



EESTI  
KAUBANDUS-  
TÖÖSTUSKODA

Nr 19 • 4. november 2008

TEATAJA

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja häälekandja, asutatud 1925. aastal

Toomas Luman:

## „Ettevõtjate jaoks on kõige olulisem stabiilsus!”

23. oktoobril kogunes Riigikogu majanduskomisjoni initsiatiivil arutama olulise tähtsusega küsimust Eesti ettevõtluskeskkonna arengust. Ettekannetega esinesid Riigikogu majanduskomisjoni esimees Urmas Klaas, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees Toomas Luman ja Tartu Ülikooli majandusprofessor Urmas Varblane.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees Toomas Luman oli esimest korda kutsutud esinema Riigikogu täiskogu ette. Oma ettekandes „Eesti ettevõtluskeskkonna areng” rõhutas ta, et kõige olulisem on ettevõtjate jaoks stabiilsus.



*Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees Toomas Luman Riigikogu täiskogu ees.*

TÄNA LEHES:

Luman  
esmakordselt  
Riigikogu ees

Seadusandlus		Täiendustest meditsiiniseadmete seaduses
		Tarbijaõiguste taseme ühtlustamisest ELis
Kutseharidus		Eesti kutseharidusest
Etikett		Vastused etiketialastele küsimustele
Innovatsioon		Innovatsiooni tähendusest

13.-14.11.2008

Eesti IT Kolledži Konverentsikeskus,  
Tallinn

Eesti Innovatsiooni  
Aastakonverents 2008

# INNO ESTONIA

AVATUD INNOVATSIOON & TULEVIKU ÄRIMUDELID!

[WWW.INNOEUROPE.EU](http://WWW.INNOEUROPE.EU)

TOETAJA:



KORRALDAJAD:





KADRI LIIMAL  
Toimetaja

## LÜHIDALT

Väikeettevõtjad ei tule täna toime pidevalt muutuva seadusandluse jälgimise ja täitmisega.

...

Maksusüsteem peab olema läbipaistev, motiveeriv ning kohtlema kõiki võrdselt.

...

Tänane haridussüsteem ei toimi ühtse tervikuna ja ühtse eesmärgi nimel, vaid valmistab ette äärmusi.

...

Eesti majandus ei saa olla konkurentsivõimeline, kui meie noored saavad vaid laiapõhjalise kõrghariduse, aga mitte mingisuguseid tööturul reaalselt rakendatavaid oskusi.

...

Haldusreformi läbiviimine on vajalik. Tänane mudel, kus mõnel puhul on kohalik omavalitsus ise valla kõige suurem tööandja, ei ole lihtsalt jätkusuutlik.

# Toomas Luman Kaubanduskoja juhina esimest korda Riigikogu täiskogu ees

Algus esikaanel.

**K**ogu ettevõtlust puudutav seadusandlik keskkond vajab stabiilsust," ütles Luman. Tema sõnul ei tule väikeettevõtjad täna toime pidevalt muutuva seadusandluse jälgimise ja täitmisega. Lihtsustamine ja aruandluse automatiseerimine on ainsad võimalused selle probleemiga toime tulla. „Kujutage ennast ise ette väikeettevõtja rollis, kes püüab käituda seaduskuulekalt ja heauskselt, aga ta lihtsalt ei ole võimeline kogu selle muutuva mürgliga kursis olema, ja siis ühel kenal päeval saabub maksuhaldur, kes ütleb, et ta on kõik teinud valesti. Ma ei usu, et pärast seda on tal mingit motivatsiooni tegutseda edasi väikeettevõtjana ehk ettevõtjana üldse,” nentis ta.

Luman tõi välja, et ettevõtjad peavad üheks tõsisemaks probleemiks maksukoormust ning kritiseeris oma ettekandes teravalt planeeritavaid maksutõusid. „Ükski ettevõtja ei tegele ettevõtlusega ainult selle nimel, et maksta rohkem makse. See tõttu peab maksusüsteem olema lihtne nii maksumaksjale kui -kogujale. Administreerimiskulu ei tohi ületada laeku-

mist, mis, ma kardan, mõnegi maksuliigi puhul täna nii võib olla, maksusüsteem peab olema läbipaistev, motiveeriv ning kohtlema kõiki võrdselt,” sõnas ta.

Teise olulise teemana puudutas Luman oma ettekandes haridusreformi ja haldusreformi. „Meil on vaja heade kutseoskustega töötajaid. Tänane haridussüsteem ei toimi ühtse tervikuna ja ühtse eesmärgi nimel, vaid valmistab ette äärmusi, kande keskkiht on aga kokku kuivamas. Meil läheb üle 70% noori omandama kõrgharidust. Sellist majandust pole kuskil, kus oleks vaja niipalju akadeemiliselt haritud inimesi. Ja tegelikult need inimesed ei asu tööle oma erialal, vaid õpivad oma esimese tööandja juures. Eesti majandus ei saa olla konkurentsivõimeline, kui meie noored saavad vaid paljukiidetud laiapõhjalise kõrghariduse, aga mitte mingisuguseid tööturul reaalselt rakendatavaid oskusi. Haridussüsteemi vundament mõraneb, praod on sees,” tões Luman.

Oma ettekandes heitis Luman ette ka seda, et haldusreformist on seni vaid räägitud,

kuid sisuliselt mingit reformi toimunud pole. „Tegutseme täna ennesõjaaegse haldusterritoriaalse jaotuse alusel. Tänane mudel, kus mõnel puhul on kohalik omavalitsus ise valla kõige suurem tööandja, ei ole lihtsalt jätkusuutlik. Hetkel viljeletav vabatahtlik liitumine tähendab ju sisuliselt liitumist häda sunnil. Ma ei kujutaks ette, et ettevõtluses oleks võimalik ilma omaniku kindlakäelise juhtimiseta struktuure liita. Kui riik küsib, siis oleme lahkesti nõus ettevõtjate kogemusi muutuste juhtimisel jagama,” lubas Luman.

Toomas Luman tõi oma ettekannet kokku võttes välja konkreetset ettepanekud, mida Riigikogu võiks ettevõtjate heaks teha:

- säilitada majanduskeskkonna üldine stabiilsus;
- jätta maksud samale tasemele;
- teha ebamugavad hariduskorralduslikud otsused;
- läbi viia haldusreform;
- analüüsida ja mõõta põhjalikult seadusandlike aktide mõju enne nende ellu viimist.

## SISUKORD



Juhtkiri	
Ettevõtjate jaoks on kõige olulisem stabiilsus	3
Seadusandlus	
Euroopa Komisjon soovib tarbijaõiguste taset ühtlustada	5
Täiendused meditsiiniseadme seaduses	7
Kutseharidus	
Ettevõtlik Eesti kutseharidus	8
Euroopa Liit	
Eesti juht kindlustas endale koha EL-Hiina ärialase väljaõppe skeemis	10
Innovatsioon	
Mida mõistad sõna "innovatsioon" all?	11
Etikett	
Küsjä suu pihta ei lööda!	12
Rahvusvahelised üritused	13
Koolitus	15
Teated	20
Riigihanketeated • Koostööpakkumised	21
Juubilarid	22

## KALENDER



11. november	Seminar „Võlgade sissenõudmise ja täitemenetluse sõlmküsimumisi” Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
11. november	Rumeenia veinide presentatsioon ja kontaktkohtumised Liina Pello • Tel: 604 0091 • E-post: liina.pello@koda.ee
12. november	Läti firmad otsivad koostöövõimalusi Viive Raid • Tel: 604 0080 • E-post: viive@koda.ee
13. november	Kaubanduskoja juhatuse koosolek Kristina Bondarenko • Tel: 604 0060 • E-post: kristina.bondarenko@koda.ee
13. november	Kaubanduskoja 83. aastapäeva vastuvõtt Eesti Teaduste Akadeemias Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee
14. november	Seminar „Tehniliste normide teavitamise kohustus Euroopa Liidu siseturul” Kati Vaibla • Tel: 604 0080 • E-post: kati.vaibla@koda.ee
17. november	Äriviisit Bulgaariasse Liina Lainen • Tel: 604 0083, 5300 7085 • E-post: liina@koda.ee
25. november	Seminar „Võlgade sissenõudmise ja täitemenetluse sõlmküsimumisi” Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
26. november	Seminar „Kliendihaldus ja selle olulisus kaasaegses ettevõttes” Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
24. november	Seminar „Kuidas jääda ellu majanduslanguse ajal - teeviit ettevõtjale” Liina Pello • Tel: 604 0091 • E-post: liina.pello@koda.ee
27. november	Seminar „Sihtturg – Ukraina” Viive Raid • Tel: 604 0080 • E-post: viive@koda.ee



## Tähelepanu!

Kaubanduskoja telefoninumbrid on muutunud!

## KAUBANDUSKODA

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda • Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn  
Tel: 604 0060 • Faks: 604 0061 • E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee

Teenuste osakond	Tel: 604 0077 • konsultatsioon • päritolusertificaadid • ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad Tel: 604 0081 • Kölni messid • Tel: 604 0082 • Stockholmi messid Tel: 604 0082 • koostööpakkumised • raamatukogu
Politiikakujundamise- ja õigusosakond	Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus
Turundus- ja liikmesuhete osakond	Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • liikmesuhted • avalikud suhted • Tel: 604 0085 Teataja toimetis • toimetaja Kadri Liimal • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee
Raamatupidamine	Tel: 604 0067
Kaubanduskoja Tartu esindus	Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196
Kaubanduskoja Pärnu esindus	Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989
Kaubanduskoja Kuressaare esindus	Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757
Kaubanduskoja Jõhvi esindus	Pargi 27-203, 41537 Jõhvi • Tel: 337 4950



**MAIT PALTS**

Poliitikakujundamise-  
ja õigusosakonna juhataja

# Euroopa Komisjon soovib tarbijaõiguste taset ühtlustada



Sinu ettevõtlustugi Euroopas

## LÜHIDALT

Uue tarbijaõiguste direktiivi eelnõuga soovitakse kehtestada ühtsed reeglid kõigile 27-le liikmesriigile.

...

Kaubanduskoja seisukoht tuginedes liikmetelt saadud tagasisidele oli poolteist aastat tagasi, et Eestis kehtivatest tarbijaõiguse põhimõtetest karmimaid nõudeid ei ole kindlasti põhjust kogu EL tasemel kehtestada.

...

Tarbija teavitamine on direktiivi eelnõus üks olulisemaid osasid. Seega soovitakse ühtlustada liikmesriikides teabe hulk, mida kaupleja peab tarbijale andma.

...

Ettevõtja seisukohast tuleks lähtuda põhimõttest, et kohustuslikud tarbijaõiguse nõuded rakenduvad kauplejale, kui ta teeb tehingu tarbijaga.

**A** valdatud uue tarbijaõiguste direktiivi eelnõu eripäraks võib lugeda seda, et tavapärasest miinimumtaseme kehtestamisest soovitakse samu võrra edasi liikuda ja kehtestadagi ühtsed reeglid kõigile 27-le liikmesriigile. Liikmesriigid peaksid direktiivi üle võtma nii nagu see on, rangeimate või leebemate tarbijakaitsealaste nõuete kehtestamine ei oleks lubatud. See muudab direktiivi kindlasti olulisemaks, seda eelkõige riikides, kus tarbijakaitse on tagatud EL miinimumist oluliselt kõrgemal tasemel. Eestile kavandavad muudatused esialgsel hinnangul negatiivset mõju ei tohiks avaldada, kuna meie tarbijaõiguse tase on senistes EL tarbijaõigust puudutavates direktiivides nõutud miinimumtaseme lähedane. Kindlasti tuleb aga direktiivi eelnõud täiendada analüüsida, sest praegu on veel võimalik seda muuta. Kõnealuse direktiivi eelnõule eelnes üsna pikk konsulteerimisperiod, mille käigus küsiti ka Kaubanduskoja arvamust. Liikmetelt saadud tagasisidele tuginevad vastused toonastele

ettepanekutele esitasime juba üle pooleteise aasta tagasi. Peamiseks seisukohaks oli toona see, et Eestis kehtivatest tarbijaõiguse põhimõtetest karmimaid nõudeid ei ole kindlasti põhjust kogu EL tasemel kehtestada. Vaadates direktiivi eelnõud, võib öelda, et tulemus on üldjoontes sellist seisukohta ka arvestav.

Komisjoni ettepaneku eesmärk on vaadata läbi neli kehtivat tarbijate õiguseid puudutavat direktiivi ning koondada need ühtseks tervikuks: direktiiv tarbija kaitsmise kohta väljaspool äriruume sõlmitud lepingute korral, direktiiv ebaõiglaste tingimuste kohta tarbijalepingutes, direktiiv tarbijate kaitsmise kohta sidevahendi abil sõlmitud lepingute korral ja direktiiv tarbekaupade müügi ja nendega seotud garantiide teatavate aspektide kohta. Neis neljas kehtivas direktiivis sätestatakse praegu ka peamised tarbijate lepingulised miinimumõigused. Paljud liikmesriigid on neist miinimumnõuetest kehtestanud aga sootuks karmimad nõuded, mistõttu liikmesriikide ülesel kauplemisel tuleb ette-

võtjal paratamatult kokku puutuda ka mitmete erinevate nõuetega.

## EDASPIDI LÄHTUTAKSE TÄIELIKULT ÜHTLUSTATUD LÄHENEMISEST

Nagu juba öeldud, soovib Euroopa Komisjon oma sekkordse ettepanekuga minna kaugemale tavapärasest lähemisest, mis põhineb minimaalsel ühtlustamisel ja mida järgiti kõigis neljas direktiivis (s.o liikmesriigid võivad säilitada ja võtta vastu rangemaid eeskirju kui neis direktiivides on kehtestatud). Ettepaneku kohaselt lähtutakse edaspidi (direktiivi eelnõus) aga täielikult ühtlustatud lähenemisest (st liikmesriigid ei tohi direktiivis sätestatud erinevaid sätteid säilitada ega vastu võtta).

Tarbija on direktiivi eelnõu järgi füüsiline isik, kes tegutseb eesmärgil, mis ei ole seotud tema kaubandus-, majandus-, käsitöendusliku või kutsesegevusega. Sisult sarnane definitsioon sisaldub hetkel ka meil kehtiva võlaõigusseaduse paragrahvis 34.

**Euroopa Komisjoni eesmärk on vaadata läbi neli kehtivat tarbijate õiguseid puudutavat direktiivi ning koondada need ühtseks tervikuks: direktiiv tarbija kaitsmise kohta väljaspool ärruume sõlmitud lepingute korral, direktiiv ebaõiglaste tingimuste kohta tarbijalepingutes, direktiiv tarbijate kaitse kohta sidevahendi abil sõlmitud lepingute korral ja direktiiv tarbekaupade müügi ja nendega seotud garantiide teatavate aspektide kohta.**



Kauplejaks on direktiivi kohaselt füüsiline või juriidiline isik, kes tegutseb eesmärgil, mis on seotud tema kaubandus-, majandus-, käsitööstusliku või kutsetegevusega, ning sellise kaupleja nimel või volitusel tegutsev isik. Võrreldes siinkohal jällegi direktiivi eelnõud kehtiva õigusega, võib öelda, et kaupleja mõiste on praegusega võrreldes mõnevõrra laiem. Ettevõtja seisukohast lähtudes tuleks siiski lähtuda põhimõttest, et kohustuslikud tarbijaõiguse nõuded rakenduvad kauplejale, kui ta teeb tehingu tarbijaga. Direktiivi kohaselt ei ole see aga üheselt selge ning vajaks seetõttu täpsustamist.

#### **ÜHTLUSTATAKSE TEABE HULK, MIDA KAUPLEJA PEAB TARBIJALE ANDMA**

Tarbija teavitamine on direktiivi eelnõus kahtlemata üks olulisemaid osasid. Seega soovitakse ühtlustada liikmesriikides teabe hulk, mida kaupleja peab tarbijale andma. Enne müügi või teenuslepingu sõlmimist peab kaupleja esitama tarbijale direktiivi eelnõu kohaselt järgmise teabe, kui selline teave ei ole kontekstist niigi selge:

- toote põhiomadused, sidevahendile (millega teavet edas-

tatakse) ja toote kohases ulatuses;

- kaupleja aadress ja identifitseerimisandmed, näiteks tema ärinimi, ning vajadusel selle kaupleja aadress ja identifitseerimisandmed, kelle volitusel ta tegutseb;
- toote või teenuse hind koos maksudega või juhul, kui toote või teenuse olemusest tulenevalt ei ole hinda põhjendatult võimalik eelnevalt arvutada, hinna arutamise viis ning vajadusel ka täiendavad veo-, tarne- või postikulud või, kui neid kulusid ei ole põhjendatult võimalik eelnevalt arvutada, teave selle kohta, et võidakse nõuda selliste täiendavate kulude tasumist;
- maksmise, tarne, tellimuse täitmise ja kaebuste lahendamise kord, kui see erineb ametialase hoolikuse nõuetega kehtestatust;
- lepingust taganemise õigus (kui see on asjakohane);
- kauba müügi järgse hoolduse ja garantii olemasolu ja tingimused (kui see on asjakohane);
- lepingu kestus (kui see on asjakohane) või, kui leping on tähtajatu, lepingu lõpetamise tingimused;

- tarbija lepingust tulenevate kohustuste minimaalne kestus (kui see on asjakohane);
- asjaolu, et kaupleja nõudel peab tarbija maksma ettemaksu või esitama finantstagatise ning sellise ettemaksu või finantstagatise tingimused.

#### **TARNET JA RISKIDE ÜLEMINEKUT PUUDUTAVAD PÕHIMÕTTED**

Alati olulisteks ja tihti ka vaidluseid tekitavateks küsimusteks mistahes müüki ja kaupade liikumist puudutavate tehingute puhul on tarne ja riskide üleminek. Direktiivi eelnõu üritab ka siin tarbijamüügiks ühtseid reegleid seada. Kauba kaotsimineku või kahjustumise risk kandub eelnõu järgi üle tarbijale, kui tarbija või tema määratud kolmas isik, on saanud kauba oma valdusse. Seega seondub riski üleminek direktiivi järgi eelkõige kauba valduse üleminekuga. Erandina kandub risk üle tarbijale lepinguosaliste vahel kokkulepitud tarnekuupäeval, kui tarbija või tema määratud kolmas isik (kes pidi kauba vastu võtma), ei ole astunud mõistlikke samme kauba oma valdusse saamiseks. Viimane tähendab eelkõige seda, et risk läheb tarbijale üle siiski

tarnekuupäeval, vaatamata kauba vastuvõtmisest, kui kaupleja on oma kohustused täitnud, kuid tarbija ei võta põhjendamatult kaupa vastu.

Täiendavalt puudutab kauba tarnimist ka direktiivi eelnõus sisalduv põhimõte, mille kohaselt, kui lepinguosalised ei ole kokku leppinud teisiti, tarnib kaupleja kauba hiljemalt 30 päeva jooksul alates lepingu sõlmimise päevast. Tegemist on kahtlemata olulise tähtajaga, mis muudab kaupleja ja tarbija vahel sõlmitava lepingu senisest veelgi olulisemaks. Juhul kui tarne on eelduslikult pikema tähtajaga kui üks kuu, tuleks see direktiivi põhimõtteid arvestades kindlasti kirjalikus lepingus fikseerida.

Olulisematest teemadest puudutab direktiivi eelnõu veel sidevahendite abil sõlmitavaid lepinguid, tarbija taganemisõigust lepingust, kaupade lepingule mittevastavuse ja garantii küsimusi ning ebaausate lepingutingimuste tühisusega seonduvat. **K**

**Kõigil, kellele teema vastu rohkem huvi on võimalik tarbijaõiguste direktiivi eelnõuga Kaubanduskoja kodulehel tutvuda ning arvamust avaldada.**

## KOIDU MÖLDERSON

Poliitikakujundamise-  
ja õigusosakonna jurist

## LÜHIDALT

Eelnõu puudutab peamiselt meditsiiniseadmete levitajaid ja professionaalseid kasutajaid.

...

Laiendatakse meditsiiniseadmetele kohalduvate seaduste ringi – meditsiiniseadmed peavad teatud tingimustel vastama isikukaitsevahenditele või masinatele kehtestatud olulistele tervisekaitse ja ohutuse nõuetele.

...

Laiendatakse meditsiiniseadme seaduse rakendusala, et lisaks inimtervishoiule oleksid hõlmatud ka veterinaarmeditsiinis kasutusel olevad meditsiiniseadmed ning seadust saaks rakendada nii inimese kui ka looma ohutust ning tervise kaitset silmas pidades.

...

Meditsiiniseadme seaduse sätted kohaldatakse meditsiinilisele seadmele, mille sihtotstarve on ravimi manustamine inimesele või loomale. Meditsiiniseadmeks loetakse ka spetsiaalselt tootja poolt inimeste ja loomade puhul diagnostiliseks või ravi eesmärkidel loodud tarkvara.

# Täiendused meditsiiniseadme seaduses

Meditsiiniseadme seaduse muutmise seaduse eelnõu on esitatud e-õiguse vahendusel kõigile huvitatud isikutele kommenteerimiseks.

## E EELNÕU PUUDUTAB EELKÕIGE MEDITSIIINISEADMETE LEVITAJAJA JA KASUTAJAJAID

Lühidalt puudutab nimetatud eelnõu peamiselt meditsiiniseadmete levitajaid (kelleks on iga majandus- või kutsetegevuse käigus toodet turustusahe- las pakkuv isik, näiteks isik, kes vastutab meditsiinitoote Eesti turule toomise eest) ja professionaalseid kasutajaid, kellel on edaspidi kohustus teavitada Ravimiametit Eesti turule toodavatest või kasutusele võetavatest meditsiiniseadmetest.

Eelnõuga laiendatakse meditsiiniseadmetele kohalduvate seaduste ringi, kuna meditsiiniseadmed peavad teatud tingimustel vastama ka isikukaitsevahenditele või masinatele kehtestatud olulistele tervisekaitse ja ohutuse nõuetele. Samuti laiendatakse meditsiiniseadme seaduse rakendusala, et lisaks inimtervishoiu kasutatavatele seadmetele oleksid hõlmatud ka veterinaarmeditsiinis kasutusel olevad meditsiiniseadmed ning seadust saaks rakendada nii inimese kui ka looma ohutust ning tervise kaitset silmas pidades.

### MEDITSIIINILISE SEADME MÕISTE

Kui turule lastakse selline meditsiiniline seade, mille sihtotstarve on ravimi manusta-

mine kas inimesele või loomale, siis loetakse see seade meditsiiniseadmeks ja sellele kohaldatakse meditsiiniseadme seaduse sätteid, samuti kohaldatakse sellistele seadmetele masinaohutuse seaduses sätestatud tervisekaitse ja ohutuse sätteid. Meditsiiniseadmeks loetakse ka spetsiaalselt tootja poolt inimeste ja loomade puhul kas diagnostiliseks või ravieesmärkidel loodud tarkvara. Samas üldistel eesmärkidel loodud tarkvara, kui seda kasutatakse ka seoses tervishoiuga, ei ole meditsiiniseade.

Näiteks tootja poolt spetsiaalselt kas inimesel või loomal viljastumise jälgimiseks ja kontrollimiseks mõeldud, samuti kunstliku viljastamise seadmed, kuuluvad meditsiiniseadmete hulka ning Ravimiametil on õigus määratleda Eesti turul olev toode meditsiiniseadmena. Sellist meditsiiniseadme tunnustele vastavat, kuid mitte-meditsiiniseadmena Eesti turul registreeritud toodet käsitleb Ravimiamet edaspidi kui nõuetele mittevastavat meditsiiniseadet ja võib nõuda seadme turult kõrvaldamist.

### TOOTJA VASTUTUS LAIENEB

#### TOOTJA VOLITATUD ESINDAJALE

Täpsustatud on ka tootja vastutuse sätteid. Üldiselt reguleerivad tootja vastutust toote ja

teenuse ohutuse seadus ning ka toote nõuetele vastavuse tõendamise seadus. Edaspidi laieneb aga tootja vastutus ka tootja volitatud esindajale ja igale muule isikule, kes toote oma nime all turule laseb. Seaduses sätestatud tootja kohustused, mida tootja peab täitma, kehtivad ka edaspidi isiku suhtes, kes paneb kokku, pakendab, töötleb, uuendab või märgistab ühe või mitu valmistoodet või määrab neile kui meditsiiniseadmetele sihtotstarbe ning laseb need meditsiiniseadmed oma nime all turule. Tootja vastutus ei laiene isikule, kes paneb kokku juba turul olevaid meditsiiniseadmeid või kohandab neid kindla patsiendi tarvis.


Iga majanduse- või kutsetegevuse käigus toodet turustusahe- las pakkuv isik ehk meditsiiniseadme levitaja, kelle tegevus otse ei mõjuta toote ohutust, on oluline tootja ja kasutaja vaheline lüli ohtlikuks osutunud toote tarbijalt tagasikutsumise/küsimise korral ning vastutab samuti Eesti siseturule levitatava meditsiiniseadme pakendi märgistuse ja eestikeelse kasutusjuhendi ajakohastamise eest.

### MEDITSIIINISEADME KLIINILISE UURINGU TEGEMISEKS ANNAB LOA RAVIMIAMET

Lisaks on kliinilise uuringu regulatsiooni täiendatud sättega,

mille kohaselt meditsiiniseadme kliinilist uuringut tuleb teha vastavalt 18. ülemaailmsel meditsiiniassambleel (*World Medical Assembly*) Helsingis 1964. aastal vastu võetud Helsingi deklaratsioonile ja selle viimati muudetud sõnastusele, mida on ülemaailmsel meditsiiniassambleel mitmel korral täiendatud ning loa meditsiiniseadme kliinilise uuringu tegemiseks annab Ravimiamet, kuid ainult veterinaarmeditsiinis kasutatava meditsiiniseadme puhul kooskõlastatakse selle seadme kliiniliseks uurinuks loa andmine Põllumajandusministeeriumiga.

Eelnõuga on kavas muuta ka sunniraha ning trahvi määra 50 000 kroonini, mis seaduselooja sõnul on tingitud üldise majanduskeskkonna paranemisest, ettevõtete käibe kasvust ning inflatsioonist. Leiame, et toodud sunnirahade ja trahvimäärade tõstmise põhjendused vajaksid seadusloojate poolt üle vaatamist ja täiendamist.

Lisaks seoses teatavate elavhõbedat sisaldavate mõõteseadmete turustamise piirangutega, mis tulenevad Euroopa Liidus rakendatud direktiividest, ei tohi alates 3. aprillist 2009. aastal turustada elavhõbedat sisaldavaid tavakasutajatele mõeldud mõõtefunktsiooniga meditsiiniseadmeid (näiteks meditsiinilisi termomeetreid). 

Lisame eelnõu lingi ka meie kodulehele, mille kaudu on võimalik tutvuda nii eelnõuga kui ka eelnõu juurde kuuluva seletuskirjaga ning soovi korral esitada oma kommentaare ja märkusi.



**TIIA RANDMA**  
Haridusnõunik

**A**lljärgnev ülevaade käsitleb ainult kutseharidust ja on kokkuvõtte üle-euroopalise uuringu „Ettevõtlusõpe kutsehariduses” koostamise käigus läbi viidud küsitlusest. Küsitleti Eesti kutseõppeasutuste juhte ja õpetajaid ning haridusametnikke.

#### KÕIK KUTSEÕPPURID SAARVAD ETTEVÕTLUSALASED ALGTEADMISED

Kutseõppurite suunamist ja toetamist ettevõtlusega alustama on sihiteadlikult väärtustatud mitmete projektide toel alates 2000. aastast. Valminud on mitmeid õppematerjale ja käsiraamatuid õpetajale ning korraldatud on ka õpetajate täiendkoolitusi. Alates 2006. aastast on valdkondade riiklikes õppekavades kehtestatud kutseõppes kõikidel erialadel majanduse- ja ettevõtlusõppe baasmoodul 40 õppetunni mahus kohustuslikuna, kuid enamasti on ettevõtlusõpet rohkem, kõigi erialade vastav keskmine näitaja on 80 õppe-

## Ettevõtlik Eesti kutseharidus

Hiljuti Pärnus toimunud juhtimiskonverentsil tegi üks esinejatest üleskutse asendada senine Eesti kuvand „Welcome to Estonia” uuega – „Ettevõtlik Eesti”. Oleks uhke küll, kui maailmas tuntaks Eestit kui väikest, aga ettevõtlikku riiki! On selline eesmärk teostatav või vaid üksikute soovunelm? Kui palju täna koolipingis panustatakse homsetesse ettevõtjatesse?

Samas on hulgaliselt õppevaldkondi, kus ettevõtlusõppe maht on 120 tundi ja rohkem, näiteks põllumajandus ja aiandus, turism, majutus- ja toitlustusteenindus, kaubandus, tarbekunst ja käsitöö jt. Erinevate erialade õppekavades on ettevõtlusõppe sisu põhiosas sama, kuid nii suurema õppemahu osa kui ka ülesanded annavad võimaluse kohandada ja sidustada teemat erialaga.

#### LEVINUIM ÕPPEMEETOD ON LOENGUVORM

Kõige efektiivsemaks õppemeetodiks ettevõtlusõppes hinnatakse ülekaalukalt projekti- ja rühmatöö meetodit, samuti ühiseid arutelusid. Samas kasutatakse koolides ettevõtlusõppes kõige enam loenguvormi. Kõige efektiivsemateks õppemeetoditeks hinnatud projektitöö meetodit ja ühiseid arutelusid kasutatakse vähem. Peaaegu olematu on õpilasfirmade ja arvuti-

mängude/simulatsioonide kasutamine õppemeetodina.

#### ÕPETAJA VAJAKS ROHKEM PRAKTILIST KOGEMUST ETTEVÕTTES

Enamik koolijuhte leiab, et õpetajate ettevalmistus ja kompetentsus on hea. Samas lisati, et üldistada on keeruline, sest koolides on nii suurepäraseid kui tagasihoidliku ettevalmistusega õpetajaid. Õpetajate kõige tugevamaks küljeks hinnati erialaseid teadmisi ning puudujäägiks praktilist kogemust ettevõttes.

#### ETTEVÕTJATEGA KOOSTÖÖ SUURIMAKS TAKISTUSEKS ON AJANAPPUS

Vaid 15% kutseõppeasutustest kaasab ettevõtjaid ettevõtlusõppesse regulaarselt, pooled koolid kaasavad ettevõtjaid aeg-ajalt ning kümnendik teeb seda juhuslikult. Ettevõtjate kaasamist peavad pooled vastajatest tüliliks, kuid teostatavaks. Kolmandik koolidest hindab ettevõtjate kaasamist



**Kõige efektiivsemaks õppemeetodiks ettevõtlusõppes hinnatakse ülekaalukalt projekti- ja rühmatöö meetodit, samuti ühiseid arutelusid. Samas kasutatakse koolides ettevõtlusõppes kõige enam loenguvormi.**



ettevõtlusõppesse keeruliseks. Ainult väike osa (7%) vastajatest leiab, et ettevõtjate leidmine on lihtne. Samas ei pea mitte ükski vastanud koolijuhtidest ettevõtjate kaasamist ettevõtlusõppesse lootusetuks ettevõtmiseks. Põhilise koostöö takistusena märgivad peaaegu kõik vastajad ajanappuse. Koostöö takistusena on märgitud ka vähest oskust ettevõtjate kaasamisel ja ühiste eesmärkide seadmisel. Heade koostöönäidetena on nimetatud:

- oma kooli (ja eriala) lõpetajad, kes on vahepeal ka kõrgkooli lõpetanud ja on ettevõtjad-praktikud, tulevad lugema erialaseid loenguid;
- ettevõtluskeskuse spetsialistid või ka panganduse eksperdid käivad vastavat teemat lugemas;
- maaturismi eriala õpetavadki ettevõtjad maaturismi valdkonnast;
- õpetajal endal on varasem ettevõtja-kogemus;
- ettevõtjad on kutsutud kooli õpilastele esinema, toimuvad

meistriklassid, ettevõtjad juhendavad kursusetoid ja on kaasatud praktilise nõustajana projektide jms analüüsimisel;

- lõputöö (äriplaani) juhendajad ja hindajad on ettevõtjad;
- regulaarselt (1-2 korda aastas) toimuvad tööturu seminarid, kus ettevõtjad tulevad kooli ja pakuvad tööd, õpilased tööjõudu;
- meistriklassid, mille puhul õppijad lähevad ettevõttesse ning õpe toimub seal juhtumianalüüsina.

#### **KOOSTÖÖD KOHALIKU KOGUKONNAGA ÕPPURITE ETTEVÕTLIKKUSE KIJUNDAMISEL HINNATAKSE KESKMISEST PAREMAKS**

Koostööd kohaliku kogukonnaga hindab 75% koolidest rahuldavaks või heaks. Samas ei pea ükski kool suhteid kohaliku kogukonnaga ei suurepäraseks ega ka nõrgaks. Heade koostöönäidetena on nimetatud:

- ühine sporditöö ja spordirajatiste uuendamine (näiteks matkarada);


- ühine infrastruktuuri kasutamine, üritused kohaliku piirkonna jaoks;
- ettevõtlusnädala ürituste korraldamine koostöös kohaliku omavalitsusega;
- kooli vilistlased, kes on nüüd juba nii omavalitsustes kui ka ettevõtetes juhtivatel kohtadel, teevad heameelega kooliga koostööd.

#### **EESMÄRK – ETTEVÕTLIK EESTI**

Ettevõtlusõppe tugevateks külgedeks kutseõppes hinnatakse eakohaste ja mina-põhiste õppematerjalide, videomängu/simulatsiooni ning õpetaja käsi-raamatu olemasolu põhikoolijärgsetele kutseõppuritele. Tänu arendusprojektidele on SA Innove eestvedamisel edenemas õpetajate vaheline koostöö ja ettevõtlusõppe teemasid käsitletakse riikliku õppekava rakendamiseks korraldatavatel täienduskoolitustel.

Arenguruumi nähakse eelkõige efektiivsete õppemeeto-

dite laiemas kasutuses ning noorte ettevõtlikkuse kui hoiaku eesmärgipärasel kujundamisel juba enne kutseõpet – põhikoolis. Ideaalina on eesmärgiks seatud olukord, kus ettevõtlikkuse kujundamine ja ettevõtlusõpe on läbiva teemana sidustatud erinevate ainete tundidesse nii üldhariduses kui ka kutseõppes.

Lõpetuseks - kutseõppeasutustes tänatoimuvad arengud annavad julgust väita, et „Ettevõtlik Eesti” on teostatav eesmärk. 

**Ülevaade käsitleb ainult kutseharidust ja on kokkuvõtte üle-euroopalise uuringu „Ettevõtlusõpe kutsehariduses” koostamise käigus läbi viidud küsitlusest. Küsitleti Eesti kutseõppeasutuste juhte ja õpetajaid ning haridusametnikke.**

## LEA AASAMAA

Enterprise Europe Network  
koordinaator

# Eesti juht kindlustas endale koha EL-Hiina ärialase väljaõppe skeemis

METP, EL-Hiina ettevõtete juhtide vahetuse ja väljaõppe programmi, sügis 2008. perioodi osalejad on valitud. Algas taotluste periood 2009. aastaks.

## LISAINFO

EL-Hiina ettevõtete juhtide vahetuse ja väljaõppe programm (METP) on Euroopa Komisjoni ja Hiina Rahvavabariigi Valitsuse vaheline neljakaastane koostööprojekt. EL ja Hiina vaheliste pidevalt arenevate suhete kontekstis on käesoleva mittetulundusprogrammi eesmärgiks tagada majandus-alase asjatundlikkuse tugevdamist Euroopa ja Hiina inimressursside arendamise kaudu. METP on oma eesmärgiks seadnud õpetada välja ja toetada majanduslikult 200 Hiina majandusjuhi internatuuri Euroopa Liidus ja 200 Euroopa majandusjuhi väljaõpet Hiinas. Programmi viib ellu Hiina Rahvusvahelise Kaubanduse Arengunõukogu aastatel 2006 kuni 2010 ning selle Euroopa Komisjoni ja Hiina valitsuse poolne kogu-maht on 23 miljonit eurot.

## LEA AASAMAA

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja nõunik  
Enterprise Europe Network koordinaator  
Tel: 604 0090  
E-post: lea@koda.ee

**K**äesoleva aasta augusti-kuus, kaks kuud enne EL-Hiina ettevõtete juhtide vahetuse ja väljaõppe programmi (METP) kolmanda vooru algust valiti grupp EL liikmesriikide ettevõtete juhte Sino-Euroopa komisjoni poolt Hiina ekspertide väljaõppe saamiseks. Ka üks juht Eestist on suutnud endale kindlustada koha selles suure konkurentsiga 10-kuulises programmis, mis pakub keele süvaõpet ja praktilisi kogemusi Hiinas. Anne Hermlin, kes töötab reisijuhina, ootab juba METP kogemust: „Olen väga õnnelik, et suutsin komisjoni oma äriplaaniga veenda. Alates oktoobrist sukeldun ma hiina keelde ja kultuuri ning mulle avaneb võimalus saada vahetuid teadmisi äri tegemisest Hiina moodi. Minu eesmärgiks on saada järgmise 10 kuuga piisavalt kompetentseks, et Hiinas probleemideta äritegevusega tegeleda.”

## METP EESMÄRK JA TAOTLEMISPERIOODID

EK poolt rahastatav kümnekuuline programm pakub ELi ettevõtetele ja eriti väikese ja keskmise suurusega ettevõtetele võimalust õpetada välja oma töötajaid kvalifitseeritud Hiina turu ekspertideks. Ees-

märgiks on, et nimetatud eksperdid kasutaksid oma värskest omandatud oskusi ja sidemeid Hiinaga seotud ettevõtluse elluviimisel. Taotlemisperiood METP 2009. aasta programmiks algas käesoleval kuul.

METP pikaajaliseks eesmärgiks on EL suhteid Hiinaga tugevdada ja muuta need jätkusuutlikuks vahetuse ja majanduskoostöö kaudu. Meeskonna juht Pekingis Stefan Hell: „Vaatamata tugevale ülevaatele, mida Hiina on saanud seoses Pekingi Olümpiamängudega, on riik ja selle ärikultuur siiski enamikele Euroopa ettevõtete juhtidele tundmatu. Hiinas edukas olemise eelduseks on majanduse, kultuuri ja ärietika põhjalik tundmine ja seda pakubki METP taotlejatele. Samal ajal tegutseb programm platvormina, kus eurooplased ja hiinlased kohtuvad ja loovad pikaajalisi suhteid, mis on Hiinas eduka majandustegevuse põhjaluseks.”

## PROGRAMMIS OSALEMISE TINGIMUSED

Peale kohapeal viibimise organisatsiooniliste kulude katab EK ka õppemaksu. METP tagab osalejatele igakuise elamistootuse (umbes 1000 eurot). Kõik

programmi läbinud saavad ametliku diplomi, millele kirjutab alla EL suursaadik Hiinas.

METP on Euroopa Komisjoni ja Hiina valitsuse neljakaastane initsiatiiv ning see on jagatud neljaks vastuvõtuks, millest igaüks kestab kümme kuud. Kolmas vastuvõtt algab 2008. aasta oktoobris. Taotluse esitamise tähtaeg neljandaks vastuvõtuks on 4. jaanuar 2009.

Hiina keelt ei pea taotlejad oskama või kui, siis ainult väga vähesel määral. Taotlejad võivad olla vanuses 26-40 eluaastat ja peavad omama vähemalt viieaastast töökogemust. Kandidaadid peavad esitama oma Hiinas viibimise kohta ka veenva äriplani. Taotlejad, kelle äriplaanid läbivad Euroopa ja Hiina poolsete teostatavuse hindamiskomisjonide sõelad, saavad 2009. aastal kutse personaalse intervjuu läbiviimiseks hindamiskeskuses Brüsselis või Pekingis. 

**EU-CHINA**  
Managers Exchange and Training Programme  
中国-欧盟经理人交流培训项目



## INNOVAT- SIOONI- VEERG:

### toote- ja teenuse- uuduste kajastaja

Innovatsiooniveerg valmib koostöös innovatsioonikeskusega INNOEUROPE. Keskus on loodud selleks, et pakkuda ettevõtete toodete/teenuste ja protsesside arendajatele ideid ning inspiratsiooni oluliste uuenduste algatamiseks ja teostamiseks. Rubriigis edastatakse teavet uute toodete ja teenuste ning ärimudelite kohta Eestist, kuid ka laiali maailmast. Innovatsiooniveerg on infoallikas kõigile neile, kes soovivad teada saada, mida uut ja põnevat toodete/teenuste arendajad Eestis teevad, ning avastada võimalusi, kuidas oma töös uuendusi ellu viia.

Loe uudiseid  
[www.innoeurope.eu](http://www.innoeurope.eu)

# Mida mõistad sõna "innovatsioon" all?

Viimasel ajal, eriti just praeguses keerulises majandusolukorras, otsitakse aina rohkem uusi mõtteid, ideid ja lahendusi, mis aitaks ettevõtetel hakkama saada raskel ajal ning tagaks eelise konkurentide ees. Üha enam räägitakse, et tuleb olla innovaatiline leidmaks uusi lahendusi, tooteid ning teenuseid. Tekib küsimus – mis see innovatsioon üldse on ja kuidas olla innovaatiline?

**EEVA KAUBA**  
InnoEstonia juht

Innovatsioon on väga lai mõiste ning paljudele jääb see võõraks ja mõistematuks ning Eestis läbiviidud uuringudki näitavad, et tihti olakse juba innovatsiooni kui sõna suhtes tõrjuvad. Arvatakse, et tegemist on millegi liiga teadusliku või siis keerulise tipp tehnoloogiaga, mille kasutamiseni tavalises Eesti ettevõttes ei jõuta.

Innovatsioonikeskus InnoEurope küsis kolmelt maailmas tunnustatud oma ala professionaalilt lühikest ja kokkuvõtvat vastust küsimusele „Mida mõistad sõna „innovatsioon“ all?”

**MARKO TORKELLI**  
Lappeenranta Tehnikaülikooli  
tehnoloogia- ja äriinnovatsiooni  
professor

Innovatsioon on leiutus, mis muudab ja teeb meie elu lihtsamaks ning loob juurde heaolu. Tihti saab seda mõõta rahalises väärtuses, kuid mitte alati. Mõ-

ned sotsiaalsed innovatsioonid ei ole küll otseselt mõõdetavad, kuid aitavad inimesi siiski, muutes nende elu lihtsamaks.

**ANDREW GRILL**  
mobiilireklaami- ning  
turunduse evangelist

Innovatsiooni toetab uudne mõtlemine ja innovatsioon väljendub hästi ütlustes: teeme seda paremini, teeme seda teisi, teeme seda omal moel. Innovatsioon ja loomingulisus saavad harva alguse „tavaliselt“ äriimeestelt. Pigem tekib see seal, kus ei kardeta eksperimenteerida, kus julgetakse kahelda *status quo*'s ja küsimuse „mis oleks kui...?“ asemel öeldakse „miks mitte?“.

**FRANZ LEBERL**  
Microsoft Virtual Earth endine direktor

Nõustun innovatsiooni defineerides Wikipedia seletusega ja näen seda kui protsessi alates idee tekkimisest ja arenemisest, kuni selle rakendamiseni.

Märksõnaks on siin „rakendamine“ ning olulisel kohal on ka edu. Ideid on maailmas alati palju, kuid ainult mõnest neist saavad tooted ja edukad on sealhulgas need, millega innoveeritakse.

Antud küsimusele vastanud Marko Torkelli, Andrew Grill ja Franz Leberl, kes esinevad ka konverentsil INNOESTONIA 2008, leiavad, et innovatsioon ei ole ilmtingimata midagi elukauge ja kättesaamatut ning innovatsiooni puhul võib olla tegu lihtsate inimlähedaste lahendustega. **K**

Lähemalt innovatsiooni teemadel saab kuulda juba 13.-14. novembril käesoleval aastal, kui toimub III Innovatsiooni Aastakonverents INNOESTONIA 2008.



TIINA TŠATŠUA  
EBSi õppejõud

## Küsija suu pihta ei lööda!

Seekordses veerus keskendume Teie poolt esitatud etiketalastele küsimustele ning alljärgnevalt leiategi neile valiku vastused.

Ootan Teie küsimusi  
e-postiaadressil [tiina@goodwin.ee](mailto:tiina@goodwin.ee).

### Mida tuleb panna tähele visiitkaardi vormistamisel?

Sisulist ja vormilist kvaliteeti. Visiitkaart peab andma teada, kellega ja millise asutuse esindajaga on tegemist ja kuidas teda leida. Kaart peab olema korrektses eesti keeles ja vormistatud lihtsasti loetavas kirjas. Vältitakse liigseid värve ja efektitsemist. Juhul, kui olete ametis mitmes firmas, siis peavad teil olema ka erinevad visiitkaardid. Ei ole hea toon kirjutada kaardi ühele küljele, et olete AS JUSS juhataja ja tagaküljele, et olete vallavolikogu liige. Erinevad ametid tähendavad erinevaid kohustusi ja vastutust ning erinevaid kaarte.

### Mis vahe on ameti- ja ärikaardil?

Polegi vahet, heal lapsel mitu nime. Visiitkaardid jagunevad vastavalt kasutuse eesmärgile: ameti- ehk ärikaardiks ja nime- ehk lihtkaardiks. Neist nii esimene kui teine on kasutusel ametialases tegevuses.

### Kas tervitamisel sobib suudelda daami kätt?

Olge lahke, kui daam on sellega nõus. Silmas tuleb pidada, et enne peab keegi olema teid

daamile esitlenud või siis olete teinud seda ise. Sellele järgnevalt vaadake daamile silma ja püüdke aru saada, kas talle võib meeldida selline tähelepanu. Nõusoleku saanud, jälgige, et pintsakunööp oleks suletud ja kummarduge daami käeni. Huuled peatatakse hetk enne käeni jõudmist. Oskus jätta õhkörn vahe daami käe ja oma huulte vahele teebki mehest härrasmehe. Arusaamatuste vältimiseks tasuks enne veenduda selleski, et daami saatjal pole teie tegevuse vastu midagi.

### Kas minna peole üksi või kahekesi?

Juhul, kui kutsel on vaid ühe inimese nimi, siis tuleb minna kindlasti üksi. Juhul, kui teid on kutsutud kahekesi, võite minna samuti üksi, pahaks ei pane seda keegi.

### Mida tähendab, kui kutsel on inimese nime asemel vaid tema amet. Näiteks Lp. Hr. Nõukogu esimees? Kas kutsuja ei viitsinud täpsustada nime?

Ametiisikute kokkusaamisel ehk nn ametlikul vastuvõtul on kujunenud tavaks, et kutsele kirjutatakse ametinimetus. Nimi lisatakse vaid siis, kui sama ameti pidajaid on rohkem kui

üks. Sellise pöördumisega antakse teada, et oodatakse vaid ametiisikut ja tegemist on tööalase kokkusaamisega, mis toimub vabamas õhkkonnas.

### Mida tähendab kutsel märge *avec*?

#### Näiteks Hr. Suursaar *avec*?

*Avec* tähendab prantsuse keeles koos. Sisuliselt tähendab see märge kutset kahele. Sellise kutse saaja võib aga rahulikult minna ka üksi.


### Ma ei ole abielus, kellega lubab etikett minna peole, kui mul on kutse kahele?

Etikett pole kett ja lubab lahkelt kõike, mis jääb hea kasvatuses piiridesse, ei lähe pererahva soovidega vastuollu ja tekitab teis rahulolu. Seega võtke kaasa inimene, kellega koosolemisest tunnete rõõmu ja kelle seltskonda te naudite. Loomulikult on kaaslaste valikul arukas pidada meeles, et ka temal peab olema seltskonnas huvitav. Teie vastutate oma kaaslaste eest ja olete kohustatud talle teatama, millised on tavad, mida selles seltskonnas peaks silmas pidama.

### Mida tähendab märge „pidulik” rõivastuse kohta?

Meestel on kõige lihtsam panna selga tume ülikond: mustal, tumesinisel või tumehallil põhjal. Suvisel ajal sobib ka helehall, beež. Daam valib oma riie-tuse härra järgi. Silmas võiks pidada vaid seda, et külalised ei oleks uhkemad kui pererahvas.

### Kuidas mõista ülemust, kes kutsub asutuse väga tähtsate klientide vastuvõtule ainult osa maja töötajatest?

Tegemist on ilmselgelt ametliku vastuvõtuga, millel on tööalane eesmärk. Kui teie majast on kutsutud vaid turundus-, suhtekorraldus-, müügi-, klienditeeninduse või mõne teise osakonna töötajad, siis nende töö on selgitada ürituse raames külalistele, et parim firma ja parim toode tuleb teie majast. Raamatupidaja või mõni muu olulist ametit pidav ametiisik ei peagi olema kliendisuhete spetsialist. Lihtsalt võileibu sööma ei kutsuta sellisele peole kedagi. Sõna „pidu” on siinkohal isegi pisut kohatu, kuna oma maja inimesed teevad tööd. Küll aga eksib see juht, kes jätab osa inimesi oma asutuse töötajate peole kutsutama või kutsub mõned abikaasaga ning teised üksi. Sellist käitumist ei peeta sobilikuks. 

# Elmia

11.–14. novembrini Jönköpingis

11.–14. novembrini toimub Rootsis Jönköpingi linnas iga-aastane allhankemess Elmia Subcontractor, mis on suurim sellelaadne mess Põhja-Euroopas. Mess hõlmab masina-, metalli-, plastmassitööstust, elektroonikat jpm.

Messil on esindatud järgmised valdkonnad:

- toormaterjalid ja pooltooted;
- tooted ja komponendid;
- seadmed ja tööriistad;
- tootmismeetodid ja töötlemine;
- teenused ja organisatsioonid.

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda organiseerib 2008. aastal Elmia allhankemessil Eesti ettevõtjate hallis B03:18 ühisstendi, mille suurus on 84 m<sup>2</sup>.

Registreerimine on lõppenud.

Kokku registreerus seitse ettevõtjat.



Lisainfo: LIIS LIIVOJA

Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee

www.elmia.se/subcontractor



## EST 2008: Ökoturism

Ökoturismi valdkonna kontaktkohtumised 20.–22. novembrini Shanghais

Projekti toetab EU – Asia Invest Programm, mille ülesandeks on toetada ELi ja Aasia vahelist koostööd ning suurendada kahe regiooni kaubavahetust ja investeeringute mahtu.

Üritusel saab koguda teavet sihtturgude kohta ning arendada koostööd ökoturismi valdkonnas tegutsevate Aasia ettevõtjatega. Kohtumised toimuvad messi China International Travel Mart (vt ka: www.citm.com.cn) raames 20. ja 21. novembril.

Projektis võivad osaleda reisikorraldajad, teenusepakkujad ja konsultatsioonifirmad, varustuse tarnijad, hotellide ehitajad ning säästvate transpordilahenduste pakkujad, kes on seotud öko- ja säästva turismiga jne. Täpsem info www.italasia.it/est2008.

Lisainfo: LIIS LIIVOJA

Tel: 604 0081 • E-post: liis@koda.ee



## Ukraina suursaatkond Eestis

Ukraina suursaatkonnas Eestis asus 1. oktoobril tööle Ukraina Suursaatkonna koosseisus oleva Kaubandus-majandusmissiooni juhataja Pjotr Kutsenko, kelle ülesandeks on osutada kaasabi Ukraina ja Eesti Vabariigi vaheliste kaubandus-majandussuhete arengule.

Eesti organisatsioonid ja ettevõtted võivad leida endale kasulikku infot Ukraina seadusandlusest, statistikast, tollikorraldusest ja näitustegevusest järgmistelt aadressidelt Internetis:

- Ukraina Kaubandus-Tööstuskoda – www.ucci.org.ua
- Rahvuslik kompleks "Expocenter" (näitused ja messid) – www.expocenter.com.ua
- Ukraina Riiklik Statistikaakomitee – www.ukrstat.gov.ua
- Ukraina Riiklik Tolliteenistus – www.customs.gov.ua
- Ukraina Ülemraada – www.rada.gov.ua



PJOTR KUTSENKO

Ukraina Suursaatkonna  
Kaubandus-majandusmissiooni juhataja

Tel: 6015815

E-post: ukrtem.eesti@mail.ee

**Balti Arengufoorumi Tippkohtumine 2008****Baltic Development Forum Summit 2008****30. november – 2. detsember  
Kopenhaagen-Malmö**

Olete oodatud Balti Arengufoorumi 10. aastapäeva tippkohtumisele, mis sel aastal toimub Kopenhaagenis ja Malmös 30. novembrist kuni 2. detsembrini. Tippkohtumine käsitleb hetkel aktuaalseid teemasid: globaalse finantsilise ja poliitilise rahutuse piirkondlike mõjusid; tõhusamat regionaalset lähenemisviisi energia- ja kliimaküsimustele; panust ELi Läänemere piirkonna strateegiasse ning tööturu ja spetsialistide vajadusega seotud piirkondlike aspekte.

**Tippkohtumise teemad**

- **Energia ja kliima**  
Euroopa on hetkel veel kaugel sellest, et pakkuda integreeritud ja konkurentsivõimelist energiaturgu. Balti Arengufoorum püüab Euroopa energia- ja kliimaeesmärkide täitmisele koos huvigruppidega energiasektorist piirkondlikult kaasa aidata. Tippkohtumisel tutvustatakse ja arutatakse piirkondliku energiakoostöö parandamiseks vajalikke tegureid.
- **ELi Läänemere piirkonna strateegia**  
Euroopa Läänemere piirkonna strateegia on antud piirkonna jaoks kõige olulisem ja konkreetsem samm pärast ELi laienemist 2004. aastal. Balti Arengufoorumi tippkohtumisel käsitletakse lisaks strateegilist sisendit, mida esitletakse juunis 2009.
- **Tööturg ja spetsialistid**  
Balti regiooni piirkond toimib majanduslikult hästi, kuid elutähtis tingimus majanduse edasiseks seisukohalt on parandada tööturustruktuure ja soodustada spetsialistide tekkimist. Tippkohtumine jätkab teemaga, kuidas piirkonna konkurentsivõimet tõsta tööjõu mobiilsuse suurendamisega, innovatsioonisüsteemide täiustamisega ja tööjõu vaba liikumise põhimõtte jälgimisega ELis. Øresundi piirkond on üks näide edukast piirideülesest tööturuintegratsioonist.

Kaubanduskoja liikmetel on võimalik osaleda Balti Arengufoorumi tippkohtumisel soodustingimustel. Konverentsi maksumus on 500 eurot (lisanduvad majutuskulud ja lennupiletid).

**Lisateave:****KRISTINA BONDARENKO**

Tel: 604 0060 • E-post: kristina.bondarenko@koda.ee

www.bdforum.org

**Äriviisit Bulgaariasse  
17.–21. novembril**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös Eesti Saatkonnaga Bulgaarias korraldab seoses välisminister Urmas Paeti külastusega Bulgaariasse äriviisi, mis leiab aset 17.–21. novembril.

Väljalend Tallinnast on 17. novembril kell 15.20, tagasi jõuame 21. novembril kell 14.35, kasutame lendu Tallinn-Praha-Sofia-Praha-Tallinn. Visiidi raames osaleme 18. novembril Sofia Kaubanduskojas toimival Eesti-Bulgaaria majandus- ja kaubandussuhete seminaril, kohtume kohalike ettevõtjatega ja osaleme kontaktkohtumistel. Samuti külastame 19.–20. novembril Bulgaaria sadamalinna Burgast, kus tades lendu Sofia-Varna-Sofia ning bussitransfeeri Varnast Burgasesse, kus korraldame ärifoorumi ja kontaktkohtumised ning tutvume vaatamisväärsustega.

Visiidi maksumus on orienteeruvalt 16 500 krooni, millele lisandub osaliselt käibemaks, (lõplik hind sõltub lennupiletite broneerimise hetkest). Kõikidel üritustel ja vastuvõttudel osalemine ning muud kulutused on hinna sees.

Jääme ootama Teie osalemissoove!

**Lisainfo ja registreerimine:****LIINA LAINEN**

E-post: liina@koda.ee • Tel: 530 07085 • 606 0083

## Kingissepa alustavate ettevõtjate delegatsioon Jõhvis

3. detsembril kell 15.30-16.30 toimuvad Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, I korruse saal) kontaktkohtumised Kingissepa regiooni alustavate ettevõtjatega. Kogemusi vahetama ja ärikontakte sõlmima on oodatud reklaami, disaini, toitlustamise, sotsiaaltöö ja õmbluse valdkonna ettevõtjad Virumaalt, aga ka mujalt Eestist.

Nimi ja plaanitav tegevus	Potentsiaalsed partnerid	Kohtumise eesmärk
Aleksandra Varakina Disaini-, reklaami- ja fotostudio; piltide müük	Reklaamifirmad ja meenete valmistajad; kulumaterjalide tarnijad reklaamitoodete ja meenete valmistamiseks; reklaami ja meenete potentsiaalsed tellijad.	Klientide ja tarnijate leidmine, kogemuste vahetamine
Lidia Voronova Pererestoran (puhkus koos lastega)	Firmad, kes pakuvad vabaaja veetmist koos lastega (restoranid, lastetoad, mänguplatsid).	Kogemuste vahetamine
Julia Darovskaja Treeningukeskus (sotsiaaltöö)	Sotsiaalorganisatsioonid, psühholoogid-konsultandid, kõrge korporatiivse kultuuriga firmad.	Klientide leidmine, ühisprojektide teostamine
Nadežda Luptova Naiste õmblusateljée	Erinevate rõivaste õmblusateljeed, kangaste ja manuste tarnijad, igapäevaste ja korporatiivsete rõivaste potentsiaalsed tellijad.	Klientide ja tarnijate leidmine, kogemuste vahetamine
Olga Titoikina Usaldustelefon, personaliagentuur, vabaaja veetmise keskus	Usaldustelefon, psühholoogid-konsultandid, vabaaja veetmise keskus.	Kogemuste vahetamine, klientide vahetamine
Jelena Grigorjeva Puhastusteenused	Puhastus- ja koristusteenust osutavad ettevõtted.	Soovib koolitust

Lisainfo ja registreerimine: **MARGUS ILMJÄRÜ** • Kaubanduskoja Jõhvi esindus • Tel: 337 4950 • E-post: [margus@koda.ee](mailto:margus@koda.ee)

## Kontaktpäev 12. novembril Kaubanduskojas: Läti firmad otsivad koostöövõimalusi!

12. novembril on Kaubanduskoja II korruse saalis algusega kell 10.00 võimalik kohtuda Läti firmadega, kes otsivad Eestis koostöövõimalusi:

- **L4 SIA** ([www.L4.lv](http://www.L4.lv)). Veevärgi- ja kanalisatsioonivõrkude projekteerimine, tehniline järelevalve, konsultatsioonid. Teede, sildade, tunnelite projekteerimine ja nende tehnilise olukorra hindamine, geotehnilised uuringud. Liiklusohutuse projektid.
- **Lipo SIA** ([www.lipocandy.com](http://www.lipocandy.com)). Želeekommide, marmelaadi ning mänguasjade-kujuliste kommide valmistamine. Otsivad võimalusi oma toote müümiseks Eestis.

Kohtumised firmadega on tasuta. Rohkem infot on võimalik saada Kaubanduskoja Teenuste osakonnast. Palume eelnevalt registreeruda!

Lisainfo ja registreerimine: **VIIVE RAID** • Tel: 604 0092 • E-post: [viive@koda.ee](mailto:viive@koda.ee)





## Seminar: Sihtturg – Ukraina

27. novembril Kaubanduskojas

27. novembril algusega kell 9.30 toimub Kaubanduskojas II korruse saalis järjekordne sihtturuseminar Ukrainast. Seminari korraldavad Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Eesti Suursaatkond Kiievis, Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus ja Ukraina Suursaatkond Tallinnas. Päevajuht on Margus Solnson, majandusnõunik Eesti saatkonnas Kiievis.

- 9.35 Avasõnad
- 9.40 Poliitiline olukord Ukrainas – valimiste ootuses, äri ja poliitika seostest
- Jaan Hein, Eesti suursaadik Ukrainas
  - Pavlo Kirjakov, Ukraina suursaadik Eestis
- 9.50 Ukraina majanduse olukord rahvusvahelise majanduskriisi taustal
- Rahvusvaheliste pankade esindajad Ukrainas
  - Ukraina esindaja (Ukraina Keskpang)
- 10.15 Arutelu
- 10.30 Ukraina põllumajandusest – 2008. aastal kõige kiiremini kasvanud sektor
- Ukraina kaubandusesindaja Pjotr Kutsenko
  - Ettevõtja kogemus
- 10.50 Kohvipaus
- 11.20 Eesti ärist Ukrainas – riigi võimalused ettevõtete ja ettevõtjate toetamisel
- Denis Priimägi, EASI esinduse direktor Ukrainas
  - Margus Solnson, Eesti Vabariigi Suursaatkonna Kiievis majandusnõunik
- 11.45 Ettevõtete töökogemustest Ukrainas
- Eesti ettevõtete esindajad
- 12.35 Küsimused saalile ja seminari lõpetamine

Osavõtutasu on 300 krooni, hinnale lisandub käibemaks. Palume seminarile eelnevalt registreeruda! Registreerumistähtaeg on 24. november.



Eesti Välisministeerium  
ESTONIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS



EAS  
Enterprise Estonia

Lisainfo ja registreerimine: VIIVE RAID • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

## Kordusseminar Kuidas määrata firma väärtust? 2. detsember

Seminar toimub 2. detsembril kell 10.00–16.00 Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn). Selgitusi jagab ja küsimustele vastab Rita Ilisson, finantsanalüütik ja konsultant, Raamatupidamise Toimkonna esimees 1993–2001, raamatu „Finantsanalüüs ja planeerimine“ autor.

Käsitlemisele tulevad järgmised teemad:

Hea raamatupidamistava ja äriseadustiku seosed

- Äriseadustiku sätete seosed ühinemiste ja kontserni arvestusega
- Ostuanalüüs – õiglane väärtus (harilik väärtus) – mõõdetuna turuväärtuse, puhastulu, kulumeetodi või diskonteeritud rahavoogude baasil
- Soetatud varade ja kohustuste hindamine IFRS 3 „Äriühendus“ alusel

Äriühendused

- Firmaväärtuse määratlemine
- IAS 36 „Vara väärtuse langus“ ja vara väärtuse testi teostamine
- Rahavoogusid genereeriva üksuse väärtus
- Kaasatavad rahavood, diskonteerimismäär ja eeldatav kasv

Ettevõtte väärtus

- Ettevõtte väärtus
- Vabad rahavood 1 – vabad rahavood varadelt
- Vabad rahavood 2 – vabad rahavood omanikele
- Fama-French lähenemine: omakapitali hind = ettevõtte investeeringute sisemine intressimäär
- Võrdlusmeetod, finantsuhtarvud, CAPM, EVA, EBITDA, NOPAT ja NOPLAT

Osalustasu on Kaubanduskoja liikmetele 800 krooni, mitteliikmetele 1600 krooni (lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad materjalid ning lõuna ja kohvipausid.

Info ja registreerimine:

**TOOMAS HANSSON**

Tel: 744 2196

E-post: toomas@koda.ee



**Seminar 14. novembril kell 10.00 Eesti Kaubandus-Tööstuskojas:**

## Tehniliste normide teavitamise kohustus Euroopa Liidu siseturul

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium (MKM) koostöös Eesti Kaubandus-Tööstuskojaga (Koda) kutsuvad osalema infopäeval, kus tutvustatakse võimalust kaasa rääkida ELi liikmesriikides algatatud tehniliste normide eelnõude kujundamisel. Lisaks kommenteerimisele võimaldab see Eesti tootjal ennast kurssi viia lähijal jõustuvate tehniliste normidega just temale olulistes sihttururiikides.

Infopäev toimub 14. novembril kell 10.00–14.00 Eesti Kaubandus-Tööstuskojas, Toom-Kooli 17. Infopäeval esinevad Christos Kyriatizis ja Bernd Hartung Euroopa Komisjonist ning Karl Stern MKMst.

Euroopa Liidu siseturu üheks eeliseks on kaupade vaba liikumine liikmesriikide vahel. Seda vabadust võivad aga takistada liikmesriikide poolt kehtestatud tehnilised kaubandustõkked. Valitsuste eesmärk on erinevate tehniliste kaubandustõkete kehtestamisel kaitsta oma tarbijat võimalike ohtude eest, mida turul pakutavad tooted võivad tekitada. Samal ajal kui tarbija kaitse on tagatud, võib kehtestatav norm saada tõkkeks kaupade vabale liikumisele ning takistada näiteks Eesti ettevõtjal teise liikmesriigi turule oma kaupu müümast. Infopäeval tulebki lähemalt juttu ELi poolt seatud kohustusest teavitada Euroopa Komisjoni ja liikmesriike kõigist siseriiklike õigusaktide eelnõudest, mis sisaldavad tehnilist normi.

Kaubanduskoja kodulehel on Eesti ettevõtjatel avaldatud tehnilise normi eelnõude osas reaalne võimalus oma arvamus või kommentaarid Kaubanduskojale esitada, kes omakorda edastab need MKMi asjakohasele kontaktpunktile ([www.koda.ee](http://www.koda.ee) Majanduspoliitika, Tehniliste normide eelnõud).

### Päevakava

- Direktiiv 98/34 ja siseturg – tehnilistest normidest teavitamise eesmärgid
- Teavitamise protseduurist täpsemalt
- Teavitamise ajastamine ja Komisjonile edastatav dokumentatsioon
- Teavitamise puudumisega seotud õiguslikud tagajärjed
- Protseduuri tulemused (ja statistika)
- Teavitamisprotseduuri tutvustamine TBT lepingu raames ja selle seosed 98/34 teavitamisprotseduuriga
- Teavitamisprotseduuri nägemus ja korraldus Eestis (küsimused ja vastused)
- Kokkuvõte

Seminaril osalemine on tasuta. Palume eelnevalt registreeruda!

### Lisainformatsioon ja registreerimine:

**KATI VAIBLA**

Tel: 604 0080

E-post: [kati.vaibla@koda.ee](mailto:kati.vaibla@koda.ee)

### Messikoolitused:

## Tulemuslik messiturundus – töö enne messi, messi ajal ja peale messi!

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Ettevõtluse Arendamise Sihtasutusega messikoolitused suuremates Eesti linnades. Esimesed koolitused leiavad aset detsembris 2008.

### 9. detsembril kell 9.00–17.00

Eesti Kaubandus-Tööstuskojas, Toom-Kooli 17, Tallinn (eestikeelne)

### 10. detsembril kell 9.00–17.00

Eesti Kaubandus-Tööstuskojas, Toom-Kooli 17, Tallinn (venekeelne)

### 11. detsembril kell 9.00–17.00

Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž, Ringi 35, Pärnu (eestikeelne)

Tooteid ja teenuseid ning nende omadusi peab klientidele järjest rohkem ja täpsemalt selgitama, kuna valik, mis turule jõuab, on väga mitmekesine ja muudab otsuse langetamise kliendile raskeks. Üha tiheneva konkurentsi tingimustes hakkavad äris järjest enam tähtsust omama isiklikud suhted. Nende arendamiseks pole paremat kohta kui messid või näitused, kus on võimalik suhelda ja otsest kontakti saavutada potentsiaalse või ammuse äripartneriga. Et messil osalemine oleks edukas, vastaks ettevõtte ootustele ja tagaks tehtava investeeringu tasuvuse, tuleb kindlasti pikalt ja põhjalikult planeerida messil osalemist, realiseerida messil püstitatud eesmärgid ning teha sihikindlalt järeltööd saadud kontaktidega peale messi. Antud koolituse käigus antakse põhjalik ülevaade kõikidest etappidest ning jagatakse kasulikke näpunäiteid.

### Seminaril leiavad käsitlust järgmised teemad:

- Messi valik – konkurentseelise, sihtturg
- Messi ettevalmistus – eesmärgid, messiboksi planeerimine, meeskond, eelarve, logistika, ühisstendid, kliendisuhetud, messiturundus
- Messiboks – messiboksis osalemine, töökorraldus, klientidega suhtlemine, mida teha, mida mitte
- Järeltöö pärast messi – tulemuste analüüs, edasised sammud

Messikoolitused viib läbi Jakob Saks, kes on pikaajalise praktilise kogemusega eksportöör, tunnustatud koolitaja ja konsultant. Viimase kuue aasta jooksul on ta organiseerinud erinevatele ettevõtjatele messistende mitmel rahvusvahelisel messil aastas (sh Aasia, Euroopa, Põhja-Ameerika). Tal on 11 aastat ekspordijuhtimise kogemust (sh 5 aastat töötades väljaspool Eestit) ning magistr kraad Copenhagen Business School'ist.

Osalustasu koolitusel on 300 krooni päev (hind sisaldab käibemaksu). Palume eelnevalt registreeruda.



### Lisainformatsioon ja registreerimine:

**LIIS LIUVOJA** • Tel: 604 0081 • E-post: [liis@koda.ee](mailto:liis@koda.ee)

„Kuidas olla oma töös

loov ja innovaatiline?”



## Koolitussari „Ettevõtluse eduks”

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja eestvedamisel koostöös Eesti Panga, Arengufondi, Eesti Konjunktuuriinstituudi, Tartu Ülikooli Ettevõtluskeskusega ja SA Innove, algab üldhariduskoolide ja kutseõppeasutuste majandusõpetajatele suunatud koolitussari „Ettevõtluse eduks”.

Koolituspäeva esimeses pooles uurime viimaseid arenguid majanduses. Esinevad asjatundjad Eesti Arengufondist, Eesti Pangast, Eesti Konjunktuuriinstituudist. Koolituspäeva teine pool on praktilisema suunitlusega - „Kuidas olla oma töös loov ja innovaatiline?” - erinevate projektide raames valminud õppematerjale, uusi õppemeetodeid jne. tutvustavad Tartu Ülikooli Ettevõtluskeskus ja SA Innove.



Koolitussarja toetab  
Majandus- ja  
Kommunikatsiooniministeerium

### KOOLITUSPÄEVAD TOIMUVAD:

19. novembril kell 10.00 – 17.00  
Haapsalu Kutsehariduskeskuses, Ehitajate tee 3 Uuemõisas;

20. novembril kell 10.00 – 17.00  
Pärnumaa Kutsehariduskeskus, Niidupargi 8,12.

### KOOLITUSPÄEVA OSALUSTASU:

150 krooni (+km). Hind sisaldab toitlustamist.

### REGISTREERIMINE:

[www.koda.ee](http://www.koda.ee)  
E-post: [tiia@koda.ee](mailto:tiia@koda.ee)

### LISAINFO:

Tiia Randma  
Tel: 604 0065  
E-post: [tiia@koda.ee](mailto:tiia@koda.ee)

# Kuidas jääda ellu majanduslanguse ajal – teeviit ettevõtjale

Seminar toimub 24. novembril Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)

Seminar on suunatud eelkõige ettevõtete tegevjuhtidele, arendusjuhtidele, finantsjuhtidele ja personali juhtidele, et kolleegide kogemuste põhjal saada kasulikke infot ja praktilisi näiteid oma ettevõtte tugevdamiseks praeguse majanduslanguse ajal. Seminaril räägitakse milline on lähituleviku majandusprognos, kuidas vältida raskustesse sattumist ja „jääda ellu“ ning milliseid vigu on võimalik vältida. Kuidas suurendada ettevõtte konkurentsivõimet, optimiseerida ressursse ja restructureerida ettevõtet?

## Päevakava:

- Ülevaade Soomes 1990. aastatel toimunud „lama“ ehk majanduslanguse kohta
  - Soome „lama“ olulisemad probleemid;
  - Kriisi sisu: valitsuse, pangandussektori, tarbijate ja meedia olulisemad tegevused ja vead
 Taisto Kangas
- Ülevaade Eesti majandusolukorrast eile, täna ja homme  
Leev Kuum
- Soome „lama“ perioodi ja Eesti praeguse majandusolukorra võrdanalüüs ja ühised jooned  
Taisto Kangas ja Leev Kuum
- Tegutsemise strateegiad ja juhtimisvõtted ettevõtjale (praktilised sammud/protseduurid enne kriisi, kriisi ajal, peale kriisi)  
Taisto Kangas
- Praktilised näited personali restructureerimisest ja ettevõtte tugevdamisest liitmise teel (Maksu- ja Tolliameti liitmise näitel). Praktilised soovituselised ressurside optimiseerimiseks.  
Aivar Rehe
- Kaks näidet:
  - Ettevõtte, kes „jäi ellu“
  - Ettevõtte, kes „ei jäänud ellu“
 Taisto Kangas



## TAISTO KANGAS

Helsinki Majandusülikooli professor, endine pangajuht

Taisto Kangas töötas aastatel 1964–1970 Oulu Investeeringipanga kontorijuhina. 1970–1974 jätkas ta sama panga kommunikatsiooni- ja turundusjuhina ning Oulu piirkonnapanga kommunikatsiooni- ja turundusjuhi ülesannetes aastatel 1974–1981. 1981–1992 jätkas ta karjääri Oulu Panga juhina, aastatel 1992–1993 Soome Investeeringipanga osakonnajuhina, Soome Ühispaniga Kempelee filiaalijuhina kohusetäitjana 1995–1998. 1997–1998 oli ta Merita-Nordpanga Oulu-Höyhty tegevjuht. Tema doktoritöö teemaks oli: „Soome panganduskriisi piirkondlik ulatus“. Oma väitekirjas tunnistas ta, et Soome Pank (Keskpank) oli süüdi 1990. aastatel toimunud Soome üleriigilise majanduslanguse süvenemises. Praegu töötab Taisto Kangas Helsinki Majanduskooli organisatsiooni ja juhtimise õppetooli teadurina.



## AIVAR REHE

Sampo panga juhatuse esimees ja Eesti Pangaliidu juhatuse esimees, Aasta Ärimees 2007

Aivar Rehe on lõpetanud Tallinna Polütehnilise Instituudi majandusteaduskonna tööstuse juhtimise ja planeerimise eriala. Ta on töötanud Eesti Hoiupanga ning Hansapanga juhatuses. Aastail 2004–2006 töötas Aivar Rehe Eesti Maksu- ja Tolliameti peadirektorina, mille eest omistati talle aastal 2007 Valgetähe III klassi teenetemärk. Alates 2006. aastast töötab Aivar Rehe Sampo Panga juhatuse esimehena ning mais 2008 nimetati ta Eesti Pangaliidu juhatuse esimeheks. EBSi Nõukoda valis Sampo Panga juhatuse esimehe ja Eesti Pangaliidu juhatuse esimehe Aivar Rehe Aasta Ärimeheks 2007.



## LEEV KUUM

Eesti Konjunktuuriinstituudi juhtivteadur

Leev Kuum on lõpetanud Tallinna Polütehnilise Instituudi majandusteaduskonna kaubanduse erialal, 1963–1966 õppis Moskva Plehhanovi-nimelise rahvamajanduse instituudi aspirantuuris. Leev Kuum on Eesti Konjunktuuriinstituudis majandusanalüüsiga tegelenud juba 40 aastat. Leev Kuum on avaldanud 3 majandusalast monograafiat ning üle 50 erialase teadusliku artikli. Ta on tunnustatud õppejõud ja hinnatud majandusanalüütik, kelle peamistest uuringuteemadest Eesti Konjunktuuriinstituudis peab kindlasti mainima Ettevõtte konkurentsivõime hindamise meetodika väljatöötamist ja edasiarendamist, Eesti rahvusvahelise konkurentsivõime uurimist jakonkurentsivõime Aastaraamatu koostamist ning muidugi Eesti majandusarengu prognoose.

Seminari osalustasu on Kaubanduskoja liikmetele 750 krooni ja mitteliikmetele 1500 krooni. Hinnale lisandub käibemaks.

Lisainformatsioon ja registreerimine: LIINA PELLO • Tel: 604 0091 • E-post: liina.pello@koda.ee

## Kaubanduskoda pakub ruume ürituste korraldamiseks

Kaubanduskoja esinduslikes ruumides, aadressil Toom-Kooli 17 on võimalik läbi viia koosolekuid, esitlusi või seminare. Valida on viie erineva suuruse ja funktsionaalsusega ruumi vahel.

Nõukogu saali (I korrusel) mahub ovaalse laua (paigutust muuta ei saa) ümber istuma 18 inimest. Sobib suurepäraselt koosolekute ning seminaride läbiviimiseks.

Konverentsisaal (II korrusel) mahutab kuni 50 kohta ning annab mitmeid erinevaid võimalusi toolide-laudade paigutamiseks. Parim koht koolituste, koosolekute ja presentatsioonide läbiviimiseks. Saalis on konditsioneer.

Suurde keldrisaali on võimalik paigutada kuni 40 istekohta ning tühjana mahutab see pea kaks korda rohkem inimesi. Sobilik väga pidulikeks sündmusteks, vastuvõttudeks ning seminarideks.

Väikest keldrisaali, mis mahutab kuni 16 kohta võib kasutada koosolekute ning väiksemate koolituste korraldamiseks.

Kamina- ja klaassaalis on 25 kohta, koos laudadega 16 kohta. Kamina- ja klaassaali üüritakse välja ainult koos. Lisaks on võimalik kasutada sisehoovi.

Kõikide saalide puhul on võimalik kasutada grafoprojektorit ja pabertahvli. Nõukogu-, konverentsi- ja kaminasaalis on olemas wifi.

Lisatasu eest saab kasutada laptopi ja dataprojektorit. Samuti on võimalik korraldada kohvipause koos suupistete ja karastusjookidega. Saalid tuleks broneerida vähemalt 10 päeva enne ruumide kasutamist.

	Hind liikmele	Hind mitteliikmele
<b>Väike keldrisaal (15 kohta)</b>		
Tööpäeval 9.00-17.00	300/tund	600/tund
Väljaspool tööaega	600/tund	1200/tund
1 päev (9.00-17.00)	1920/päev	3840/päev
2 päeva (9.00-17.00)	1680/päev	3360/päev
3 või enam päeva (9.00-17.00)	1440/päev	2880/päev
<b>Kamina- ja klaassaal (25 kohta), konverentsisaal (60 kohta), nõukogu saal (18 kohta), suur keldrisaal (40 kohta)</b>		
Tööpäeval 9.00-17.00	400/tund	800/tund
Väljaspool tööaega	800/tund	1600/tund
1 päev (9.00-17.00)	2560/päev	5120/päev
2 päeva (9.00-17.00)	2240/päev	4480/päev
3 või enam päeva (9.00-17.00)	1920/päev	3840/päev
<b>Tehnika rent ja paljundamine</b>		
Dataprojektor	100/tund	125/tund
Laptop	50/tund	75/tund
Paljundus	1kr/lk	2kr/lk

Lisainformatsioon ja broneerimine:  
**ENE KLEMENT**

Tel: 604 0060

E-post: koda@koda.ee

Broneerimiseks võite ära täita tellimislehe, mille leiате Kaubanduskoja kodulehelt teenuste rubriigist, ruumide üürimise alt:  
<http://www.koda.ee/?id=1142>

## RIIGIHANKETEATED

### Ühendkuningriik

- Hange jalatsite, sh ka kaitsejalatsite ostmiseks. Tähtaeg 18.11.2008. **Kood 2155**
- Hange turbiinide rootorite, auru- turbiinigeneraatori ja seonduva aparatuuri, turbogeneraatoragregaatide, turbogeneraatori juhtaparatuuri, auruturbiinide ning selle osade, generaatorite, generaatorseadmete, elektrimootorite, generaatorite ja transformatorite, turbogeneraatorite, magnetite ostmiseks. Tähtaeg taotluste esitamiseks 20.11.2008. **Kood 2156**
- Hange sisetelevisiooni aparatuuri, sisetelevisioonisüsteemi teenuste, suletud seiresüsteemide, sisetelevisiooni kaamerate ostmiseks. Tähtaeg taotluste esitamiseks 01.12.2008. **Kood 2157**
- Ostetakse köisronimise varustust. Tähtaeg taotluste esitamiseks 01.12.2008. **Kood 2158**
- Elektersideadmete ja -tarvikute tarne (originaalkeeles: *The Provision of Telemedicine Equipment*). Tähtaeg 17.11.2008. **Kood 2159**
- Hange haagiste ostmiseks. Tähtaeg 28.11.2008. **Kood 2160**
- Ostetakse veepuhastusseadmeid (originaalkeeles: *Supply of Reverse Osmosis Water Treatment Plant to supply treated water to Renal Dialysis Unit in new hospital in Saint Andrews*). Tähtaeg 06.11.2008. **Kood 2161**
- Ostetakse mappe (originaalkeeles: *Case Note Folders*). Tähtaeg 01.12.2008. **Kood 2162**
- Hange voodipesu ja haiglapesu ostmiseks. Tähtaeg taotluste esitamiseks 07.01.2009. **Kood 2163**

### Soome

- Hange raudteerööbaste hoolusteenuste osutamiseks. Tähtaeg 28.11.2008. **Kood 2164**
- Ostetakse hambaravi tarbekaupu (originaalkeeles: *Suun terveydenhuollon tarveaineet, oikomishoidon tuotteet ja hk-instrumentit*). Tähtaeg taotluste esitamiseks 21.11.2008. **Kood 2165**
- Hange päästeautode ostmiseks. Tähtaeg 08.12.2008. **Kood 2166**
- Ostetakse mänguväljakute tarvikuid ning linnamööblit. Tähtaeg 18.11.2008. **Kood 2167**
- Ostetakse trafosid. Tähtaeg 12.11.2008. **Kood 2168**

### Rootsi

- Hange tuuleturbiinide ja tuuleturbiinide generaatorite ostmiseks. Tähtaeg 09.12.2008. **Kood 2169**
- Hange värvkatte uuendustööde, tapeetimistööde ning hoonete värvimistööde teostamiseks. Tähtaeg 04.12.2008. **Kood 2170**
- Ostetakse mänguväljakute tarvikuid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks on 11.12.2008. **Kood 2171**
- Hange spordivahendite, spordikaupade ja -varustuse, vaba aja veetmise varustuse ostmiseks. Tähtaeg 11.12.2008. **Kood 2172**
- Hange muruniidukite, traktorite, käies juhitavate põllutööriikide ostmiseks. Tähtaeg on 11.12.2008. **Kood 2173**
- Ostetakse looduslikku liiva. Tähtaeg 14.11.2008. **Kood 2174**

### NATO

- Itaalia infosüsteemide hange (*Information Systems*). Tähtaeg 27.11.2008

- Tuletõrjejaama metallehitustööde hange. Tähtaeg 19.11.2008
- Tuletõrjejaama seksioonivärvade hange. Tähtaeg 19.11.2008
- Tuletõrjejaama kardinaeinte pindamine. Tähtaeg 19.11.2008
- Otsitakse programmijuhi assistenti. Tähtaeg 02.12.2008\*
- Ehitus- ja renoveerimisteenuste hange Papa õhubaasis, Ungari. Tähtaeg 15.11.2008
- Äriprotsesside ülevaate koostamise hange NAEW&C Force projektiraames. Tähtaeg 30.10.2008
- Tugiteenuste hange DCIS programmi integratsiooni läbiviimisel. Tähtaeg 24.11.2008
- Küberkaitse programmi koordineerimise (C4I) hange. Tähtaeg 24.11.2008
- NATO rahvusvahelise hankekongursi eelteade. Hanke sisu – NATO infoturbe akrediteerimise toetamine (Virginia, USA). Tähtaeg 24.11.2008
- Arvuti andmebaasi väljaarendamine. Tähtaeg 24.11.2008
- Meditsiinilise evakueerimise teenuste hange (Bosnia, Herzegovina). Tähtaeg 24.11.2008

### Gruusia

- Samtskhe-Javakheti maantee rekonstrueerimise hange Gruusias.
- Alhalkhalaki raudteesõlme ja -jaama väljaehitamise hange. Hanke dokumente väljastatakse Gruusias ajavahemikul 23. oktoober – 24. november 2008.

Täpsem info:  
**LEA RAASAMAA**

Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee

## KOOSTÖÖPAKKUMISED

- Ukraina põllumajandusseadmete ning varuosade tootja otsib edasimüüjat. **Kood 12115**
- Valgevene taimse ja loomse rasva baasil toodetud toiduainete (sinep, majonees, kastmed jne) tootjat otsib välisinvestorit. **Kood 12116**
- Armeenia alustav ettevõtte otsib vastastikust koostööd eeterlike õlide tootjaga. **Kood 12117**
- Leedu soojustisoleerivate materjalide (originaalkeeles: *thermo-insulating material for buildings and packages of polystyrene*) tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12118**
- Leedu logistikaettevõtte otsib koostööd ettevõtetega samast valdkonnast. **Kood 12119**
- Prantsuse linnamööbli tootja otsib taaskasutatud materjalidest detaile (originaalkeeles: *blade-shaped profiles of different sections sizes made of recycled rubber and plastic*). **Kood 12120**
- Kreeka haiglaravustuse tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12121**
- Prantsuse piimatoodete hulgi-müüja otsib jaemüüjaid. **Kood 12122**
- Prantsuse ettevõtte pakub tõlke-teenuseid (*translation, interpreting, language training, transcription, voice-over, subtitling in all languages and all fields*). **Kood 12123**
- Inglismaa ettevõtte otsib puukütetel katlamajde (originaalkeeles: *automatically fed wood chip boilers*) tootjat. **Kood 12124**



Täpsem info:  
**JULIA MALEU**

Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee

## ÕNNITLEME NOVEMBRIKUU JUUBILARE!



30

TARTU NÄITUSED AS

liige alates 1988

25

TALBOKS AS

liige alates 1998

15

BEVI EST OÜ

liige alates 1998

CARGO HANDLING AS

liige alates 2000

CORTEX EESTI AS

liige alates 2002

EESTI TOIDUAINE-

TÖÖSTUSE LIIT

liige alates 1990

ERIFOON OÜ

liige alates 2001

FASTWAY AS

liige alates 1997

FERTILITAS AS

liige alates 2002

GASPRE OÜ

liige alates 2001

GEOMARK AS

liige alates 1997

INGRID PROOSI

ÕIGUSBÜROO OÜ

liige alates 1999

INVARU OÜ

liige alates 1997

KAARE VARA OÜ

liige alates 2005

KLOTAX OÜ

liige alates 2000

KOSE MÖÖBEL AS

liige alates 1997

LAERTES OÜ

liige alates 1998

LEMEKS AS

liige alates 1996

LOODUSTOODE OÜ

liige alates 1997

OILTANKING TALLINN AS

liige alates 1997

OLLMANN GRUPP OÜ

liige alates 1999

PEPSICO EESTI AS

liige alates 1995

RIMI EESTI FOOD AS

liige alates 2001

SANSERV AS

liige alates 2002

SISUSTAJA AS

liige alates 1998

UNIPLAST OÜ

liige alates 1998

VIKING MOTORS AS

liige alates 1997

VIP REISID OÜ

liige alates 2001

VÄNDRA SAETERITUS AS

liige alates 1998

10

ASPER BIOTECH AS

liige alates 2000

ATI GRUPP OÜ

liige alates 2002

BALTI LOGISTIKA AS

liige alates 1999

BALTIC INTERTEX OÜ

liige alates 2003

DEFORE OÜ

liige alates 1996

DEMIDOV INDUSTRIES AS

liige alates 2001

EESTI

ILUTULESTIKUD OÜ

liige alates 2000

FLEXOIL OÜ

liige alates 2008

FORWARD BÜROO OÜ

liige alates 1999

KESKPUNKT OÜ

liige alates 2002

KOOPIA NIINI

&amp; RAUAM OÜ

liige alates 2003

MARDULA OÜ

liige alates 2007

MEL-LEA OÜ

liige alates 2008

SAAJOS AS

liige alates 1999

SANDOVAL OÜ

liige alates 2008

STONERIDGE

ELECTRONICS AS

liige alates 2003

UKRAMET OÜ

liige alates 1999

YIT EHTUS AS

liige alates 1995



www.koda.ee

Kaubanduskoda koostöös Raadio Kukuuga kutsuvad kuulama saadet

## MAJANDUSRUM

kolmapäeviti kell 11.00–12.00,  
kordusena kolmapäeva õhtul kell 20.00–21.00

Kuku raadio ja Kaubanduskoda koostöös valmiv saade „Majandusruum” toob kuulajani majanduse aktuaalsed teemad.

Saade on eetris kolmapäeviti kell 11.00–12.00, õhtul kell 20.00–21.00 ja kolmapäeva ööl vastu neljapäeva kell 03.00–04.00. Saatejuht on Vallo Toomet.

Saateid on tagantjärele võimalik kuulata ka KUKU raadio arhiivist <http://podcast.kuku.ee/saated/majandusruum/>.Toimunud saadete kohta vaata lisaks Kaubanduskoda kodulehelt <http://www.koda.ee/?id=6957>.

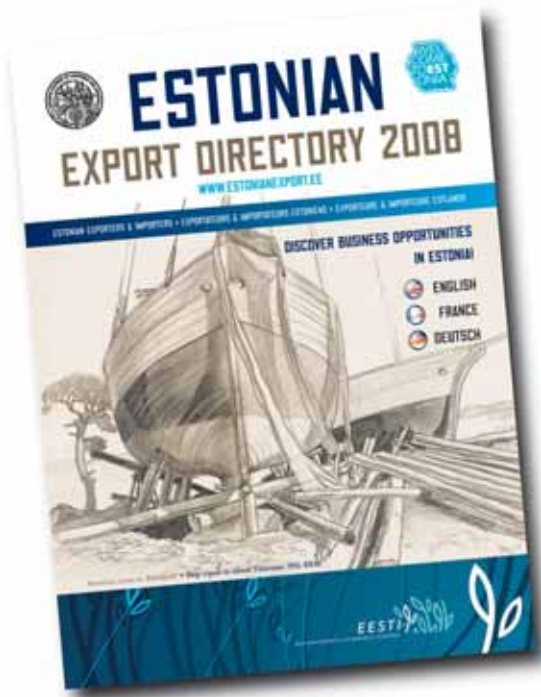


**EKSPORT ON EESTI MAJANDUSE TULEVIK.**

# ESTONIAN EXPORT DIRECTORY

**2009. AASTA VÄLJAANDE KOOSTAMINE KESTAB 7. NOVEMBRINI.**

**KASUTA VÕIMALUST LEIDA UUSI KONTAKTE JA PARTNEREID NING AVALDA SELLES OMA ETTEVÕTTE ANOMED.**



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda annab 2009. aastal Estonian Export Directory't välja juba 14. korda.

See on ettevõtjate töövahend, mis aitab Eesti firmadel oma kaupu ja teenuseid välisriikidele viia ja mujalt maailmast partnereid leida.

Mahukas väljaanne tutvustab Eestit mujal maailmas, sest isaks ettevõtete kataloogile sisaldab ekspordikataloog "Estonian Export Directory" ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestit ettevõtlust alustada.

Kogu see teave on raamatus nii inglise, saksa kui ka prantsuse keeles. Väljaanne saab olema ka CD-l ja internetis.

2008. aasta raamat ja CD on tasuta saadaval Kaubanduskojas ning internetis [www.estonianexport.ee](http://www.estonianexport.ee). Küsi telefonil **604 0060** või [koda@koda.ee](mailto:koda@koda.ee).

Küsi infot reklaami ja andmete avaldamise kohta Kaubanduskoja koostööpartnerilt:  
InfoAtlas AS – Tel: 626 6988

Lisainfo väljaande kohta: Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: [piret@koda.ee](mailto:piret@koda.ee)



# Euroopa on imeväike!

osta pilet [www.estonian-air.ee](http://www.estonian-air.ee)

Berliin al 1604.-

Düsseldorf al 2444.-

Amsderdam al 2444.-

Hamburg al 1604.-

Varssavi al 2444.-

Stuttgart al 2527.-

Zürich al 2444.-

Göteborg al 2444.-

Luksemburg al 2644.-

...ja veel ligi 100 sihtkohta üle Euroopa!

\*Hinnad kehtivad kuni 31.03.2009 või kuni pileteid jätkub  
\*\*Ühe suuna hind algusega Tallinnast, sisaldab kõiki makse ostes  
pileti aadressil [www.estonian-air.ee](http://www.estonian-air.ee). Lisainfo tel. 6401160.

[www.estonian-air.ee](http://www.estonian-air.ee)

 **ESTONIAN AIR**