süsteemi, mille raames analüüsitakse Eesti erinevate majandussektorite tööjõu arenguvõimalusi ja -vajadusi tervikvaates, kasutades selleks kvantitatiivsete meetodite kõrval ka kvalitatiivseid. Elukestvat õpet planeeritakse kutsetegevuse valdkondade põhiselt. Analüüsi ja prognoosi tulemused on sisendiks kvalifikatsiooni- ja karjäärinõustamissüsteemile, õppeasutuste õppekavaarendusele ning erinevatele ametkondadele, kes rahastavad õppe-tegevusi. Sellise lähene-mise eelduseks on tööandjate aktiivne ja sisuline osalus elukestva õppe süsteemi kujundamises.

Selleks kutsutakse kokku kaks kogu: kutsetegevuse valdkonna nõukogu (kuni 25 nõukogu Eestile olulisemates kutsetegevusvaldkondades) – kutseala valdkonna spetsialiste koondav ekspertkogu, kes seirab, analüüsib, prognoosib oma valdkonna tööturuarenguid ning taseme- ja täiendusõppe olukorda; ning valdkondadeüleline koordineeriv nõukogu

on erinevate elualade esindajaid koon-dav ekspertkogu, kes kavandab ja tellib riigi strateegilistest vajadustest lähtudes majandussektorite seireanalüüsi ning prognoose, teavitab ühiskonda trendidest ning annab ministeeriumitele soovitusi avaliku sektori eelarvest finantseeritavate taseme- ja täiendusõppe koolituskohtade valdkondlikuks jaotamiseks.

Lisaks korrastatakse põhikooli- ja keskkooli järgsed õppekavad eelkõige kutsetegevuse valdkonniti. Õppeasutused vastutavad, et õppekavad on asjakohased, arvestavad tööturu vajadusi, on seotud kutsekvalifikatsioonisüsteemiga. Töö-

### ► Riigieelarveliste vahendite abil tagatakse teenuste kättesaadavus nõrgema konkurentsivõimega inimestele.

maailma esindajad osalevad aktiivselt õppekavade arendamises ja õppeprotsessi kujundamises.

### SUUREM TÄHELEPANU PRAKTIKAKORRALDUSELE

Praktikakorralduse kvaliteedi tagamiseks luuakse keskne arendusprogramm, mis pakub eri majandusharude vajadusi arvestades metoodilist tuge nii kutseõppeasutustele, kõrgkoolidele kui ka tööandjatele. Selleks tõstetakse ettevõtjate ja õppeasutuste teadlikkust praktikakorraldusest, ühtlustatakse kasutatav terminoloogia, levitatakse praktikakorralduse parimaid praktikaid, osutatakse tähelepanu praktika juhendamisele.

Lisaks töötatakse välja meetmed, mis suurendavad ettevõtete huvi praktikakohtade pakkumise vastu, arvestades ettevõtete kutsetegevusala ning suurusel tulenevaid

võimalusi ja piiranguid.

Kaubanduskoda peab siin vajalikuks märkida, et kõigilt ettevõtjatelt ei saa eeldada valmisolekut praktikakohtade loomiseks. Praktika korraldamine eeldab ressursi ning arvestades seda, et enamik ettevõtjatest on väike- ja keskmise suurusega ettevõtjad, siis on selge, et neilt oodata praktikakohtade loomist ei lähe kokku ettevõtjate võimalustega. Siiski võib olla oluline motiveerida ka neid ettevõtjaid praktikante vastu võtma, sest see annaks võimaluse õpetada välja noort tööjõudu vastavalt oma ettevõtte vajadustele. Samas ei saa unustada, et ettevõtjate huvi praktikantide vastu on seda suurem, mida suuremat praktilist väärtust näevad tööandjad õppekavadel õpetatavas.

### OLULINE RÖHK ASJALIKU KARJÄÄRIINFO ANDMISEL

Teadlike valikute kujundamiseks on strateegia kohaselt vajalik info- ja nõustamisteenuste pakkumine (karjääriinfo ja -õpetus, info ameti- ja kutsealade tööhõive, töötuse ja palkade kohta, karjäärinõustamine). Selleks pakutakse nõustamisteenuseid süsteemselt, prioriteet on põhikooli III aste (7.–9. klass), kus karjääriõpe ja -nõustamine tagatakse kõigile õpilastele.

Riigieelarveliste vahendite abil tagatakse teenuste kättesaadavus nõrgema konkurentsivõimega inimestele. Arendatakse välja keskne portaal, kus on kasutajasõbralikult kättesaadav info erinevate täiendus- ja ümberõppevõimaluste kohta. Huvilistele tagatakse piirkondlikes keskustes karjääriinfo- ja nõustamisteenused

FOTO: ISTOCKPHOTO







## ELUKESTVA ÕPPE STRATEEGIA VIIS STRATEEGILIST EESMÄRKI:

- » **Muutused õpikäsitus:** iga õppija individuaalset ja sotsiaalset arengut, kriitilist mõtlemist, loovust ja ettevõtlikkust arendavat õpikäsitust rakendatakse kõikidel haridustasemetel ja õppeliikides.
- » **Pädevad ja motiveeritud õpetajad ning õppeasutuste juhid:** õppeasutustes töötavad pädevad ja motiveeritud õpetajad ning juhid, kelle tööd hinnatakse tulemuse järgi ning tasustatakse vääriliselt.
- » **Elukestva õppe võimaluste ja töömaailma vajaduste vastavus:** kvaliteetsed, paindlikud ja mitmekesiste valikutega ning tööturu arenguvajadusi arvestavad õppimisvõimalused ja karjääriteenused aitavad parandada Eesti inimeste teadlikkust õpiteedest ja eneseteostusvõimalustest tööelus ning suurendada erialase kvalifikatsiooniga inimeste arvu erinevates vanuserühmades.
- » **Õppimine digiajastul:** õppijad ja õpetajad rakendavad otstarbekalt ja tulemuslikult digiõpet, mille toel uueneb õpikäsitus ja paranevad õpioskused.
- » **Õppes osaluse kasv ja tulemuslik rahastamine:** kasvanud on elukestvas õppes osalus ja strateegia eesmärkide saavutamist toetab tõhus rahastamine.

uue kvalifikatsiooni omandamise võimalikest õpiteedest. Töötukassa piirkondlikes keskustes tagatakse kvaliteetne karjääri-nõustamine töötutele, antakse soovitusi, kuidas valida õpiteid ja taotleda VÕTA arvestamist tervikkvalifikatsiooni omandamiseks.

Kaubanduskoja hinnangul on siin oluline tähelepanu juhtida nõustajate oskustele ja teadmistele, võimalusel võiks kaaluda ka tööandjate esindajate kaasamist nõustamisse.

### MAJANDUSE KASVUVALDKONDADES TÖÖTAJATE ETTEVALMISTAMINE ON PRIORITEET

Eesti jaoks oluliste majandussektorite kindlustatust kvalifitseeritud kohalike töötajatega tuleb strateegia järgi oluliselt parandada, et tõsta Eesti majanduse tootlikkust ja ekspordivõimekust. Esmajärjekorras tegeletakse nn kasvuvaldkondadega, mis on määratletud „Eesti Teadus- ja arendustegevuse ning innovatsiooni strateegias 2014–2020“ ning „Eesti ettevõtlike kasvustrateegias 2020“. Kasvuvaldkondadena on välja toodud näiteks IKT

kasutamine tööstuses (automaatika ja robotiseerimine), küberturvalisus, tarkvara arendamine, biotehnoloogia, e-meditsiin, materjaliteadus- ja tööstus, „tarkmaja“, tervist toetav toit, keemiatööstus. Meetmeteks on siin sihtotstarbelised karjääriteenused, õppijate ja õpetajate motivatsioonipaketid, õppekavade arendamine nii taseme- kui ka täiendus- ja ümberõppes, rahvusvaheliste kogemuste omandamist toetavad meetmed, kõrghariduses kujundatakse kasvuvaldkondades toetusmeetmete abil välja rahvusvaheliselt atraktiivsed õppekavad.

Kaubanduskoja hinnangul oleks siinkohal tähtis, et teadlike karjäärivalikute puhul tulevased õppurid omaksid infot sellest, milliseid valdkondi perspektiivikamateks peetakse ning millised võimalused neil on tööturul eneserealiseerimiseks, kui nad teevad valiku teatud õppekava kasuks. Hetkel võib pidada õppeasutuste endi poolt esitatud infot õppekavade sisu ja võimaluste kohta tööturul siiski liialt ilustavaks, et seda teadlike otsuste jaoks abistavaks infoks pidada.



SILVIA KRUSMAA

## ▶ EKSPORT

# Uus programm ja uut tüüpi õpetus

7. novembri õhtul toimus Kaubanduskodas üliõpilaste esitlus, mille sisuks oli ettevõtete messikontseptsioonide presenteerimine. Kuna tegemist oli suhteliselt uudse üritusega, väärrib lugu ka äramärkimist.

### EKSPORDIÕPETUS

2010. aastal otsustati Eesti ülikoolides hakata süvendatumalt ekspordiõpet õpetama. Vajaduse selleks andis igapäevane elu ja ettevõtete nõudmised töötajate osas. Nagu ütles ka 7. novembril ürituse avanud Eesti Kaubandus-Tööstuskoja endine peadirektor Siim Raie (kes osales programmi sünni juures), et eestlane ei suuda olla edukas kaupmees, on väärarvamus. Eesti inimene on suuteline õppima ning omandama ka kauplemisoskusi.

Sihtasutuse Archimedes kaudu tulnud Euroopa Sotsiaalfondi rahastus võimaldas süstematiseerida senist õppetööd, osta uusi raamatuid, külastada teisi maid ning vaadata, kuidas rahvusvahelise äritegevuse õpetamine toimib teistes kohtades. Rahvusvahelist äri õpetatakse mitmetes kohtades ja mitmel moel. Programmide hulk kasvab ja kasutusel on erinevad õpemetoodikad.

Kaubanduskoda on olnud antud õppe raames koostööpartneriks teenuste valdkonna juhi Peter Gornischeffi eestvedamisel. Kaubanduskoda aitas töötada välja programmi kontseptsiooni, leida messikontseptsiooni valmimisest huvitatud ettevõtteid ning toetas mitmel korral nii kontaktide kui organiseerimisega.

### MESSIDEL OSALEMISE ÕPPEAINE

Õppeaine nimega „Müük välisturgudel ja messidel“ aluseks sai võetud Wismari Ülikoolis kasutatav samasugune õppeaine. Antud õppeaine sisuks on viia kokku visuaalne messiboksi disain, messil osalemise majanduslik kalkulatsioon ja messimeeskonna koolitus. Mecklenburg-Vorpommerni liidumaa annab aastas ligikaudu 10 väikeettevõtetele messil osalemise toetust ning enne toetust loob ülikool neile osalemise kontseptsiooni. Seitsme aasta jooksul on osalenud 75 ettevõtet ning ligikaudu 50 on neist loodud kontseptsiooni kasutanud ka messile

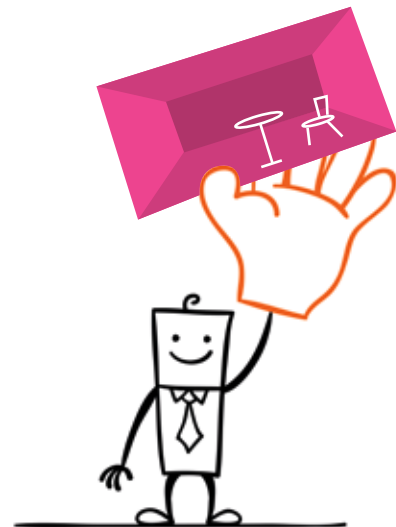
minekul. Wismaris tehtud õppekava oli nii edukas, et seda kasutatakse ka Türgis Marmara Ülikoolis. Eestisse aitas õppekava tuua ning korraldas kontaktid Tehnikaülikooli professor Gunnar Prause.

Saksa hariduse ja kutsehariduse omapäraseks on see, et kõiki asju püütakse teha võimalikult praktiliselt. Laboritundide, külastuste ja ettevõttepraktika osatähtsus on võrreldes Eestiga tunduvalt suurem. Auditoorsete loengute osa jälle väiksem.

Õppeaine algas sügise ilumessi külastamisega, kus Wismarist tulnud disainiprofessor Achim Hack juhendas millistele aspektidele pöörata tähelepanu. Esimeseks ülesandeks oli parima ja halvima messiboksi väljavalimine. Üliõpilased jaotati rühmadesse ning nad said ka konkreetse ettevõtte kontakti, kellele luua messikontseptsioon. Visuaalse külje lahendamiseks kutsusime meeskonda Eesti Kunstiakadeemia tootedisaini üliõpilased professor Heikki Zoova juhendamisel. Tuntud ja tugevatest praktikutest rääkisid oma kogemustest sellised „messihaid“ nagu Balteco disainijuht Aivar Habakukk ja Tiit Tael Expodisainist.

Üliõpilaste ülesandeks jäi suhelda ettevõttega, kellele luuakse kontseptsioon, omandada teooria ja töötada välja ning kanda ette messil osalemise kontseptsioon. Erinevalt tavalisest kaasnes sellega tunduvalt suurem vastutus. Mis siin salata, käitumismallid, millega on võimalik toimida hariduses, ei ole vastuvõetavad äris. Tundi hilinemisel ei juhtu enamasti midagi, aga tiheda graafikuga ostujuhile ei teki sellisest partnerist parim mulje.

Messiaine õpetamine tõi ka välja mitmed nõrgad kohad. Meedias on palju räägitud, et noored ei leia tööd. Sobivad



ILLUSTRATSIOON: ISTOCKPHOTO

tööpakkumised ja palgapakkumised ei vasta ootustele. See on õige, kuid teiselt poolt ei pruugi ülikooli lõpetatanute kvalifikatsioon vastata ettevõtete ootustele. Üheks ilmnunud probleemiks on grupis töötamine. Koos töötamine eeldab nii pühendumist, distsipliini kui teistega arvestamist. Hea meeskonnatööga sünnib kõrgema kvaliteediga toode. Teiseks as-

▶ Kaubanduskoda aitas töötada välja programmi kontseptsiooni, leida messikontseptsiooni valmimisest huvitatud ettevõtteid ning toetas mitmel korral nii kontaktide kui organiseerimisega.

pektiks on lennukate ideede mahtumine firmade turunduseelarvetesse. Tore on asju välja mõelda, kuid päeva lõpuks tuleb ideed ka finantsjuhile „maha müüa“.

Kokkuvõttes said üliõpilased ettevõtetelt ja teistelt osalejatelt tagasisidet ning loodetavasti jäid ka ettevõtted üliõpilaste tööga rahule.

▶ [www.ttu.ee/ekspordijuht](http://www.ttu.ee/ekspordijuht)

### RÜNNO LUMISTE

Ettevõtte ja ekspordi juhtimise magistriskava juht  
Tallinna Tehnikaülikool

# Võimalused jõuda Eestist India turule – European Business and Technology Centre Indias

## MIKS INDIA?

Eesti Arengufond viis 2011-2012. aastal läbi seire Eesti ja India vaheliste majandussuhete ja vastastikuse äri tulevikuvõimaluste kohta, mis ütleb muu hulgas järgmist: „Eesootava majanduskasvu, eriti keskklassi esiletõusu ja linnastumise näjal on eratarbimine Indias 2020. aastaks neljakordistumas – jõuab 3,6 triljoni USD tasemele, millega saab Indiast maailma suuruselt viies turg. Lisaks on India valitsusel kavas kuni aastani 2017 koos erainvestoritega investeerida vähemalt 1 triljon USD taristusse (transpordi- ja energiarajatistesse, keskkonnanarajatistesse, elamutesse). Riigis on ka hüppeliselt laienemas interneti levik, mis toob e-kaubanduse ja -teenuste kasvu. Need trendid teevad Indiast lähikümnenendi kiireimini kasvava turu maailmas. Samas ei ole sinna enamikel ettevõtetel lihtne siseneda oma ärimudeli või väiksuse tõttu.“

## INDIA TURULE SISENEMIST TOETAB EUROOPA KOMISJON EUROPEAN BUSINESS TECHNOLOGY CENTRE KAUDU

Kuna India turule siseneda ei ole keeruline mitte üksnes Eesti firmadele vaid ka teiste Euroopa riikide firmadele, siis on Euroopa Komisjon just selle probleemi leevendamiseks algatanud ühe suuremahulise toetusprojekti, mille peamiseks eesmärgiks ongi aidata Euroopa firmadel ja teadusasutustel edukalt India turule jõuda. Selle projekti nimi on European Business and Technology Centre (EBTC) ja seda rahastab Euroopa Komisjon 8 aasta jooksul ning seda viiakse ellu erinevate Euroopa partnerite koostöövõrgustiku poolt, mida koordineerib Euroopa Kaubandus ja Tööstuskoda Eurochambers. Projekti partneriks Eestis on Baltic Innovation Agency, mis vahendab selle võrgustiku pakutavaid teenuseid Eesti ettevõtetele ja teadusasutustele. Indias kohapeal töötab EBTC heaks 20liikmeline meeskond ja EBTC harukontorid asuvad Delhis, Mumbai, Kolkatas ja Bengalurus. Alates 1. jaanuarist 2013 on EBTC ka Enterprise Europe Networki liige, mis on maailma suurim rahvusvaheline ärikoostöö ja tehnoloogia siirdede tugivõrgustik.

## NELI PRIORITEETSET VALDKONDA EUROOPA JA INDIA VAHELISEKS KOOSTÖÖKS

EBTC on oma tegevused suunanud 4 prioriteetse valdkonda, milleks on:

- » energeetika;
- » keskkond;
- » transport;
- » biotehnoloogia.

Need neli prioriteetset valdkonda on ühest küljest need India majandussektorid, kus on hetkel toimumas kiire kasvuperiood ja teisest küljest otsivad India riigiasutused ja ettevõtted just neis sektorites keskkonnasäästlikke ja töötavaid tehnoloogiaid ning lahendusi, mis aitaksid parandada üldist keskkonna olukorda ja muuta erinevate ressursside nagu näiteks vesi, energia, maavarad, transpordi taristud, jne kasutamine efektiivsemaks ja keskkonnasõbralikumaks. Just seetõttu pakuvad Indiale huvi paljud Euroopas välja töötatud ja juurutatud uued ja innovatiivsed tehnoloogiad, tooted ja teenused ning EBTC aitabki neid vahendada viies kokku Indiapoolse nõudluse Euroopa poolse pakkumisega.

## MILLIST KONKREETSET ABI PAKUB EBTC EUROOPA FIRMADELE?

Järgnevalt toome ära nimekirja peamistest teenustest, mida EBTC pakub Euroopa firmadele, mõned neist on tasuta ja mõned on tasulised:

- » Partnerite otsing, sealhulgas äripartnerite otsimine, tootmisettevõtete ning tarnijate leidmine, teadusasutustega koostöö toetamine ja suhtluse hõlbustamine leitud partneritega.
- » Turu-uuringute teostamine ja olemasolevate turuanalüüside vahendamine.
- » Rahastamisallikate kohta käiva info vahendamine.
- » Konverentside ja ärimissioonide korraldamine.
- » India seaduste ja normide kohta teabe edastamine.



**RENE TÕNNISSON**  
Baltic Innovation Agency  
EBTC võrgustiku partner Eestis

FOTO: WIKICOMMONS



## LISAINFO:

Kõik Eesti ettevõtetel on oodatud täpsema info saamiseks kontakteeruma kas otse **EBTC peakontoriga Delhis või EBTC võrgustiku partneriga Eestis:**

### EBTC võrgustik Eestis

Rene Tõnnisson  
Baltic Innovation Agency  
Lai 30  
51005 Tartu,  
www.bia.ee  
rene@bia.ee



European Business and Technology Centre

### EBTC Head Office New Delhi

IBC Building  
M-38/1, Middle Circle  
Connaught Place  
New Delhi – 110 001  
India  
www.ebtc.eu  
delhi@ebtc.eu



# Kontaktkohtumiste üritus ja mess Tech Industry 2013

5.- 6. detsembril Riias Lätis

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

## Sektorid:

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

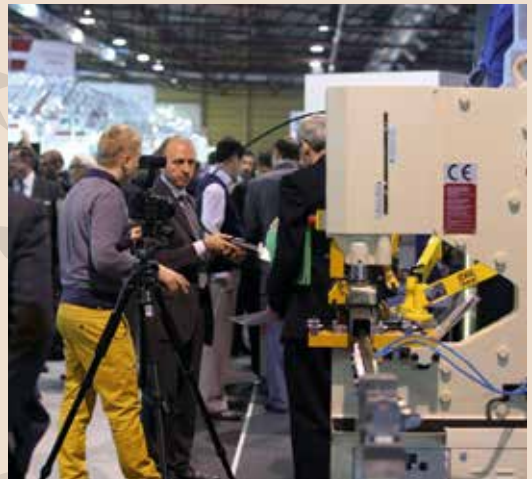
## Olulised kuupäevad:

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

**Osalemistasu:** kontaktkohtumise üritus tasuta

## Lisainfo ja registreerimine:

[www.techindustry.een.lv](http://www.techindustry.een.lv)



# WIRED UP: mehaanilise allhanke virtuaalne kontakt- kohtumiste üritus

10.-12. detsembril

Leccos Itaalias  
(virtuaalne)

3D virtuaalse messi ja kontakt-kohtumiste teemad:

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

Kaasatud tööstussektorid: automaatika, robotika, tööstuslik tootmine

## Registreerimine ja lisainfo:

[www.wired-up.it](http://www.wired-up.it)





# 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/](http://www.b2match.eu/energydaysgraz2014/)

## Fashion Match

27. ja 28. jaanuaril Amsterdams Hollandis



**FashionMatch:** moe ja innovatiivse disaini koostööd edendav kontaktkohtumiste üritus Modefabrik 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 profiili esitamine.
- 6.-20. jaanuar Kohtumiste valimine.
- 26.-27. jaanuar Bilateralsed kohtumised.
- 27. jaanuar „Keys to Success“ ja moeetendus ning Modefabrik ekskursioon.

**Osalemistasu:** kontaktkohtumise üritus tasuta

**Lisainfo ja registreerimine:**

[www.b2match.eu/fashionmatch/participants/new](http://www.b2match.eu/fashionmatch/participants/new)

## RIIGIHANKETEATED

### MÖÖBEL

- Soomes hangitakse suurskoopisustust. **Elteade avaldatud 09.11.2013. Kood 6050**

### MASINAD, SEADMED, SÕIDUKID

- Soomes ostetakse invaliididele elektrilisi liikumise abivahendeid (Sähköiset liikkumisen apuvälineet). **Tähtaeg 18.12.2013. Kood 6051**
- Rootsis sõlmitakse 4a raamleping sõiduautode, mahtuniversaalide ja väikeveokite rendilepingute sõlmimiseks (vahemik 60-90 sõiduki hankimiseks). **Tähtaeg 11.12.2013. Kood 6052**

### IKT

- Rootsis hangitakse veebilehtede kujundusteenuseid, veebiservereid, infotehnoloogia teenuseid. **Tähtaeg 09.12.2013. Kood 6053**
- Rootsis hangitakse erinevaid siseteadmeid vanurite tarbeks (kutsumise seadmed, häälevõimendid jms). **Tähtaeg 16.12.2013. Kood 6054**
- Soomes hangitakse tarkvarapakette ja infosüsteeme 4a perioodiks (Microsoft kasutajaõigused). **Elteade avaldatud 07.11.2013. Kood 6055**

- Soomes hangitakse sõjaväe elektroonilisi süsteeme (ROV-M varaosia). **Tähtaeg inglisis- või soomekeelsete pakkumiste esitamiseks 10.12.2013. Kood 6056**
- Soomes hangitakse arvuteid ja seonduvaid seadmeid, paigaldus- ning hooldusteenuseid. **Avaldatud elteade (01.11.2013) puudutab raamlepingu sõlmimist. Kood 6057**

### MUU

- Soome rannavalve hangib kaks treening-laeva. **Elteade avaldatud 02.11.2013. Kood 6058**
- Rootsis hangitakse toorpuitu, tarbeputtu ja saeveskiteoteid. **Tähtaeg 17.12.2013. Kood 6059**
- Rootsis hangitakse pikaajalistele töötajatele 3 tüüpi kingitusi: kellad, ehted ja potid/vaasid. **Tähtaeg 17.12.2013. Kood 6060**
- Rootsis hangitakse loomasööta. **Tähtaeg 17.12.2013. Kood 6061**
- Rootsis hangitakse kingitusteks seinakellasid. **Tähtaeg 16.12.2013. Kood 6062**
- Rootsis hangitakse hobi-, käsitöö ja mängutarvikuid (sh muusikariistad, spordikaubad, mängud, mänguasjad, käsitöö- ja kunstitarbed jms). **17.12.2013. Kood 6063**

- Rootsis hangitakse mänguväljaku tarvikuid ja seadmeid. **Tähtaeg 17.12.2013. Kood 6064**
- Rootsis hangitakse mitmesugust mööblit ja seonduvaid tooteid (kooli, kontorisse). **Tähtaeg 14.01.2014. Kood 6065**
- Norras hangitakse ventilatsiooniseadmeid, rehaseadmeid ja õhufiltreid. **Tähtaeg 09.01.2014. Kood 6066**

### TEKSTIIL, NAHK JMS TOOTED

- Norras hangitakse kangast (institutional cloth). **Tähtaeg 20.12.2013. Kood 6067**
- Norras hangitakse humanitaarabi osutamise tarvikuid (mh telke, köögitarbeid, veepumpi ja paake, presentkatteid). **Elteade avaldatud 05.11.2013. Kood 6068**
- Norras hangitakse rihmu erinevast materjalist. **Tähtaeg. Kood 6069**
- Rootsis hangitakse jalatseid ja kaitsejalatseid. **Tähtaeg 11.12.2013. Kood 6070**

## KOOSTÖÖPAKKUMISED

- Iisraeli ettevõtte toodab ja arendab spetsiaalseid pakendeid toiduainetetööstusele ja otsib oma kauba edasimüüjat. **Kood: BOIL20131028001**
- Itaalia nanotehnoloogia ettevõtte on töötanud välja uue ökoloogilise soojusisolatsiooni liitsüsteemides kasutatava värvi ja otsib ehitussektori ettevõteteid toote testimiseks ja edasiseks arendamiseks. **Kood: TOIT20131030002**
- Rootsi ettevõtte on töötanud välja uudse meetodi toidu säilitamiseks ilma tavapärase säilitusaineteta ning otsib toiduainetetööstuse sektori ettevõtet või toidu pakendajat ettevõtet. **Kood: TOSE20131028001**
- Suurbritannia ettevõtte pakub soojustatud betooni raketiste süsteeme, põrandaid ja otsib oma tootele edasimüüjaid ning tootmist litsentsilepingu alusel. **Kood: 20130216002 BO**
- Leedu ettevõtte pakub juriidilisi teenuseid turule sisenejatele. **Kood: BOLT20130920002**
- Saksa piimatoodete (külmad piima-kohvi-joogid), margariinide jt taimsete rasvade tootja otsivad esindajaid ja oma kauba edasimüüjaid. **Kood: BODE20130621001**
- Saksa ettevõtte toodab taimsetest ja loomsetest rasvadest õlikeemiatooted ja otsib oma kauba edasimüüjaid Balti riikides, Venemaal ja Poolas. Sihtsektoriteks keemia, värv- ja lakid, määrdeained detergendid, kosmeetika, agrokeemiatooted, toidu- ja sööda tootjad. **Kood: BODE20130723002**
- Türgi telekommunikatsiooniettevõtte pakub alltöövõttu liikluskorraldusseadmetega tegelevale ettevõttele. **Kood: 20121211002**

## 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



## ▶ VASTUTUSTUNDLIK ETTEVÕTLUS

# 6 soovitus, kuidas toetustegevus saaks olla endale kasulik

FOTO: ISTOCKPHOTO



Olen sel sügisel kohtunud päris mitme ettevõtte inimestega, istunud nendega ühe laua taga ning arutanud ettevõtte kogukonna heaks suunatud tegevuste üle. Enamasti on vestluse ajendiks olnud nende senine, pigem kaootiline ja planeerimata sotsiaalne panus.

Vastutustundliku Ettevõtluse Foorum alates 2007. aastast juhtinud Eesti vastutustundliku ja jätkusuutliku ettevõtluse indeksi koostamist. Oleme indeksi tulemustest samuti näinud, et just ettevõtete arusaam oma laiemast rollist kogukonnas on võrreldes teiste teemadega kõige nõrgemal tasemel.

Ikka veel tähendab sotsiaalne vastutus kogukonnas paljude jaoks spontaanset toetustegevust. Täna toetan kodutuid kasse, homme järelikult mõnd noorteprojekti. Kuidas aga teha nii, et panusest oleks suurem kasu nii andjale kui saajale?

### 1. Seo tegevus ettevõtte ärivaldkonnaga.

Kõige enam on ettevõtte heast panusest kasu siis, kui sel on loogiline side ettevõtte tegevusega. Teema, millega ettevõtte tegeleb, peab loomulikult ja sundimatult nende nime kõrvale sobima. Toiduainetootjad ja -müüjad võiksid tegeleda rahvatervise edendamise, advokaadibürood jagada abivajajatele õiguslast teadmist, automüüjad panustada liiklusohutusse. Aktiivne panus oma valdkonna haridusse sobib kõigile. Sihtgrupp saab parimat võimalikku eksperttuge, ettevõtte võimaluse uute ideede leidmiseks.

### 2. Otsusta, kas teha ise või leida partner.

Näib, et lihtsamat vastupanu näitab koostöö alustamine mõne vabaühendusega. Tihti ongi see põhjendatud lahendus – nemad tunnevad ju teemat kõige paremini. Siiski tasub mõelda, kas ettevõtte võiks ka ise mõne teema enda südameasjaks võtta ning oma jõududega sellega tegeleda – algatada, ellu viia ja kajastada. Kombinatsioon kahest valikust võib ehk veel kõige paremini toimida.

### 3. Vali pigem üks suur kui mitu väikest asja.

Eks igaüks teab oma vaba ressursi ise kõige paremini, ent igal juhul tasub pigem keskenduda ühele (või vähestele) projektile ja koostööpartnerile põhjalikumalt, selle asemel, et mitmes suunas pinnapealselt kaasa lüüa. Kui kogukonnategevuse eesmärgiks on

## ▶ Ikka veel tähendab sotsiaalne vastutus kogukonnas paljude jaoks spontaanset toetustegevust.

mingi probleemi tegelik positiivselt mõjutamine, siis on süvenemine ja keskendumine mõistlik tee. Millegi ärategemine eeldab ka järjepidevust. Ja veelgi enam: saavutatud mõju toob põhjendatud positiivse tähelepanu ka ettevõttele endale.

### 4. Paku lisaks rahale ka teadmisi.

Kui panus kogukonda tähendab mõne vabaühenduse või algatuse toetamist, siis tasuks mõelda lisaks rahale ka oma aja andmist. Enamasti on strateegilise nõu saamine, vajalike inimeste juurde uste avamine või tugi äri sektori mentorilt koostööpartneri jaoks oma asjade ärategemiseks palju kasulikum kui ports kontole laekuvat raha. Isegi siis, kui ta ise sellest aru ei taha saada.

### 5. Kaasa oma inimesi.

Nii ettevõtte enda läbiviidava kampaania kui ka mõne organisatsiooniga tehtava koostöö puhul

on oluline suuremat hulka töötajaid kaasata. Selline kogu meeskonda kaasav vabatahtlik töö on kasulik mitmeti – toob vaheldust igapäevarütmi, ent annab võimaluse end siiski erialaselt vormis hoida ning ammutada uusi ideid; innustab töötajaid, kuna nad saavad luua väärtust laiemalt; suurendab omanikutunnet ja ühtekuuluvust. Kaasamine peaks algama muidugi juba planeerimise faasist, sest siis tekib suurem omanikutunne.

### 6. Integreeri see teistesse protsessidesse.

Miks ei võiks heade ideedega panustamine või aktiivne kaasalöömine olla üks näitaja, mida töötajate motivatsiooni- ja boonustasu süsteemis arvestada? Samuti ei tasuks karta oma kogukonda panustava tegevuse kasutamist kommunikatsioonis – kui sisu on tõeline, võib sellest sündida kasu kõigile osapooltele.

Iga kingsepp jäägu oma liistude juurde. Tegevussuundade planeerimisel võivad lisaks Vastutustundliku Ettevõtluse Foorumile oma tuge pakkuda näiteks Heateo Sihtasutus või MTÜ Vaba Tahe, miks mitte ka maakondlikud arenduskeskused ja teised teemapõhised võrgustikud (nt Koja enda noorte ettevõtlikkusega tegelev „Unistused ellu!“).

Enamasti ei olegi vaja koostada paksu strateegiadokumendi. Oluline on oma võimalused rahulikult läbi mõelda. Lihtne planeerimine ja mõtestatud tegevus võiks saada märksõnadeks kui räägime äri sektori panusest Eesti elu edendamisel.



**MARKO SILLER**

Vastutustundliku Ettevõtluse Foorumi tegevjuht

## ▶ EUROOPA UUDISED

# „Elektrivalgus ei tekkinud küünlavalguse pideva täiustamise tulemusena“

See mõttestera pärineb Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee (EMSK) oktoobri täiskogul vastu võetud arvamusest Euroopa Komisjoni (EK) teatise „Energiatehnoloogia – ja innovatsioon“ kohta. Kuna teema on oluline ja nii mõnedki EMSK arvamuses sisalduvad seisukohad osundavad suundumustele, millede tagajärjed on olulised ka meile, siis toon siinkohal esile mõningaid noppaid.

**K**õigepealt teatisest. Selles teatises tutvustab EK Euroopa Liidu energiapoliitika osana strateegiat uue tehnoloogia ja innovatsiooni edendamiseks aastani 2020 ja selle järel. EK räägib Euroopa energiatahnoloogia strateegilise kava (SET-kava) jätkamisest ja edasiarendamisest. Lühidalt on EK-I kavas:

- koostada SET-kava raames 2013. aasta lõpuks integreeritud tegevuskava;
- töötada koos liikmesriikidega välja investeringute tegevuskava,
- tugevdada koos liikmesriikidega aruandlussüsteemi;
- kutsuda Euroopa tehnoloogiaplatvorme üles kohandama oma ülesandeid, struktuuri ja koosseisu vastavalt integreeritud tegevuskavale;
- luua SET-kava juhtrühma raames koordineeriv üksus.

EK kutsub liikmesriike ja piirkondi üles:

- 1) oma energiaalaste teadusuuringute ja innovatsiooniprogramme paremini koordineerima, kasutama selleks ELi struktuuri- ja investeerimisfondide ja ELi heitkogustega kauplemise süsteemi enampakkumise tulusid ning riiklikke ja piirkondlikke programme;
- 2) Euroopa Energiaalaste Teadusuuringute Liidu kaudu rohkem integreerima;
- 3) tegema ühistegevuse ja klastrite kaudu tihedamat koostööd;
- 4) toetama säästva energiatahnoloogia kiiremat turuleviimist.

EMSK leiab, et kõige tähtsam ülesanne on energiatahnoloogia ja -innovatsiooni tehniline ja majanduslik areng. Olulisi aspekte selle juures on aga mitmeid. EK soovitatud meetmed ja eeldused on küll vajalikud, kuid nende rakendamine kätkeb endas ka mõningaid võimalikke probleeme ja vastuolusid, mida tuleks tingimata vältida. See kehtib eriti tendentsi kohta kasutada liiga tsentraalset, kohmakat ja plaanimajanduslikku lähenemisviisi, mille tüüpilised tunnused on ülereguleerimine ja formaalne üleadministreerimine. Ei tohi kaotada lähenemisviiside ja süsteemikontseptsioonide mitmekesisust ning avatust innovatiivsete kontseptsioonide ja piirkondlike eripärade suhtes, teisisõnu – on vaja stimuleerida arengut nn katse-eksituse ideedega ning soodustada konkurentsi. Võib aga tekkida veel üks soovimatu ilming, kuna toetatavatel ja toetatavatel asutustel ning nende sidusrühmadel on kalduvus riske vältida. Ehk siis asutakse eelistama juba teada-tuntud tehnoloogiate toetamist.

### MIDA SIIS TEHA?

Tuleb tagada tasakaal kavandatud projektiarenduse ja mitmekesisetele uutele lähenemisviisidele avatuse vahel. See puudutab eelkõige innovatsioonipõhiste projektide edendamist tööstuses. Arvukaid näiteid on selle kohta, kuidas eriti silmapaistvad uuendused ei pärine turul valitsevatest tööstusvaldkondadest, vaid kõrvalseisjalt, nt VKEdelt. Riiklik inno-

vatsioonipoliitika, mis keskendub eelkõige „riiklike tšempionide“ toetamisele riskib tehnikaarenduste valesti hindamise ja nende tähtsuse alahindamisega. Lennukit näiteks ei leiutanud raudteetranspordi ega laevatööstuse esindajad. EK ettepanekute hulgas on aga veel üks võimalik vastuolude allikas, nimelt innovatsiooni ja turuleviimise vahel. Innovatsioon on alles siis edukas, kui ta turul mõjule pääseb. Turuleviimise toetused või sundtariifid (nt seadused juurutamise toetamiseks) võivad siin küll väga tõhusad olla, kuid võivad viia ka pikaajaliste turumoonutusteni paremate lahenduste kahjuks. Just kogemus juurutamise toetamisega näitab, kui raske on kord tekkinud puudusi õigeaegselt korrigeerida. Need takistavad paremate lahenduste ja tähtsamate meetmete rakendamist. Seetõttu tuleks uute tehnoloogiate turuleviimise toetusi reeglina kasutada vaid seni, kuni need tehnoloogiad on saavutanud vastava turuosa. Eriti äärmuslik näide innovatsioonivaenulike regulatsioonide kohta on mõningates liikmesriikides kehtivad juurutamist toetavad seadused,







FOTO: ISTOCKPHOTO

► Arvukaid näiteid on selle kohta, kuidas eriti silmapaistvad uuendused ei pärine turul valitsevatest tööstusvaldkondadest, vaid kõrvalseisjatelt, nt VKEdelt.

mis hõlmavad katkendlikest energiaallikatest toodetava energia ületootamist, ja nende mõjud. Kui need toetused olid alguses tõhus vahend turuleviimise algsete raskuste ületamiseks, siis pärast on nad viinud ebaproportsionaalse ületootamiseni.

Et võimaldada enam turupõhist konkurentsi, on EMSK teinud ettepaneku kasutada taastuvenergia toetamiseks turul ainukese meetmena CO<sub>2</sub> mõistlikku hinda (mõistlik heitkogustega kauplemine, maksud jms). See viib küll fossiilkütuste ja koos sellega ka söe, nafta ja gaasiga (meil siis vastavalt põlevkiviga) töötavates

elektrijaamades toodetava elektri kallinemiseni, kuid võimaldab samal ajal loobuda mitmesugustest taastuvenergia kasuks rakendatavatest kulukatest ja turgu moonutavatest toetustest ja sunnimeetmetest. Saastekvootide eraldamisest saadud tulu ei tohiks aga minna

lisisissetulekuna liikmesriikide üldisesse eelarvesse, vaid seda tuleks kasutada üksnes tulevaste tõhusate energiasüsteemide väljatöötamiseks ja kasutuselevõtuks.

Lisan siinkohal, et EMSK on teinud ettepanekuid kasutada just CO<sub>2</sub> kõrgemat maksustamist ühe põhilise meetmena ELi ja liikmesriikide energia- ja kliimapoliitikas ka mitmetes varasemates arvamustes. Kardan, et peagi saame näha, mis kuju on need võtnud juba EK väljatöötatud poliitikadokumentides ja uutes regulatsioonides.



**REET TEDER**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja  
esindaja EMSKs

## ► TARBIJAKAITSE

# Kasutatud autode turgu aitaks korrastada tarbijate teadlikkus

Juba viimased kolm aastat on Euroopa Komisjoni tarbija-uuringutest selgunud, et kõige rohkem on tarbijatel Eestis probleeme kasutatud autodega. Ka tarbijakaitseameti kontrollitud on näidanud, et kasutatud autode ostjaid petetakse üsna laialdaselt. Olukorda saaks parandada, kui tarbijad uuriksid enne ostmist rohkem auto ajalugu, suhtuksid kriitilisemalt automüüjate sõnadesse ja võtaksid ostuotsuse langetamiseks rohkem aega.

„Kui vanasti suutis iga talumees eristada vana kronu tõelisest tööhobusest, siis auto on märksa keerukam organism. Seda enam, et sageli teeb müüja kõik selleks, et ostja müügiobjekti tegelikust olukorrast aimu ei saaks,“ sõnas tarbijakaitseameti peadirektor Andres Sooniste. „Reeglina on enamik ilmnenuid puudustest varjatud ja jäävad oskamatu ostjale märkamatuks.“

Nii näiteks ei pruugi ostja arugi saada, et auto on varem läbi teinud raske avarii, saanud tõsise veekahjustuse või läbisõidumõõdikut on märkimisväärselt tagasi keeratud. Et tarbijate teadlikkust kasutatud autode ostmise osas tõsta, korraldasid Euroopa Komisjon, tarbijakaitseamet ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoda konverentsi „Väljakutsed ja ootused tarbimiskeskkonnas: kasutatud autode turgu“. Konverentsiga paralleelselt toimub novembris kampaania „Kasutatud auto osta targalt“.

„Positiivne on, et sektori nn jäämäe veepealne osa on võtnud selgelt positiivse hoiaku ja otsustanud ka ise kaasa lüüa. Auto ajaloo ja tegeliku seisukorra avaldamine peab saama kasutatud auto müügi hügieeni küsimuseks ja ettevõtjad, kes jätkuvalt soovivad ebaselgust ning hämmast, peavad turult kaduma,“ lisas Sooniste.

Üks kindel viis auto ajaloo rohkem teada saada on teha päring VIN-koodi alusel. Näiteks CARFAX Europe pakub võimalust uurida USAst toodud kasutatud autode ajalugu.

„Kahjuks on paljud Eestisse importivad autod – eriti need, mis on pärit

USAst – olnud liiklusõnnetustes, nende odomeetritega on manipuleeritud, võimalik, et need autod on isegi kuulutatud sõidukõlbmatuteks,“ ütles Euroopa CARFAXi tegevdirektor Frank Brueggink. „Mõnikord on vead kõrvaldatud, mõnikord mitte, aga igal juhul on inimesel, kes kasutatud auto ostab, õigus teada masina ajalugu, et langetada selle põhjal võimalikult informeeritud otsus, kas ta tahab autot osta või mitte.“

Brueggink tõi näite, et alles hiljuti kirjutas CARFAXile tänulik klient, kes oli VIN-koodi põhjal tellinud auto ajaloo, et otsustada, kas osta 2009. aastal toodetud BMW, mille eest küsiti 40 000 eurot. CARFAXi raportist selgus, et auto oli USAst teinud läbi tõsise õnnetuse ja kindlustusfirma oli masina maha kandnud. Sellest hoolimata jõudis auto Euroopasse, vuntsiti üles ja üritati müüa maha „pea-aegu uuenä“.

„Kasutatud auto ostmine pole ainult konksuga teema, vaid see võib olla ka väga hirmutav,“ sõnas Brueggink, lisades, et suurele osale inimestest on auto üks suurimaid investeeringuid ning nad ei taha teha vigu, mille tagajärgi tuleb siluda aastaid. „Nad ei taha teadmatusel osta autot, mida pole korralikult remonditud või regulaarselt hooldatud või mis on äkki isegi varastatud.“

Eesti reklaaminõukoja liige Andres Jõesaar on samuti seda meelt, et kasutatud autode müügil peaks VIN-kood olema potentsiaalsele ostjale nähtav, et inimene saaks end võimalikult hästi kursis viia sellega, mida ostetakse. Praegu ei oska paljud Eesti autoostjad VIN-koodi

isegi küsida. Või kui pärivad, siis püüab osa automüüjaid selle näitamise kõrvalde hiilida.

„On autokaupmehi, kes on selle vastu, et VIN-koodi näitamine muutuks kasutatud auto müügil kohustuslikuks elemendiks – nende huvi on auto päritolu ja ajalugu varjata. See on väga kahetsusväärne,“ sõnas Jõesaar. Ta selgitas, et tihti sõlmitakse ostu-müügi kokkulepe nõnda, et kliendile ei anta isegi võimalust VIN-koodi ja seega auto ajalugu kontrollida. „Ja kui inimene tunneb huvi, siis ütleb müüja, et tal on siin juba üks teine mees, kes tahab sama autot ära osta ja ta parem müüb talle.“

Jõesaar paneb inimestele südamele, et auto ostmise otsus ei peaks olema impulsiivne, sekundite küsimus. Samuti ei tohiks autot ostma minnes jätta kriitilist mõtlemist koju.

„Kui me Euroopas näeme tänavakaupmehi, kes pakuvad Rolex'i käekella kümne euroga, siis saame ju aru, et tegemist ei ole originaaliga ja pole ootust, et tegemist on sama hea Rolexiga, nagu saaksime poest,“ selgitas Jõesaar. Sama kriitiliselt peaks suhtuma kasutatud autode müüjatesse. „Tuleks mõista, mida räägitakse. Kui automüüja räägib, et platsil olev sportauto on tulnud otse kloostri garaazist ning eelmine omanik oli nunn, kes sõitis ainult jalgrattaga, siis küsimus on, kas pidada seda juttu tõeks.“

► *Näpunäiteid ja soovitusi kasutatud auto ostmisel leiab aadressilt [www.ohutus.ee](http://www.ohutus.ee)*

**LIIS KÄNGSEPP**

## LIKMELT LIKMELE

# MUUPEL – TÖLKEBÜROO SUURE ALGUSTÄHEGA

**M**uupel on 2013. aastal asutatud värskendavalt nutikas tõlkebüroo. Ettevõtte värskusele vaatamata oleme valinud oma meeskonda vaid aastatepikkuste kogemustega inimesed, kes jagavad meiega ühist vaimustust ja soovi tuua tõlkemaailma uusi tuuli.

Tulge ja vaadake kohe, kuidas me seda teeme:

[www.muupel.ee](http://www.muupel.ee)

Oleme kindlad, et suudame Teie materjali tõlkimiseks senisest paremaid lahendusi pakkuda. Tegeleme iga päev tõlkevaldkonna eri aspektidega ja oskame järgmistel teemadel nõu ja jõuga aidata:

- Kirjalik tõlketeenus
- Suuline tõlketeenus
- Notariaalne tõlketeenus
- Referatiivne tõlge
- Toimetamine
- Korrektuur
- Küljendus/kujundus



FOTO: ISTOCKPHOTO

Kui soovite saada osa meie nutikast lähenemisest, siis tehke esimene lihtne samm – saage meie heaks kliendiks, sest meie head kliendid võivad pikas perspektiivis palju. Edasi saame minna koos ja ainult paremaks!

Tartu, Lai 6, 4. korrus  
 muupel@muupel.ee  
[www.muupel.ee](http://www.muupel.ee)  
 5649 4320  
 730 2221

**Urmas Arumäe** äsjailmunud raamat

## ÄRITEHINGUTE JA -RESSURSSIDE ÕIGUSLIK KORRALDUS

on juba leidnud ettevõtjate hulgas hea vastuvõtu, ja pakub tema esimese ja kiiresti populaarsust kogunud raamatuga **Organisatsiooni ja juhtimise õiguslik korraldus** tõhusat abi ettevõtja igapäevatoös.

**V**õlaõigusseadust, asjaõigusseadust, tööõigust jt käsitlevad või kommenteerivad eestikeelsed allikad on kirjutatud juristilt juristile. Tulevastele ja tegutsevatele ettevõtjatele ja juhtidele osutuvad need sageli keeruliseks. Toetudes isiklikele kogemustele on autor püüdnud edastada eri õigustekstidest juriidilise hariduseta inimesele olulisim, millela tänapäeva ettevõtluses ja (äri)juhtimises on keeruline toime tulla.

See on kasulik raamat nii kasvava ettevõtte omanikule, välispartneritega suhtleva firma juhile kui ka üksikisikule, kes ei soovi tooteid ja teenuseid ostes või oma maja müües petta saada.

Dotsent **Tiit Elenurm**,  
 EBS

**Kirjastus Juura**  
[juura@juura.com](mailto:juura@juura.com), tel 641 8519



# EKSPORDIKOOLITUSED

## 2014



Koolituse viib läbi **JAKOB SAKS**, ettevõtja ja eksportöör, kes on olnud üle 17 aasta seotud rahvusvahelise äriaga. Peale magistrakraadi 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 tegutseb 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. Töenäoliselt 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 välisurgudele 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



## ▶ KODA KUTSUB OSALEMA

# Seminar „Kuidas kaitsta ennast maksuhalduri eest?“

- Aeg:** 27. novembril 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\*

**K**õik maksumaksjad võivad ühel päeval avastada, et nad on tõmmatud pahaimamatult maksuhalduri menetluste keerisesse. Kuigi igale maksumaksjale meeldib mõelda, et ta on läbinisti aus ja riigile palju maksu maksnud ning kolmandate isikute toimepandud rikkimised teda ei puuduta, esineb praktikas sageli juhtumeid, kus selline arusaam ei toimi. Viimase aja praktika näitab, et maksuhaldur ei piirdu üksnes maksuvõla sissenõudmisega äriühingutelt, vaid esitab nõudeid ka äriühinguga seotud füüsiliste isikute vastu.

**Seminari eesmärk** on selgitada kohtupraktika valguses olulisemaid riske, mis võivad tuua kaasa maksukohustuse. Arutlusel on ka olukorrad, kus on ilmne, et kuigi maksud on jätnud tasumata tehingupartner, peab maksuhaldur vastutavaks just teid. Seminaril vaadeldakse, kes ja millises ulatuses maksuhalduri ees ikkagi vastutab. Samuti selgitatakse, missugused on isikute õigused erinevates menetlustes ja kuidas saab oma huve kaitsta võimalikult tulemuslikult.

### KÄSITLUSELE TULEVAD TEEMAD:

- Mis on maksuvaidluse suurimad vead ja kuidas neid vältida?
- Juhtorgani liikme ja finantsjuhi vastutus
- Mida tuleb teha, kui maksuamet on ukse taga?

Koolitusel annavad nõu advokaadibüroo VARUL maksuosakonna juht, partner ja vandeadvokaat **Helmut Pikmets**, vandeadvokaat **Marko Kairjak**, LL.M. ja vandeadvokaat **Dmitri Teplõhh**, MA.



VARUL

Helmut Pikmets



Marko Kairjak



Dmitri Teplõhh

### INFO JA REGISTREERIMINE:

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

\* HINNALE LISANDUB KÄIBEMAKS.  
HINNAS SISALDUVAD JAOTUSMATERJALID JA LÕUNA.

## HOMMIKUKOHV SUURSAADIKUGA: EESTI SUURSAADIK SOOMES MART TARMAK

9. detsembril Kaubanduskojas

**E**esti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Välisministeeriumiga lühiseminar „Hommikukohv 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.

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

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

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

### LISAINFO

**Jane Juhanson**

Projektijuht

Tel: 604 0081

E-post: jane@koda.ee

## 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\*

**K**oolitusel 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, siirdehinnad, kingitused.
- Tehingud omanike, juhtide ja töötajatega ja seal tekkivad maksuriskid.
- Kodukontoriga seotud maksud.
- Välislähetustega seotud probleemid ja kohtupraktika.

- Dividendide ja omakapitalist väljamaksete maksustamine ja kohtupraktika.
- Käibemaksuobjekt ja pöördkäibemaksu kohustus.
- 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

## ▶ UUED LIIKMED

### HARJUMAA JA TALLINN

ADCASH OÜ	www.adcash.com	Reklaami vahendamine meedias. Finantsinvesteeringud.
DARINA FISH OÜ	www.darina.no	Kala ja kalatoodete müük.
FORT AERO AS	www.fortaero.com	Sõitjate õhustransport.
HUURRE SERVICE OÜ		Kaubanduslikud-tööstuslikud külmaseadmed. Projekteerimine, ehitamine ja hooldamine.
IDA HULGILAADA OÜ	www.ida-hulgilaada.eu	Materjalide ja seadmete müük kanalisatsiooni renoveerimiseks kinnisel meetodil.
MAKABI EESTI OÜ	www.makabi.ee	Raamatupidamine ja auditeerimine. Maksualane nõustamine. Juhtimisalane nõustamine.
MUUPEL OÜ	www.muupel.ee	Kirjalikud ja suulised tõlketööd.
PROLINE TRANS OÜ	www.proline.ee	Rahvusvahelised autoveod. Merekonteinerite veod. Raudteekonteinerite veod. Tollidokumentide vormistamine. Laoteenused.
ROVICO OÜ	www.alcoscan.ee	Alkomeetrite tootmine, hooldus ja müük.
SAZA CHEMICAL OÜ		Muude keemiatoodete hulgimüük. Loomasööda lisandite hulgimüük.
SMART VALLEY OÜ		Ärinõustamine jm juhtimisalane nõustamine.
SOBRANIE OÜ	www.sobranie.ee	Spetsialiseerimata hulgikaubandus. Jookide ja alkohoolsete jookide import-eksport.
TEMPT OÜ	www.tempt.ee	Arhitektide tegevused. Disainerite tegevused.

### JÄRVAMAA

AGRITECH OÜ	www.agritech.ee	Põllumajandusmasinate, -seadmete ja lisaseadmete hulgimüük. Põllumajandusmasinate hooldus ja remont.
-------------	-----------------	--

## ▶ JUUBILARID

Õnnitleme ettevõtte juubeli puhul!

20

**BEVI EST OÜ**  
liige alates 1998  
**GEOMARK AS**  
liige alates 1997  
**INGRID PROOSI  
ÕIGUSBÜROO OÜ**  
liige alates 1999  
**LAERTES OÜ**  
liige alates 1998  
**REESTER AS**  
liige alates 1998  
**RIMI EESTI FOOD AS**  
liige alates 2001  
**SISUSTAJA AS**  
liige alates 1998

15

**ATKO LIINID AS**  
liige alates 2003  
**BALTIC INTERTEX OÜ**  
liige alates 2003  
**MARDULA OÜ**  
liige alates 2007  
**SILWI AUTOEHITUSE AS**  
liige alates 2011  
**STONERIDGE ELECTRONICS  
AS**  
liige alates 2003  
**YIT EHTUS AS**  
liige alates 1995

10

**MARONEST OÜ**  
liige alates 2010

5

**AIT-NORD OÜ**  
liige alates 2008  
**BAZHYDRAULIC OÜ**  
liige alates 2010  
**FUGIRA OÜ**  
liige alates 2009  
**RISKIANALÜÜS OÜ**  
liige alates 2012

**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