

EESTI TURISMIFIRMADE LIIT
VOLIKOGU KOOSOLEKU PROTOKOLL

Keila-Joa Schloss Falls

17. mai 2017

Algus kell 10:30, **lõpp** kell 16:30

Juhatas: Külli Karing

Protokollis: Stella Kaljuveer

Võtsid osa: 73 ETFLi liikmest võttis koosolekust osa:

24 põhiliiget
14 põhiliiget volitusega
6 kaasliiget
5 kaasliiget volitusega

Puudusid:

16 põhiliiget
8 kaasliiget

Külalisi osales koosolekul 6

Päevakord:

1. Koosoleku juhataja ja protokollija määramine
2. ETFL liikmeskonna ülevaade. Külli Karing
3. ETFL 2016 tegevuse ülevaade, juhatuse tegevusaruande ja majandusaasta aruande kinnitamine. Mariann Lugus
4. 2017.a olulisemad tegevused, s.h Tourest 2017, sektsioonid, investeerimine, võlglaad. Mariann Lugus
5. ETFL finantsaasta perioodi muutmine. Enn Vilgo
6. ECTAA, esimene aasta eesistujana. Olulisemad teemad- lennundus, juriidika, finants, sihtkohad. Merike Hallik, Külli Karing, Enn Vilgo, Mauri Saarend, Indrek Teppo
7. ETFL kingitus Eesti Vabariigile 100 juubeli puhul: 100 reisi. Kontseptsioon, turunduskampaania, kasu liikmele ja liidule. Külli Karing
8. Töökeskkonna korraldamine reisiettevõttes. Rein Reisberg, Töökeskkonna nõustamise osakonna konsultant, Tööinspektsioon
9. Töö- ja puhkeaja režiimi tagamine tutvumis- ja koolitusreisidel. Kaire Saarep, Töösuhete osakonna nõustamisjurist, Tööinspektsioon
10. ETFLi agendituur Nizzasse, 12.-15. aprill 2017. Katrin Henno
11. Pakettreisidirektiiv- arengud ja mõjud reisiettevõtetele. Merike Hallik, Indrek Teppo
12. Muud ettepanekud ja küsimused

Tervitussõnad. Külli Karing

K.Karing: Tervitab volikogu liikmeid ja tutvustab päevakorda.

1. Koosoleku juhataja ja protokollija määramine

K. Karing: Teen ettepaneku määrata koosoleku juhatajaks Külli Karing ning koosoleku protokollijaks Stella Kaljuveer.

Hääletustulemus: Poolt – 42, vastu – 0, erapooletu – 0

OTSUSTATAKSE: Kinnitada koosoleku juhatajaks Külli Karing ning protokollijaks Stella Kaljuveer.

2. ETFL liikmeskonna ülevaade

K. Karing: Detsembri lõpu seisuga kuulub ETFLi 73 liiget, neist 54 põhiliiget ja 19 kaasliiget. 2016. aastal liitus ETFL-iga 1 põhiliige (Chalaro OÜ) ja 1 kaasliige (Nordic Aviation Group AS). 2016. aastal oli meil üks lahkuja, Concordia Reisibüroo OÜ, kes lõpetas tegevuse. 2017. aastal on ETFLga huvitunud liitumast Meie reisirid, Perereisirid ja Tallinna Lauluväljak. Kuna Tallinna Lauluväljak on Tallinna sihtasutus, siis Tallinna linn ei soovi, et tema sihtasutus oleks liitude liige. Kahjuks Tallinna Lauluväljakust meie liiget seetõttu ei saa. Teise kahe ettevõttega käivad läbirääkimised. Üleskutse kõikidele liikmetele – kui teie igapäevases tees on ettevõtteid, mis võiksid olla ETFL liikmed, siis andke sellest teada.

3. ETFL 2016 tegevuse ülevaade, juhatuse tegevusaruande ja majandusaasta aruande kinnitamine

Mariann Lugus teeb ülevaate 2016. aasta tegevusest, juhatuse tegevusaruandest ja majandusaasta aruande kinnitamine. Lisa 1.

Küsimus: Kuidas on majandustulemused võrreldes eelarvega? Seal võiks olla ka üks tulp, mis näitab mis sai eelarvesse.

M. Lugus: Prognoosisime, et kasum tuleb 19 000€, aga kasumi lõpliku vähenemist mõjutasid ECTAA ja juriidika arvestatust suuremad kulud. Eelnevate aastate eelarvetest on näha, et asju on nii üle kui ka alaplaneeritud, kuid tulem on olnud mitmel aastal sarnane – Touresti tulud on planeeritust suuremad, jooksvad kulud vastavad planeeritule. On näha, et eelarve ja tulem on olnud balansist väljas.

Küsimus: Aastast aastasse on külastajate arv langenud. Kas on tehtud analüüs, millest tingituna külastajate arv on langenud?

M. Lugus: Sellel aastal on külastajate arv jälle tõusnud. Ma ei oska spekuloida 2014 numbrit, kuna mind ennast sel ajal ei olnud. Eelmisel aastal külastas 25 000 inimest, see aasta üle 28 000 inimese ning kohal olnud kogesid, et inimeste mass oli suurem. Mess, kui formaat, on küsimuse all olnud pikemat aega, kui vaadata infotehnoloogia argenut ja seda, et inimesed teevad kõike ise. Tourest 2017 näitas, et kui pingutada ja teha, siis formaat kindlasti ei ole hukule määratud.

K.Karing: Peale Tourest 2016 tegime tugeva analüüsi, et miks need numbrid kukuvad ning kutsusime kokku töögrupi. Tegime 2017 Tourestil uuendused, et viia Tourest uuele tasemele. Kõik uuendused tehti külastajate arvu suurendamiseks ning segmendi parandamiseks. Kas on küsimusi 2016 aastakokkuvõtte kohta ja majandustulemuste kohta? Teen ettepaneku hääletada kinnitamaks 2016 aasta majandusaruanne ning esitada see ära.

Hääletustulemus: Poolt – 49, vastu – 0, erapooletu – 0

K.Karing: 2016. aasta on kokkuvõetud. Läheme 2017. aastaga edasi.

4. 2017.a olulisemad tegevused, s.h Tourest 2017, seksioonid, investeerimine, võlglaad. Mariann Lugus

M. Lugus teeb ülevaate 2017. aasta tegevustest. Lisa 1.

K. Karing: Kas on küsimusi, ettepanekuid ja mõtteid Touresti kohta?

M. Lugus: Kindlasti kutsume kokku ka töögrupi nagu eelmine aasta.

K. Karing: Peale volikogu hakkab uue Touresti aktiivne ettevalmistus.

M. Lugus: 2016. aasta kevadvolikogu otsusega anti juhatusele luba investeerida nn vaba raha 400 000 euro suuruses summas. Investeering Inbanki. Täna on päevaks oleme teeninud 8352€. Inbank pakub võimalust jätkata intressiga 1,35%. Kas me jätkame? Juhatuse arvab, et võiks jätkata.

K. Karing: See on volikogu otsus. Kas volikogu annab juhatusele õiguse otsustada või otsustame praegu kohapeal?

Kommentaari: Võlakirjade ostmine oleks tootlikum, kuid sellel on väga suur risk.

Kommentaari: MTÜ tegevus ei ole riski võtmine, las ta parem olla.

K. Karing: Jätkaks 1,35%?

M. Lugus: Kas jätkame 400 000€ või jätkame kogu rahaga, mis on tänaseks päevaks kogunenud?

Küsimus: Kas summalist piirangut ei ole?

M. Lugus: Nad ei ole mulle öelnud, et oleks piirangut.

K. Karing: Paneme hääletusele – kas jätkame investeerimist Inbankis 1,35% investeerides 408352€?

Küsimus: Mida rahaga saab veel teha?

Kommentaari: Seisab niisama.

K. Karing: Alternatiive tegelikult ei ole.

M. Lugus: Pikaajalised investeringud suurtes pankades on kordades väiksema tootlikkusega.

K. Karing: Touresti kasum peab liitu üleval, liikmemaksud liitu üleval ei pea. Kui Tourestiga läheb mingi aasta halvasti, on meil reserv olemas. Kas on keegi vastu?

Hääletustulemus: Poolt – 49, vastu – 0, erapooletu – 0

M. Lugus: Võlgnike teema. Oleme tegelnud võlgnike teemaga, Touresti võlgnikud ning liikmemaksud. Tourestist on praegu üleval arveid 1300€ ulatuses, tegeleme Põhiliikmete liikmemaksud arvutamine käib eelmise finantsaasta tulemuste alusel. Andmete kättesaamine on vaevaline, mistõttu võtame teatud juhtudel ise krediidiinfost majandusaruanded. Turismis kajastatakse oma tegevusi erinevalt. Terminid, mille alla pannakse ühte või teist tegevust, on erinevad. Liikmemaksud arvutamine käib tegevuse kogumahu alusel. Juhatuse on teinud ettepaneku terminite selgitamiseks. Võib-olla on vaja ka töögrupp kokku kutsuda. Liikmemaksud osas on meil paar ettevõtet, kes on pikemat aega võlgu. Nendega tegeletakse. Eelmisel aastal ei kasutanud me Toursti võlgade nõudmiseks inkassot, mida on varasematel aastatel tehtud, saime kogu raha ise kätte

K. Karing: Kas on küsimusi?

Kommentaari: Kas juhatuse otsusega võib võlglaste liidust välja arvata?

M. Lugus: Juhatuse otsusega võib välja arvata.

K. Karing: Kui probleem jätkub, siis tuleme selle juurde tagasi sügisel.

Kommentaari: Eelarves ei kajastanud mahakandmisi. Kas mahakandmisi on palju?

M. Lugus: Tourestiga seonduvalt oli 2015. aasta aruandes mahakandmine 1900€, 2016. aasta aruandes oli 1090€. Mahakandmised 2016. aastast olid vanad, eelnevatest aastatest. Oleme rahadega hästi hakkama saanud ning ohumärke ei ole. Selle aasta majandusaruandes oli laekumata arveid ligi 20 000€, mis oli tingitud sellest, et II liikmemaksu arve saadeti välja aasta lõpus ning maksetähtaeg oli jaanuari alguses. Täna on valdav enamus liikmemaksudest käes.

5. ETFL finantsaasta perioodi muutmine. Enn Vilgo

E. Vilgo: Majandusaasta muutmine. Põhjuseks on Touresti debitoorsed kreditoorsed võlgnevused aastavahetusel, kuna maksed hakkavad laekuma ja kulutused tekivad hiljem ja aastaaruanne ei näita õigesti Touresti tulemit. Raamatupidaja ettepanek oli siirdada majandusaastat. Üks majandusaasta, st jooksev, muutuks 15 kuu peale, edaspidi. majandusaasta hakkaks 1.04 ning lõppeks 31.03.

M. Lugus: Majandusaasta muutmine on volikogu otsus.

I. Teppo: Majandusaasta muutmine on põhikirjas sätestatud ning saame seda muutma järgmisel volikogul, kuid sisulise otsuse saame siin vastu võtta. Formaalselt on vaja põhikirja muudatus panna päevakavasse ning teha uus põhikirja draft.

E. Vilgo: Tehniliselt me peame hääletama põhikirja muudatust?

I. Teppo: Hääletust saab teha, kui põhikirja muutmine on pandud päevakavasse.

E. Vilgo: Hääletame, et järgmise volikogu päevakavasse paneme põhikirja muudatuse.

I. Teppo: Kui kõik volinikud on siin, siis me saame põhikirja muutmise otsustada, kui keegi puudub, siis ei saa.

K. Karing: Meil ei ole kõiki kohal. Mida volinikud arvavad majandusaasta muutmise kohta? Kas on küsimusi, kommentaare, ettepanekuid? Majandusaasta muutmine tähendab seda, et järgmised 2 aastat meie

andmed ei ole võrreldavad, sest me hakkame võrdlema 2 aastat poolikuid aastaid. Eelis on see, et tulud ja kulud on ühes aruandeaastas koos, mis puudutab just Touresti.

Kommentaari: Me võime Touresti eraldi ka vaadata. Selgus on tegelikult olemas.

Küsimus: Kas aprill-märts on kõige optimaalsem?

E. Vilgo: Tundub nii. Oleks võinud poole aasta peale ka nihutada, kuid nii me ei peaks oma tavapärasest rütmi muutma ning saame koosolekud korraldada samal ajal ning kinnitada võib-olla isegi ära. Usun, et see on teostatav.

I. Teppo: Saaksime hääletada seda nii, et järgmiseks volikoguks juhatus valmistab ette põhikirja ning kui see on üldiselt vastuvõetav, saame järgmisel koosolekul selle vastu võtta. Kuulaks praegu meelsust, kas see sobib.

K. Karing: Anda märku, kes on nõus, et järgmiseks korraks juhatus hakkab muudatust ette valmistama.

Kommentaari: Kas põhjus on likviidsuse küsimus?

E. Vilgo: Selguse küsimus, et meil oleks aasta lõpuks bilanss puhas. Bilansis Touresti tulem ei veniks aasta edasi, praegu on see venitatud 1,5 aastat edasi.

Kommentaari: Siis jõuab selle sügisel ära teha.

M. Lugas: Aasta lõpeb Tourestiga ning järgmise Touresti ettevalmistus, kogu periood oma kulubaasiga läheb järgmisse Touresti.

K. Karing: Saan aru, et volikogu andis juhatusale voli sellega tegeleda, ettevalmistada ning panna hääletusele sügisel volikogul.

I. Teppo: Põhikirja muudatuseks on vaja $\frac{3}{4}$ kvoorumit.

6. ECTAA, esimene aasta eesistujana. Olulisemad teemad- lennundus, juriidika, finants, sihtkohad. Merike Hallik, Indrek Teppo, Enn Vilgo, Külli Karing, Mauri Saarend

M. Hallik teeb ettekande ECTAA eesistumisest. Lisa 2.

M. Hallik: Slaidid on samad nagu sügisvolikogul, kuid täiendanud. Minu eesmärk on jätta kogu eesistumine kokkuvõttes ühele Powerpoint esitlusele.

Komiteedest tulev info on meie jaoks kõige olulisem, ei president ega ka juhatus ole sellisel kogemustasandil nagu on need inimesed, kes on komiteedes.

Küsimus: Kas inglased on veel sees?

M. Hallik: On sees ning jäävad kuni Brexiti otsusteni. On räägitud, et võib-olla oleks vaja teha Brexiti komitee, kuna Brexit toob probleeme. UK'le on turism tähtis ning nad ei taha loobuda oma otsustusõigusest ega oma kohast üheski EU esindusliidus. Nad tahavad kindlasti olla otsustajad, kuid neile on juba öeldud, et executive board's neile kohta ei ole. ECTAA'l ei ole seoses Brexitiga midagi teha, kui vaid olla kuulaja. Kui Brexit laheneb, selgub, milline positsioon või millised õigused neile jäävad. Otsustus- ja arutusprotsess ECTAA's on pikk, ühe aastaga midagi ei muutu. Midagi olulist selle ajaga muutunud ei ole.

On loodud Intergroup EU turismile, mida juhib Rumeenia MEP. Otsused ei tule tegelikult MEP'de kaudu, vaid tulevad mujalt.

Kõige segasem on pakettreisidirektiiv, mis on segadust tekitav ning laiali valgub. Pakettreisidirektiivi vastuvõtmist ei toetanud 7 riiki, k.a Eesti, kuid sellest jäi väheks ning peame direktiiviga kaasa minema. Oluline teema on kõikide lennureisijate õigustega seotud, kus on tarbijakaitse, juriidilised punktid, probleemid lennufirmade ning lennufirmade pankrottidega.

Eraldi teema on reisikindlustus.

Eraldi töögrupp teemal lennufirmade pankrot ning kuidas see mõjutab reisijate õigust ja kaitset. Pankrotid tekitavad probleemi riikidele, sest riigid peaksid justkui kindlustama pankroti kaitse ja nad ei suuda seda teha. Pahandused EU's hakkavad sellest, kui riik ise ei suuda kodanikele kaitset tagada. Reisijate huvid on alati esikohal.

Andmekaitse direktiiv on segadust tekitav, igas riigis on direktiiv omamoodi arusaadav ning andmekaitse ja PNR'i direktiiv on igas riigis oma arengult erineval tasemel. Mõni riik ei kogu PNR andmeid, kuna näiteks puudub interneti baas. Eesti on ainuke, kellel on seadus vastu võetud juba 2 aastat tagasi. Osad riigid ei ole isegi poole peale jõudnud või pole isegi direktiivi arutama hakanud. Sama on ka pakettreisidirektiiviga.

Viisaprobleemid USA/Kanada ja EU vahel. EU on andnud USA'le aasta aega, et USA kehtestaks viisavabaduse ka neile 5 EU riigile, kes tänaseks päevaks pole veel seda saanud.

Erinevad maksustamiseskeemid ja igasugused poliitilised raamistikud turismile euroopas.

Täna põhilisteks teemadeks on Lufthansa DCC (Distribution Cost Charge) ehk nende enda platvorm, kust saab lennupileteid odavamalt müüa ning millega on tekitatud konkurentsisis ebavõrdne olukord. Teemaga tegeleb Henrik Hololei, kes on transpordikomisjoni pealik..

Teised teemad on IATA'ga seotud.

IATA settlement systems. IATA üritab kehtestada erinevaid uusi maksmisüsteeme ja broneerimisvõimalusi. Dokumendilt (lisa 3) saab lugeda kaugel IATA praegu sellega on.

Krediitkaardi kasutus ja kogu data security, mis on väga tõsiselt IATA poolt ette võetud. Esimene korraldus oli järgmisest kuust muutuda vastavaks kõikidele reeglitele, kuid korraldus lükati edasi järgmisesse aastasse.

Malevi kohus hakkab jõudma ühele poole, esimesed väljapaistvad tegevused hakkasid alles 2015. aastal. Kohtus arutavad omavahel IATA, kes on hoidnud kõik raha enda käes ning Vnyesekonombank, kes pole seda raha kätte saanud. IATA ei taha reisibüroode raha ära anda ning pank on juba tänaseks võlanõude edasi müünud.

Tõsine teema on igasugune inimeste, reisijate kaitse. Termineid on mitu (turist, reisija, klient, ostja jms) ning üritatakse neid termineid paika saada.

Lisaks PTD, TOMS, viisaprobleemid.

Eesti Vabariigi presidentuuri raames toimub sügisel Välisministeeriumi workshop, mis toimub reisihoiatuste teemal. Kõik EU riigid käsitlevad teemat erinevalt ning eraldi, paljud riigid võtavad eeskujuna USA'lt, kes käsitleb teemat hoopis teistmoodi. Reisihoiatused on skaalal 0-9 eri värvidega ning väga keeruline on aru saada kui suur hoiatus on. Eesti üritab kutsuda kokku seltskonna, kes teeks EU hoiatussüsteemi ühtseks, et oleks kergem anda inimestele märku kui ohtlik on riiki minnek.

Minu kõige suurem töö ECTAA's on seltskonna koos hoidmine. Ma ei saa võtta vastu seadusi ega muud sellist, kuid saan administratsiooni mõttes seltskonda käsutada ja kasutada. Kõige suurem teema on ECTAA põhikirja muutmine, mis on sama 1961. aastast. Suured riigid üritavad väikestest üle sõita, mida ka üritati, kuid surusime katse edukalt koos soomlastega maha.

Külli Karing teeb ettekande Destinations & Sustainability komiteest. Lisa 4.

K. Karing: See on komitee, kus räägitakse, mis toimub sihtkohtades. Kokku on pandud outbound ja inbound. 80% eurooplaste reisidest toimub Euroopa sees, mille tõttu komitee räägib kõigist asjadest korraga. Põhiliselt räägitakse mis toimub sihtkohtades, kuid ka muudel üldistel teemadel. Kohtumised toimuvad 2 korda aastas, kuid ka väljaspool iga-aastaseid kohtumisi. Teemade ring jaguneb kaheks – suured teemad ja sihtkohateemad. Suurteks teemadeks on näiteks human rights & tourism. ISO standard ligipääsetavusele, kus arutatakse ühtseid standardeid, millest lähtuda. Viimati arutati millise laiusega ratastoole peab reisile lubama ning millise laiuse eest tuleb juurde maksta. ECTAA koostöös ETOA'ga. EL komisjon on kirjutanud projekti, mille eesmärgiks on EL sihtkohtade turundamine kaugturgudel (Hiina, USA, India). B2B suunatud projekt, 50% raha antakse välja. Ei ole veel sellega tegeleda jõudnud, kuid kiirel pilgul peale vaadates näiteks ETFL'i võiks osaliselt seda ära kasutada, kuid tuleb vaadata täpsemalt kas bürokraatia on liiga suur, et sellest kasu saada. EL komisjoni projekti raames oli Shanghais ITB China, kus EL komisjon korraldas workshopi EL müüjatele ja hiina ostjatele. ETFL liikmed said osaleda EAS'i kaudu. Sven (Lõokene), sina osalesid seal, kas oli kasulik?

S. Lõokene: Oli 140 hiinlast, kõik ei ilmunud kohale. Iga ühega oli aega rääkida 12 minutit. Pooled neist ei rääkinud inglise keelt ning poolte tõlgid ka ei rääkinud inglise keelt. 15 kohtumist ETOA garanteeris, 14 toimis.

K. Karing: See oli EAS'i kaudu. Selline väljavaade on, me peame seda analüüsima. False health claims – Küpros ütleb, et on suurenenud käitumine, kus inimesed jäävad haigeks ning nõuavad reiskorraldajalt raha välja. UK turu spetsiifiline asi, UK palub ECTAA'l sellega tegeleda, sest reiskorraldajalt ei saa seda välja nõuda.

Kommentaari: On olemas firmad, kes pakuvad teenust, kus võetakse inimestega ühendust ning küsitakse, kas teil reisil juhtus midagi.

Kommentaari: Hispaania on teine riik, kus tuleb selliseid kaebusi.

K. Karing: Selline teema on. Kui see meid peaks puudutama, peaksime ECTAA'le teada andma.

Disaster fund – on toodud välja, et reiskorraldajal on võimatu tagata pakettreisidirektiivist tulenevaid kohustusi juhul kui on sihtkohas kliendi reisi ajal sõda, looduskatastroof jne. Tegelikult ei ole võimalust sellest kinni hoida. Kas ECTAA peab sellega tegelema? Toodi näide, et Hollandis on Disaster Fund, kuhu on maksnud osa teatav osa reiskorraldajaid ja kui reisi ajal juhtub ettearvamatu õnnetus, siis sellest fondist makstakse reiskorraldajale, et nad saaksid klientidele tagasi maksta. See on segane asi, sellest hakatakse alles rääkima. Toodi näiteks Pariisi 2015. aasta sündmused, mida võetakse kui sõja katset. Ettevõtted, kes olid disaster fund'i maksnud, said mingi raha tagasi. Selle näitel arutatakse seda edasi.

Alitalial on reorganiseerimine. IATA tegeleb aktiivselt teemaga.

Counter terrorism initiatives – UK liit (ABTA) on tellimas enda liidu liikmete jaoks videot – kuidas sina ja sinu töötajad peaksid toimima, kui sinu sihtkohas toimus terrorismi rünnak. Videot saavad kasutada reisikorraldajad ja bürood ning on välja käidud, et ECTAA liikmesliidud saavad ka videot kasutada, kui see kunagi valmis saab.

Key destination issues. Kuuba – raske sihtkoht. Hotelli capacity on puudulik, kvaliteet on halb, toitu ja vett ei jätku, sest need lähevad kruiisilaevadele. Kruiisilaevu on Kuuba täis. Huvi on suur, eurooplased tahavad ära käia, enne kui ameeriklased Kuuba vallutavad. Meie läheme vaatama. 2014. aastal kinnitati välisinvesteeringute plaan Kuubasse, mis tähendab, et leevendus uute hotellide näol peaks varsti tulema.

Gambia – olid suured poliitilised rahutused. 200 000 reisijat aastas, enamasti UK turg. UK tõi jaanuari keskel inimesed tagasi, kuid praeguseks on hoiatus maha võetud. Soovitus on sinna mitte reisida.

Baleaari saared – booking trend sinna kasvab, mahutavuse probleem. Seoses kasvuga on probleeme. Sri Lanka – tõstis ootamatult elektroonilise viisa hinda. Keegi polnud sellega rahul ning ECTAA tegi selle kohta kirja.

Türgi – turud kukuvad, tagasikasvu pole tekkinud. Tarbijatel puudub usaldus sihtkoha vastu. Kui lennud vähenevad ning sihtkoht tagasi tuleb, siis läheb selleks aega.

Rootsi – uued lennujaama maksud alates 01.01.2018. 8,5€ EU sisesed lennud, väljaspool EU'd 30€ kuni 6000 km, 45€ rohkem kui 6000km.

Tuneesia – kasvab

Hispaania – kasvab, tänu millele on probleeme mahutavusega ning hinnad on kõrged. Välja bookimise oht hotellidest on suur.

Booking trends 2017. suve hooajaks (lisa 4).

Enn Vilgo teeb ettekande ECTAA fiskaalomiteest. Lisa 5.

E. Vilgo: Tavaliselt on koosolekuid 2 korda aastas, eelmine aasta oli laisem. Ootame komisjonipoolseid arenguid, mida ei ole tulnud. TOMS (Tour Operator Margin Scheme) on tehtud 1977. aastal, kuid nüüd on vaja seda muuta. 2013. aastal tuli EL kohtust otsus kaasuses Hispaania vs komisjon, mis tegelikult kehtis 8le liikmesriigile. Seal öeldi, et marginaalskeemi tuleb kasutada B2B müügil igal juhul olenamata sellest, millega on tegu. Seda ei ole veel meie seadustesse viidud. Ei ole ka kuulnud, et nad tahaksid seda ka teha. Teiseks öeldi, et ei tohi kasutada keskmist marginali.

Protseduurid käivad nii, et kui kohus on oma otsuse teinud, siis kohtuotsusest pääsemiseks praktiliselt ainuke võimalus on muuta alusdokumenti, mille põhjal otsus tehtud on, et direktiivi muuta. Direktiivi muutmiseks on vaja kõigi 8 liikmesriigi ühist otsust. Protseduur on pikk ja keeruline. EL komisjoni makside direktoraat on võtnud asja käsile. Esimese sammuna tehakse uuring – kuidas eriskeemi rakendatakse ja kas sellise rakenduse puhul toimuvad turumoonutused, millised on need mahud. Selleks, et uuringut teha, ECTAA suhtles intensiivselt komisjoniametnikega, kes uuringut ette valmistavad ja aitab koostada uuringu alusmaterjali, mille põhjal tehakse pakkumiskutse. Sügisel tehti leping uuringu läbiviimiseks KPMG lirimaaga. Igaksjuhuks lirimaaga, kuigi lirimaa taga on UK KPMG. ECTAA fiskaalkomitees on David Bennett, kes on ABTA esindaja, kellel õnnestus ennast sokutada eksperdiksi uuringusse KPMG lirimaa poolele. Uuringut juhib endine komisjoni vastava direktoraadi käibemaksuosakonna juhataja. Kõik samad näod on jälle koos. Kevadisel koosolekul lisaks uuringule arutasime ka kuidas online vahendajat peaks maksustama. Vahepeal käis teema üleval – kas maksustada kui e-teenust või tavalist vahendust. Vahe on selles, et e-teenuse puhul maksustaks käibemaksuga vahendust ostja asukohas, kui on tegemist eraisikuga, aga vahenduse puhul käib teenuse järgi. Ostja asukohas maksustamise puhul oleks asi keeruline, sest siis peaks kõikide eri riikide ostjate puhul järgima ja tegema kindlaks kust ta pärit on ja maksma käibemaksu vahendusteenuse pealt sinna ära. ECTAA seisukoht oli, et igal juhul tuleb seda teha vahendusena ja tundub, et see läks praegu ka läbi.

TTL (Travel Tourism Taxation conference). Selle on kokku kutsunud ABTA ja DRV ehk Inglismaa ja Prantsusmaa assotsiatsiooni eksperdid. Seal on kõik EL 28 riigi maksuspetsialistid, suur hulk suuri kliente nagu Thomas Cook, suured kruiisifirmad, kõik on seal kohal klientide poole pealt ja samuti naaberriikidest, Šveits, Norra, Venemaa ja teisi väiksemaid riikeid. Kõik väiksemad riigid on ka selle meepoti juures. EU maksusüsteem tänu oma piirangutele tõmbab ligi teatud tüüpi ärisid, mis saavad ennast hästi väljaspool ELi sisse seada ja müüa sealt ELi tarbijatele nii, et nad ELi makse ei maksa. Oli päris huvitav kokkusaamine. Mul õnnestus tänu ETFL'le seal esimest korda osaleda. Kui kellegil on huvi või vajadust erinevate riikide maksusüsteemide kohta teada, siis võib minu poole pöörduda. Kui vaadata kuidas meil siin maksustamisega on, siis paljudes maades on see veel hullem. Lõuna-Euroopas näiteks lähevad kõik arved registrisse (Portugal, Hispaania). Meil on ainult 1000€ arved ja kui need on erikorralt,

siis me saame need sealt üldse välja. Seal on nii, et kõik arved lähevad registrisse ja sularahaarved, näiteks Hispaania, peavad olema online's kinnitatud. Ostja peab saama sularahaarvele online's numbri ning numbri alusel saab igal hetkel riiklikust registrist vaadata kas sularahatehingult on arve ära makstud. Ilma numbrita sularahatehing on kehtetu. Hiinas tehakse lisaks ostjast veel pilt.

Küsimus: Kas sularahaostjast tehakse Hiinas pilt?

E.Vilgo: Nii sularaha kui kaardimakse.

Kuna TOMS uuring on just praegu käimas, siis on meil selleks võimalik sisendit anda. Uuringu eesmärk on anda EC-le maksustamisalaseid soovitusi. Komisjon on sellel veendumusel, et TOMS läks kohtuotsusega jaburaks kätte, kas ta üldse on hea. ECTAA seisukoht on see, et TOMS on väga hea asi, sest ta ei sunni reisibüroosid- ja korraldajaid ennast registreerima teistes liikmesriikides maksukohuslaseks, aga ta on halb sel juhul, kui saaks kasutada tavakorda ehk B2B müügil. Komisjoni seisukoht on, et tegelikult TOMS on kahtlane asi, ta on erikord ning erikorrad tuleks kõik ära likvideerida, et äkki saaks üldise skeemiga seda asendada. Uuring on tähtis, sest reisivaldkond peaks ise ütleva mille poolt või mille vastu nad on. Kui seda ei öelda, siis suure tõenäosusega võib juhtuda, et komisjon hakkab läbi ajama oma süsteemi, mis tähendab, et TOMS kaotatakse ära ja makse tuleb hakata maksma kõigile liikmesriikidele läbi oma maksuameti. See oleks nii nagu praegu elektrooniliselt osutatud teenuste kohta läks piloodina lahti. Samas ei tähenda see seda, et sealt saaks käibemaksu tagasi. Nemad üritavad asendada üks süsteem teisega, mis mingil määral annaks riikidele paremini võimaluse kontrollida tarbimist. Küsimus on selles, et kes saab selle käibemaksu tulu endale? Eriti Lõuna-Euroopa riigid, kuhu suurem osa turiste läheb, on kinni oma maksutuludes. Põhja-Euroopa, kus enamus turiste läheb välja, hea meelega peaksid vähemalt seda osa kinni, mis puudutab marginali. Käibemaks võiks jääda sinna maha. Käib poliitiline vägikaika vedu. Selle uuringuga me saame öelda, et meie mõistes võiks TOMS kehtima jääda sellisena nagu ta on, aga ei peaks kehtima äriettevõtetele müügi puhul, kes tahavad maha arvata käibemaksu, mida TOMS'i puhul ei ole võimalik. See on praegune ECTAA seisukoht ja olnud juba päris mitu aastat.

Mida uuringua vaadeldakse? Kogutakse argumente ja tõendeid. EL kardab, et kolmandate riikide ettevõtjad, kes müüvad siia turule oma teenuseid, et nemad ei maksa marginali maksu, mida nad ka ei tee. See on kolmandate riikide tasakaalustamise küsimus. TOMS'i rakendatakse erinevalt erinevates liikmesriikides. Rakendamise erinevused muudatavad turu konkurentsi. Kas TOMS'i jätkumine on üldse vajalik? Meie oleme selgelt ECTAA's öelnud, et see peaks niiviisi olema, aga komisjon tahab siiski teha uuringu ja küsida, et juhul kui seda ei ole, mis on meie arvamus, millega seda võiks asendada. Lisaks ka omateenused. Reisikorraldaja teeb paketi ja paneb teenuse juurde oma bussi, giidi, siis see TOMS'i alla ei käi. Kuidas need peaksid olema maksustatud juhul kui marginaalskeem säilib. Tihti on raske määratleda, mis on teenuse hind, milline osa paketi on omateenusel. Kuidas online vahendajaid maksutada. Online vahendajad toimivad tänapäeval nii, et neil on võrgustik büroosid üle ELi. Müüakse Eesti turul suur maht pileteid, millest ei maksta midagi Eesti riigile ja tehakse seda täiesit legaalselt, sest ei näidata mingit oma teenust siin riigis, vaid läbivat mahut. Omateenust on võimalik kanaliseerida kolmandast riigist neljandasse võrgustiku raames. Millised võiks olla alternatiivsed lähenemised marginaalskeemi tehingupõhisel maksutamisel, mis viitab kohtuotsusele, et ei tohi keskmist marginali rakendada. Kuidas seda siiski võiks teha ja mis moodi. Kuidas võiks B2B teenuseid välja jätta marginaalskeemist.

Uue tehnoloogia ja ärimudelite mõju. See oli see, kuhu uuring kontsentreerub. KPMG on enda jaoks üles seadnud 4 ülesannet, mis on komisjoniga kokku lepitud ja mida selle aasta jooksul peaks ära täitma. Esimene ülesanne – selgitada välja kuidas tegelikult kõigis liikmeriikides täna marginaalskeemi rakendatakse. Tuleb välja, et sellist uuringut ei ole. On üksikuid infokilde, kuid päris täpselt seda ei teata. Meie poolt järgmise 2 nädala jooksul sisendit travel industry erinevate ärimudelite süvaanalüüsi. Nemad ise on turu lahti löönud 5 erinevaks ärimudeliks – reisikorraldajad, kes müüvad tarbijale oma teenust, ärireisidekorraldajad, kes müüvad B2B, reisibürood, kes müüvad eraisikule, incoming ja on MICE operaatorid, kes on suures osas B2B korraldajad. On koostatud küsimustik, mis meil täna on ETFL's olemas. Teen lühikese koonddokumendi, kus püüan panna paika ECTAA punktid, mis ütleb mis täna on valesti. Saadame laiali. Püüame ära täita koos finantsinimestega. KPMG on lubanud, et konkreetse firma nimed jäävad saladuseks ning võetakse vaid statistiliste andmetena. Kui see etapp on läbi, siis uuritakse kuidas marginaalskeem praeguste reeglite puhul toimib. Erinevates keskkondades arvestades maksustamise sihtkoha reegleid. Üks variant, millest on räägitud, on see, et jätta marginaalskeem sellisena kehtima, aga marginalimaksustamine viia sihtkohta. See tähendab seda, et tuleks võtta end käibemaksukohuslaseks igas riigis kuhu müüd. Neljas ülesanne – reformivõimalused ja tooma komisjonile välja, mis variandid oleksid praeguste reeglite puhul ja ka siis, kui marginali maksustamine siirduks sihtkohta.

Käibemaksu ümarlaud. Meil on läbi räägitud käibemaksu ümarlaud, mis puudutab liikmeid ja Eestit. On räägitud sellest, et tuleks finantsvaldkonna inimestega (firmade finantsotsuseid tegevad inimesed) läbi rääkida maksustamise teemad, maksumudelid ja need kohad kus on lõksud ja mis on segased alad. Võtta juurde spetsalist, kes on audiitori haridusega ja tunneb erinevaid tõlgendusi maksuameti poole pealt, aga ehk oskab meile ka nõu anda lepinguõiguse poole pealt. Leidsime, et selline inimene võiks olla Tõnis Elling, kes on erikorra koolituse teinud, kust võtsime ka mõne juhatuse liikmeka osa. Kõik ei olnud päris nii nagu peab olema, aga tal on huvi selle asjaga tegeleda. Mai alguses saime väiksemas ringis kokku ja arutasime läbi hulga küsimusi, mida võiksime talle esitada (Lisa 5). Kui kellegil on veel lisa küsimusi lisaks neile, siis anda teada. Need 8 teemat on need, mille ma tahame 06.06.2017 koolitusel ettevõtta, kas me kõike jõuame läbi võtta, seda ei tea. Mõte oli teha ümarlaua vormis, tõstatame teema, esitame küsimuse ning kuulame Ellingu seisukohta, kuidas need asjad tema arust võiksid olla.

K. Karing: Mõte on korraldada ümarlauda 2 korda aastas. Võtta teemad ette ja arutada neid omavahel. Kuidas me asju teeme, jagada omavahel kogemusi.

Mauri Saarend teeb ettekande Air Matters komiteest. Lisa 6 ja 7.

M. Saarend: Tegin põhjalikuma ettekande IATA sektsioonis.

Lufthansa hinnalisa CRS süsteemides ja selle osas esitatud kaebus. Lahendust ei ole, kuid märgid näitavad, et kui lahendus tuleb, siis see ei ole postitiivne. Järjest enam lennufirmasid järgib Lufthansa eeskujul. Kaebus põhines ka sellel, et tegemist on lennufirmade grupiga – Lufthansa, Austrian, Swiss ja Brussels airlines. Lufthansa on asunud nendest lennufirmadest osalust ära ostma, Brussels on nüüd Lufthansa oma. Võib väita, et tegemist on ühe lennufirmaga. Iga üksikfirma võib vastu võtta sellised kommertslikud otsused nagu ta ise tahab. Ainuke võimalus trendile vastu seista on mitte müüa neid lennufirmasid, kes lisatasusid kehtestavad. Raha distsiplineerib kõige paremini.

Malevi pankrot. Keegi raha tagasi ei ole saanud. Pankrotihaldur müüs nõudeõiguse Horvaatia õigusbüroole ja sellega läheb pikalt aega, kuid õnneks Eestit see teema väga ei puuduta.

PNR direktiiv. EL on kehtestanud. Ei näe ette, et liidusisestel reisidel peaks reisijatelt nõudma väga põhjalikke isikuandmeid, aga riikide valitsusele on antud ülesanne, et riikide siseselt võiks need nõuded kehtestada. See tekitab palju segadust, sest IT süsteemid tuleb ümber ehitada ja näiteks jaamadest muutub rongipiletite müümine mõttetuks. Palju täiendavat bürokraatiat ja kulu.

IATA resolutsioone kehtestatakse ja uuendatakse. Hetkel resolutsioonis on tühi koht RHC (Remittance Holding Capacity), mis tähendab krediitlimiidi kehtestamist IATA reisibüroole, kui suure summa ulatuses ta võib lennupileteid müüa sularahas mitte krediitkaardiga. Tahetakse panna see sõltuvusse eelmise perioodi müügist. Tahetakse panna sinna mõistlik kasv, aga mitte üle 15%. Teema on laual ja ühel päeval see tuleb. See tähendab, et väga suurt kasvu ei saa endale lubada, kui mingi perioodil hakkab lennupiletite müük tugevalt kasvama, siis paneb IATA ticketingi kinni ja tuleb teha ettemaksust finantseerida müüki või müüa krediitkaardiga. IATA resolutsioon 890 keelab kliendi krediitkaardiga müügi. Kui müüte oma krediitkaardiga, siis tõenäoliselt ei juhtu midagi, aga ametlikult see ei ole lubatud.

Lennufirmade debit memod. Viimasel ajal on lennufirmad memode saatmine läinud aktiivsemaks, sest et memode saatmine on tellitud India ettevõttest, kes teenib raha memode pealt. Memod tulevad huvitaval põhjustel (inimene jätab edasi-tagasi piletiga tagasi lennu kasutamata, online broneerimissüsteemis on tehtud nähtavalt vale nimega broneeringu) ning selle peale tuleb trahv. BSP kaudu on kehtestatud uus kord, et saab teha post billing disbut'e, kui raha on maha läinud, siis võib ikka seda memo vaidlustada ning on lootust midagi tagasi saada.

I. Teppo: ECTAA suur soov on, et kõiki memosid vaidlustakse, isegi kui on väiksem summa. Sellest sõltuvalt edaspidi memode arv väheneb.

M. Saarend: IATA agentide PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) nõuetele vastamine. Tähendab krediitkaardite käsitlemise puhul turvanõudeid, millega peavad lennupiletite müüjad arvestama. Pidid hakkama kehtima juba selle aasta 1. juunist, kuid lükati aasta võrra edasi. Kui reisibüroo ei ole vastavuses PCI DSS'le, siis IATA võib teha 2 eiramise teadet, kokku 4 teadet kõikide büroode peale ning pannakse ticketing kinni. Kui nõue kehtib, tuleb igaühel vastavuse protseduur läbi teha.

Online reisibüroode (OTA) hinnapoliitika ETA otsingu lehekülgedele (momondo, skyscanner). Rutiinselt näitavad Kreeka, Ukraina online-bürood 20€ odavamaid hindu, kui ise lennufirmana pileti eest maksavad. Nõustuti, et see on probleem. ECTAA midagi reaalselt mõjutada ei saa, see on konkurentsi küsimus. Iga reisibüroo on vaba tegema sellist hinnaalandust nagu ta ise soovib, see on nende kommertsotsus, kuidas nad kasumit katavad.

M. Hallik: Tõepoolest kõik memod, mis tulevad ja need tulevad järjest huvitavamate põhjustega. Kasvõi ETFL võiks koguda huvitavamad asja kokku ning saata edasi ECTAA'le. Erinevad riigid teevad seda ECTAA teadmisel ja teadmiseks. Tasub nende memodega võidelda nii kaua kuni võit on saavutatud, sest nad jäävadki muidu neid tegema ja sealt tuleb järjest hullemaid memosid. Firmad, kes neid memosid teevad, saavad tasu memode arvust.

OTA'de puhul mängivad suurt rolli lennufirmad ise, kes võiksid OTA'ga teistmoodi käituda, kui nad täna käituvad. Kahjuks me ise näeme, et lennufirmad on ise need, kes ütlevad, et kui online toob suurt kasu ja offline ei too mitte midagi, siis loomulikult ta annab online'le müüki ning müügu mis hinnaga tahab. Oleme kahe heinakuhja vahel.

Indrek Teppo teeb ettekande ECTAA Legal komiteest. Lisa 8.

I. Teppo: Pakettreisidirektiivi on komisjon vastu võtnud, tõlgendamise ülesanne on kohtul. Direktiiv on ebaselgelt vastu võetud. Kohus on seadusandja, kes annab ametlikke tõlgendusi, mille järgi ettevõtted peavad tegutsema. Sama on ka TOMS'ga, asi on kestnud ühtemoodi juba aastaid, aga siis kohus võtab vastu teistsuguse otsuse, mis ei klapi seadusandja mõttega, siis peab seadusandja uuesti hakkama seadust kinnitama.

Kommentaari: Kohtuotsus ei ole ettevõtjale kohustuslik, vaid ainult liikmesriigile.

I. Teppo: Kui tulevad teistsugused tõlgendused Euroopa kohtust, siis on vaja kiiresti meie seadused ümber teha, muidu võidakse minna nõuetega riigi vastu.

Kommentaari: Praktikast seda palju ei tehta.

I. Teppo: Eesti Turismiseaduse valdkonnas tehakse. On olnud mitmeid kohtuasju riigi vastu saamata jäänud tagasimaksete osas.

Ärireiside valdkonnas üldlepingu alusel on ärireisid regulatsioonist välja jäetud, ei pea vastama direktiivi nõuetele. Direktiiv ütleb seda, et ärireisijad on ka need ettevõtted, kellel ei ole üldlepingut sõlmitud. Kellel on üldleping sõlmitud, need on direktiivist väljaspool, kellega üldlepingut sõlmitud ei ole (juriidilised isikud või tarbijad), nemad on direktiivi nõuetega hõlmatud. Portugal rääkis ametnikega läbi ja otsustati, et direktiiv kehtib ainult tarbijatele olenemata kas nad on üldlepingu sõlminud või ei ole.

Küsimus: Milline on praegune regulatsioon?

I. Teppo: Tarbija praegu on füüsiline isik. Eestis tahetakse seda laiendada. Direktiiv ütleb, et peab laiendama tarbija regulatsiooniga direktiivi Turismiseaduse mõistes oleks hõlmatud ka need juriidilised isikud, kellega ei ole sõlmitud üldlepingut.

Küsimus: Mis on üldleping?

I. Teppo: Raamleping. Kõik teenused, reisirid, mis te meilt ostate, selle müük toimub raamlepingu alusel. Kirjalik dokument, mis on tehtud reisibüroo või reisikorraldaja ja kliendi vahel. Suvaline, väga üldine leping. Portugali lahendus ei vasta direktiivile, aga nad vaatavad, mis saab ning muudavad ringi, kui neilt hakatakse trahve nõudma. Meie võiks MKM'le Portugali näite ka tuua ja vaadata, mis nad vastavad.

Seotud reisikorraldusteenused (LTA- linked travel arrangements). Edaspidi, kui reisiteenust müüakse, peab tarbijale andma ametliku teabelehe, kus on kirjutatud mis ulatuses on nõuded tagatud ja kes vastutab teenuse osutamise eest. Ettevõtted saavad lihtsalt sellest eemale põigata ja anda tarbijale kinnituse, et teie nõuded on tagatud 0€ eest ning maksame kohe makstud raha edasi ja vastutust meie ei võta. Tekib küsimus, kas ostja tahab sellist teenust osta. Direktiiv ütleb, et seotud reisikorraldusteenused saavad olla ainult sellisel juhul, kui on tehtud eraldi broneering ühe reisiteenuse osas ja selles osas on tehtud ka eraldi maksmine. Saksamaa tegi nii, et eraldi maksmine ei ole oluline, kui on tehtud ühe teenuse broneering ja lepitud selles osas eraldi kokku maksamise tingimustes, võib maksmine olla hiljem koos. Kui on eraldi maksamise tingimustes kokkulepe, siis sel puhul pole tegemist seotud reisikorraldusteenustega. Kui direktiiv ütleb ühte, siis mõnes riigis minnakse teistele järeldustele ja leitakse muu lahendus. Meil on praegu MKM'ga läbirääkimine pooleli, sest komisjon on öelnud, et peab arvestama, et seotud reisikorraldusteenuste puhul võib olla ka võrdustatav eraldi maksmine või eraldi kokkulepped maksmiseks.

Sihipärane pakkumise viis on võimalus, mis võimaldab lugeda teatud teenuste pakkumisi seotud reisikorraldusteenusteks. See on siis, kui oled ühe teenuse ära müünud, 24-tunni jooksul teed teise reisiteenuse pakkumise kliendile. Kui teist sõltumatult tehakse 24-tunni jooksul pakkumine, millest teie ei tea (google adwords, facebook) ja klient sõlmib lepingu teise teenuse osas, kas siis on ka tegemist seotud reisikorraldusteenusega või mitte. Võib ka pakettreis teemaks olla. Komisjon ütles, et Google'i puhul ei ole, vaid siis, kui teie olete aktiivselt teinud pakkumise sihtides just seda reisijat.

Saksamaa leidis lahenduse, et kui klient tuleb büroosse, viiakse läbi konsultatsioonietapp, selgitatakse, et neilt on võimalik osta 2 tüüpi teenust – pakettreis, selle puhul kehtivad sellised tagatised ja seotud reisikorraldusteenuse puhul kehtivad sellised tagatised. Klient saab valida. Tõenäoliselt pakettreisi

hinnad on kallimad. Ühel puhul on tagatud, teisel puhul ei ole tagatud. Konsultatsioon viiakse läbi büroos ja internetis. Pakettreisi ja seotud reisikorraldusteenuse vahetagemiseks on tehtud kriteerium. Kui olete pannud 2 reisieenust ühele arvele, siis loetakse üldjuhul pakettreisiks, kui olete väljastanud eraldi arved ning muud tingimused klapiivad, on tegemist seotud reisikorraldusteenusega sõltumata sellest, kas klient maksab hiljem ühe ülekandega või mitme.

Võib juhtuda, et 2018. aastal võetakse ÜRO's vastu ülemaailmne turismikonventsioon. Iga riik saab otsustada ise kas konventsiooni ratifitseerida või mitte. Asi muutub laiemaks. See on sarnane pakettreisidirektiiviga.

PNR direktiiv. Reisettevõtted, -agendid ja -korraldajad ei pea ise saatma andmeid Politsei- ja piirivalveametile, vaid see on vedajate kohustus.

Turismietika konventsioon on ÜRO's vastuvõtmisel. Täna see on vabatahtlik, kuid tahetakse muuta riigiti kohustuslikuks.

Küsimus: Konventsiooniga saavad ühineda riigi, mitte ettevõtted?

I. Teppo: Jah. Ettevõtted saavad öelda, et nemad sellest lähtuvad. Nüüd läheb riikidele otsutamiseks. Eesti peab seisukoha võtma, kas allkirjastada või mitte ning kas see läheb edasi Riigikogusse otsutamiseks. Meie soovitus MKM'le võiks olla, et kirjutame selle alla, kuid seda ei ratifitseerita, see võiks jääda vabatahtlikuks. Kui ratifitseeritakse tekib hulk kohustuslikke siduvaid kohustusi, mida iga ettevõtja peab oma igapäevases tegevuses täitma. Kui Eesti kirjutab alla, siis see on ikkagi vabatahtlik. Riigikogu hakkab menetlema ja otsustab kas ratifitseerida või mitte. Kui otsustatakse ratifitseerida, siis on ta kohe seadus.

Kommentaari: Kui jätta mitu tükki ratifitseerimata, siis tuleb riigil probleem?

I. Teppo: See ei ole probleem. Kui 2 riiki ratifitseerib selle, siis on automaatselt nendes riikides juba jõus ja konventsioon on jõustunud. ECTAA arvamus on, et see võiks jääda vabatahtlikuks võimaluseks sellest lähtuda. Kui ratifitseerime ning see läheb seadustesse, siis hiljem on seda keerulisem vajadusel muuta.

Tarbijakaitseamet pandi meile kohustuse, et teavitaksime nõuetekohaste tagatiste olemasolust. Viimasel ajal on sagenenud juhtumid, kus tagatised ei ole nõuetekohased olnud. Statistika näitab (lisa 8), et on ainult üksikud juhtumid, rikkumisi on olnud vähe. See statistika ei näita midagi.

Kommentaari: Nemad tegid järelduse, et paljudel on miinimumtagatis ja kontrollisid miinimumtagatist ning selgus, et 10st 6l ei vastanud. Järgmisel etapil kontrollivad 100€ tagatise.

M. Hallik: Mõned riigid, nagu Holland, ütlesid, et nemad kasutavad oma seadustes ära direktiivi võimalusi mittekohustuslike võimaluste osas ning jätavad kõik mittekohustuslikud võimalused seadusest välja.

I. Teppo: Eesti on ka jätnud välja.

Küsimus: Kas on koduukse lepingut?

I. Teppo: Reisinduses, kui on on veotuunused, mille maht on piiratud, siis nendest ei ole õigust taganeda. Kui oled tehingu teinud, ostnud lennukisse koha ning 14 päevaga taganed, siis vedaja võib olla hädas, et ta oma lennuki täis saaks. Taganemiseõigust ei ole ning Eesti ei võtnud seda ka sisse.

Küsimus: Mis on „väljaspool äriruumi“?

I. Teppo: Ükskõik mis viisil, moel ja kus kohas leping sõlmitud on, reisiteenustest ei saa taganeda. Kas see on internetis, Tourestil, büroos, programmi sees sõlmitud, taganeda ei saa, kui on tegemist veoteenusega, hotelliteenusega. Kui osta interneti kaudu voucheri või kinkekaardi, siis nendest saab taganeda seni kuni sa pole nendega endale kohta kuskile broneerinud.

Küsimus: Kui firma ostab töötajale kinkekaardi kingituseks ja tahab taganeda, kellele ma selle tagastan?

I. Teppo: Kui firma ostab, siis taganemisvõimalust ei ole. See on ainult tarbijate võimalus. Saate ise oma kinkekaardi tingimused määrata.

7. ETFL kingitus Eesti Vabariigile 100 juubeli puhul: 100 reisi. Kontseptsioon, turunduskampaania, kasu liikmele ja liidule. Külli Karing

Küllil Karing teeb ettekande ETFL kingitus Eesti Vabariigi 100 juubeli puhul. Lisa 9.

K. Karing: Kontseptsiooni mõte on kinkida 100 reisi. 100 reisi võiksid olla juubeliaasta jooksul üle kogu maailma. Võiks olla 50 reisi, sest tegelikult reisile läheb 2 inimest korraga. Kogu idee on algne, mitte valmis asi. 50 reisi oleks lihtsam kokku saada, aga kui te ütlete et 100 on hea mõte. Meil on 73 liiget, nendest kõik ise reise ei tee, mis tähendab, et osad ettevõtted peaksid rohkem reisi välja panema. Periood võiks olla Tourest 2018 kuni Tourest 2019. Esimesed reised loosida välja Tourest 2018, viimased reised Tourest 2019 ning vahe peal loosida välja ka mõned reised, et oleks meedia tähelepanu.

Pre- ja post kampaania oleks selleks, et sellest rääkida. Mõistlik oleks seda teha novembrist, detsembrist 2017. Turismikonverentsil, mis oleks küll liiga vara või 100 päeva Tourestini. Olemuselt oleks aastane turunduskampaania erisõnumitega ning kogu sektorile tähelepanu. Üks sõnum on ETFL'i tasemel, teine liikmesfirmad ja nende pakkumised, kolmas Tourest ise. Tourestile täiendav promo.

Kommentaar: Teeme ikka 100 reisi.

K. Karing: Kas inimene läheb üksinda? See on see koht, mida me peaksime arutama. Tehniline pool. Mõte oleks selline, et inimene peab registreerima ennast reisile, mida ta soovib ning registreerijate vahel loositakse välja. Kuidas me muidu neid võtame, me ei võta kastist paberilipikuid. Liikmesfirma, kes on pannud välja reisi sihtkohta 1, tema saab sellele reisile registreerinud inimeste andmebaasi endale. Mitte kõigile 100le reisile registreeruvad, vaid just sellele konkreetsele reisile registreerinute andmebaasi. Tingimused loosimisele. Pärast reisi oleks järeltegevus (intervjuu jms), tal on kohustus peale reisi meile infot anda. Selleks peab olema eraldi kampaania keskkonda, kus sa registreerid ning kus on kõik reiseid üleval, kus on reiseid ja ettevõtete promo, kes on välja loositud, millal toimub järgmine loosimine. Kas see on eraldi Facebooki leht, ETFL'i lehe eraldi keskkond, Tourest keskkond, meil on ETFL'i ja Tourest keskkond. Kampaania on pikk, võib-olla eraldi leht oleks vajalik. Oleks vaja istuda kokku ja arutada.

Kommentaar: Osaleda saavad ainult 18+.

K. Karing: Kõik osalemistingimused oleks seal üleval. Loosimine läbi aasta. Turunduspool. Algab sügisel 2017. Planeerima peaks hakkama kiiresti. Kampaania tutvustab kingitust, kuidas toimib, reise ja firmasid. Kui loosimiste hetked tulevad, siis sel hetkel on meediavoog juba kõrgem. Tourestil 2018 võiks olla füüsiline galerii, kus on kõik 100 reisi välja pandud. Ühtses kujunduses bannerid, kus on reisisihtkoha pilt, ettevõtte nimi, kes seda pakub. Küllastajad saaksid seal jalutada ja vaadata, kuhu nad sooviksid minna. Banner suunab ettevõtte stendi juurde messil või saab ka internetis ennast ära registreerida. Tekitaks meedia huvi ja tuleks uhkelt Tourestil välja.

Küsimus: Kas üks inimene võib ennast 100le reisile ka registreerida?

K. Karing: Muidugi. Ma arvan, et seda tehaksegi. Võiks kutsuda Tourest 2019 reisiklubisse võitjad, kes on juba reisiril käinud ja teha nendega intervjuu, et oleks taaskord meedia tähelepanu. Rääkisime PR partneriga, et online meedias võiks olla läbi aasta oma rubriik 100 reisi ETFL'i kingitus, mis seal toimub, kes kuskil käis. Postimees online või midagi sellist ning oleks läbi aasta seal olemas. Turunduslik fookus oleks liikmesfirmadel, et paistaks välja kes on ETFL'i liikmed ning sellevõrra nad eristuksid teistest reisifirmadest. Kasuteguriks on olla pildis läbi aasta positiivse asjaga ning ETFL'i kui kaubamärgi ning liikmesfirmade promo. Osta liikmelt kampaania aasta aega. Tourest võidakse küllastajate arvu ning ka meedia poole pealt.

Kommentaar: Eelmisel korral tuli juttu, et osa reise võiks minna konkreetsetele mingitele inimestele, kes ei satu Facebooki, kes sinna reisile muidu ei saaks. Kui teha kingitus ilma midagi tagasi tahtmata. Kahtlen natukene Facebookis, ei jõua õigete inimesteni.

Küsimus: Kas oleks kõige õigem, et me kõik otsime kõik inimesed, kellele me sooviks kingitust teha?

Kommentaar: Kingitused peaksid olema rohkem heategevusega seotud. Praegu on mõeldud, et sooviksime turundada, kuid äkki peaksime pigem suunama rohkem heategevusele.

K. Karing: See on oluline diskussioon, kuid peaksime kokku kutsuma töögrupi juuni 1 või 2 nädal. Seal on väga palju punkte, mille üle arutleda. Kui teha üksinda, on see üks väike asi, kuid kui teha katuse alt, siis see paistab välja. See on iga ettevõtte enda kingitus, enda turundustegevus. Peame mõtlema kellele me soovime kingitust teha. See võtab ka raha ning peame otsustama, kas hakkame seda tegema. Peame aru saama kuhu need kulud lähevad. Online registreerimine ja keskkond võtab raha, kujundus pool, meedia ja kommunikatsiooni kulu. Kõige kiirem oleks vaja otsustada kas see on online registreerimine, milline platvorm. Juhul, kui me tahame sellega välja minna novembris 2017, siis peaks see selleks ajaks valmis olema.

Kommentaar: Kui kõik valivad ise, kellele teha, siis ei oleks registreerimist vaja.

K. Karing: Sellesmõttes küll.

Kommentaar: Sel juhul me saaksime turundada ainult ETFL'i, kuna iga liikmesfirma valib ise. Ei oleks registreerimist.

K. Karing: Kampaaniakeskkonda on vaja, kuna on vaja teavitada kampaaniast.

Kommentaar: Lisaleht sama lehe peal.

Küsimus: Kas me ei saaks sinna lehele minna, kus on EV 100?

K. Karing: Kindlasti saame. Sinna paneksime ka. Võiksime kokku tulla ja vaadata, kas me tahame sellega tegeleda ja kas me saame sellega hakkama. Kas tuleme kokku ja arutame?

Kommentaar: Kutsu kokku tulevad, kes tulevad.

K. Karing: Tuleme kokku juuni alguses. Saatke oma ettevõtete poolt turundusinimesed, firmajuhid või kes iganes sellega tegelevad.

8. Töökeskonna korraldamine reisiettevõttes. Rein Reisberg, Töökeskonna nõustamise osakonna konsultant, Tööinspeksioon

Rein Reisberg teeb ettekande töökeskonna korraldamisest turismifirmades. Lisa 10.

R. Reisberg: Täna me saame rääkida üldistel teemadel ning kui kellelgi ettevõtetest on huvi mõne konkreetse ettevõtte teemadega tegeleda, on teil selleks võimalus kutsuda konsultant ettevõttesse, mis on teie jaoks tasuta.

Soovime, et töötaja läheb öhtul töölt ära sama tervelt kui ta tuli. Seadused on loodud, et oleks nõutavad tegevused kirjas mida teha, et inimesed saaksid tervelt koju minna. Tasub mõelda nii oma töötajate, kuid ka oma klientide peale.

Ohutegurid (lisa 10), loetelu on teie puhul kontorid ning reisil. Ohutegurid on teie puhul kontorid ning reisil.

Ohutegurid kontorid. Töötamine kuvariga on teema, kus me ei oska ohtu näha. Keha on sundasendis ning see on kehale pinget. Pikaajalised kuvariga töötajad teavad, mida see tähendab (õlad, randmed). Kuvari ülemine äär peab olema natukene madalamal, kui töötaja silmad, 15 kraadi allapoole.

Sisekliima. Probleemid on pigem uutes hoonetes, kui ei ole korralikult ventilatsiooni lahendatud (kuiv ja niiske õhk).

Liikumisteed. Iga 5 tööõnnetus on kukkumine tasapinnal (komistamine juhtme taha, libe).

Küsimus: Mis on tööõnnetus?

R. Reisberg: Tööõnnetus on õnnetus, mille tagajärjel saadakse tervisekahjustus ja selle toimumise ajal töötaja täidab tööandja antud ülesannet või teeb tööandja loal tehtavat tööd. Ei ole võimalik kirjutada absoluutselt kõiki ülesandeid töölepingusse. Tüüpiline näide – paljud kasutavad tööautot. Autot tuleb tankida. Kas kellegil on töölepingus või ametijuhendis kirjas auto tankimine. Kui tankimise ajal kukkuda, siis see on tööandja loal tehtav töö. Tööandja aktsepteerib, et see oli tööga seotud tegevus ning lubab seda tööd teha ning selle tegevuse tegemisel toimunud õnnetus, on tööõnnetus. Kui on töötaja hulka arvestatud vaheajad (kohvipausid) ja sellel ajal midagi juhtub, siis see on ka tööõnnetus. Tööandja huvides tegutsemine, kui töötaja omal algatusel hakkab tööandja huvides midagi tegema (töö vara päästmine näiteks tulekahjust), keegi ei ole andnud talle seda ülesannet ja ta teeb seda, siis sellel ajal toimunud õnnetus, on ilmselt tööõnnetus. Öösel toimunud õnnetus ei ole tööõnnetus.

Küsimus: Kui läheb komandeeringusse, hakkab kodust minema, kas siis ta on juba tööil? Murrab kontsa ja kukub nina katki.

R. Reisberg: Komandeeringusse minemisega ütlen nii, et loodame, et seda ei juhtu, kuid kui juhtub, helistage minule ja räägime. Siin ei ole selget joont – siin on ja siin ei ole. Võime arutada, kas on vaja lennujaama jõuda ja komandeering hakkab sealt või läheb enne reisibürosse ja hakkab sealt lennujaama minema. Sellega on palju erinevaid nüansse. Viimase slaidi peal on infotelefon ja e-mail.

Psühholoogiline ohutegur. Kipub olema vaimse töö tegijatel, kas siis töökorraldusega probleemid – korralduste andmine, mitte andmine, liigne töökoormus, vähene töökoormus. Kliendid (ebameeldivad kleidid), sularaha (hirm, et toimub röövimine).

Valgustus. Kirjutamine, arvutiga töötamine, lugemine peab olema 500 luks valgusega.

Raskuste käsitsi teisaldamine. Materjalid, brošüüride, kastide tõstmine.

Ohtlikud kemikaalid. Puhastusained ja teadmatus, kuidas neid kasutada. Ohtliku kemikaaliga on tegemist on vahendi peal on punane romb. Müüja ülesanne on anda kaasa ohutuskaart, kus on kirjas, kuidas seda kemikaali kasutada.

Elektriõht. Pistikupesad, juhtmed peavad olema korras.

Ohutegurid reisil. Psühholoogiline tegur tundub olevat reisiettevõtetes kõige suurem. Pikad tööpäevad, vastutus, palju erisoovidega kliente.

Turvalisus. Bioloogiline ohutegur (vaktsineerimine). Tööandja ülesanne, saates töötaja riiki, kus on bioloogiline ohutegur, millegi nakkumise oht, tuleb teha vaktsineerimine. Kui saadetakse Eestisse, siis ohuks võib olla puuk. Legionella on bakter, mida võib olla eriti Lõuna-Euroopa majutusasutustes, kus keeratakse sooja vee maksimum temperatuur allapoole, kuid legionella bakter elab ja paljuneb veel 40 kraadi juures, hävib 60 kraadi juures. Söök ja jook.

Matkamine. Kui toimub jalgsimatki mägedes, liustikel, ratta- ja suusamatkad, siis ei saa minna rühma juhtima inimene, kes ei tea ohtusi. Peab oskama ennast hoida ja juhendama ka teisi.

Esmaabi korraldus peab olema ka kontorid.

On olemas raamseadus, mille alusel on vastu võetud 20-30 määrust. Kogu loetelu on leitav tööinspeksiooni kodulehel tööõnnetuse all.

Kellele laieneb seadus ja peab tagama nõuetekohased töötingimused. Töötaja ja ametnik. Kui kellegagi on sõlmitud tööleping, siis temale peab tööandja tagama ohutud töötingimused, kaasa arvatud praktikandile. Praktikant on nagu tavaline töötaja ja nõuded on samas, ei ole oluline kui kaua ta praktikal on. Praktikandile ei saa anda kasutada näiteks vana kuvarit, millel pilt väriseb. Laieneb ka FIE'le, kes töötavad samas teie inimestega samas ruumis samal ajal.

Küsimus: Aga giid, kes on registreerinud FIE'na ja osutab teenust meie firma grupi turistidele?

R. Reisberg: Giid ei tööta samas töökohas teiega. Kui aga teie bussijuht ja bussis töötav giid, siis hakkab segamini minema, oleks nagu sama töökoht. Kui giid läheb omapead, bussijuht on teisest ettevõttest, siis ei puutu teie asja. Ei kohaldu võlaõiguslikele lepingutele. Kui on töövõtuleping, käsundusleping, siis seadus ei rakendu. Leping peab olema reaalselt võlaõiguslik, mitte et töö on töösuhte moodi, aga lepingul on teine pealkiri.

Igas ettevõttes peab olema inimene, kes täidab töökeskkonna spetsialisti ülesandeid. Ei pea olema väljaspoolt spetsialist, vaid inimene, kes teab, et see on ka tema ülesanne. Ei sõltu töötajate arvust. Spetsialistil on vajadusel vajalik väljaõpe, täiendõpe, kui ta ei ole varem õppeasutust lõpetanud, kus ta sellist õpet on saanud. Keegi peab olema määratud.

Küsimus: Kas ta peaks selle eest saama eraldi tasu?

R. Reisberg: Kokkuleppe ja lepingu sõlmimise teema. Kui näiteks mina olen teie juures tööl töölepinguga, teen mingisugust tööd ja oleme kokkulepinud palga ning teie tööandjana tulete mulle rääkima, et hakka töökeskkonna spetsialisti ülesannet ka täitma, siis loomulikult küsiks ma palka juurde.

Küsimus: Kellegi ju valib töötajaskond?

R. Reisberg: Tema on töötajate esindaja. Teil on küllaltki palju firmasid, kelle kontorid on mööda Eestit laiali. Büroojuhataja peaks olema ka see, kes tegeleb sellega oma büroos, ei saa mõelda, et teise linna büroos on vastutav inimene olemas. Tema peab jälgima, et kontor oleks ohutu, ega lootma, et keegi näiteks katkist pistikut ei puuduks.

Küsimus: Kas tal peab olema ka paber?

R. Reisberg: Töökeskkonna spetsialistil peab olema paber. Töökeskkonnavolinik ettevõttes, kus töötab 10 või enam töötajat. Tööandja ülesanne on korraldada valimised ja valitud volinikule väljaõpe. Täpsed kirjeldused slaidil (lisa 10). Mida on vaja teha? Peame tegema töökeskkonna riskianalüüsi. Tegelikult me teeme riskianalüüsi iga päev (üle tee minekul vaatame mõlemale poole), hindame riske. Töötajate juhendamine väljaõpe tähendab seda, et peavad olema juhendid ja töötajatele tuleb juhendeid tutvustada ja selgitada kuidas ohutult tööd teha. Kontoris töötades näiteks kuidas oma töökoht õigeks sättida (kuvari, tooli, laua kõrgus). Tervisekontroll. Kui töötatakse vähemalt 50% oma tööajast kuvariga, on kohustuslik tervisekontroll. Tööandja peab suunama töötaja tervisekontrolli, töötervishoiu arsti juurde, kus kontrollitakse silmi, luu ja lihaskonda. Töökeskkonna sisekontroll. Töötervishoiu ja tööohutuse juhtimine. Juhendamine ja väljaõpe. Iseseivake tööle lubamine tuleb vormistada.

Küsimus: Kas vormistama peab paberil või võib ka internetis, programmis?

R. Reisberg: Peaks olema allkiri. Kui meil on internetis süsteem, kus on näha, et see töötaja kinnitab juhendiga tutvumist, siis sobib. Seda peab vaatama. Ei pea olema ainult paberil, võib olla ka arvutis. Juhendites peaks olema infot nii vähe kui võimalik, kui nii palju kui vajalik. Paljud juhendid on tehtud saadud näidistest, mis on ebavajalikult pikad.

Küsimus: Kas on ka mingid ametlikud standardid?

R. Reisberg: Ei ole. Kui tunnete, et endal jääb kompetentsi väheks on võimalik pöörduda Tööinsepektsiooni, kutsuda konsultant. Tööandjale tasuta sõltumata sellest kus te Eestis asute. Saame koos üle vaadata milline on teie töökeskkond, millega te seal tegelete, millised dokumendid teil on, mida oleks vaja muuta ja mida parandada jms. Saate saata e-maile, helistada.

Küsimus: Kas teil toimuvad koolitused ka ühe päeva kontoritöötajatele? Tahaksime aega kokku hoida ning mitte kuulata ehitusalast infot.

R. Reisberg: Tallinnas võib-olla on see võimalik, maakondades olevad koolitusfirmad aga ütlevad, et nad ei saa inimesi kokku, kui koolitus toimub ainult kontoriteemal. Koolitusfirmadega tuleb rääkida. Ehk saab ka koolituse korraldada liidu kaudu, organiseerite ise.

Küsimus: Kuvari kohta. Ma võin rääkida mida ma tahan, kuid töötaja valib ise kõrgused (tool, kuvar) ning paneb selliseks, nagu tema arvab et tal on mugav.

R. Reisberg: Tööandja ülesanne on selgitada, miks see vajalik on. Töötaja saab aru, et tegelikult on see nende enda tervis, mis annab ükskord tunda. Selgitustööd on vaja teha ning võib juhendile võtta ka allkirja. Mingid erandid võivad töötajatel endil olla, kuid tööandjale jääb kohustus selgitada.

Kommentaari: Töötaja käis koolitusel, kus valgustus ei vastanud nõutele.

R. Reisberg: Tehke vihje ööinsepektsioonile.

9. Töö- ja puhkeaja režiimi tagamine tutvumis- ja koolitusreisidel. Kaire Saarep, Töösuhete osakonna nõustamisjurist, Tööinspektsioon

Kaire Saarep teeb ettekande töö- ja puhkeaja režiimi tagamisest tutvumis- ja koolitusreisidel (lisa 11).

K. Saarep: Minu tööülesanne on töötajate ja tööandjate nõustamine. Käime ise nõustamas, kuid saab tulla ka kohale. Seadused on sellised ning alati saab teha seaduste tegijatele ettepanekuid. Täna on reeglid sellised. Teil on kontoritöö ja reisirid, aga kui palju te rakendate valveaega, käite ise koolitustel, kui paljudel on probleemi kodust tööle, töölt koju tööaja defineerimisega.

Kommentaari: Lisaks kodukontori teema. Komandeeringud. Kui sihtkoht on Austraalia, siis millal hakkab töö?

K. Saarep: Alustame algusest. Määratleme ära, mis on töötamise asukoht. Tallinn, Tartu, Eesti, mingi asukoht teil lepingus on. Kui asukoht on Eesti ja ta saadetakse lähetusele Austraaliasse, siis lähetusse sõidu aeg ei ole tööaeg. Sama reegel nagu kodust tööle sõit ei ole tööaeg. Kui valin töötamise asukohaks Tallinna, elan Keilas, siis on see minu enda otsutada kas ma tahan töötada Tallinnas või leian lähemalt töö. Ei saa minna töötaja juurde ja öelda, et tööle sõit tuleks kinni maksta. Lähetuste sõitu ka ei pea kinni maksma. Lähetuse kulu tuleb kinni maksta. Tuleb ka maksta päevaraha. Lähetusse sõidu aeg iseenesest ei ole tööaeg.

Küsimus: Keskmist palka ei pea maksma?

K. Saarep: Ei. Isegi kui sõita Austraaliasse kestab 2- päeva, siis makstakse päevaraha, piletid ja muud kulud, aga see ei ole tööaeg, sest tema tööaeg hakkab Austraalias.

Kommentaari: Maksuamet on teisel seisukohal.

K. Saarep: Võib vaielda, kuid kui vaadata töölepingu seadust, siis ei ole ühtegi punkti või paragrahvi, mis kohustaks kodust tööle, töötamise asukohast lähetusse sõitmist kinni maksta. Kui rääkida kaugetest sihtkohtadest, siis oleks mõistlik sõlmida kokkulepe. Kas maksate mingi osa kinni või mingi % töötasust. Kommentaari: Lähetusse sõidu maksab ju tööandja kinni.

K. Saarep: Sõidu ja päevaraha jah, kuid just arutleme, kas see aeg on tööaeg. Mina ütlen, et see aeg ei ole tööaeg. See ei ole isegi Tööinspektsiooni seisukoht, see lihtsalt nii on. Kui töötaja töötab täistööajaga ja sõidab 24 tundi sihtkohta ja tagasi, siis tal ei tule kuu lõpuks täistööaeg täis. Sel juhul räägime alatöötunni tasust, siis on jah keskmine töötasu. Kui tihti te sõidate Austraaliasse?

Kommentaari: Võtame lähema näite. Inimene peab olema esmaspäeva hommikul Londonis ja sõidab ära pühapäeva poolest päevast. Pühapäev kulub tal sõidu peale, jõuab õhtuks kohale. Ta saab selle eest päevaraha, aga seda ei arvestata tööajaks. Tööaeg hakkab peale alles esmaspäevast. Tööaja ja palga arvestusse see ei lähe.

K. Saarep: Just. Alatunnitöö tasu tuleb siis mängu, kui näiteks töötaja töökoht on Tallinnas, kuid töötaja tahab mind iga hommik saata Valka komandeeringusse. 4 tundi sinna ja 4 tundi tagasi, mille tõttu ei tule täistööaeg täis. Sel juhul räägime alatöötunni tasust. Kui ta sõidab kord nädalas Londonisse, kord nädalas Lõuna-Euroopasse jne, siis ilmselt tööaeg tuleb täis ja me ei pruugi alatöötunnitasust rääkida. Kas rakendate ka 4-kuulist arvestusperioodi? Ei rakneda? Võib-olla seda on mõistlik rakendada. Koolitus tekitab enamasti probleeme näiteks teenindusvaldkonnas. On graafik, on koolitus, aga mingil põhjusel sellest tasu ei saada. Koolitus on tööaeg.

Kommentaari: Meil on pigem tööajaga probleeme. Kui on koolitusreis. Koolitusreis on 14-päevane, siis justkui peaks saama veel vabu päevi ka?

Küsimus: Küsiks veel koolituse puhul. Kui koolitus on selline, mis läheb üle füüsilise tööaja. Hakkab kell 9 hommikul ja lõppeb kell 7 õhtul. Kuidas seda arvestatakse?

K. Saarep: Võib tulla ületunnitöö. Kuni 13-tunnine tööpäev on lubatud.

Üks põhiasi on tööaeg. Enamasti ei ole probleeme mõistmaks, mis on täistööaeg ja kuidas seda arvutatakse (lisa 11). Osaline tööaeg tekitab probleeme. Töötaja töötab osalise tööajaga arvestustlikult 4 tundi päevas 20 tundi nädalas või 6 tundi päevas 30 tundi nädalas. See ei ole tööpäeva pikkus, see on töökoormus, need on 2 erinevat asja. Näiteks 4 korda kalendaarsed tööpäevad ja saame teada tema töökoormuse. Te ei kasuta summeeritud tööaega?

Kommentaari: Siis kui on vahetustega töö.

K. Saarep: Nii pea kui see tööaeg ei ole esmaspäevast reedeni 8 tundi, siis võib summeerida. Hiljuti tuli kohtulahend mis ütleb, et isegi 8 tunniseid tööpäevi võib summeerida, kui need jagunevad ebavõrdselt (üks nädal 4 päeva, teine nädal 5 päeva jne). Enne oli seiskoht, et 8 tunniseid tööpäevi ei või summeerida, aga kohus ütleb, et võib küll. Summeerimine võiks olla turismivaldkonnas mõistlik. 4 kuud on maksimum. Teisel ja kolmandal kuul saab vaadata, kui kellegil on liiga palju või vähe tunde. Tööaja korraldus on tööandja ülesanne.

Tööaja piirang. Lubatud on kuni 13-tunnine tööaeg, peale mida peab tulema 11 tundi järjestikust puhkeajaga.

Küsimus: Kas see kehtib ka väljaspool Eestit?

K. Saarep: Jah, kuna teie töötajale kehtib Eesti õigus. Kui alaline töökoht oleks väljaspool Eestit, siis saaksime rääkida mõne teise riigi õigusest, kui teil mõni kontor asub väljaspool Eestit.

Kommentaar: Me räägime grupi saatjast.

K. Saarep: Temale kehtib Eesti õigus olenemata sellest, mis riigis ta on.

Küsimus: Kui reisil olija helistab kell 11:30 õhtul ja ütleb, et tal on hotellitoas probleem, kas siis töötajal on õigus öelda, et mul on praegu puhkeaeg?

K. Saarep: On õigus, kuid see on nüüd ettevõtte küsimus, kuidas te oma klienditeeninduse korraldate.

Küsimus: Kas teda on õigus karistada, kui ta rikkus oma puhkeaega?

K. Saarep: Töötajat karistada ei saa. Tööaja korralduse eest vastutab tööandja. Isegi kui töötaja ütleb, et ta tahab ületunnitööd teha, väga tüüpiline näiteks teeninduses, kus ületunde tahetakse teha. Kui tuleb tööinspektor majja, on vastutajaks ikka tööandja. Kui saate trahvi, siis töötajalt seda sisse nõuda ei saa. Olge ka töötaja enda soovidega ettevaatlikud. Lõunapausi võib arvata tööajast välja siis, kui töötaja saab seda pausi ise sisustada ehk töötaja saab ise valida kuhu ta sellel ajal läheb. Kui töökohalt ei saa lahkuda, siis kuulub paus tööaja sisse. Kahtlustan, et teie giididel ei ole väga palju vaba voli otsustamiseks mida oma lõunapausidel teha, seega selline paus kuulub tööaja sisse.

Tööaja piirang. Teiega sarnaned probleemid on lastekodudel, lastelaagritel. Perekodude puhul tuli seaduse lisa ning saabus lahendus. Kui töötab summeeritud tööajaga, graafiku alusel töötaja, kes ei tööta esmaspäevast reedeni 8st 5ni, siis talle peab 7 päevase ajavahemiku jooksul kuskil 36 tundi järjest puhkeaeg olema. Seda ei arvestata esmaspäevast pühapäevani, vaid siis kui algas tema tööaeg. Austraaliasse minemine ei ole tööaeg, aga kui ta sinna saabub ja hakkab tööaeg, siis sealt hakatakse lugema, näiteks teisipäeval kell 3 päeval, siis me vaatame järgmise teisipäevani kella 3 päevani. Seal vahel peab olema 36 tundi järjest vaba aega.

Küsimus: Kuidas see tegelikult toimub, kui inimene on tööl 5 päeva nädalas 8 tundi, siis sõidab lähetusse, mis kestab laupäevast järgmise laupäevani. Paraku meil tuleb nädalasi lähetusi päris palju ette.

K. Saarep: See on sama nagu lastelaagrite juhtum, kus kõik teavad, et laagrites ollakse suvel nädalate kaupa. Nad küsisid meie käest, me saatsime neile neid samu paragrahve, meil ei olnud neile midagi anda. Me teadsime, et see toimub ja ka nemad teadsid, et see okei ei ole ja nad peavad seal 11 tundi olema. Mida sa teed, kui laps tahab öösel midagi. Kui 5 päeva saab täis, siis kas sa istud 36 tundi ja vaatad kuidas lapsed laulavad ja tansivad. Teil on probleem ka õhus, kuid see oleneb teist endast nüüd ka. Kas te olete üritanud ministeeriumiga rääkida, et mingisuguseid variante, lahendusi, muudatusi saada? Praegu on nii, et 36 tundi tuleb leida, see võib olla ka seal reisil.

Küsimus: Reis korraldatakse nii, et öeldakse kui sa iga päev ei käi 10 hotelli vaatamas, siis maksad trahvi selle eest. Kas siis tööandja, kes tahaks oma töötajat harida ja reisile saata, kas tema peab võtma vastu otsuse ja ütlema, et ei, kuna 36 tundi ei jää, siis ma sind saata ei saa või ma olen valmis kandma karistust, kui ma sind saadan?

K. Saarep: Kui rääkida töötaja trahvimise võimalusest, siis need praktiliselt puuduvad. Tööandjale algatakse väärteomenetlus töö- ja puhkeaja rikkumises.

Küsimus: Kas trahvitakse kaebuse alusel?

K. Saarep: Vihjeid meile palju ei tule. On juhuvalimid, riski hinde alusel algoritm, kes panevad ettevõtteid paika. Meil on ettevõtteid ja aasta plaan, käiakse juhuvalimi alusel. Kui tehakse vihje, siis tullakse vihje alusel ka. See ei ole massiline.

Küsimus: Mida te soovitate, kui tööandja tahab oma töötajaid harida ja ta saab reisi oma partneri käest ja partneri korraldusega on selgelt öeldud, et iga päev töö tegemine ning kohe tekibki 2 täisnädalat, mil inimene on tööl.

K. Saarep: See on töökorraldus. Peab olema rohkem töötajaid, ühed puhkavad, teised teevad tööd. Üks töötaja ei saa töötada 7 päeva järjest, iga päev hommikust õhtuni.

Küsimus: Aga mis saab messi puhul? Meil on üks kord aastas suur turismimes, mille puhul inimesed valmistuvad messiks ette, on 3 päeva messil ja lähevad kontorisse ja hakkavad messi tellimusi täitma. Ei ole võimalik öelda, et ära sina nüüd tule tööle. Nad ise ka ei taha mitte tööle tulla, sest need on nende tellimused.

K. Saarep: See on puhas töökorraldus. Ma saan aru töötajast, ma saan aru tööandjast. Mul ei ole valmis lahendusi. Tegelikult peaks töötajale, kes messil on, pakkuma vaba aega kasvõi nädala alguses, et ta saaks ennast välja puhata. Eesmärk on see, et inimene ei töötaks ennast üle ning see tegelikult hakkab mõjuma. Võime siin arutleda küll, aga mul ei ole ühtegi teistsugust vastust anda. Alati võib teha ettepanekuid, Tööinspektsiooniga võib alati arutleda. 36 tundi peab järgima.

Küsimus: Kui teile helistatakse vihjetelefonile otsese vihjega, et reisikorraldaja korraldab 24-päevast reisi, kus iga päev on tegevust ning kaasas on üks reisisaatja, kas te peate alustama selle ettevõtte suhtes menetlust?

K. Saarep: Kui meil tuleb vihje, siis otsustakse kas vihje on asjakohane, osadele vihjetele reageeritakse märgukirja saatmisega. Kui tundub, et tegemist on tõsisema rikkumisega, siis tuleb inspektor kohale. Kui inspektor avastab, et seal ongi töötaja tabelites rikkumised olemas. Toitlustusettevõtted võltsivad tabelleid, kuid teil ei ole selleks palju võimalusi, kuna reisikava on olemas, kust tuleb rikkumine välja.

Kommentaär: Aga kui inimene on tööl FIE'na.

K. Saarep: FIE'sid me ei kontrolli.

Kommentaär: Siis hakatakse reisisaatjaid FIE'dena tööle panema.

K. Saarep: Loodame, et teeksid pigem ettepanekuid.

Küsimus: Kas on võimalus, et kui ETFL teeb ettepanekuid, siis need ettepanekud ka jõuavad kuskile?

K. Saarep: Tuleb võidelda enda eest ja saada erandeid.

Küsimus: Kas ETFL võiks endale võidelda enda reisisaatjatele välja erandi?

Kommentaär: tehakse uuring, kus küsitakse kas see on probleem ning leitakse, et see ei ole probleem ja jääb jälle seadusest välja.

K.Saarep: Tööinspeksioon seadust ei loo. Seaduse looja on Sotsiaalministeerium, kuid loomulikult Tööinspeksioon esitab ettepanekuid. Loomulikult me räägime läbi, kuid meid alati kuulda ei võeta.

Tööaeg keskmiselt ei tohi ületada 48 tundi. 52 tunni kohta tuleb teha kokkulepe, töötaja võib iga hetk sellest taganeda. 2 nädalat ütleb ette. Summeeritud tööaeg oleks sel puhul kõige mõistlikum.

Valveaeg on kokkulepe, töötaja võib sellest keelduda. Valveajal kehtivad täiesti tavalised töö ja puhkeaja reeglid. Ta on teile kättesaadav, kuid puhkeaja reegleid peate ikka arvestama. Töötaja hulka valveaeg ei kuulu, kui ta asub tööd tegema, siis kuulub.

EL direktiivi alusel on võimalik teha erandeid, et tööaeg kestab 24 tundi. Turismisektoris on see lubatud ainult kollektiivlepingutega. Ei oska öelda, kas see lahendab teie mured või mitte, sest puhkeaja nõuded ei kao kuskile. Töötaja töötab rohkem, kuid peab selle võrra saama ka rohkem puhata. Puhkepaus selle võrra venib kindlasti pikemaks.

Ületunnitöö tuleb vastavalt hüvitada, kas siis 1,5 kordselt või tasulise vaba ajaga. Paljudes sektoritest kasutatakse rohkem 1,5 kordset hüvitamist, kui hüvitamine tasulise vaba ajaga on eelistatum variant, kuna töötaja tervis taastub ja ta saab puhata.

Küsimus: Kas see peab olema töölepingus sees või võib igakordsel vajadusel kokku leppida?

K. Saarep: Tasustamise võib iga kord kokku leppida. Kui ületunnitöö vajadus tekib, lepatakse töötajaga kokku, kas ta on nõus või ei ole. Seda ei tohiks ette planeerida. Kui ei ole kokkulepet tasu osas, siis on tasuline vaba aeg. Kui soovite teha kokkulepet tasu osas, siis 1,5 kordselt. Tööandjal on soodsam 1,5 kordne, tihti pannakse see töölepingusse sisse ning sel juhul ei ole vaja hakata läbi rääkima. Kui seda töölepingus ei ole, siis tuleb leppida kokku ja ei teki vaidlusi. Ületunnitöö puhul tuleb kõik arvesse võtta (töö, koolitus, klientidega olemine), loete tunnid kokku ja siis selgub kas on ületunnitöö või ei ole. 4 kuu arvestusperiood on sellesmõttes hea, et esimesed 3 kuud ületunnitöö tasu otseselt maksma ei pea, vaid 4nda kuu lõpus selgub kas on ületunnitöö või ei ole. Võib olla, et ta töötabki 2 kuud rohkem, 3s ja 4s kuu vähem ning ületunde võib-olla ei tekigi. Tööandjale on see mugavam, eriti kui on varieeruv tööaeg. Kui teil täna ei ole seda, siis tuleb töötajaga saavutada kokkulepe.

Küsimus: Kas koormus peab olema töölepingul sätestatud tunni täpsusega?

K. Saarep: Jah. See on paindumatu. See on põhjus, miks kuritarvitatakse käsunduslepinguid. Võiks tulla kunagi muu lahend. Kui vaadata teiste riikide praktikat, siis on selliseid lepinguid, kus on lubatud vahemikud asendamiste puhul või on lepingud, kus üks töötaja töötab mitme tööandja juures ühe lepinguga. Erinevaid variante on tehtud, aga Eestis täna on tööleping. Käsunduslepingutega ei tasu riskida ning riskide maandamise asemel tekitate neid pigem juurde. Käsunduslepingut tuleb õigesti kasutada.

Küsimus: Kas on kuskil arutluses juba töötamist kodukontoris?

K. Saarep: Töölepinguseaduses on kaugtöö mainitud ainult ühes paragrahvis ühe korra, kus on öeldud, et see peab olema kokkuleppel ning rohkemat midagi öeldud ei ole. Tegelikult on see reguleerimata. Tööandja peaks justkui vastutama, kuid meil ei ole ühtegi kaasust, kus töötajal oleks kodus juhtunud õnnetus. Sellega tegeletakse ning Tööinspeksioon on ühe infohommiku sellel teemal teinud, kus räägiti läbi ohud. Kui vaadata seadust, siis töötervishoiu eest vastutab justkui tööandja.

10. ETFLi agendituur Nizzasse, 12.-15. aprill 2017. Katrin Henno

K. Henno: Panin kokku pildid, kus me käisime, nimed ja kontaktid. Lisa 12.

11. Pakettreisidirektiiv- arengud ja mõjud reisieettevõtetele. Merike Hallik, Indrek Teppo

Indrek Teppo teeb ettekande pakettreisidirektiivist, Turismi- ja Võlaõigusseadusest. Lisa 13.

I. Teppo: Turismiseadus ja Võlaõigusseadus on eelnõu tasemel valmis, meil on võimalus veel seadusele sisendit anda. Võiksime eelnõu ja kommentaarid saata laiale ringile. Turismiseadus ja pakettreisidirektiiv ei kohaldu - juhuslikule müügile ja müük, mis ei ole suunatud avalikkusele(klassiekskursioon, töötajate reis) ning seda ei pakuta avalikkusele; - kui olete teinud äriklientidega üldlepingud, et müüte teenuseid kirjaliku lepingu alusel klientidele; - reisidele, mis kestavad vähem kui 24 tundi (va kui sisaldavad öist majustust), see on täna ka seaduses sees.

Küsimus: Kuidas on koolireisiga?

I. Teppo: Kui kool küsib teilt reisi, siis on direktiiviga hõlmatud, kui teil ei ole kooliga sõlmitud üldlepingut. See ei saa olla regulaarne tegevus.

Küsimus: Millal on tegevus regulaarne?

I. Teppo: Näiteks, kui avaldatakse et tehakse sel aastal 3 reisi ning kõigil on võimalus osa võtta.

Reisiettevõtjate terminites on muudatusi. Kui reiskorraldaja müüb esimese teenuse ära ja 24-tunni jooksul saavad reisija andmed järgmisele teenusepakkujale, et müü talle teine teenus ka, siis sinust, kui esimest teenusepakkujast saab reiskorraldaja. Reisivahendaja. Kui vahendaja müüb Eesti või Euroopa majanduspiirkonna reiskorraldajate paketteise, kelle tagatised on Eestis või EU majanduspiirkonnas, siis vahendaja ei pea selles osas omama tagatist, aga kui ta vahendab nendene reiskorraldajate paketteise, kes Euroopa majanduspiirkonnas registreeritud ei ole ja tagatist ei oma, peab ta omama tagatist.

Pakettreisi üldine arusaam muutub. Täna reiskorraldajate poolt kokku pandud paketteiseid jäävad paketteiseideks. Pakettreis on ka reis, mis on reisija soovil kokku pandud. Uus on see, mille arvelt pakettreis laieneb ka reisibüroodele, on see, kui reisija soovib osta 2 teenust ja pärast 2 teenuse valimist lepib kokku, et ta maksab 2 teenuse eest, see loetakse ka pakettreisiks. Kui teenus moodustab üle 25% teenuse kogumist, siis 2 reise teenust koos müües läheb pakettreisi alla. Eraldi müües oleneb millise sooviga tuleb reisija teie poole. Kui reisija soovib osta ühe teenuse ning lepida kokku, et maksate selle summa ära ja enam te taganeda ei saa. Siis ütleb reisija, et soovib lisaks ka hotelli. Kui maksmise kokkulepe esimese teenuse osas on saavutatud ning siis müüte teise teenuse, see pakettreis ei ole. Kui reisija ütleb kohe, et tahab 2 teenust, siis läheb automaatselt pakettreisiks. Mõistlik oleks selgitada reisijale, et saab osta paketteise ja seotud reise teenuseid ning selgitage ka nende hindu. Seaduse juurde tulevad kohustuslikud teabeandmed, mis on vaja anda tarbijale, ostjale enne teenuse müüki. Kui seda ei antud, siis leping ostjaga ei ole siduv. Konsultatsioonietap tuleb enne teenuse osutamist läbida.

Kommentaari: Panna see üldtingimuste alla.

I. Teppo: Saab ka pakumise juurde lisada. Teabe vorm peab olema näiteks e-maili attachmendis olemas, infot ei tohiks olla võimalik hiljem muuta. Edastamise kohustus on täidetud, kui te annate mingisuguse info kirjalikult.

Küsimus: Kas meie kohustus on edastada või saada nõusolek?

I. Teppo: Kohustus on edastada informatsioon. Klient teeb oma otsuse siis, kui ta maksab teenuse eest.

Küsimus: Panna selgitused arvele juurde?

I. Teppo: Info peab olema pakumisel juures. Ettevõtjal on vaba valik, kas paketteise pakkuda või mitte.

Küsimus: Kas direktiiv defineerib reise teenust?

I. Teppo: Defineerib paketteise direktiivi mõistes. Oluline on mitu reise teenust reisija alguses osta soovib, kas ühe või rohkem ja kuidas tegevuse korraldate, kui hiljem hakatakse tööendeid otsima. Kui panete mõlemad reise teenused ühele arvele, siis on tegemist alati paketteisiga. Kui teete eraldi arved, teised tingimused on täidetud ja ei ole reklaaminud paketteisina, siis ei pruugi olla pakettreis. Pakettreis on ka internetipõhiste broneeringute müümine. Paketteiseid ja seotud reiskorralduste teenuste mõistete näidete põhjal lahti seletamine vajaks eraldi päeva.

Kommentaari: See on hea mõte. See võiks olla täiesti eraldi päevana.

Küsimus: Kas direktiiv loeb üles, et reisija nimi, maksetegemiseks vajalikud andmed ja e-posti aadress?

I. Teppo: Vähemalt 3 asja, mis peab olema edastatud. Kui ainult saadad reisija nime, siis see ei kvalifitseeru, on vaja kõik edastada. Kui on kruisi või ristluse nimi sees, siis on pakett. Kui müüte kruisi, mis sõidab ühest punktist teise, kui transpordi teenust ja annate reisijale transpordi piletit, mis sisaldab majutust, toitlustust, siis see ei ole pakettreis. Kui laev seisab koha peal, siis ei ole kruisil transpordi eesmärki.

Küsimus: Kas Tallinki Tallinn-Stockholmi kruis on kruis?

I. Teppo: Kui Tallink müüb kruisina, siis on pakettreis. Kui Tallink müüb edasi-tagasi piletina, siis ei ole.

Kommentaari: 2 eraldi toodet – kruis ja transpordipilet.

I. Teppo: Soome seadusandlus ütleb selgelt, et Tallinki edasi-tagasi reiseid on kruiseid. Meil jääb seadusesse üldiselt ning sõltub, kuidas keegi reklaamima hakkab. Kui Tallink hakkab müüma kruisi transpordi piletina, siis ta on tagatistest vaba.

Kommentaar: Pakettreisil loeb veel 24-tunnine tingimus ka, siis Helsingi saab vabaks?

I. Teppo: Jah. Helsingis ei ole tavaliselt ka kajutit. Tallinn-Stockholm on küsimärk.

Küsimus: Ainult sõna „kruis“ ei ole siis määrav?

I. Teppo: Kui teie hakkate müüma edasi laevafirmade tooteid, kus on kruis sees, aga teie ütlete et ei ole kruis, siis teie ei saa öelda, et see on transpordipilet. Kui teie müüte firma toodangut edasi, kus on kirjas sõna „kruis“, siis peate ka teie toodet edasi kruisina müüma ning arvestama, et see on pakettreis. Teise teenuse 25% on oluline osakaal. Seotud reisikorraldusteenus. Saksamaa müüb ühe teenuse, millest taganeda ei saa, peale seda müüakse teine teenus. Makse võib tulla ka hiljem ning seda me üritame MKM'ga läbi rääkida, et kui me müüme ühe teenuse ära, lepime kokku, et sellise teenuse tuleb osta ning ei saa sellest taganeda, siis see kombinatsioon läheks seotud reisikorraldus teenuse alla. Seotud reisikorraldusteenuse võib tuua kaasa ka see, kui üks teenus müüa ära ning pärast seda pakutakse ka muud teenust. Kui aktiivsus tuleb reisipakkuja poolt. Pakettreisi osas on täisvastutus reisikorraldajale kogu lepingu täitmise eest ja peab omama tagatist, mis on 100% reisija poolt makstud tasu. Tagatise kohustus lõppeb hetkest, kui reisijale on kõik teenus osutatud ehk reisija on jõudnud reisi lõpp-punkti. Seotud reisikorraldusteenuse puhul on vastutus väiksem, ainult selle summa ulatuses, mis on teie kassas, pangakontol. Kui teie olete raha juba järgmisele vahendajale või teenuse osutajale edasi maksnud, siis teil vastutust enam ei ole, ei pea enam tagatist omama.

Küsimus: Kui reisikorraldaja on vedajale ära maksnud, siis ei pea ootama kuni reisija tagasi tuleb?

I. Teppo: Veoga seotud teenuse puhul ei vastuta teenuse pakkuja transporditeenuse eest. Kui oled reisikorraldaja, siis vastutad ikka, olenemata sellest, kas raha on ära makstud või mitte, et reis toimuks õigel ajal, õigetel tingimustel jne. Reisikorraldajale ei loe, millal raha on ära makstud, tema vastutus on ikka. Seotud reisikorraldusteenuse puhul teavitad klienti, et sina oled lepingu vahendaja. Lepingu pooled on transpordifirma ja tarbija ning vastutus on transpordifirmal. Sina vastutad ainult selle eest, et sina raha ära maksad.

Küsimus: Kui mina reisifirma müün reisikorraldaja paketti, kui klient maksab mulle ära ja mina maksan kohe ära reisikorraldajale, siis vastutab tema?

I. Teppo: Arusaamise kohaselt ei ole isegi maksmine oluline, reisikorraldaja vastutab niikuinii selle reisi toimumise eest. Sinul on kohustus reisikorraldaja eest raha ära maksta. Solidaarselt vastutust sinule kaasa ei too.

Tagatiste osas tuleb uue seadusega selline muudatus, et reisikorraldus peab olema 100% tagatud, seotud reisikorraldusteenuste pakkumine peab olema tagatud ainult selles osas, kui palju sinul on tarbijate poolt võetud ettemakseid. Vahendajad vabastatakse tagatisest, kui ta müüb reisikorraldaja pakettreise. Kogu tagatise peab omama reisikorraldaja, vahendaja saab ELi ja Eesti reisikorraldajate pakettreise vahendada ilma tagatiseta. Kas reisikorraldajad hakkavad nõudma agentidelt tagatist, see on nende otsutada või mingisugused muud garantiid tuleb agentidel reisikorraldajatele anda, et nad müügiõiguse saaksid. Selle paneb turg ise paika. Tagatise ei pea arvestama, kui just müüakse ELi ja Eesti reisikorraldajate pakettreise. Kui on väljaspool ELi mõni reiskorraldaja, kelle pakettreise müüakse, siis peab vahendaja omama reisikorraldajale võrdset tagatist. Täna on kohustus omada vahendajal ka tagatise, kui tarbijate poolt makstud raha on vahendaja käest, tulevikus võib vahendaja raha endal ka käes olla, aga reisikorraldaja vastutab.

M. Hallik: Räägiti ka palju garantiidest ja kuidas erinevad riigid garantiidega käituvad. Kellel on riigifondid, erafondid jms. Eestlased ostavad Saksa reisibüroode tooteid, siis tegelikult nende garantiid Eesti reisijatele ei kehti. Kui osta mõne teise reisikorraldaja reisi ja reisikorraldajaga, vahendajaga midagi juhtub, siis tegelikult meie reisijatel tagatist ei ole. Prantsumaal kehtib range kord *all money paid*, mis tähendab et kõik raha on koguaeg fondis ja kohe saada. Seal ei olene, mis riigis inimene elab ja kust ta reisi on ostnud. Kui ta on ostnud Prantsuse reisiettevõtte reisi, siis on ta täielikult kaetud igasuguste garantii rahadega. Ükski ELi riik ei ole veel seadust vastu võtnud. Lennukompaniid ootavad esimest kohtu case'i. Kuna direktiiv on vastu võetud, me ei pääse sellest. Selle aasta lõpuks tehakse suured kampaaniad, awareness campaigns selgitamaks reisiettevõtetele ja klientidele direktiivi. Tehakse kogu direktiivile hinnang ja kõik loodavad, et direktiiv on vale ning hakatakse uut tegema.

Kommentaar: Kas võib aru saada, et lennufirmad ei hakka seotud reisiteenuste tagatise hankima?

M. Hallik: Lennufirmad ütlevad, et neil ei ole võimalik sel juhul aru saada mida nad müüvad. Ärme räägi odavlennufirmadest.

I. Teppo: Soovitan lepinguid teha äriklientidega vormistades pikemaajalisi üldlepinguid ning märkige lepingus ära, et kõik reisiteenused, mida müüte loetakse ärireisideks, äriostudeks. Direktiiviga ei ole kaetud ärireisid. Lepingute tegemine äriklientidega on pikemaajaline protsess.

Kommentaar: Tarbijakaitse oli nõus abistama ja üle vaatama reisikorraldajate tüüpitingimusi.

I. Teppo: Uue seaduse valguses tuleb hakata uusi tingimusi koostama ning vaadata üle üldtingimused. Lasta tarbijakaitse koostööstada selline pakett tingimusi, mis on meile vajalik ning leida lahendus, mis

võiks kõikidel kasutusel olla ning millele igaüks saab eritingimused tulevikus juurde teha. IATA garantiidele on võib-olla tulevikus võimalus saada soodsam lahendus, täna on pangagarantii.

12. Muud ettepanekud ja küsimused

M. Lugus: Kuuba programm on kinnitatud. Olen programmi, hinnaarvutused saatnud neile, kes on öelnud, et nad on reisist huvitatud. Kas ma peaksin kõigile volinikele veel info välja saatma? Reis toimub 25.10 – 03.11. Peame saatma programmi Turkish Airlines'i, et nad saaksid programmi aksepteerida. Tuleb kiiresti tegutseda, et saaksime grupi kokku. Ei taha, et viimasel hetkel inimesed alt ära hüppaksid. See on poolenisti koolivaheaja nädal. Osa või poole raha kogume ette ning teise poole enne reisi, kui on tähtjad, et ei tekiks varianti, et inimesed ütlevad viimasel hetkel ära. Saadan info laiali.