



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA

IGA LIIGE LOEB! • ILMUB AASTAST 1925

NR 2 • 13/02/2013

Tugiteenuste sisseostmise uuemad võimalused

► lk 18



Kutsetunnistus annab tööandjale kindluse

► lk 9

InGenious innustab ettevõtteid ja koole koostööle

► lk 15



RIIK TAHAB VIA EESTI 25 PARIMA MAINEGA TURISMIMAA HULKA

Valmimas on Eesti turismiarenduskava aastani 2020 ► lk 6

FOTO: ISTOCKPHOTO

KODA KUTSUB OSALEMA

Finantskoolitus firma võtmeisikutele I

Kaubanduskoja liikmete suure huvi ja positiivse tagasiside tõttu kordame koolitussükli firma võtmeisikutele 5. ja 14. märtsil ning 16. aprillil Kaubanduskojas. **Loe lähemalt lk 20**



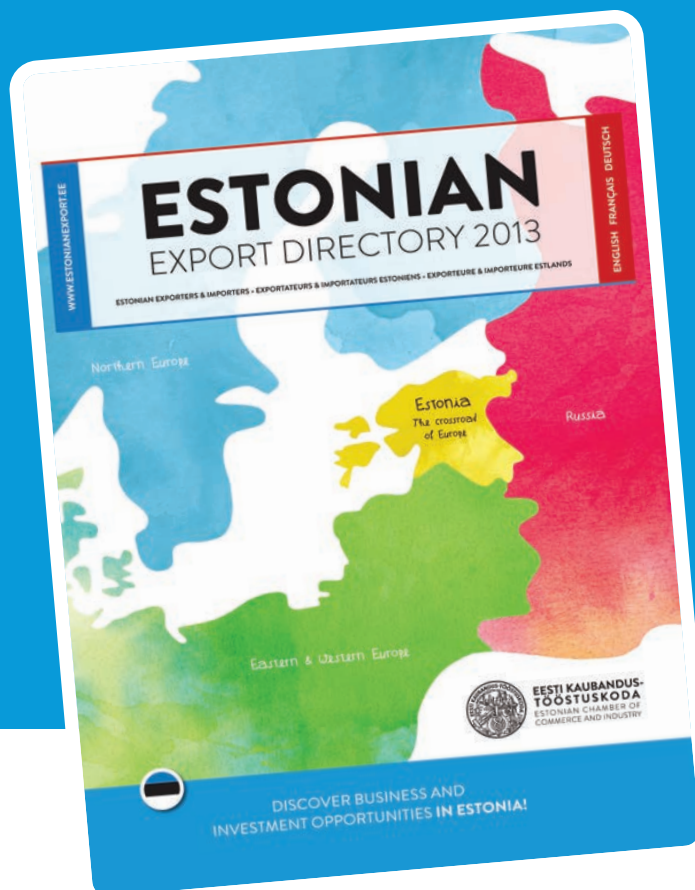
Sinu ettevõtlustugi Euroopas

ESTONIAN EXPORT DIRECTORY 2013

ESTONIAN EXPORT DIRECTORY ilmub juba kaheksateistkümnendat korda

See praktiline töövahend sisaldab ligi tuhande Eesti ettevõtte andmeid, kes soovivad oma kaupu ja teenuseid välisurgudele viia ja mujalt maailmas partnereid leida. Väljaanne tutvustab Eestit mujal maailmas, sest lisaks ettevõtete kataloogile sisaldab see ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning huvitavat ja kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada. Kogu teave on raamatus inglise, saksa ja prantsuse keeles.

**KÜSI
KAUBANDUS-
KOJAST!**



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

KÜSIGE TASUTA RAAMATUT EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJAST

telefonil 604 0060 või e-posti aadressil koda@koda.ee

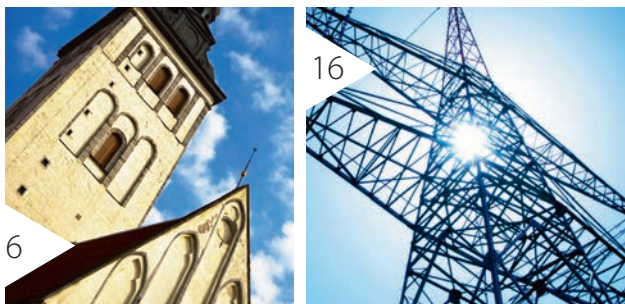
Väljaande pidevalt uuendatav veebiaadress on

WWW.ESTONIANEXPORT.EE

Koostööpartner: FCR Media AS • Tel: 630 0300 • E-post: export@ice.ee
Lisainfo väljaande kohta: Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee



18



16

6

- 4 JUHTKIRI**
Mida Kaubanduskoja liikmelisus mulle annab?
- 5 ETTEVÕTJA KÜSIB**
Kas 0,5 kohaga töötav töötaja võib võtta õppepuhkust?
- 5 LÜHIUUDIS**
Eelmisel aastal loodi rekordarv uusi ettevõtteid
- 6 SEADUSANDLUS**
Riik tahab viia Eesti 25 parima mainega turismimaa hulka
- 8** Euroopa Komisjon soovib teha reisimise lihtsamaks
- 9 HARIDUSPOLIITIKA**
Kutsetunnistus annab tööandjale kindluse
- 10 KAUBANDUSKOJA TEENUSED**
Koda aitab ettevõtjaid igapäevases äritegevuses
- 11 ENTERPRISE EUROPE NETWORK**
- 15 ETTEVÕTLIKKUS**
InGenious innustab ettevõtteid ja koole koostööle
- 16 EUROOPA UUDISED**
Energia siseturust
- 18 KASULIKKU**
Tugiteenuste sisseostmise uuemad võimalused
- 20 KODA KUTSUB OSALEMA**
- 22 JUUBILARID**
- 23 UUED LIIKMED**

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

▶ KODA KUTSUB OSALEMA

ÕIGUSALASED KOOLITUSED

20. veebruar **SEMINAR TARTUS: „ABIKS ORIENTEERUMISEL TÖÖSUHETE LABÜRINDIS“**
Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)
Info: Tartu esindus • E-post: tartu@koda.ee • Tel: 744 2196

FINANTS- JA MAKSUALASED KOOLITUSED

21. veebruar **PÄRASTLÕUNA MAKSUKONSULTANDIGA: KINNISVARATEHINGUTE MAKSUSTAMINE**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Jane Juhanson • E-post: jane@koda.ee
Tel: 604 0081 ▶ Ik 21
5. märts **FINANTSKOOLITUS FIRMA VÕTMEISIKUTELE I**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
14. märts
16. aprill Info: Toomas Hansson • E-post: toomas.hansson@koda.ee
Tel: 744 2196 ▶ Ik 20

MÜÜGIKOOLITUSED

21. veebruar **LÄBIRÄÄKIMISTE KOOLITUS „RÄÄKIDES RIKKAKSI!“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Toomas Hansson • E-post: toomas.hansson@koda.ee
Tel: 744 2196

SIHTTURUSEMINARID

26. veebruar **HOMMIKUKOHV SUURSAADIKUGA: EESTI SUURSAADIK SAKSAMAAL KAJA TÄEL**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Jane Juhanson • E-post: jane@koda.ee
Tel: 604 0081 ▶ Ik 21

MUUD KOOLITUSED

27. veebruar **SEMINAR „KUIDAS VÄHENDADA ETTEVÕTTE KULUSID TUGITEENUSTE OPTIMEERIMISE ABIL?“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Jane Juhanson • E-post: jane@koda.ee
Tel: 604 0081 ▶ Ik 19
7. märts **SEMINAR „KUIDAS VALMISTUDA ETTEVÕTTE ÜHINEMISEKS JA OMANDAMISEKS?“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Info: Jane Juhanson • E-post: jane@koda.ee
Tel: 604 0081 ▶ Ik 20
13. märts **SEMINAR TARTUS „KUIDAS VALMISTUDA ETTEVÕTTE ÜHINEMISEKS JA OMANDAMISEKS?“**
Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)
Info: Tartu esindus • E-post: tartu@koda.ee
Tel: 744 2196 ▶ Ik 20

MESSID JA KONTAKTKOHTUMISED

5. märts **KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS FUTURE MATCH 2013 CeBIT MESSIL HANNOVERIS** ▶ Ik 13
Info: Triin Udris • E-post: triin@koda.ee • Tel: 604 0090
6. märts **EHITUSSEKTORI KONTAKTKOHTUMISTE ÜRITUS LONDONIS (EcoBuild 2013)** ▶ Ik 13
Info: Kristy Tättar • E-post: kristy@koda.ee • Tel: 604 0093

JUHTKIRI

Mis on Kaubanduskoja roll ja mida annab liikmeks olemine?

Tahaksin alustada sellest, et korrata üle Kaubanduskoja missioon ja eesmärk. Meie põhikiri ütleb: „EKTK eesmärkideks on ettevõtluse ja kaubanduse arendamine ning oma liikmeskonna huvide esindamine ja kaitse. Oma eesmärkide saavutamiseks esindab EKTK oma liikmeskonna huve Eesti majanduspoliitika kujundamisel, osaleb ettepanekute esitamises riigivõimu- ja valitsemisorganitele seadusandluse täiustamiseks;...“.

Võttes siia juurde ka Kaubanduskoja strateegias sõnasutatud missiooni „EKTK on vabatahtlikul liikmelisusel põhinev ettevõtjate esindusorganisatsioon, mille missioon on ettevõtluse edendamine Eestis ettevõtjasõbraliku keskkonna arendamise ja äriklientidele kvaliteetsete, ajakohaste ning praktiliste teenuste osutamise kaudu.“, on vastus tegelikult üsna selge: liikmelisus annab võimaluse panustada Eestis ettevõtjasõbraliku majanduskeskkonna edendamisse ning kasutada Kaubanduskoja pakutavaid teenuseid ja saada nõu oma äride edendamiseks. Viimaseid loomulikult ka väga soodsatel tingimustel.

Need kaks löiku võtavad hästi kokku selle, miks on üle 3100 Eesti ettevõtja Kaubanduskoja liikmed. Julgen väita, et Koda on tänaseks arendanud välja süsteemi, mis võimaldab hoida silma peal peaaegu kogu Eesti ettevõtluskeskkonda puudutaval õigusloomel, vahendades infot sellest ka oma liikmetele, vajadusel sekkudes ja esitades ettevõtjate arvamuse. Oleme uhked oma saavutuste üle – eelmisel aastal esitasime erinevate õigusloome algatuste

kohta umbes 100 arvamust. Kõik need puudutasid vähemal või rohkemal määral ettevõtluskeskkonda. Leian, et selline võimekus on igas riigis äärmiselt oluline ning selle tagamiseks on parim viis just tugeva ettevõtjate esindusorganisatsiooni olemasolu, mille tegevusse panustavad suur hulk ettevõtteid, ning mis on oma tegevuses sõltumatu riigi toetustest. Kaubanduskoda on apoliitiline organisatsioon ja meie osalemine poliitikakujundamises lähtub ettevõtjate ühishuvidest, on ettevõtjat ja ettevõtlust väärtustav ning alati argumenteeritud.

Tõeline partnerlus aga on kahepoolne kohustustest ja õigustest kinnipidamine. Eelmisel nädalal saatsime oma liikmetele 2013. aasta liikmemaksuarved, täname selle õigeaegse tasumise eest, eriti täname aga neid, kes on oma liikmemaksu juba tasunud!

Lisaks liikmemaksu tasumisele palume teil ka esitada oma ettevõtte kohta tõesed andmed. Kehtivate ja uuendatud andmete esitamine parandab kiiret infovahetust – aitab meid, et saaksime pakkuda teile parimat teenust. Samuti on see väga oluline seetõttu, et saaksime korrektset infot pakkuda ka koostööpartnereid otsivatele ettevõtjatele.

Koos arvega jõudis teie lauale ka kokkuvõte meie eelmise aasta suuremate võitudest, kes ei jõudnud seda lugeda, soovitan meie kodulehel nendega tutvuda.

Tänavune aasta on liikmelisuse seisukohast omamoodi ka erakordne – jõustus eelmisel kevadel Kaubanduskoja liikmete üldkoosolekul vastu võetud otsus tõsta liikmemakse. Tõus otsustati kõikidel liikmete suurusgruppidel solidaarselt ning keskel läbi on tegemist veidi enam kui 10% kasvuga. Alates Koja taasasutamisest 1989. aastal on liikmemaksu varem muudetud vaid kahel korral – 1995. ja 2005. aastal, tänavu seega kolmandat korda 24 aasta jooksul.

Kui teil on küsimusi, võtke julgelt ühendust ja küsige lisa – see on ka ainus viis kuidas saame tagada, et Kaubanduskoja kasu teie ettevõtetele oleks maksimaalne.

Mul on hea meel ja tänan teid, et kuulute Eesti suurimasse ja vanimasse ettevõtjate esindusorganisatsiooni!

► Liikmelisus annab võimaluse panustada Eestis ettevõtjasõbraliku majanduskeskkonna edendamisse ning kasutada Kaubanduskoja pakutavaid teenuseid.

MAIT PALTS
peadirektor



▶ ETTEVÕTJA KÜSIB

Kas 0,5 kohaga töötav töötaja võib võtta õppepuhkust?



Töölepingu seaduse (TLS) § 67 lõige 1 ütleb, et töötajal on õigus saada õppepuhkust täiskasvanute koolituse seaduses (TäKS) ettenähtud tingimustel ja korras. Täiskasvanute koolituse seadus eristab kolme tüüpi koolitusi: tasemekoolitus, tööalane koolitus ning vabahariduslik koolitus (§ 3), mille osas ennekõike tööandjapoolne tasustamine on erinev (§ 8).

Lühidalt öeldes on töötajal õigus saada õppepuhkust kuni 30 kalendripäeva jooksul ning tasemekoolituse ja tööalase koolitusega seotud õppepuhkuse ajal makstakse töötajale keskmist töötasu 20 kalendripäeva eest (nt keevitaja läheb kutsekooli keevitamise õppesse). Juhul kui töötaja soovib õppepuhkust

võtta vabahariduslikuks koolituseks, siis on töötajal õigus võtta sarnaselt tasemekoolituse/tööalase koolitusega kuni 30 kalendripäeva õppepuhkust. Kuid tasustamise osas on pooltel õigus eraldi kokkulepe teha, kuna seadus tööandjat tasustamisele ei kohusta (nt panga teller läheb paadiehituskursusele).

Töötaja töötamine 0,5 kohaga ei teki seaduses sätestatud erandit ning ei vähenda õppepuhkuse andmise aega. Töötaja peab õppepuhkusele minemise soovist teatama ette vähemalt 14 päeva (TLS § 69 lg 3). Tööandja võib õppepuhkuse andmist edasi lükata, kui üle 10% töötajatest on samaaegselt õppepuhkusel (TäKS § 9).



KOIDU MÖLDERSON

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna jurist

▶ UUDIS

Eelmisel aastal loodi rekordarv uusi ettevõtteid

2012. aastal asutati Eestis ligikaudu 18 600 uut ettevõtet, mida on 800 võrra rohkem kui aasta varem. Uute ettevõtete arvu suurenemine viitab ettevõtlusaktiivsuse kasvule ning majanduskeskkonna paranemisele.

Äriregistri andmetel registreeriti kõige enam uusi osahinguid (13 447), millele järgnesid füüsilisest isikust ettevõtjad (2285), usaldusühingud (1755) ning täisühingud (1011). Aktsiaseltse loodi eelmisel aastal 32, mis on viimaste aastate statistikat vaadates tavapärase suurusjärk.

Mullu kasvas kõige enam täisühingute asutamine – ligikaudu neli korda. Märgetavat kasvutrendi näitas ka osahingute loomine kapitali sissemakseta - kaks kolmandikku registreeritud osahingute

test olid asutatud sel viisil. Mõnevõrra vähenes aga usaldusühingute ja füüsilisest isikust ettevõtjate registreerimine.

Eelmisel aastal kustutati äriregistrist üle 9000 ettevõtte, mida on 10% enam kui 2011. aastal. Pankrotistunud ettevõtete arv aga vähenes 2012. aastal kolmandiku võrra. Kui 2011. aastal pankrotistus 252 ettevõtet, siis mullu oli see arv 164.



MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna jurist

SEADUSANDLUS

Riik tahab viia Eesti 25 parima mainega turismimaa hulka

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium koostöös erinevate partneritega on koostanud Eesti turismiarenduskava, mille kohaselt võiks Eesti aastaks 2020 olla tuntud reisisiht, hästi ligipääsetav, külalislahke ja inspireerivate sündmuste toimumise maa, kus info turismivõimaluste kohta on kergesti kättesaadav ning piirkondadel on väljaarendatud neile iseloomulikud turismiteenused.

Eesti turismiarenduskava 2014-2020 peamiseks eesmärgiks on tagada Eesti turismisektori konkurentsivõimeline areng. Eesmärgi täitmise mõõdikuna kasutatakse muuhulgas turistide ööbimiste arvu Eesti majutuskohtades. Riik loodab, et aastaks 2020 on turistide ööbimiste arv kasvanud 7,6 miljonini. Võrdluseks – 2004. aastal oli see näitaja 3,75 ja 2011. aastal oli Eestis ligikaudu 5,4 miljonit ööbimist. Arengukava kohaselt oodatakse suurimat turistide arvu kasvu Venemaalt (prognoositav kasv 165%) ja Lätist (kasv 77%).

EESTI PÜRGIB 25 PARIMA MAINEGA TURISMIMAA HULKA

Rohkemate turistide Eestisse meelitamiseks on vaja suurendada meie riigi tuntuust nii naaberriikides kui ka kaugemates

► Riik soovib turismi arendamiseks eraldada 200 miljonit eurot.

maades. Seetõttu peab riik oluliseks jätkata järgnevatel aastatel Eesti turismi turunduskontseptsiooni arendamist. Samuti soovitakse senisest enam tutvustada Eestit neis riikides, kust on oodata rohkem turiste. Näiteks Venemaal plaanitakse tutvustada eelkõige Eesti linnaturismi-tooteid (nt ostu-, toidu- ja terviseturism, kultuurisündmused). Lisaks Venemaale koostatakse sihtturupõhised strateegiad ka Soome, Läti, Rootsi, Norra, Saksamaa ja Suurbritannia turistide Eestisse meelitamiseks. Kaugemate riikide osas (nt Aasia riigid, USA) tehakse regiooni tutvustamiseks koostööd Skandinaavia maa-dega, teiste Balti riikide või Peterburiga.

Arengukavas on seatud eesmärgiks ka Eesti kui konverentsi- ja äriturismi sihtkoha tuntuse suurendamine. Lisaks soovib riik jätkata siseturismi toetamisele suunatud tegevustega. Eelnevalt nimetatud meetmete elluviimise järel loodab Eesti jõuda aastaks 2020 FutureBrand poolt koostatavas edetabelis 25 parima mainega turismimaa hulka.

HUVIPAKKUVAD TURISMIOBJEKTID JA SUURSÜNDMUSED

Külalastajate Eestisse meelitamise eelduseks on ka atraktiivsete turismiobjektide olemasolu ning elamusrohketes suursündmuste toimumine. Seetõttu soovib riik järgnevatel aastatel toetada turistidele aastaringselt huvipakkuvate kohtade väljaarendamist, kus on võimalused meeelahutuseks, teadmiste täiendamiseks ning temaatiliste ürituste korraldamiseks (nt teemapargid, veekeskused). Ärituristide Eestisse toomiseks toetatakse multifunktsionaalse konverentsi- ja messikeskuse rajamist. Arengukava näeb ette tegevusi ka suursündmuste (nt rahvusvahelised kultuuri- ja spordisündmused, konverentsid) korraldamise soodustamiseks.

Arengukava sisaldab veel mitmeid muid tegevusi Eesti turismisektori konkurentsivõime tagamiseks. Näiteks soovitakse edendada turismiharidust, tõsta turismisektori töötajate kompetentsi, parandada turismiteenuste kvaliteeti, arendada turismisektori ettevõtluskeskkonda ning muuta info turismivõimaluste kohta kergesti kättesaadavaks. Arengukavas nähakse ette ka tegevusi olemasolevate turismitoodete ja -teenuste sidumiseks ühtseks tervikuks.

TURISMI ARENDAMISEKS 200 MILJONIT EURO

Arengukavas püstitatud eesmärkide täitmiseks ei piisa ainult eelnevalt nimetatud tegevustest. Eesti turismisektori konkurentsivõime tagamiseks peavad omapoolse panuse andma ka ettevõtted. Järgnevatel aastatel tuleks näiteks suurendada turismiteenuste pakkumist ja kvaliteeti ning parandada transpordiühendusi (eelkõige lennuühendusi). Riigile jääb turismi arendamisel abistav roll.

Aastatel 2014-2020 soovib riik eraldada turismi edendamiseks 200 miljonit eurot. Esialgsete plaanide kohaselt toetatakse näiteks rahvusvaheliselt huvipakkuvate turismiatraktsioonide (konverentsi- ja messikeskused, teemapargid) rajamist 45 miljoni euroga, Eesti kui reisisihtkoha tuntuse parandamist 37,5 miljoni euroga, rahvusvaheliste sündmuste (nt kultuuri- ja spordisündmused, konverentsid) korraldamist 3,5 miljoni euroga.

Eesti turismiarenduskava 2014-2020 eelnõuga saab põhjalikumalt tutvuda Kaubanduskoja kodulehel www.koda.ee.



MARKO UDRAS

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna jurist

**TURISMIARENGUKAVA
PRIORITEEDID:**

- » Eesti kui reisisihi tuntuse suurendamine;
- » transpordiühenduste parandamine;
- » regionaalsete tõmbekeskuste arendamine;
- » turismiteenuste kvaliteedi ja kvantiteedi tõstmine;
- » koostöövõrgustike arendamine;
- » turismisektori seire ja analüüs.

SEADUSANDLUS

Euroopa Komisjon soovib teha reisimise lihtsamaks

Euroopa Komisjon on algatanud avaliku konsultatsiooni seoses üle-euroopalise reisiplaneerimise süsteemi loomisega. Konsultatsiooni käigus oodatakse arvamusi ja kommentaare komisjoni poolt püstitatud küsimustele ja ka probleemidele.

PLAANI SISU

Hästi organiseeritud ja kombineeritud erinevate transpordiliikidega n-ö uksest ukseni reisimine on ühelt poolt kahtlemata mugavam reisijale, aga aitab ka kindlasti tõhustada kogu transpordisüsteemi. Üldisemalt vaadates hoiaks see kokku tarbetuid kulusid ja aitaks samuti edendada ettevõtlust (eelkõige turismivaldkonda). Seega on tegemist vägagi olulise küsi-

Olulisimaks eelduseks plaani elluviimisel on erinevate transpordioperaatorite ja piletite broneerimise ja müügiga tegelevate ettevõtete tihe koostöö.

musega ning toimiva reisiplaneerimise süsteemi olemasolu oleks kindlasti positiivne. Võtmekohad on mõistagi siinkohal ajakohase ja tervikliku info olemasolu ja kättesaadavus ning selle kõrval veel *online* broneerimine ja pileti ostmise võimalus.

PEAMISED PROBLEEMID

Nagu öeldud, siis kriitilise tähendusega on ajakohase ja tervikliku (erinevate transpordiliikide liikumist puudutava) info koondamine. Selliseid analooge on olemas küll riigi tasandil, kuid piiriüleseks reisimiseks väga häid näiteid võtta pole.

Üldiselt võib lahendust vajavad probleemid lühidalt kokku võtta järgmiselt: puudulik info avalik-õigusliku (aga ka eraõigusliku) transpordiliikide andmete kohta (sh info reaalajale vastavus); erinevate transpordiliikide info esitamise vorm ja viis ei soodusta info koondamist ühtsesse süsteemi, erinevate turuosalistel vahel on nõrk koostöö.

LAHENDUSMEETMED

Komisjon on omalt poolt välja pakkunud mitmeid lahendusi, kuidas olukorda parandada ja jõuda eesmärgile lähemale.

Ühe meetmena on välja pakutud seda, et kohustada seadusega transpordiettevõtteid avaldama infot oma transpordivahendite liikumise kohta, mida avalik-õiguslikud või eraõiguslikud teenusepakkujad saaksid omakorda kasutada reisi korraldamisel. Komisjon on esile toonud, et näiteks Rootsis ja Tšehhis on selline kohustus seaduses sees ja praktika on näidanud, et see on positiivseid tulemusi toonud.

Selleks, et oleks üldse võimalik erinevatelt operaatoritelt pärinevat infot koondada, peaks see olema ühildatav. Seega on oluline, et asjakohane info vastaks ühtsetele standarditele ning oleks ühildatava formaadiga.

Eeltoodu kõrval rõhutatakse toetusmeetmete rakendamise vajadust selleks, et asjakohane informatsioon oleks võimalikult kättesaadav. Samuti on oluline monitoorida süsteemselt seda, kas ja mis info on puudulik.

Olulisimaks eelduseks plaani elluviimisel on kahtlemata erinevate transpordioperaatorite ja isearanis piletite broneerimise ja müügiga tegelevate ettevõtete tihe koostöö. Komisjon püüab omalt poolt selleks soodsat pinda ette valmistada.

ARVAMUSE AVALDAMINE

Kõigil huvilistel on võimalik konsultatsioonis osaleda kuni 12. märtsini. Kogu vajalik info ja elektrooniline küsimustik on kättesaadavad siit: ec.europa.eu/transport/media/consultations/2013-03-12-mtpis_en.htm

TAKISTUSED REISIPLAANI SÜSTEEMILE:

- » puudulik info avalik-õigusliku (aga ka eraõigusliku) transpordiliikide andmete kohta;
- » erinevate transpordiliikide info esitamise vorm ja viis ei soodusta info koondamist;
- » erinevate turuosalistel vahel on nõrk koostöö.



MART KÄGU

Poliitikakujundamise ja õigusosakonna juhataja kt

▶ HARIDUSPOLIITIKA

Kutsetunnistus annab tööandjale kindluse

Kutseõppurite oskused ja töömaailma teadlikkus kutsetunnistustest

Nagu Kutsekoda on oma kodulehel väga kenasti välja öelnud: ettevõtjate püsijäämiseks on vajalik kompetentse, kvalifitseeritud tööjõu olemasolu, kes suurendavad ettevõtte tootlikkust. Üheks töötaja kvaliteedi näitajaks on ka näiteks kutsetunnistus. Ehkki kutsetunnistuse omamine on üldjuhul vabatahtlik (v.a teatud erialal, kus seadusega on sätestatud kohustuslik nõue – nt pottsepad, korstnapühkijad), annab see tööandjale kindluse, et töötaja on nõutud oskused ja teadmised omandanud.

Klaris Uuringud OÜ koostöös Kutsekojaga viis läbi uuringu kutseksamite ja kutsetunnistuste vajalikkusest õppijatele ja tööandjatele. Uuringu eesmärgiks oli selgitada välja, milline on kutseksamite maine, õppurite nõrgad ja tugevad küljed ning koolis omandatu vastavus kutsestandardile.

Uuringusse ei olnud küll kaasatud kõiki valdkondi, kus kutsetunnistust välja antakse, kuid hea ülevaate annab ka pisteline uuring, mis viidi läbi toitlustamise (kokk), raamatupidamise (raamatupidaja assistendi), ehituse (ehitusviimistleja, müürsepa), puidu (tisleri), metalli (metallitöötlemispinkidel töötaja, koosteluksepa, keevitaja) ning energeetika (elektriku, automaatiku) valdkondades.

PRAKTILISED OSKUSED LÄBI PRAKTILISE ÕPPE

Eksamikomisjoni liikmed leidsid näiteks ehituse ja puidu valdkonnas, et ülesannete lahendamisel on sageli komistuskiviks matemaatikaoskus, ülesandest arusaamine ning rohkem tähelepanu tuleks koolides pöörata elementaarsetele teadmistele ja oskustele.

Praktiliste oskuste taset seostati praktilise õppe võimaluste ja tasemega koolis, sh kutseõpetajate kompetentsusega, samuti ettevõttepraktika tasemega ja praktiliste

oskuste omandamise võimalustega koolis. Eksamikomisjonide liikmed leidsid, et suhtumine töösse saab küll alguse kodust, kuid ka koolil ja praktikakohtadel, sealsel õhkkonnal, on oluline roll õpilaste töös-suhtumise kujundamisel.

Nii müürseppade kui ka ehitusviimistlejate eksamikomisjoni liikmed hindasid õpilaste ettevalmistust, võrreldes eelmiste aastate kutseksamitega, paremaks. Paranemist seostati mh riiklike õppekavadega, tänu millele koolides õpetatakse enam-vähem ühtemoodi, ning lõpueksamite ja kutseksamite ühildamisega, mis annab õpilastele stiimuli ainet paremini vallata. Paranemist nähti ennekõike paremates vastustes, oskuses kirjeldada tööde teostamist, parema kursisolekuga ohutustehnikast.

Õppurid olid kutseksami sooritamise ning kutsetunnistuse vajalikkuse osas valdkonniti väga erinevatel seisukohtadel: nt toitlustuses arvas 42% vastanutest, et kutsetunnistus annab kindlasti pärast lõpetamist töö leidmisel eelise. Nii puidu valdkonnas kui ka metallipingi töötajatest arvas vaid 15% vastanud õpilastest ning raamatupidaja assistentidest vaid 25%, et kutseksami sooritamine annab töö leidmisel eelise. Samas 57% keevitamise õppuritest ning 52% automaatikutest arvas, et kutseksami sooritamine annab pärast lõpetamist töö leidmisel eelise ning kutsetunnistus on tööandja jaoks oluline.

Uuringus pakuti koolidele lahendustena välja ennekõike koolidevahelisi koostööd, õpetajate stažeerimist, kutseõpetajate taseme tõstmise vajalikkust, praktikajuhendajate koolitust ning seda, et eksamikomisjonidesse tuleks kaasata rohkem tööandjaid.

Kutseksamite taseme ning maine tõstmiseks oleks oluliseks sammuks tööandjate informeeritus kutsetunnistustest - kutseksamid võiksid omada tähendust

tööandjate jaoks kui kinnitus töötaja/potentsiaalse töötaja kompetentsusest.

▶ *Kutsete süsteemi, kutsetunnistusega ja uuringuga on võimalik tutvuda Kutsekoja kodulehel www.kutsekoda.ee*

KUTSEKODA:

- » tegeleb kutsesüsteemi kui hariduse ja töömaailma liidese arendamise ning selle toimimise tagamisega;
- » on tööturu osapoolte koostöökeskkonna looja konkurentsivõime, läbipaistvuse ja võrdsete võimaluste tagamiseks tööturul;
- » korraldab kutsestandardite väljatöötamist ning koordineerib kutseksamite korraldamist.



KOIDU MÖLDERSON

Politiikakujundamise ja õigusosakonna jurist

▶ KAUBANDUSKOJA TEENUSED

Koda aitab ettevõtjaid igapäevases äritegevuses

Kaubanduskoda pakub teenuseid, mis aitavad ühelt poolt ettevõtjaid igapäevastes äritegevustes ning teiselt poolt püüame olla teerajajaks teatud valdkondades ja niššides, et toetada ettevõtete uute äriühingute arendamisel. Meie fookuses olevad valdkonnad üldiselt ning 2013. aastal konkreetselt on:

- vahendada kontakte ja aktuaalset informatsiooni välisturgudel;
- hoida oma liikmeid kursis aktuaalsete ettevõtlust puudutavate teemadega ning muudatustega õiguskeskkonnas, et ettevõtjad oskaksid õigel ajal muutuval oludega kohaneda;
- toetada müügitegevuse arendamisel;
- aidata ja konsulteerida väliskaubandusalastes küsimustes;
- anda informatsiooni riiklike toetuste ja tugistruktuuride kohta.

INFO, PARTNEROTSINGU JA KONTAKT-TEENUSED ERINEVATE SIHTTURGUDE KOHTA

Enterprise Europe Networki Eesti konsortiumi partnerina pakume oma liikmetele

▶ Aitame Eesti ettevõtetel leida välisriikidest partnerite kontakte, infot turgude kohta ja pakume Euroopa Liidu alast konsultatsiooni.

rahvusvahelistumisega seotud teenuseid. Aitame Eesti ettevõtetel leida välisriikidest partnerite kontakte, infot turgude kohta ja pakume Euroopa Liidu alast konsultatsiooni – nii toetusprogrammide kui regulatsioonide kohta. Informatsioon on adekvaatne, sest see on saadud otsestest allikatest – meie partneritelt välisriikides.

Aitame edastada tagasisidet ja kaebusi Euroopa Komisjonile, kui teid on diskrimineeritud mõne Euroopa Liidu liikmesriigi hangetel osalemisel või muus osas vastava riigi turul kaupade või teenuste

müümisel. Oma kontakte oleme arendanud teiste riikide majandusesindustri, kaubanduskodade, ettevõtluskeskuste, konsultatsioonifirmade, Eesti esinduste ning aukonsulite kaudu. Koostöös Eesti saatkondadega välisriikides korraldame regulaarselt kohtumisi saadikute ja majandusametnikega, et jagada aktuaalset informatsiooni ettevõtjatega ning koondada kokku arutelusid pidama ühise huviga ettevõtjaid.

KOOLITUSED JA SEMINARID

2013. aasta kevadhooajal pöörame enam tähelepanu finants- ja müügi-alaste koolitustele. Lähiajal on tulemas mitu keskonnateemalist seminari, kus käsitletakse jäätmete käitlemise, energiatõhususe, aga ka protsessijuhtimisega seotud küsimusi. Ettevõtte keskkonnamoju määratlemiseks vahendame tasuta keskkonnaauditide Eesti juhtivate keskkonnakonsultantide abiga. Keskkonnatemaatika on Euroopa Liidu tasandil väga aktuaalne ning pikemas perspektiivis jäävad konkurentsivõimelisemaks need ettevõtted, kes on sellega arvestanud ja tegutsevad planeeritult.

Üheks Kaubanduskoda teenuseks on riigihangete monitooring. Seda teenust kasutades on ettevõtjatel lihtsam saada ülevaadet nende valdkonnas avaldatud riigihangete kohta kogu Euroopas. Ühtlasi edastavad oma hangete kohta meile informatsiooni ÜRO, NATO ja Euroopa Kaitseagentuur.

ÄRIDELEGATSIOONID JA VÄLISFIRMADE KONTAKTPÄEVAD

Kaubanduskoda organiseerib pidevalt äriühingute uute turgudega tutvumiseks või olemasolevate ärisidemete arendamiseks. Tihti viiakse äriühingud läbi koostöös Välisministeeriumi ja Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega, mis annab visiidile olulise ametliku dimensiooni ning seeläbi on äriasju lihtsam ajada. Nii toimub juba

11.-15. veebruaril äridelegatsioon Indiasse ja Sri Lankasse. Delegatsioon osaleb ka Eesti suursaatkonna avamisel New Delhis, mis kindlasti tõstab visiidi olulisust India meedias ning ettevõtjate seas.

INFO MESSIDE KOHTA

Koja koduleheküljel on palju pakkumisi messidel osalemiseks, mille osas liikmed saavad tihti peale suodustust.

VÄLISKAUBANDUSALANE KONSULTATSIOON JA TEENUSED

Edastame pidevalt olulist väliskaubandusega seotud informatsiooni. Vahetame väliskaubanduse alast teavet ka Välisministeeriumi, Maksu- ja Tolliameti, Euroopa Komisjoni, Rahvusvahelise Kaubanduskoda ning Euroopa Kaubanduskodade Assotsiatsiooniga, ühtlasi edastame nendelt saadud olulist informatsiooni ettevõtjatele. Alustasime väliskaubanduse ümardamist, kus ettevõtjatel on võimalik kohtuda Maksu- ja Tolliameti ametnikega, et arutada aktuaalseid küsimusi. Väljastame päritolusertifikaate ja ATA Carnet kaubamärkimikke.

▶ *Jälgige meie koduleheküljel www.koda.ee ja järgmisi Teataja väljaandeid, kuna meie koolituste/ürituste kalender täieneb pidevalt!*



PETER GORNISCHEFF
Teenuste direktor

Missions for growth – üheskoos Euroopast väljapoole!



Kontaktkohtumiste üritus Mission for Growth visiidi raames Tšiilis, 2013. aasta jaanuaris

VISIIT MEHHIKOSSE JA KOLUMBIASSE

15.-19. aprillil 2013

Veebruari jooksul on veel võimalik ühineda visiidiga Mehhikosse ja Kolumbiasse!

Oodatud on rohelse majanduse, biotehnoloogia, võtmetehnoloogiate, kaevanduse, ehituse ja turismi valdkonna ettevõtteid!

Uuri lähemalt: e-posti aadressil triin@koda.ee või telefonil 604 0090

Enterprise Europe Networki koordinaatorina Eestis on Kaubanduskoljall suurepärase võimaluse kutsuda ettevõtteid erinevatest sektoritest ärivisiitidele Euroopa Liidust väljapoole jäävatele turgudele. Tehes tihedat koostööd Euroopa Komisjoni Konkurentsi- ja Innovatsiooni Agentuuriga (*European Agency for Competitiveness and Innovation*) osaleb Kaubanduskoda Euroopa Komisjoni

► Väikeettevõtetel on kaugetel ja suuritel turgudel üks tihti raske läbi lüüa, alati pole kerge leida kohalikku tuge.

asepresidendi Antonio Tajani ja ettevõtjate ühisvisiitide (*Missions for Growth*) korraldamises uutele turgudele. Tajani eesmärgiks on just väike- ja keskmise suurusega ettevõtete konkurentsivõime tõstmine Euroopast väljaspool, turgudel, kus toimub kasv, kuhu tasub investeerida või uusi investoreid leida. Seeläbi aidatakse kaasa töökohtade loomisele, mis omakorda stimuleerib Euroopa suurima

ettevõtete grupi (99% Euroopa ettevõtetest on alla 250 töötajaga) kasvuväljavahet praeguses majanduskliimas.

2013. aastal on visiidid Põhja-Aafrikasse juba toimunud, kuid ees ootavad veel Mehhiko ja Kolumbia (aprillis) Venemaa ja Keenia juunis, Hiina (juunis), India, Vietnam ja Myanmar (september/oktoober) ja Peruu (detsember).

Väikeettevõtetel on kaugetel ja suuritel turgudel üks tihti raske läbi lüüa, alati pole kerge leida kohalikku tuge, kes aitaks selliste lihtsate asjadega nagu näiteks võimalike koostööpartnerite ja klientidega kohtumiste korraldamine. Palju võib jääda ka keeleoskuse puudumise või lihtsalt kohalike kommete ja ärikultuuriga mitte kursis olemise taha. Kuna Enterprise Europe Network on esindatud ka ülalmainitud riikides, avaneb meil suurepärase võimaluse nende teadmisi ja kontakte ära kasutada.

Visiitide käigus korraldatakse ettevõtete külastusi ja kontaktkohtumiste üritusi just teile huvipakkuvate ettevõtetega.

Kuna Euroopa Komisjoni asepresident Antonio Tajani on visiitide eesotsas, siis

on ettevõtjatel tihtipeale võimalik kohtuda ka kohalike võimuesindajate ja regionaalse majanduspoliitika kujundajatega, kelle jutule oleks tihti raske, kui mitte võimatu pääseda. Visiitidega kaasnev meediakajastus suunab rambivalguse ka kaasasolevatele ettevõtetele, mis on veel üks vahend, mis aitab kaasa kannatamisele uuel turul. Samuti on see suurepärase võimaluse visiidi jooksul kohtuda teiste Euroopa ettevõtetega, kel samad huvid – kaks kärbest ühe hoobiga!

Kui soovid rohkem teada saada, anna endast märku kirjutades aadressil triin@koda.ee või helistades telefonil 604 0090!



TRIIN UDRIS

Enterprise Europe Networki koordinaator

RIIGIHANKETEATED

IKT

- Leedus hangitakse tarkvarapakette ja infosüsteeme. Tähtaeg 28.03.2013. **Kood 5552**
- Lätis hangitakse arvuti tehnilisi tüüteenuseid. Tähtaeg 13.03.2013. **Kood 5553**
- Leedus hangitakse süsteemide ja kasutajataarkvara programmeerimist. Tähtaeg 07.03.2013. **Kood 5554**
- Rootsis hangitakse infotehnoloogiateenuseid (Nõuande-, tarkvaraarendus). Tähtaeg 06.03.2013. **Kood 5555**

PUIT, EHITUS, EHITUSMATERJALID

- Soomes hangitakse ehitustöid (Arhitektuuri-, ehitus-, inseneri- ja ehitusjärelevalveteenused. Uurimis- ja arendusteenused ja seonduvad nõustamisteenused). Tähtaeg 08.03.2013. **Kood 5556**
- Soomes hangitakse ehitustöid (Vesivarustus- ja kanalisatsioonitööd ja дренаazipaigaldustööd. Kütte-, ventilatsiooni- ja kliimaseadmete paigaldustööd. Elektripaigaldustööd. Sprinklerseadmete paigaldustööd). Tähtaeg 21.03.2013. **Kood 5557**
- Soomes hangitakse ehitustöid. Tähtaeg 01.03.2013. **Kood 5558**
- Soomes hangitakse elektripaigaldustöid. Tähtaeg 01.03.2013. **Kood 5559**
- Soomes hangitakse ehitustöid. Tähtaeg 14.03.2013. **Kood 5560**
- Soomes hangitakse ehitustöid. Tähtaeg 01.03.2013. **Kood 5561**
- Soomes hangitakse ehituskonstruksioone ja -(abi)materjale, v.a elektriseadmed. Tähtaeg 07.03.2013. **Kood 5562**

- Leedus hangitakse laboratooriumihoonete ehitustöid. Tähtaeg 07.03.2013. **Kood 5563**
- Lätis hangitakse ehituskive. Tähtaeg 13.03.2013. **Kood 5564**
- Lätis hangitakse metsaraiega seotud teenuseid. Tähtaeg 18.03.2013. **Kood 5565**

METALL, MASINAD JA SEADMED

- Leedus hangitakse lifte koos paigaldustööga. Tähtaeg 12.03.2013. **Kood 5566**
- Leedus hangitakse vedurite ja veeremite osi. Tähtaeg 14.03.2013. **Kood 5567**
- Rootsis hangitakse tööpinke. Tähtaeg 11.03.2013. **Kood 5568**

KEMIKAALID, ÕLID, KÜTUSED

- Soomes hangitakse puhastus- ja poleerimisvahendeid. Tähtaeg 06.03.2013. **Kood 5569**
- Soomes hangitakse naftatooteid, kütust, elektrit ja muid energiaallikaid. Tähtaeg 28.03.2013. **Kood 6670**
- Leedus hangitakse diislikütust ja naftat. Tähtaeg 12.03.2013. **Kood 5571**

MÖÖBEL, SISUSTUS JA TARIKUD

- Lätis hangitakse mitmesugust mööblit ja sisseaseid (Arvutiseadmed ja nende tarvikud. Printerid ja plotterid. Paberihundid. Elektrilised kodumasinad. Seire- ja turvasüsteemid ning -seadmed. Projektorid. Kontorimasinad, -seadmed ja -tarvikud, v.a arvutid, printerid ja mööbel.) Tähtaeg 26.03.2013. **Kood 5571**
- Soomes (Mariehamn) hangitakse kontormööblit. Tähtaeg 08.03.2013. **Kood 5572**

- Rootsis hangitakse mööblit. Tähtaeg 25.02.2013. **Kood 5573**

TEKSTIIL, RÕIVAD

- Leedus hangitakse riidet. Tähtaeg 12.03.2013. **Kood 5574**

TOIDUAINED

- Soomes (Mariehamn) hangitakse piimatooteid. Tähtaeg 08.03.2013. **Kood 5575**
- Lätis hangitakse toiduaineid, jooke, tubakat ja seonduvaid tooteid. Tähtaeg 11.03.2013. **Kood 5578**
- Soomes hangitakse külmutatud kala, kalafilleid ja muud kalaliha. Tähtaeg 05.03.2013. **Kood 5579**

MUU

- Soomes hangitakse ehitiste arhitektuuri-teenuseid. Tähtaeg 04.03.2013. **Kood 5580**
- Leedus hangitakse Koostöökvaliteetikeskuse arendusteenuseid (Personalikoolitusteenused, tarkvara rakendusteenused). Tähtaeg 14.03.2013. **Kood 5581**
- Lätis hangitakse meditsiiniseadmeid, farmaatsiatooted ja isikuhooldustooted. Tähtaeg 14.03.2013. **Kood 5582**
- Leedus hangitakse ravimeid. Tähtaeg 12.03.2013. **Kood 5583**
- Leedus hangitakse meditsiinilisi tarbekaupu. Tähtaeg 14.03.2013. **Kood 5584**
- Leedus hangitakse meditsiiniseadmeid. Tähtaeg 25.03.2013. **Kood 5585**
- Soomes hangitakse trükiseid ja seonduvaid tooteid. Tähtaeg 04.03.2013. **Kood 5586**

KOOSTÖÖPAKKUMISED

- Poola elektrooniliste LED-ekraanide tootja otsib edasimüüjaid, tegeleb ka masinõikuse ja CNC freespinkide tootmisega, pakub end alltöövõtjaks. **Kood: 2013-01-21-019**
- Läti kvartsi kaevandav ettevõtte otsib kauba vahendajaid. **Kood: 2013-01-21-016**
- Türgi tarkvaraarendus- ja äriprotsesside automatiseerimissüsteemidega tegelev IT-ettevõtte otsib oma toote edasimüüjaid Euroopas ja on huvitatud ühisettevõttest. **Kood: 2013-01-21-002**
- Bulgaaria GPS jälgimissüsteemide tootja otsib edasimüüjaid, kes paigaldavad seiresüsteeme sõidukitele. **Kood: 2013-01-18-003**
- Hollandi päästetöödel, kõrgtööl jm laskumiseks kasutatavate innovatiivsete seadmete müüja otsib kauba edasimüüjaid Skandinaavias ja Balti regioonis. **Kood: 2013-01-17-005**
- Suurbritannia välimööblit tootev ettevõtte otsib uusi tooteartikleid ja pakub end esindajaks kohalikul turul. **Kood: 2013-01-16-016**
- Saksamaal Berliinis asuv ettevõtte tegeleb

arvuti- ja nõustamisteenuste pakkumisega ja otsib koostööpartnereid Ida- ja Lõuna Euroopas, on huvitatud ühisettevõttest, samuti ühinemisest või osade müügist. **Kood: 2013-01-16-010**

- Suurbritannia disaini ja turundusega (bränding, brošüürid, veebilehed jm) tegelev ettevõtte otsib samas sektori ettevõtteid koostööks. **Kood: 2013-01-12-001**
- Jaapani tööstussektorile mõeldud elektriliste komponentide ja (kõrgepinge)pooljuhtide edasimüüja otsib Euroopast varustajaid ja soovib neid sisse osta. **Kood: 2013-01-10-013**
- Läti ettevõtte, kes toodab 100% ökoloogiliselt puhast puuvill satiini voodipesu ja kodutekstiile otsib oma kauba edasimüüjaid, hulgimüüjaid ja jaemüügiketete. **Kood: 2013-01-16-026**
- Venemaa väikelaste valmistoidu- ja jookide valmistaja otsib partnereid ühisettevõtteleks või pakub frantsiisi. **Kood: 2013-01-16-021**
- Iirimaa IKT klasteri ettevõtte (*Smart Energy Control, Building Management Systems*) pakub

- pilvepõhist teenust nimega *Active Energy*, mis võimaldab reaalajas jälgida ehitisi ja edastab andmeid vee, elektri jm kohta, otsib partnereid antud sektoris. **Kood: 2013-01-02-001.1**
- Iirimaa telekommunikatsiooniseadmetega tegelev ettevõtte (ruuterid jm) otsib oma kauba edasimüüjaid. **Kood: 2013-01-02-002.1**
- Iirimaa ettevõtte tegeleb digitaalse varahaldusega (*Digital Asset Management*), otsib partnereid IKT sektorist. **Kood: 2013-01-02-003.1**
- Iirimaa majandustarkvara arendav ettevõtte (virtuaalne värbamisplatvorm) otsib partnereid. **Kood: 2013-01-02-004.1**
- Iirimaa finantsjuhtimise, väärtpaberite haldamise tarkvarapaketi (*Treasury Management System software*) arendaja otsib koostööpartnereid. **Kood: 2013-01-02-005.1**

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

Tasuta kontaktkohtumised maailma suurimal ehitusmessil Ecobuild

6. märtsil Londonis

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda pakub teile võimalust osaleda maailma juhtivaima keskkonna- ja energiasäästliku ehituse, planeerimise ja projekteerimise messiga Ecobuild paralleelselt toimival kontaktkohtumiste üritusel Ecobuild Matchmaking.

Osa on oodatud võtma kõik ettevõtted, riigiasutused, äriorganisatsioonid, finantsinstitutsioonid ja teised, kes koguvad informatsiooni, otsivad kontakte oma eriala spetsialistidega ning soovivad leida koostööpartnereid. Tere tulnud registreeruma ja osalema on nii need institutsioonid, kes osalevad messil standiga kui ka ainult messi külastavad spetsialistid.

Osalemine kontaktkohtumiste üritusel **on tasuta** ja osalemisspakett sisaldab:

- registreerunud ettevõtte/organisatsiooni tegevusvaldkonna ja koostöösoovide

avaldamist ürituse **online**-kataloogis, mis on internetis kõigile kättesaadav;

- võimalust otsida endale registreerunud osalejate hulgast huvipakkuvaid kontakte ja nendega eelnevalt kohtumine kokku leppida;
- kohtumisteks ettevalmistatud ala kasutamist messihallis.

Lisainformatsioon ürituse kohta ja **registreerumine** osalemiseks:

www.b2match.eu/ecobuild2013

Registreerumise ning ettevõtte profiili koostamise tähtaeg on 25. veebruar 2013, kohtumissoovid tuleb korraldajatele interneti teel edastada hiljemalt 1. märtsiks, peale mida saadetakse osalejatele juba esialgsed kohtumiste ajakavad.



LISAINFORMATSIOON:

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

Kontaktkohtumiste üritus Future Match 2013 messil CeBIT

5.-9. märtsil Hannoveris

IKT ettevõtetele suunatud Enterprise Europe Networki üks suurimaid ja läbi aastate edukamaid kontaktkohtumiste üritusi Future Match 2013 toimub messil CeBIT 2013 raames 5.-9. märtsil Hannoveris. Läbi aastate on erinevad ettevõtted leidnud omale koostööpartnereid tootearenduse, teadusarendustöö, ühisettevõtluse, tootmise ning turundus- ja litsentsilepingute valdkonnas.

Üritusele oodatakse osalema ligi 400 ettevõtet (k.a. ülikooli ja uurimusasutust) 39 riigist ning

korraldatakse eeldatavalt 1500 ettevõtetevahelist kohtumist.

Osalemistasu on 110 eurot, hind sisaldab käibemaksu ja CeBIT messipileteid.

Registreeruda on võimalik kuni 14. veebruarini 2013.

Rohkem infot peatselt
www.b2match.com/futurematch

REGISTREERIMINE:

Triin Udris
Enterprise Europe Networki
koordinaator
Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee

Kontaktkohtumiste üritus Contact: Business Meetings

26.-27. veebruaril Leipzgis

26.-27. veebruaril toimub Saksamaal Leipzgis üheskoos kaks messi: allhankemess Z ja masinaehitusmess Intec. Nende raames korraldatakse ka kontaktkohtumiste üritus, kuhu on oodatud ettevõtted järgmistest valdkondadest:

- » auto- ja masinatööstusele ning tehastele osade, tööriistade ja tehnoloogiate tootjad;
- » tööpingid ja eriotstarbelised tööriistad ning masinad;
- » laser- ja keevitustehnoloogiate pakkujad;
- » automaatika ja robotid;

- » elektrimehaanika ja seonduvad tehnoloogiad;
- » mõõteriistad ja -tehnoloogiad, kvaliteedisüsteemid.

Tegevusalade loetelu ei ole ammendav, küsi kindlasti lisa!

Osalustasu on 50 eurot ning sisaldab messi-pääset ning sissepääsu peale üritust toimuvale vastuvõtule (pakkumine kehtib maksimum kahele inimesele ettevõtte kohta).

REGISTREERIMINE

Triin Udris
Nõunik/Enterprise Europe Networki koordinaator
Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee

Mööblimes Furniture 2013

21.-22. märtsil Vilniuses

21.-22. märtsini toimub Vilniuses Baltikumi suurim mööblimes Furniture 2013. Messi raames korraldatakse ka kontaktkohtumiste üritusi ja ettevõtete külastusi.

Messile oodatakse ligi 20 000 külastajat ja üle 130 eksponaadi, kelle hulka kuuluvad disainerid, arhitektid, mööblitootjad ja muud mööbliga tegelevad ettevõtted.

TÄHTAJAD OSALEMISEKS:

25. veebruar – ettevõtete profiilide sisestamine andmebaasi.

1. märts – kontaktkohtumiste broneerimine.
8. märts – valmib teie kohtumiste programm.

OSALEMISTASU:

Messil väljapanekuga osalejatele, hankijatele ja investoritele – tasuta
Teistele 150 euro ning ühe ettevõtte teisele osalejale 75 eurot.

REGISTREERIMINE

Triin Udris
Nõunik/Enterprise Europe Networki koordinaator
Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee

ENTERPRISE EUROPE NETWORK:

LISAINFO:

Triin Udris
Enterprise Europe Networki koordinaator
Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee

KOOSTÖÖPAKKUMISTE INFO:

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

RIIGIHANGETE INFO:

Gerly Jostov
Projektijuht
Tel: 604 0082
E-post: gerly@koda.ee



▶ ETTEVÕTLIKKUS

InGenious innustab ettevõtteid ja koole koostööle



Tiigrihüppe Sihtasutus

Projekt InGenious on ellu kutsunud, et edendada koolide ja ettevõtete koostööd matemaatika, tehnoloogiaõpetuse ja loodusteaduste õpetamisel ning tekitada noortes suuremat huvi nende õppeainete vastu. Samuti on projekti üks olulisi eesmärke näidata noortele võimalust siduda tulevane erialavalik loodus- ja inseneriteadustega.

InGenious projekt põhineb kahe katusorganisatsiooni - Euroopa haridusametuse koondava European Schoolneti ja suuremate tehnoloogiaettevõtete esindusorganisatsiooni European Round Table of Industrialists partnerlusel. Projektis osaleb 26 partnerit 16 Euroopa riigist ja seda juhib European Schoolnet, projekti rahastatakse Euroopa Komisjoni 7. raamprogrammist. Eestis viib InGenious projekti tegevusi ellu Tiigrihüppe Sihtasutus.

InGenious projekti tegevuste abil suurendatakse noorte huvi teaduse ja tehnoloogia ning nendega seotud elukutsete

klassidega katsetavad erinevaid tehnoloogiaõpetuse ja loodusteaduste praktikaid. Pilotkoolide õpetajad annavad tagasisidet, milliseid praktikaid on võimalik õppetööga siduda ja millised nii efektiivsed pole. Projekti käigus analüüsitakse ja kirjeldatakse, millised on koolide ja ettevõtete edukad koostööskeemid ja luuakse üle-euroopaline võrgustik ning portaal parima praktika jagamiseks.

ETTEVÕTTED TULEVAD APPI

Ettevõtteid motiveerib koolidega koostööd tegema paratamatult ärihuvi, kuid samas on nende jaoks oluline toetada ka tänaste laste ehk tulevaste töötajate arengut. Minister Juhan Parts rõhutas jaanuarikuises usutluses Delfile, et Eesti vajab rohkem tippasemel insenere – Eesti majandus pole vaid poed, pangad ja avalik sektor. Loodus-, ja täppisteaduste ning tehnoloogia valdkonna ainetel õppimise populariseerimise riik-

elukutset ja seda mitte ainult tudengitest praktikantidele, vaid juba märksa varem, võib-olla juba koguni põhikooli algastmes õppivatele lastele, et nad üldse läheksid LTT aineid ülikoolidesse õppima.

Soovitud sihtide saavutamiseks koolide ja ettevõtete koostöös on vajalik, et ka meie riik ja ettevõtlussektor annaksid selgepiirilise pildi majanduse suundumustest ja professionaalide vajadusest nii 5, 10 kui ka 20 aasta pärast. Samas oleks haridussüsteemi ülesandeks luua õppekavades kirjeldused, kuidas ja millist tüüpi praktikaid LTT ainetel õpetamisel koostöös ettevõtetega käsitleda. Erinevate Euroopa riikide praktika näitab, et vajalik on ka koordineeriva üksuse teke, kes koondab koostöös ettevõtlussektoriga kogu LTT ainetel õpetamisega seonduva tegevuse, loob koostöövalmis ettevõtete üleriigilise andmebaasi ja abistab nii koole kui ettevõtteid praktikate läbiviimisel. Eestis on juba mitmeid edukaid koolide-ettevõtete koostöö projekte, tunnustame ja jagame siis üksteisele kogemusi.

▶ Minister Juhan Parts rõhutas jaanuarikuises usutluses Delfile, et Eesti vajab rohkem tippasemel insenere – Eesti majandus pole vaid poed, pangad ja avalik sektor.

vastu koostöös erinevate tööstusettevõtete. Ettevõtetel osalevad InGenious projekti töös sellised tuntud ettevõtted nagu Shell, Nokia, Microsoft, Volvo, Philips ja mitmed teised. InGenious projekti partneritest ettevõtted on välja töötanud õppevahendeid ning meetodeid loodus-, ja täppisteaduste ning tehnoloogia (LTT) õppe rikastamiseks, ent nad vajavad koolide abi. Praegu lõob projekti tegevustes kaasa 1000 klassi 16 riigist üle Euroopa. Eestist osaleb 10 õpetajat erinevatest koolidest, kes alates 2011. aastast oma

likke programme ja organisatsioone on Eestis mitmeid, mis teevad väga edukat tööd noorte huvi tõstmiseks LTT ainetel vastu, kuid ikkagi peame nentima fakti, et nii meil kui ka kogu Euroopas on puudus inseneride ja tehnoloogiaspetsialistide järele. LTT ainetel populariseerimine ja IKT vahendite intensiivne kasutamine Eestis koolides on üsna levinud, kuid puudu jääb perspektiivist ja ettekujutusest, kus ja kellenä õpitud teadmisi kasutada saab. Siinkohal saavadki appi tulla ettevõtted, kes saavad noortele tutvustada tuleviku



EVA TIITUS-KAJAK

Tiigrihüppe Sihtasutus
InGenious projekti Eesti administraator

▶ EUROOPA UUDISED

Energia siseturust

Euroopa Liidus hakati elektri ja gaasi siseturgu rajama 1996. aastal kahe järgmise idee põhjal. Esiteks, iga Euroopa tarbija võiks ise valida oma elektri- või gaasitarbija (vaatamata selle asukohaks olevale liikmesriigile) tootjatest sõltumatu energiataristu kaudu. Teiseks, selline ühtne turg mõjutaks positiivselt energiahindu ja annaks asjakohaseid signaale vajalike investeeringute jaoks.

Nende ideede ellurakendamiseks on sellest ajast vastu võetud hulgaliselt direktiive ja eeskirju. Paraku tuleb tõdeda, et

▶ Riiklikult reguleeritud tariifid õonestavad energiaettevõtete finantsolukorda ega stimuleeri neid tegema vajalikke investeeringuid.

need ideed toimivad vaid osaliselt. Seda ütleb ka Euroopa Komisjon (EK) oma teatistes „Toimiv energiaturg“. Täna artiklis puudutan mõningaid aspekte, mis on esile tõusnud selle teatise läbiarutamisel Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitees (EMSK).

Praegust olukorda analüüsides jõudis EK järeldusele, et vaid mõnedes riikides on energia siseturg võimaldanud pakkuda tarbijatele paindlikumaid valikuid ja konkurentsivõimelisemaid elektri- ja gaasihindu. Neis aitas see ka mõnevõrra leevendada pidevalt kasvavat hinnatõusu. Samuti on energia siseturg lihtsustanud likviidsamate ja läbipaistvamate hulgimüügiturgude loomist ja sellega suurendanud varustuskindlust ELis. Kuid enamiku liikmesriikide energiaturgudele on iseloomulik üleminek (riiklikelt või piirkondlikelt) monopolidelt samuti riiklikele või piirkondlikele, väheste ühiste kokkupuutepunktide ja väikese omavahelise konkurentsiga oligopolidele. Uued vahendid (börsid, turgude liitmine jms) hõlmavad

üksnes väikest mahtu, energiaga kauplemise põhiosa on tänapäeval korraldatud riikide tasandil.

ÜHE RIIGI ENERGIIVALIKUD MÕJUTAVAD NAABRITE ENERGIAHINDA

Elektrivaldkonnas on teatud liikmesriikide tootmissektori konkurents puhtalt hüpoteetiline: kaheksas riigis 27st on 80% elektritootmise turust endiselt pikka aega turgu valitsenud ettevõtja kontrolli all ning arvestades riiklike gaasitarbijate valitsevat (või mõnedes riikides isegi

eksklusiivset) positsiooni, jääb gaasi siseturg samuti väga virtuaalseks. Hinnakujundust moonutab selliste kohalike või riiklike läbipaistmatute, ebasümmeetriliste, sageli ülemääraste maksude lisamine, mis mõnel juhul on 15 aasta jooksul kasvanud 1000% võrra, karistades seega kodumajapidamisi ja elektrimahukaid tööstu-

si. Näiteks erineb elektri puhul maksude ja käibemaksu osakaal 4,7 %-st Ühendkuningriigis 54,6 %-ni Taanis. Energia siseturg toimib seega täna pigem riiklike tavade, turgude ja tööstusettevõtjate kõrvutamisenä. Ühes riigis tehtavad energiavalikud mõjutavad aga energiahinda naaberriikides. Riiklikult reguleeritud tariifide levinud tava „ei taga dünaamilisi hinnasignaale, mis suudaksid innustada tarbijaid vähendama oma tarbimist ja kontrollima oma elektriarveid“; see ei kata ka energiaga varustamise ja energia tootmise tegelikke kulusid. EK leiab, ja EMSK nõustub, et riiklikult reguleeritud tariifid õonestavad energiaettevõtete finantsolukorda ega stimuleeri neid tegema vajalikke investeeringuid nii tootmisse kui võrkudesse.

ENERGIA SISETURU ÜKSIKASJAD TARBIALE ARUSAAMATUD

Teadlikkuse tõstmise, teavitamise ja läbipaistvuse puudulikkuse tõttu jäävad energia siseturu lõppeesmärgid ja ük-

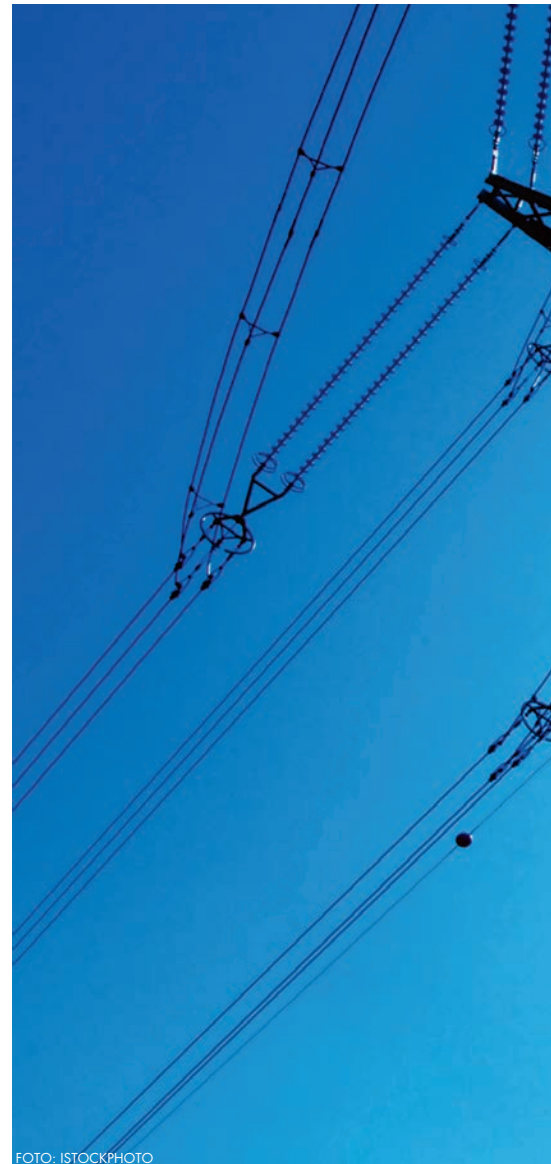


FOTO: ISTOCKPHOTO

sikasjad suures osas Euroopa tarbijatele arusaamatuks. Kuigi eratarbijatele on turg teoreetiliselt avatud juba 1. juulist 2007, on tarnija vahetamise protsent teatud liikmesriikides madal. Leitakse, et see tuleneb asjaomaste riikide, reguleerivate asutuste ja tööstusettevõtjate puudulikest teabe- ja teavitamistevõimevusest.

Mida siis teha? EK on võtnud lähenemisviisi, mille eesmärk on kõrvaldada riikide proteksionistlikud meetmed, mis takistavad lõpptarbijail saada kasu tervest ja ausast konkurentsist. Komisjon soovib energia siseturu tõrgeteta toimimist, et kujundada 2014. aastaks lõplikult välja energia siseturg, mis võimaldaks kõigil Euroopa tarbijatel vabalt valida oma elektri- või gaasitarbija.

Ilusad eesmärgid, küsimus sellest, kuidas seda saavutada, on Komisjonile omaselt peidetud küllalt kõrgelennulisse



Energia siseturu loomine tõi 13%-le Euroopa majapidamistest (65 miljonile inimesele) kaasa kütteostuvõimetuse.

retoorikasse, mis on pikitud teatud poliitikameetmete või abinõude kirjeldustega.

ROHKEM LÄBIPAISTVUST JA PAINDLIKKUST

On vaja rohkem läbipaistvust, paindlikkust, energiaga kauplemist ja liikmesriikide omavahelisi ühendusi. Komisjoni arvates takistavad reguleeritud tariifid elektrienergia tegeliku hinnaga arvestamist tarbijate käitumismudelites ning nendega võidakse nõustuda üksnes ajutiselt üksikute liikmesriikide puhul. Energiahind, mis on kooskõlas tegeliku maksumusega, on üks element tarbimise paremal haldamisel ja tarbijate käitumismustrite muutmisel, kes peavad osalema aktiivsemalt uue mudeli arendamisel. CO₂ heite vähendamine 80–95 % võrra 2050. aastaks nõuab sellise ühise fiskaalraamistiku loomist, mille abil oleks

võimalik objektiivselt reguleerida taastuvenergia ja fossiilkütuste maksukoormust, arvestades iga toote energiasisaldust ja CO₂ heidet (st fossiilkütusel põhineva energia hinna jätkuvat tõusu).

EMSK kiidab üldiselt heaks Euroopa Komisjoni algatused energia ühtse ning arukama maksustamise toetamiseks Euroopas. Kuid arvesse tuleb võtta ka, et energia siseturu loomine tõi paljude EL kodanike ja majapidamiste jaoks kaasa kütteostuvõimetuse. Väidetavalt mõjutab see juba 13 % Euroopa majapidamistest, st 65 miljonit Euroopa kodanikku.

Seetõttu soovib EMSK, et EL peaks selle eest hoolt kandma, et selgelt eristada neid liikmesriikides kütteostuvõimetuse vastu võitlemiseks võetavaid vajalikke ja kiireloomulisi poliitikameetmeid projektionistlikest tavadest elektritariifide seadmisel.



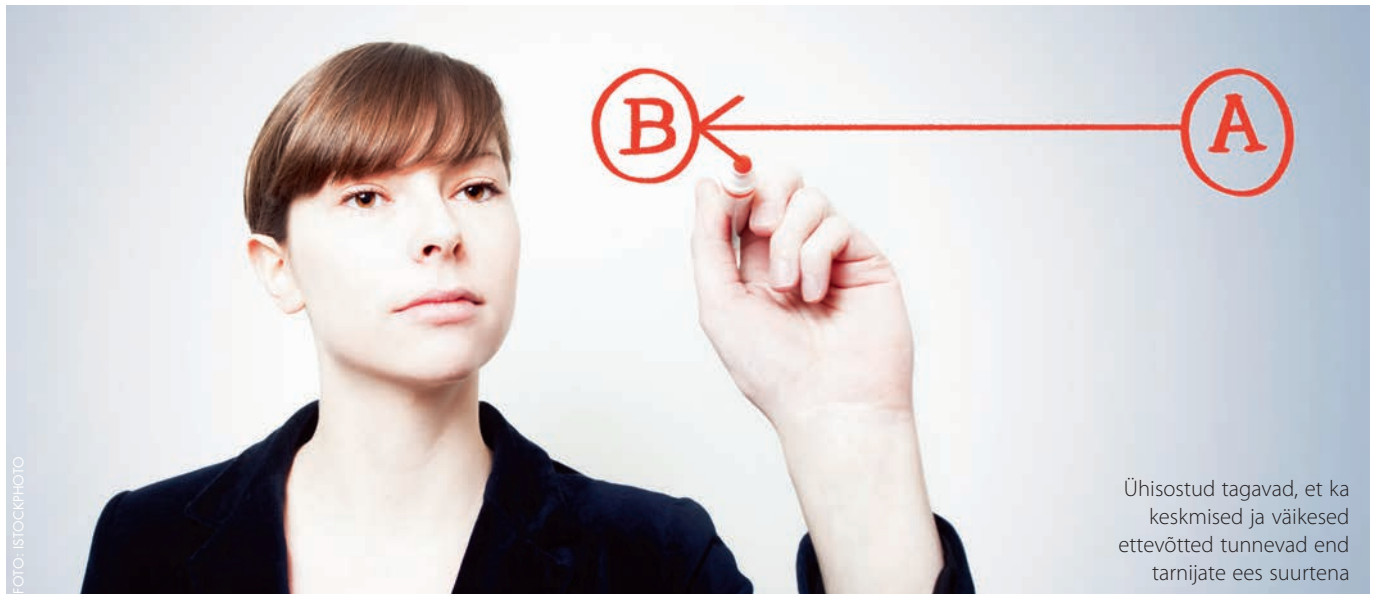
REET TEDER

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja
esindaja EMSKs

▶ KASULIKKU

Tugiteenuste sisseostmise uuemad võimalused

Outsourcing maailma äripraktikas ja Eestis



Ühisostud tagavad, et ka keskmised ja väikesed ettevõtted tunnevad end tarnijate ees suurtena

Mõiste *outsourcing* tähendab allhankena ettevõtte põhitegevusega otseselt seotud ja põhitegevust toetavate kaupade ning teenuste sisseostmist. Tugiteenuste sisseostmise aastakäive maailmas on kasvanud 1980ndatest tänaseks kuni 500 miljardi dollarini, kus 30% turust moodustab IT-valdkond.

Eestis pakuvad tugiteenuseid ligikaudu 1000 ettevõtet. Kõige enam on Eestis IT-tuge, raamatupidamisteenust ja juriidilisi konsultatsioone pakkuvaid firmasid. Teisalt pakuvad kontsernipõhiselt ehk ühe ja sama ettevõtte poolt erinevaid (3 ja rohkem valdkonda) tugiteenuseid Eestis üksikud ettevõtted.

Ka riigi tasemel on Vabariigi Valitsuse otsusega ja Rahandusministeeriumi juhtimisel käivitatud programm „Tugiteenuste korralduse optimeerimine avalikus sektoris“. Esialgu vajab teenust ligikaudu 250 asutust ja institutsiooni, kokku teenuse mahtudega kuni 1,5 miljardit eurot. Alates 2012. aastast tegutsebki Vabariigi Valitsuse otsusega Rahandusministeeriumi juurde moodustatud Riigi Tugiteenuste Keskus.

TUGITEENUSTE SISSEOSTU VÕIMALUSED JA EELISED

Tugiteenuste sisseostmise peamisteks võimalusteks on:

- **Põhitegevust toetavate tugiteenuste sisseostmine** – finantsjuhtimine ja raamatupidamine, IT arendus- ja tugiteenused, juriidiline nõustamine, personalijuhtimise teenused, (riigi) hangetega seotud teenused, turundus- ja reklaamiteenused jne.
- **Kõikvõimalike ühekordsete projektide juhtimine, mis ei ole otseselt põhitegevusega seondud** - projektide väljatöötamine, aga ka elluviimine nagu näiteks ühekordne ettevõtte vajadustest lähtuvalt kinnisvaraarendus jms.
- **Põhitegevust toetavate teenuste ja toodete ühis- ja üksikostude korralda-**

mine või teenuse sisseostmine, kus läbi oskusliku ostukorralduse, võrreldavate pakkumiste ning arvestades turul valitsevat konkurentsiolekorda saavad kliendid riske võtmata lisandväärtust mahuefektiga saavutatud parematest hindadest ning lepingu tingimustest.

Uue teenusena pakutakse erasektorile põhitegevust toetavate teenuste ja toodete ühisostudes osalemise võimalust. Ühisostude puhul on kõigile ettevõtetele teada-tuntud ja elementaarseteks teenusteks/toodeteks eelkõige sõidukid, mootorikütus ja tarvikud, IT-tehnika, bürootarbed ja -seadmed, kindlustus-, side-, puhastus- ja reisikorraldusteenused jne. Eelpool nimetatud ja ka teiste hädavajalike teenuste/toodete puhul ei suuda para-

ku paljud ettevõtted üksi tegutsedes ning väikeseid mahtusid arvestades parimat hinna ja kvaliteedi suhet tagada.

Ühisostudega saavad kliendid läbi võrreldavate pakkumiste ning arvestades turul valitsevat konkurentsiolekorda riski võtmata lisandväärtust mahuefektiga saavutatud parematest sisseostuhindadest ning lepingu tingimustest. Kusjuures ühishangetes arvestatakse iga kliendi personaalsete vajadustega, koondades need terviklikuks hankeks.

Ühisostud tagavad, et ka keskmised ja väikesed ettevõtted tunnevad end tarnijate ees suurtena ning et nendega arvestatakse. Samas on ka üha rohkem näiteid, kus ühisostudest võidavad ka suured ettevõtted.

Juba korraldatud ühisostudes on saavutatud märkimisväärsed tulemused. Näiteks mootorikütuste puhul hakkavad soodustused alates 5 sendist liitri kohta (sõltuvalt ettevõtte mahtust muutub ka soodustus suuremaks), büroovarustuse valdkonnas algavad ühisostuga saavutatud allahindlused reeglina 35%-st ja

sideteenuste puhul alates 40%. Lisaks on märkimisväärsed tulemused saavutatud ka läbimõeldult ja asjalikult koostatud ühisostudega elektrienergia valdkonnas.

Põhitegevust toetavate teenuste sisseostmise (sh ühisostud) otstarbekust toetab ja ühisostude unikaalsust kinnitab ka Eesti firmade struktuur. Nimelt on Eestis ~93% erasektori ettevõtetest väikeettevõtted (kuni 10 töötajat ja kuni 650 000 eurose käibega). Suureettevõtteid (250+ töötajat ja käibega alates 15 miljonit eurot) on 2,5% äriühingutest. Üle jääb ~5000 firmat (~4,5%), kelle töötajate arv jääb 10-250 töötaja vahele ning käive 650 tuhande kuni 15 miljoni euro vahele. Seega 97,5% ettevõtetest on reeglina firmad, kes üksi turul teenust ja kaupa soetades ei suuda üldjuhul saada parimat hinda ja tingimusi. Lisaks ei ole sellistel äriühingutel reeglina otstarbekas (koormus vs püsikulud vs võimalused) eraldi põhitegevust toetavate valdkondade spetsialiste värvata ning täiskoormusel hoida.

Analoogne jaotus on omane ka Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete seas, kus

~3200 liikmest on väikeste ja keskmiste ettevõtteid osakaal 95%.

Tugiteenuste optimeerimisest, teenuste sisseostmise müütidest ja otstarbekusest, aga ka ühisostudega saavutatud kokkuhoiust ja võimalustest tuleb juttu Kaubanduskojas 27. veebruaril toimival seminaril.



HEIKI RITS

Outsourcing Partner tegevjuht

▶ KODA KUTSUB OSALEMA

SEMINAR „KUIDAS VÄHENDADA ETTEVÕTTE KULUSID TUGITEENUSTE OPTIMEERIMISE ABIL?“

27. veebruaril Kaubanduskojas

Kolmapäeval, 27. veebruaril 2013 kell 09.00-13.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) toimuva seminari sihtrühmaks on väikese- ja keskmise suurusega ettevõtete omanikud, juhatuse liikmed, tegevjuhid, haldusjuhid.

Seminari läbiviijaks on Outsourcing Partner tegevjuht Heiki Rits.

Heiki Rits omab pikaajalist kogemust erinevates suureettevõtetes ja avalik-õiguslikes asutustes, kus tema vastutusvaldkonnad on olnud põhitegevust toetavate teenuste juhtimine ja vahendamine ning tugiteenuste hangete ettevalmistamine ja korraldamine.

Seminari osalustasu on Kaubanduskoja liikmele 15 eurot ja mitteliikmele 30 eurot, millele lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad kohvipausid.

Registreerumise tähtaeg on 25. veebruar 2013.

SEMINARIL KÄSITLETAKSE TEEMASID:

- *Outsourcing* maailma äripraktikas ja Eestis.
- Põhitegevust toetavate teenuste valdkonnad.
- *Outsourcing* – eesmärk ja unikaalsus arvestades Eesti äriühingu struktuuri.
- Tugiteenuste sisseostmise peamised eesmärgid ja võimalused.
- Ühtlasi saab vastused järgmistele küsimustele:
- Miks on otstarbekas põhitegevust toetavatest tegevustest loobuda?
- Tugiteenuste sisseostmisega kaasnevad riskid.
- Tugiteenuste juhtimise kulu.

- Ühisostud ja sellega kaasnev kokkuhoid.
- Kas ja kuidas tugiteenuste sisseostmist alustada?

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Jane Juhanson

Teenuste osakonna projektijuht

Tel: 604 0081

E-post: jane@koda.ee

▶ KODA KUTSUB OSALEMA

SEMINAR „KUIDAS VALMISTUDA ETTEVÖTTE ÜHINEMISEKS JA OMANDAMISEKS?“

7. märtsil Kaubanduskojas ja 13. märtsil Atlantise Konverentsikeskuses

RAIDLA LEJINS & NORCOUS

20

Seminar annab praktilisi nõuandeid nii ettevõtete ostjatele kui müüjatele. Esinejad seovad majanduslikud ja õiguslikud aspektid ühtseks tervikuks. See tagab teemade tervikliku ning äärmiselt praktilise ja efektiivse käsitlemise.

TOIMUMISAJAD:

- Tallinnas: 7. märtsil kell 9.00-14.30 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
- Tartus: 13. märtsil kell 10.00-15.30 Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2)

Vaatame üle ettevõtte hindamise meetodid, lõpliku hinna arutamise loogika, räägime olulistest punktidest tehingu finantseerimisel, läbirääkimistel, vaatame mida silmas pidada müügilepingu sõlmimisel (kinnitused objekti osas, vastutus). Selgitame tehingu jõustumist ja selle eelja järeltingimusi.

Seminaril saab muuhulgas vastused järgmistele küsimustele:

- Kas müüa ja millal müüa?
- Milline võiks olla õiglane hind?
- Kuidas ettevõtet müügiks ette valmistada ja mida teha, et ettevõtte väärtust hinnataks maksimaalselt kõrgeks?
- Kuidas müügiprotsessi ette valmistada ja efektiivselt läbi viia?
- Kuidas tegutseda, kui on plaanis mõne ettevõtte ost?

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

TALLINN:

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

TARTU:

Kaubanduskoja Tartu esindus
E-post: tartu@koda.ee
Tel: 744 2196

LEKTORID:



Sven Papp, Advokaadibüroo Raidla Lejins & Norcoux partner, ühinguõiguse ja tehingute valdkonna juht



Aare Tammemäe, konsultatsioonifirma Redgate Capital partner



FINANTSKOOLITUS FIRMA VÕTMEISIKUTELE I

5. ja 14. märtsil ning 16. aprillil Kaubanduskojas

Kaubanduskoja liikmete suure huvi ja positiivse tagasiside tõttu kordame koolitustsükli firma võtmeisikutele.

Kevadel toimivas koolitustsükli esimeses osas antakse rakenduslikke teadmisi raamatupidamisest, bilansist ja finantsanalüüsist. Koolitusel kasutatakse praktikas korduvalt järele proovitud meetodikat, mis muudab finantsküsimused

huvitavaks ja mõistetavaks.

Tsükli esimene osa toimub **5. märtsil, 14. märtsil ja 16. aprillil** kell 11.00–16.15 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn).

Koolituse viib läbi Eesti Raamatupidajate Kogu juhatusse liige ja vandeaudiitor Margus Tinitis.

5. MÄRTSIL TULEVAD KÄSITLEMISELE JÄRGMISED TEEMAD:

Bilanss ja raamatupidamine I

- Saame tuttavaks.
- Majandustehingud ja nende kajastamine.
- Näidisriühingu asutamine, varade soetamine, laenude saamine ja

andmine.

- Bilansi põhivalem: Varad = Kohustused + Omakapital.
- Bilansi graafiline kujutamine.
- Bilansi loogika, sisu ja ülesehitus läbi graafilise esitusviisi.
- Majandustehingud ja bilanss.
- Omakapitali ülesehitus ja sisu. Seotud ja vaba omakapital. Kasum.

Lisainfo tsükli teiste päevade teemade kohta leiate Kaubanduskoja kodulehelt www.koda.ee

Kolmepäevase koolituse osalemistasu on Kaubanduskoja liikmetele 225 eurot ja mitteliikmetele 450 eurot, hinnale lisandub käibemaks.

Kui ühest firmast on mitu osalejat, siis rakendatakse hinnasoodustust -5%. Hinnas sisalduvad jaotusmaterjalid, lõunad ja kohvipausid.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Toomas Hansson

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



Margus Tinit, Eesti Raamatupidajate Kogu juhatuse liige ja vandeaudiitor

PÄRASTLÖUNA MAKSUKONSULTANDIGA: KINNISVARATEHINGUTE MAKSUSTAMINE

21. veebruaril 2013 Kaubanduskojas

Neljapäeval, **21. veebruari 2013** aset leidva koolitussarja „Pärastlõuna maksukonsultandiga“ teemaks on kinnisvaratehingute maksustamine.

Eesti viimaste aastate majanduses ei ole domineerinud ehitustegevus nii nagu enne majanduslangust. Kinnisvaraturg pole olnud eriti aktiivne. Sellest hoolimata tehakse kinnisasjadega tehinguid kasvõi seetõttu, et soovitakse võõrandada buumiaastatel soetatud kinnisasju. Või on majanduse üldise olukorra paranemisega seoses suurenenud võimalused kinnisasjade rendile, üürile või kasutusvaldusesse andmisel. Ka uute hoonete ehitamisel tasub ette mõelda, mille tarbeks see ehitatakse.

Kõige üldisemalt on kinnisasjade käive maksuvaba käive. Samas on rida erisätteid, mis näevad ette igal juhul maksustamist. Mõnedel juhtudel tasub kaaluda seadusest tulenevat võimalust vabatahtlikult kinnisasjaga seotud tehingut maksustada.

Koolituse eesmärk on tutvustada maksumaksja ja maksuhalduri igapäevase suhtlemise variante tegeliku elu alusel ja analüüsida selle tegevuse seoseid maksumaksumise seadusest tulenevate sätetega.

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

KOOLITUSE KAVA:

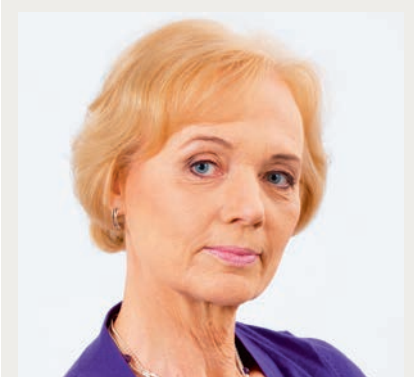
13.45-14.00 Registreerimine ja tervituskohv
14.00-16.30 Ettekanne teemal „Kinnisvara tehingute maksustamine“ ja arutelu

TEEMADE KÄSITLUS:

- käibemaksu üldised reeglid kinnisvarade kohta;
- valikuvõimalus ja piirangud maksustamisel;
- sisendkäibemaksu mahaarvamine;
- sisendkäibemaksu ümberarvestus;
- kohustused arvestuse pidamisel;
- tehingute kajastamine KMDs;
- tulumaksuga maksustatavad tehingud;
- tulumaksuga mittemaksustatavad tehingud;
- mitteresidentidega seotud kinnisvaratehingud;
- maksulepingute mõju tulumaksuga maksustamisel;
- millal tekib tulumaksukohustus;
- kinnisvaratehingute seostuv erisoodustus ja siirdehind.

Koolituse maksumus on Kaubanduskoja liikmele 30 eurot ja mitteliikmele 60 eurot, millele lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad tervituskohv ja koolitusmaterjalid.

Registreerumise tähtaeg on 19. veebruar 2013.



Koolituse lektoriks on Röd & Partner Audit OÜs maksukonsultandina töötav **Virve Aru**.

LISAINFO JA REGISTREERIMINE:

Jane Juhanson

Projektijuht
Tel: 604 0081
E-post: jane@koda.ee

▶ KODA KUTSUB OSALEMA

HOMMIKUKOHV SUURSAADIKUGA: EESTI SUURSAADIK SAKSAMAAL KAJA TAEI

26. veebruaril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Välisministeeriumiga lühiseminari „Hommikukohv suursaadikuga“, mille raames kohtub ettevõtjatega Eesti suursaadik Saksamaal Kaja Tael.

Lühiseminar toimub 26. veebruaril kell 9.00-11.00

Käsitletavad teemad:

- Saksamaa ja Eesti majanduskoostöö seis ja võimalused.
- Saksa majanduse olukord ja tulevikuväljavaated.
- Eesti ettevõtjate võimalustest Saksa turul.
- Saatkonna roll ja võimalused Eesti ettevõtjate abistamisel.

- Saksa kultuurilised iseärasused ja turule pürgijate takistused.
- Suhtlemine ja komplikatsioonid Saksa ärikultuuris ja bürokraatias.

Vajalik eelregistreerimine hiljemalt 24. veebruaril. Kohtade arv on piiratud!

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



Ettevõtjatega kohtub Eesti suursaadik Saksamaal **Kaja Tael**.

LISAINFO:

Jane Juhanson

Projektijuht

Tel: 604 0081

E-post: jane@koda.ee

▶ JUUBILARID

Õnnitleme ettevõtte juubeli puhul!

5

AAB TEHNIKA OÜ
liige alates 2012

AKORD INKASSO OÜ
liige alates 2008

ELGERY OÜ
liige alates 2012

ESTELAXE OÜ
liige alates 2012

FINANCE PLUS OÜ
liige alates 2011

FLASHGARDEN OÜ
liige alates 2010

NIDLE OÜ
liige alates 2010

OMD OÜ
liige alates 2012

PINGELANG OÜ
liige alates 2010

PRO-MARKETING & ITOOLS OÜ
liige alates 2012

SAVITEKS OÜ
liige alates 2012

TOOLMARKETING OÜ
liige alates 2009

10

ARISTOTEL FINANCE OÜ
liige alates 2012

ENERGIAVARU OÜ
liige alates 2012

MELVIN OÜ
liige alates 2011

MODET OÜ
liige alates 2012

RAI GRUPP OÜ
liige alates 2004

SEEDER
KONSULTATSIOONID OÜ
liige alates 2005

15

HAKLIFT BALTIC OÜ
liige alates 1998

KIILI BETOON OÜ
liige alates 2009

MATEK AS
liige alates 2001

MILPABER AS
liige alates 2010

MONIK OÜ
liige alates 2007

ORBIS OY EESTI FILIAAL
liige alates 1998

SELVER AS
liige alates 2009

VON KRAHLI TEATER MTÜ
liige alates 2001

20

DUNVEN AS
liige alates 1998

EHITUSFIRMA RAND &
TUULBERG AS
liige alates 1995

EXCELLENT GRUPP AS
liige alates 2001

FIFAA AS
liige alates 1994

FLAGMORE AS
liige alates 2000

I.V.A. LEON OÜ
liige alates 1997

KEMET RV OÜ
liige alates 1998

KUUSK AE OÜ
liige alates 2010

REINHOLD OÜ
liige alates 1996

SWECON AS
liige alates 1996

TAMEO MT OÜ
liige alates 1996

TRANSOCEAN EESTI OÜ
liige alates 1997

85

BALTIKA AS
liige alates 1928

UUED LIIKMED

HARJUMAA JA TALLINN

ATF ARVUTISALONG GRUPP OÜ	www.atf.ee	Arvutite, arvutite komponentide müük ja hooldus. Led-telerite, projektorite, kaamerate ja nende lisaseadmete müük.
ETS LOGISTICS OÜ	www.etslogistika.ee	Rahvusvaheline ja Eesti-sisene transport (maanteetransport, meretransport, lennutransport). Tollideklaratsioonide vormistamine ja veosekindlustus.
FUGATA ELEKTROONIKA OÜ		CD-plaatide ja audio-videokassettide hulgemüük ning tootmine.
GREENTEC HOUSES OÜ	www.greentec.ee	Puitsõrestik ehituselementide ja moodulehitiste projekteerimine, tootmine ja ehituslik paigaldamine.
LINE TRANS OÜ	www.linetrans.ee	Rahvusvaheline transport, ekspedeerimine ja logistika.
RA SEA PRODUCTION OÜ		Kala ja kalatoodete eksport-import.
RA SUN OÜ	www.rasun.ee	Pehme mööbli valmistamine eritellimusena ja restaureerimine. Mööbliriide ja -naha müük.
RANVIL OÜ	www.ranvil.ee	Terasest ja roostevabast terasest treppide, metallmööbli ja muude väiksemate metallkonstruktsioonide valmistamine ja paigaldamine.
SÜDA INVEST OÜ		Kinnisvaraarendus. Ehitus, kaubandus.
VARNADOS OÜ		Tolliagentuur, tollimaakler.
WESTWOOD GROUP OÜ		Puidu eksport-import
VILKORST OÜ	www.vilkorst.ee	Roostevabast terasest käterätikuvatite ja disainradiaatorite valmistamine. Metallist moodulkorstnate müük ja paigaldus.

IDA-VIRUMAA

BEAVER BALT OÜ		Tollidokumentide vormistamine, veoste ekspedeerimine, kauba ladustamine. Välisfirmade esindamine.
IDA-VIRU TRADE OÜ		Ehitustööd.

JÄRVAMAA

LUUTAR OÜ	www.luutar.ee	Pandimajandus. Väärismetalli ost-müük. Komisjonimüük. Telefonide, arvutite remont ja varuosade tellimine.
-----------	---------------	---

PÄRNUMAA

WELMET OÜ	www.welmet.ee	Masinaehitus (erinevad konveierid, seadmed puidutööstusele). Metallkonstruktsioonide ja nende osade tootmine, montaažitööd. Masinate ja seadmete remont, trei- ja freesimistöid.
-----------	---------------	--

TARTUMAA

BALTOIL AS	www.baltoil.ee	Keemiatoodete hulgemüük. Kemikaalide segamine, tootmine ja pakendamine. Mootorrataste, nende osade müük, hooldus ja remont. Spordikaupade hulgemüük. Spetsialiseerimata hulgikaubandus.
BRENDA WOOD OÜ		Puidu eksport-import.
NORMANDIA OÜ	www.normandia.ee	Ehitusjuhtimine.



Kvaliteetne
ettevõte vajab
kvaliteetseid tööriistu



Mercedes-Benz Vito

Kuni kevadeni Mercedes-Benz Vitoga kaasa tasuta nelikvedu.*

* - kehtib valitud automaatkäigukastiga mudelite puhul.
Küsi lisainfot Silberauto Eesti esindustest

BLUE EFFICIENCY



Mercedes-Benz

CO₂-emissioon sõltuvalt tüübist 182-232 g / km ja keskmine kütusekulu 6,9-8,8 l / 100 km.

SILBERAUTO

Mercedes-Benz peaesindus Eestis AS Silberauto www.silberauto.ee: Tallinn, Järvevana tee 11, tel 5333 7613 Maardu, Fosforiidi 16, tel 5333 7744 Tartu, Ringtee 61, tel 5309 7548 Pärnu, Riia mnt 231a, tel 502 4186 Kuressaare, Tallinna 82b, tel 5333 7794 Jõhvi, Jaama 42a, tel 5333 7735 Viljandi, Pargi 3b, tel 5333 7846 Rakvere, Haljala tee 1, tel 5333 7871 www.mercedes-benz.ee