



NR 18 • 17. OKTOOBER 2012 • IGA LIIGE LOEB!



EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA

TEATAJA



23. OKTOOBRI
TOIMUB VISIOONISEMINAR

TEHNOLOOGIA ARENG JA
**TULEVIKU
TÖÖKOHT**

Loe lähemalt lk 19

TÄNA TEATAJAS:

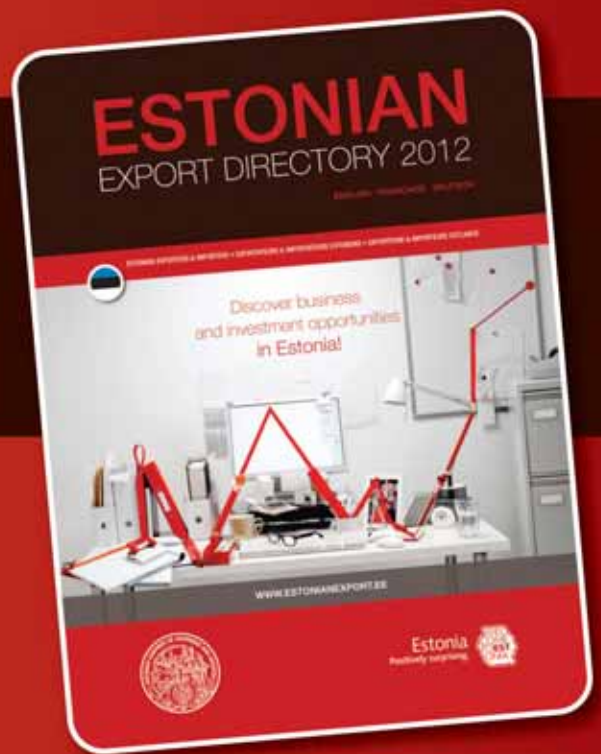
Pärnumaa •
vastutustundlik ettevõtja –
AS Wendre ja Peter Hunt

**Ettevõtjad tulevad •
koolidele appi**

**Kas Euroopa •
tunnistab oma vigu?**

ESTONIAN EXPORT DIRECTORY

- Mahukas töövahend ettevõtja jaoks nii siin- kui sealpool piiri
- Aitab leida uusi koostöövõimalusi ja partnereid
- Tutvustab Eestit ja Eesti majandust mujal maailmas
- Näpunäited Eestis äri alustamiseks
- Enam kui 1000 Eesti ettevõtja tutvustused
- Raamat ja aina laienev veebileht WWW.ESTONIANEXPORT.EE
- Inglise, saksa ja prantsuse keeles



KASVATA OMA ETTEVÖTTE KONKURENTSIVÕIMET!

Avalda väljaandes oma ettevõtte andmed ning leia uued koostöövõimalused ja partnerid!

Käimas on 2013. aasta väljaande koostamine. Osalema on oodatud kõik Eesti ettevõtted, kes on huvitatud oma kaupade või teenuste pakkumisest või omavad potentsiaali laienemiseks ekspordi-impordi turgudele. Väljaande koostamine toimub 2012. aasta septembrist detsembrini.

2013. aasta jaanuaris ilmub „Estonian Export Directory” juba kaheksateistkümnendat korda. Sellest praktilisest ärikataloogist on saanud Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja kohalike import-eksportööride tähtsaim ning esinduslikem väljaanne. EED tugevaimaks küljeks on laialdased levikanalid, milleks on suur hulk kaubanduskodasid, impordi-eksporti agentuure, Eesti välisosaatkondi ja EAS-i välisesindusi ning muid asjakohaseid organisatsioone peaaegu 80 riigis.



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

Info reklaami ja andmete avaldamise kohta Kaubanduskoja koostööpartnerilt:
Ekspress Hotline AS – Tel: 626 6910

Info väljaande kohta:
Piret Salmistu, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, tel: 604 0060, piret@koda.ee

2012. aasta väljaanne Kaubanduskojas tasuta saadaval.
Küsi telefonil 604 0060 või e-postiaadressil koda@koda.ee.

Väikesest perefirmast suureks eksportööriks.

1995. aastal tegevust alustanud puitsörestik-
maju tootev firma Seve Ehituse AS on kümne-
kannaga aastaga kasvanud ühe pere ettevõt-
misest oluliseks puitmajade tootjaks Põhjamaa-
de turule. Firma ekspordidirektor ja juhatuse
liige **Henri Enniste** räägib ajakirjas Ehitaja:

„Eksportimine tundus meie alguses liiga kallis
üritus. Alguse ajend tuli Kaubandus-Tööstus-
kojast, kes tegi ettepaneku paigutada meid oma
eksportikataloogi. See sai tehtud ning esimesed
tellimused tulidki kahe kõne järel Narrast ja
üks Rootsist.”

MAKSUD, MAKSUD, MAKSUD

Ettepanekute peale, et Eestis tuleks varamakse kehtestama hakata või tagada tervikuna maksulaekumiste suurem sõltumatus majandustsüklitest, ei oska enam imestada ega üllatuda.



MAIT PALTS
Peadirektor

Tegemist on sisuliselt ju juba aastaid vanade ettepanekute, mida rahvusvahelised nõustajad ja konsultandid on ikka taatsenud Eestile teha. Tekib pigem tunne, et kui midagi muud soovitada ei ole, siis, põhjusel, et midagi tuleb ju öelda, võetakse riulist taas vanad ja tolmunud analüüsid, puhutakse tolm maha ning sobib jälle. Üllatusi pakuvad aga siiski ettepanekud, mille kohaselt mõne toote aktsiisi tuleks tõsta mitmeid kordi ning arvamus, et seepeale tõuseb koheselt ka maksu laekumine vastava kordaja võrra.

Iseenesest on arutelu maksusüsteemi olukorra ning tuleviku väljakutsete üle loomulikult tervitatav. Kas või selles osas, kas ja kuidas suudame hakkama saada demograafiliste muutustega ja milline roll selles võiks ja peaks olema maksudel. Samas tuleb alati arvestada sellega, kus me parajasti elame, milline on meie rikkuse/vaesuse aste ning milline on just meie jaoks kohaseim viis ettevõtluses loodud lisandväärtuse ümberjagamiseks maksusüsteemi

kaudu. Paraku ongi erinevate ettepanekute tegijatel sageli raskusi just selle taustsüsteemi mõistmisega. Sama võib kahtlemata öelda ka varamaksu ettepaneku kohta. See, kui rikastes Euroopa riikides kehtivad varamaksud või kaalutakse nende sisseviimist, ei tähenda, et need meile sobiksid. Tõele näkku vaadates on suur osa meie „rikkusest“ ju näilik ja põhineb suuresti laenudel. Ehk kui võtta varad netosummades (vara miinus kohustused), ei jää väga palju järele ja maksubaas kuivab olematuks.

Majanduskriis on õpetanud sedagi, et kui majandusel läheb kehvemini, kuivavad kokku ka riigieelarve laekumised. See on tinginud omakorda arutelu sellest, kas eelarvelaekumised tuleks muuta majandustsüklitest sõltumatumaks – majanduses läheb halvasti, kuid makse laekub eelarvesse ikka samas koguses ja kulutusi on võimalik teha samuti samas mahus. Väliseksperdid on aastaid soovitanud selleks mitmeid muudatusi, kuid siingi tekib lihtne küsimus. Kas sõltumata majandusolukorrast

peab ikka ümberjagamiseks ja kulutamiseks olema samapalju vahendeid? Oleme näinud, et riigieelarve vähenemine on tegelikult sundinud ka avalikus sektoris tegema mitmeid asju efektiivsemalt ning kulusid kärpima. Kas see oleks toimunud ka siis, kui maksumutulud oleksid jäänud samaks? Kahtlen.

Maksudega seotud arutelu heaks ja edasiviivaks osaks on täna aga maksupettustega võitlemisele keskendunud diskussioon. Kaubanduskoda tegi juba enam kui kaks aastat tagasi nii Justiits- kui ka Rahandusministeeriumile ettepaneku vaadata üle maksupetturite suhtes rakendatavad võimalikud sanktsioonid, sh ärikelude rakendamise võimalus. Tänaseks on vähemalt idee laiema arutelu objektiks, kuigi otseseid eelnõusid veel lauale ei ole pandud. Loodame, et need siiski varsti valmivad, sest ausa konkurentsi tagamisel mängib maksupettustega võitlemine äärmiselt olulist rolli ja siin ei ole põhjendamatu otsustega viivitamine mõistlik. ■

See, kui rikastes Euroopa riikides kehtivad varamaksud või kaalutakse nende sisseviimist, ei tähenda, et need meile sobiksid.

SISUKORD

JUHTKIRI

Maksud, maksud, maksud 3

SEADUSANDLUS

Loomisel on võrgurajatiste infosüsteem 5

Vastutustundlikult laenama 6

EUROOPA UUDISED

Kas Euroopa (Komisjon) tunnistab oma vigu? 7

ETTEVÕTLIKKUS

Ettevõtjad tulevad koolidele appi 10

Finantskirjaoskus eeldab ladusat arvutamist 11

TAGASIVAADE

Ärihommikusöök Pärnus – Sandor Liivega 12

CHECK-IN – Tartus räägiti ekspordist 13

Maailmakuulus ülikool rääkis tootmistehnoloogia tulevikust ja tutvustas koostöövõimalusi 14

VASTUTUSTUNDLIK ETTEVÕTLUS

Pärnumaa vastutustundlik ettevõtja – AS Wendre ja Peter Hunt 15

STRATEEGILINE FILANTROOPIA

Vabaihenduste juhid vajavad erasektori tuge 16

TEATED

17

LIIKMELT LIIKMELE

22

RIIGIHANKETEATED

22

KOOSTÖÖPAKKUMISED

22

UUED LIIKMED

23

KALENDER

- 19. oktoober** **Korea sihtturuseminar**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
- 19. oktoober** **Infopäev „Ärivõimalused Venemaal“ Tartus**
Koostöös SA-ga Tartu Ärinõuandla
Konverentsiruumis ZAAL (Raekoja plats 10, Tartu)
Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: tartu@koda.ee
- 23. oktoober** **Visiooniseminar**
„Tehnoloogia areng ja tuleviku töökoht“
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Moonika Kukk • Tel: 604 0060 • E-post: moonika.kukk@koda.ee
- 29. oktoober** **Seminar „Suunanäitaja – pretensiooni esitamise õigus ja müügigarantii“**
Kersti Võlu Koolituskeskuses (Kooli 7, Jõhvi)
Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee
- 31. oktoober** **Seminar „Raamatupidamislikud hinnangud ja nende kajastamine“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Toomas Hansson
Tel: 744 2196 • E-post: toomas.hansson@koda.ee
- 31. oktoober** **Seminar „Erisoodustest ja välismaal töötamisest maksuameti pilgu läbi“**
Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu)
Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
- 1. november** **Koolitusseminar (välis)arendajatele „Tööstuse jätkusuutlik kavandamine“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Gerly Jostov • Tel: 604 0082 • E-post: gerly@koda.ee
- 1. november** **Finantskoolitus firma võtmeisikutele • II**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: tartu@koda.ee
- 5. november** **Infopäev „Euroopa Liidu väliskaubanduse sooduskordadest, sõlmitavatest uutest sooduslepingutest ja kauba päritolu tõendamisest“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: trade@koda.ee
- 6. november** **Taani sihtturuseminar**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
- 6. november** **Seminar „Soome äripartnerina – koos oleme ainulaadsed“**
Sokos Hotel Virus (Viru väljak 4, Tallinn)
Jane Juhanson • Tel: 604 0081 • E-post: jane@koda.ee
- 7. november** **Seminar „Erisoodustuste, dividendide ja ettevõtlusega mitteseotud kulude maksustamine“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
- 8. november** **Koolitus „Alusta eksporti internetis“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Jane Juhanson • Tel: 604 0081 • E-post: jane@koda.ee

**TÄPSEM INFO KÕIGI ÜRITUSTE KOHTA
AADRESSIL WWW.KODA.EE**

LOOMISEL ON

VÖRGURAJATISTE INFOSÜSTEEM


MARKO UDRAS

 Poliitikakujundamise
ja õigusosakonna jurist

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumis on valminud Võrgurajatiste Infosüsteemi (VRIS) kontseptsioon, mille realiseerimisel muutuks info hankimine võrgurajatiste kohta efektiivsemaks. See aga ei tähenda, et VRIS hakkaks kajastama reaajas kõiki tehnovõrke, vaid tegemist oleks infovajajate päringute ning võrguvaldajate vastuste vahendamise süsteemiga.

OLULINE:

- VRIS on infovajajate päringute ja võrguvaldajate vastuste vahendamise süsteem.
- VRIS ei kogu ega hakka kajastama Eestis paiknevate võrgurajatiste andmeid.
- Võrguettevõtte edastab VRISi vahendusel infovajajale andmed oma võrgurajatiste kohta ning vastutab nende õigsuse eest.
- Plaanide kohaselt saab VRISi kasutama hakata 2013. aastal.

Hetkel puudub Eestis terviklik ülevaade võrgurajatistest. Samas on info võrkude paiknemise kohta vajalik nii planeerimisel, projekteerimisel kui ka ehitamisel. Seega oleks üheks võimalikuks lahenduseks nn superandmebaasi loomine, kust saaks reaajas infot Eestis paiknevate maa-aluste ja ka maapealsete võrgurajatiste kohta. Sellise süsteemi loomine ja ülalpidamine oleks aga ebamõistlikult kallis. Seetõttu on ministerium töötanud välja alternatiivse kontseptsiooni, mille kohaselt ei hakka riik koguma andmeid võrgurajatiste kohta, vaid loob kommunikatsioonikeskkonna võrguvaldajate ja infovajajate jaoks.

VRISi toimimise põhimõtted

Kui infovajaja (nt geodeet, ehitaja, ametnik, projekteerija) soovib konkreetse maa-ala kohta teada, kas ja kus asuvad seal võrgurajatistid, siis esitab ta VRISi kaudu päringu. VRIS edastab seejärel päringu kõikidele võrguvaldajatele (Eesti Gaas, Elektrilevi, Starman, Elion jne). Kui võrguvaldajal ei ole päringualal rajatisi, siis ta vastab eitavalt. Jaatava vastuse korral edastab võrguvaldaja VRISi oma võrgurajatiste asukohaandmed päringualal. VRIS kogub kokku eri-

nevate võrguvaldajatel saadud vastused, moodustab nendest päringuala rajatiste ruumiandmete koondpildi ning teeb tulemused päringu esitajale kättesaadavaks.

Vastutus VRISile esitatud võrguobjektide andmete õigsuse ees jääb info andjatele ehk võrguettevõtetele, sest nendele kuuluvad võrgurajatistid ning eelduslikult peaks omanikel olema kõige parem ülevaade oma vara olemasolust ja asukohast. Eelnev aga ei tähenda, et võrguettevõtja peaks alati edastama ülitäpsed andmed oma rajatiste kohta.

Kui võrguettevõttel puuduvad täpsed andmed, siis peaks ta oma vastuses selle ka välja tooma. Vahel (näiteks planeeringute tegemiseks) ei ole ka infovajajal vaja väga täpseid andmeid võrgurajatiste kohta. Samas võib teatud juhtudel tekkida põhjendatud vajadus täpsimate andmete järele ning kui võrguettevõttel neid ei ole, siis võib kohustada võrguvaldajat andmeid täpsustama.

VRISi kasulikkus

Ministeriumi hinnangul on VRIS eeldatavasti kasulik kõikidele osapooltele. Infovajajatel on võimalus saada ühe päringuga terviklik üle-

vaade huvipakkuval maa-alal paiknevatest võrgurajatistest. Võrguvaldajatel säilib kontroll oma andmete üle ning nad teavad, kellele, mis andmeid, mis otstarbel ning millise territooriumi kohta on antud. Riigi jaoks on uue IT-rakenduse loomine suhteliselt odav ning samuti ei eelda süsteemi käigushoidmine märkimisväärsed kulused. Ettevõtted (eelkõige IT-firmad) saavad väiksematele võrguettevõtetele pakkuda võrgurajatiste ruumiandmete majutusteenust. Kas VRIS on ka reaalselt kasulik igale nimetatud osapooltele, seda näitab juba aeg.

Toimiv IT-rakendus veel puudub

Plaanide kohaselt soovitakse VRIS kasutusele võtta 2013. aasta jooksul ehitusregistri e-teenuste mooduli lisana. Hetkel on ministeriumil olemas VRISi kontseptsioon, mida on tutvustatud võrguvaldajate esindajatele, ametnikele ja teistele asjast huvitatud isikutele. Toimiva IT-rakenduse loomiseks oleks kindlasti vaja seda kontseptsiooni täiendada. Esialgsete arutelude järel võib öelda, et kõige suurem lahendamata küsimus on seotud andmete täpsusega ehk kui täpselt peavad võrguvaldajad andmeid esitama oma võrguobjektide kohta. ■

Võrgurajatiste Infosüsteemi kontseptsiooniga saab põhjalikumalt tutvuda Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumi avalikul veebilehel: <http://avalik.mkm.ee/failid/VRIS/>.

VASTUTUSTUNDLIKULT LAENAMA



KOIDU MÖLDERSON
Poliitikakujundamise
ja õigusosakonna jurist

Justiitsministeerium on koostöös Rahandusministeeriumi, Majandus- ja kommunikatsiooniministeeriumi ning Tarbijakaitseametiga töötanud välja võlaõigusseaduse ja reklaamiseaduse muudatused sooviga kiirlaenude pakkujaid ning võtjaid vastutustundlikumale laenamisele ärgitada nõnda, et laenu pakkujad hindaksid põhjalikumalt tarbija krediitvõimelisust ning et toote reklaamid ei jätaks muljet, et tegemist on riskivaba lahendusega finantsprobleemidele.

OLULINE:

Krediidiandja arvestama ja hindama tarbija:

- varalist seisundit,
- regulaarset sissetulekut,
- teisi varalisi kohustusi,
- varasemate maksekohustuste täitmist,
- rahaliste kohustuste võimaliku suurenemise mõju.

Vastutustundliku laenamise põhimõtte tarbija krediitvõimelisuse hindamiseks lisati võlaõigusseadusesse juba 2011. aastal, mis tulenes 2008. aasta tarbijakrediidi direktiivist. Vaatamata aga sellele, et 2011. aastal jõustus regulatsioon, kus on öeldud, et krediidiandja on tarbijakrediidi osas kohustatud järgima vastutustundliku laenamise põhimõtet ning omandama teabe, mis võimaldab hinnata tarbija krediitvõimelisust, on leitud, et laenu andjad ei kontrolli piisava põhjalikkusega tarbijate võimekust laen tagasi maksta ning tarbijad teevad oma laenu võtmise otsuseid läbimõtlematult.

Eelnõuga soovitakse täpsustada krediitvõimelisuse mõistet – krediitvõimelisus on teave tarbija kohta, mis võimaldab hinnata, kas tarbija on võimeline krediidi lepingus sätestatud tingimustel tagasi maksta. Eelnõuga laiendatakse ka krediitvõimelisuse hindamise aluseid – mh peab krediidiandja arvesse võtma ja hindama tarbija varalist seisundit, regulaarset sissetulekut, teisi varalisi kohustusi, varasemate maksekohustuste täit-

mist ja rahaliste kohustuste võimaliku suurenemise mõju. Vastav põhjalikkuse aste sõltub aga konkreetsest tarbijast, võetava laenu suurusest.

Kuna moraalselt tundlike ning hea tava vastaste reklaamide esitamist ei peeta korrektseteks, siis on eelnõuga finantsteenuste reklaamimist oluliselt täpsustatud.

Kuna moraalselt tundlike ning hea tava vastaste reklaamide esitamist (näitena on toodud reklaamid „Lae-nuaeg on jälle käes“, Jõuluaeg – laenuaeg“) ei peeta korrektseteks, siis on eelnõuga finantsteenuste reklaamimist oluliselt täpsustatud.

Kehtivas seaduses on sätestatud, et finantsteenuste reklaam peab sisaldama üleskutset tutvuda finantsteenuse tingimustega ning vajadusel konsulteerimist asjatundjaga. Samuti tuleb ära näidata krediitkulukuse määr. Eelnõus

öeldakse, et lisaks kehtivas seaduses sätestatule tohib finantsteenuste reklaam edaspidi sisaldada üksnes krediidiandja nime, tööaegasid, veebilehe aadressi, töötajate nimesid ja kontaktandmeid ning pakutavate toodete nimekirja. Kui selline finantsteenuste reklaam üles pannakse, peab see olema neutraalne, teavitamisele suunatud, ei tohi jätta muljet, et laenu võtmine on lihtne ja riskivaba ning oluline finantsteave peab olema märgatavas ja arusaadavas kirjutüübis ja suuruses.

Muudatused plaanitakse jõustada uue aasta algusest ning reklaamiseaduse regulatsioon jõustub reklaamide suhtes, mis on teostatud või avalikustatud enne uue regulatsiooni jõustumist, nende avalikustamise tähtaja möödumisel, kuid mitte hiljem kui 01.03.2013. ■

Täpsemalt on võimalik eelnõuga tutvuda Koja kodulehel www.koda.ee ning oodatud on kõik ettepanekud ja kommentaarid eelnõu osas e-posti aadressile koidu@koda.ee.

KAS EUROOPA (KOMISJON) TUNNISTAB OMA VIGU?



REET TEDER

Kaubanduskoja esindaja Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitees

Viimasel ajal kostab üha sagedamini sõnum, et me „vajame rohkem Euroopat“. Targu jäetakse täpsustamata, mida see „rohkem Euroopat“ täpselt tähendab. Suure tõenäosusega kaasneb aga „rohkema Euroopaga“ rohkem reguleeritust. See omakorda üha suuremat hulka regulatsioone ja enamat bürokraatiat, mis aga lähmataab ettevõtlust ka siis, kui direktiivid jm regulatsioonid on koostatud parimate kavatsustega. Üheks täiesti selgeks näiteks, kuidas Euroopa Komisjoni (EK) õigusaktid on mõjunud ettevõtlust ja majandusarengut otseselt pärssivalt, puudutab meditsiini- valdkonda – täpsemalt kliiniliste uuringute reguleerimist.

Selles valdkonnas on nn kurja juureks Euroopa Parlamendi ja nõukogu 4. aprilli 2001. aasta direktiiv 2001/20/EÜ liikmesriikide õigusnormide ühtlustamise kohta, mis käsitlevad hea kliinilise tava rakendamist inimtervishoiu kasutatavate ravimite kliinilistes uuringutes. Kliinilised uuringud on määratletud kui inimestega läbiviidavad ravimiuuringud, mille puhul kasutatakse ravimeid muul viisil kui normaalsete kliiniliste tavade kohaselt uurimisprotokolli alusel. Neid viiakse läbi mitmes eri valdkonnas. Eelkõige ravimite turule toomisel, aga ka juba käibelolevate ravimite suhtes. Müügiloo taotlused ja meditsiinijakirjade publikatsioonid põhinevad kliiniliste katsete käigus saadud andmetel.

Seetõttu moodustavad kliinilised katsed lahutamatu osa kliinilistest teadusuuringutest, mis omakorda on olulised ravimite väljatöötamiseks ja arstiabi kvaliteedi parandamiseks. Kliiniliste katseteta ei oleks uusi ravimeid, olemasolevate ravimite täiustamist ega medikamentoosse ravi tõenduspõhist aren-

damist. Euroopa Liidus/Euroopa Majanduspiirkonnas taotletakse luba ligikaudu 4400 kliinilise katse jaoks aastas. Ravimitööstuse rahastatuna ligikaudu 60%, ülejäänud 40% spondeerivad muud sidusrühmad, näiteks teadusringkonnad. Ligikaudu 24% kõigist kliinilistest katsetest, mille jaoks taotlusi esitatakse, on rahvusvahelised – st kliinilised katsed, mida katsetakse teha vähemalt kahes liikmesriigis. Keskmiselt tehakse kõik kliinilised katsed, milles osalevaid isikuid on rohkem kui 40, mitmes liikmesriigis. Ainult ühes riigis tehtavad kliinilised katsed on väikesemahulised ja nende tegemiseks värvatakse vähe osalejaid. Eelnevat direktiiv seda valdkonda reguleeribki. Selle tulemusel on parandatud ELi kliiniliste katsete ohutust ja eetilistust, samuti nende andmete tõepärasust. Kuid samas on kliiniliste uuringute direktiiv väidetavalt enimkriteeritunud ELi õigusakt farmaatsiatoodete valdkonnas. Kriitilisi avaldusi on teinud kõik sidusrühmad – nii patsiendid, tööstus kui ka akadeemilised ringkonnad. Kättesaadavatest andmetest ilmneb, et kriitikal on alust.

Nimelt vähenes kliiniliste katsete tegemiseks esitatud taotluste arv ajavahemikul 2007-2011 (pärast liikmesriikide poolt direktiivi oma õigusesse ülevõtmist) 25% võrra.

Kliiniliste katsete tegemine on muutunud kulukamaks. Pärast seda, kui direktiivi 2001/20/EÜ rakendama hakati, on vajadus kliinilise katse loamenetlusega tegelevate spondeerivate ettevõtete töötajate järele kahekordistunud (107%); väikeste ettevõtete puhul on vajaduse suurenemine isegi märkimisväärses. Mitteäriilisel eesmärgil tegutsevate sponsorite jaoks (st peamiselt teadusringkonnad) on direktiivis 2001/20/EÜ sätestatud haldusnõuded tõstnud halduskulusid 98%. Lisaks on sponsorettvõtete kindlustustasud direktiivi 2001/20/EÜ jõustumise järel tõusnud 800%.

Kliinilise katse alustamisel tekkinud keskmine viivitus on suurenenud 90% – 152 päevani.

Ilmselt oleks mõnevõrra ülepinnutatud väita, et kliinilisi katseid on hakatud vähem tegema ainuüksi

Ülereguleerituse tunnistamine võtab aastaid aega ja nõuab tugevat survet. Ja tehtud vea hind on väga kõrge – turupositsioon on kaotatud ja valdkonna konkurentsivõime vähenenud.

direktiivi 2001/20/EÜ tõttu. Kõnealune direktiiv on aga nii mõnelgi viisil otseselt mõjutanud kliiniliste katsete kulukust ja teostatavust, mis on omakorda põhjustanud kliiniliste katsete vähenemise ELis. Eriti kahetsusväärne on kaotus just teadusuuringutes. Lisaks on direktiivi 2001/20/EÜ regulatiivsed nõuded võimendanud muid põhjuseid (näiteks palgakulusid ja vajadust teha värbamisesmärkide saavutamise nimel rahvusvahelisi uuringuid) ja sellest tulenevalt on kasvanud ka kulud.

Põhjuseid aga, miks pidasin vajalikuks seda teemat Teataja veergudel kajastada, on tegelikult kaks. Esimene neist on toodud artikli pealkirjas – Kas EK tunnustab oma vigu? Tuleb välja, et vastus selle on jah. Ülaltoodud arvamused ja tõdemus: „Näib, et direktiivi 2001/20/EÜ sätted on kliiniliste katsete tegemist Euroopas pärssinud. Seega peab komisjon midagi ette võtma.“ pärinevad seletuskirjast uuele kliiniliste katsete tegemist reguleerivale määruse ettepanekule, millega Komisjon kavatseb valdkonda lihtsustada ja parandada. Aga selle vea (st ülereguleerituse) tunnustamine võtab aastaid aega ja nõuab tugevat survet. Ja tehtud vea hind on väga kõrge – turupositsioon on kaotatud ja valdkonna konkurentsivõime vähenenud.

Teiseks – praegu kardavad osade ELi riikide pangandusringkonnad, et uute kavandatavate finantsvaldkonna nõuete karmistamisega, kontrolli ja järelevalve suurendamisega jm nõuetega saavutab Euroopa Komisjon soovitud vastupidise tulemuse. Põhjustades panekadelt ettevõtetele laenamise jätkuvat vähenemist ja tuues kaasa täiendava majanduse jahtumise. Ehk siis läheneva ülereguleerituse hind panganduses saab olema väga kõrge. ■

EUROOPA UUDISED

EUROOPA LIIT KOOSTAS OHUTUTE LÕHNA- JA MAITSEAINETE LOETELU

Euroopa Komisjon on vastu võtnud kaks õigusakti, mis muudavad toidus esinevate lõhna- ja maitseainete kasutamise ohutuks ja läbipaistvaks. Nüüdsest tohib toiduainete tootmisel kasutada ainult nimetatud loetelus esitatud lõhna- ja maitseaineid. Uus loetelu sisaldab rohkem kui 2100 lubatud lõhna- ja maitseainet. Turule jääb ringluses veel 400 lõhna- ja maitseainet, kuni EFSA jõuab hindamisega lõpule. Neid aineid on pikka aega kasutatud ja teised teadusasetused on nende kasutamist pidanud turvaliseks.

AVALDATI UUS STRATEEGIA PILVANDMETÖÖTLUSE EELISTE KASUTAMISEKS ETTEVÕTLUSES JA VALITSUSSEKTORIS

Euroopa Komisjoni 27. septembril avaldatud strateegias „Pilvandmetöötluse võimaluste kasutamine Euroopas“ on ette nähtud meetmed, mille abil luua Euroopas 2020. aastaks 2,5 miljonit uut töökohta ja lisada ELi SKP-le aastaks 160 miljardit eurot (ligikaudu 1%). Strateegia üldeesmärk on kiirendada ja suurendada pilv-

andmetöötluse kasutamist kõigjal majanduses.

Pilvandmetöötlus tähendab andmete (tekstifailid, pildid, videod) ja tarkvara säilitamist kaugemalolevas arvutis, millega kasutajad võivad oma valitud seadmete kaudu saada Interneti teel ühenduse. See tehnoloogia on kiirem, odavam, paindlikum ja võib olla ka turvalisem kui kohapealsed IT-lahendused. Paljudes levinud teenustes nagu Facebook, Spotify ja veebipõhine e-post kasutatakse pilvandmetöötluse tehnoloogiat, kuid tõeline majanduslik kasu tuleb siis, kui pilvandmetöötlust hakkavad laialdaselt kasutama ettevõtjad ja avalik sektor.

Strateegia mõned põhilised meetmed on järgmised:

- murda läbi tehniliste standardite džunglist, nii et pilvandmetöötluse kasutajatele tagatakse koostalitlusvõime ning andmete porditavus ja pööratavus; aastaks 2013 peavad olema kindlaks määratud vajalikud standardid;
- toetada kogu ELis usaldusväärsete pilveteenuseosutajate sertifitseerimist;
- arendada pilvandmetöötluse lepingute, kaasa arvatud teenustaseme lepingute jaoks välja turvalised ja õiglased näidislepingutingimused;
- näha ette Euroopa pilvandmetöötluspartnerlus liikmesriikide ja ettevõtjatega, et kasutada avaliku sektori ostujõudu (20% IT-kulutustest) Euroopa pilvandmetöötlusturu kujundamiseks, anda Euroopa pilveteenusepakkujatele võimalusi kasvaks, et need saaksid kon-

kurentsivõimeliseks ja aitaksid pakkuda odavamalt ja paremat e-valitsust.

Euroopa Komisjoni asepresident Neelie Kroes sõnas: „Pilvandmetöötlus muudab kogu meie majanduse nägu. Ilma ELi meetmeteta takerdume me iga riigi väljakujunenud süsteemidesse ja jääme ilma majanduskasust, mis ulatub miljarditesse eurodesse. Peame saavutama kriitilise massi ja kehtestama ühtsed eeskirjad kogu Euroopas. Seepärast peame pilvandmetöötlusega seotud võimalikele ohtudele julgesti vastu astuma.“

KÕRGHARIDUSE TULEVIKKU ASUTAKSE ARUTAMA KA EUROOPA TASANDIL

Euroopa Komisjon käivitas äsja kõrgetasemelise tööühma kõrghariduse ajakohastamiseks.

Tööühma loomist põhjendavad Euroopa Komisjoni hariduse, kultuuri, mitmekeelsuse ja noorte volinik Androulla Vassiliou ning Iirimaa endine president ja tööühma eesistuja Mary McAleese.

Kõrgetasemeline tööühm analüüsib eri riikide ja asutuste tegevust ja püüab tuvastada edutegurid, osutada võimalikele puudujääkidele ja soovitada innovaatilisi lähenemisviise, millega saaks süsteemselt tunnustada, arendada ja hoida tipptaset Euroopa ülikoolides ja rakendus- ja kõrghariduses, nii et need saaksid täita oma rolli parimal viisil.

OHUTUMAD, TÕHUSAMAD JA INNOVATIIVSEMAD MEDITSIINI-SEADMED

Euroopa Komisjon tegi 26. septembril ettepaneku võtta vastu kaks määrust, mille abil tagada meditsiini- ja diagnostikaseadmete ohutus ja vastavus Euroopa kodanike vajadustele. Uute eeskirjadega tahetakse saavutada olukord, kus ohutust, tõhusast ja innovatiivsetest meditsiiniseadmetest saavad kasu nii patsiendid ja tarbijad kui ka tervishoiusektori töötajad. Meditsiiniseadmete sektor on äärmiselt innovatiivne eriti Euroopas ja selle turuosa väärtus on hinnanguliselt 95 miljardit eurot.

Kes saavad sellest kasu?

- Patsiendid ja tarbijad – sest kõik seadmed peavad läbima ohutuse ja toimivuse hindamise, enne kui neid Euroopa turul müüa tohib. Kontrollitoiminguid on otsustavalt tugevdatud, kuid endiselt on võimalik kiiresti hankida innovatiivseid ja kulutasuvaid seadmeid Euroopa patsientide ja tarbijate jaoks.
- Tervishoiusektori töötajad – sest neid teavitatakse paremini eelistest ja jääkriskidest ja üldisest riskide-eeliste suhtest, aidates seeläbi neil meditsiiniseadmeid kõige tõhusamal viisil patsientide raviks ja hoolduseks kasutada.
- Tootjad – sest eeskirjad on selgemad ja ELi riikide vaheline kauplemine muutub tänu võrdsematele tingimustele lihtsamaks ning kõrvale jäetakse need, kes ei täida eeskirju. Uued eeskirjad toetavad patsiendi

kasu silmas pidavat innovatsiooni ja pööravad erilist tähelepanu paljude selles sektoris tegutsevate väikeste ja keskmise suurusega tootjate erivajadustele.

Läbivaadatud reguleeriv raamistik meditsiiniseadmete valdkonnas hõlmab järgmisi ettepanekuid:

- Ettepanek meditsiiniseadmeid käsitleva määruse kohta (asendamaks direktiivi 90/385/EMÜ aktiivseid siirdatavaid meditsiiniseadmeid käsitlevate liikmesriikide õigusnormide ühtlustamise kohta ja direktiivi 93/42/EMÜ meditsiiniseadmete kohta);
- Ettepanek *in vitro* diagnostika-meditsiiniseadmete kohta (asendamaks direktiivi 98/79/EÜ meditsiiniliste *in vitro* diagnostikavahendite kohta).

EUROOPA LIIDU UUS STRATEEGIA TOETAB KULTUURI- JA LOOMESSEKTORI KASVU JA TÖÖHÕIVET

Euroopa Komisjon tutvustas 26. septembril strateegiat ELi kultuuri- ja loomesektori kogu potentsiaali realiseerimiseks tööhõive ja majanduskasvu suurendamisel. Eesmärk on suurendada arhitektuuri, kunstikäsitöö, kultuuripärandi, disaini, festivalide, filmi ja televisiooni, muusika, kujutava ja lavakunsti, arhiivide ja raamatukogude, kirjastamise ja raadio valdkonna konkurentsivõimet ja ekspordipotentsiaali ning maksimeerida nende töö ülekandumist teistesse valdkondadesse, nagu innovatsioon,

IKT ja linnakeskkonna taaselustamine. Strateegia keskendub oskuste arendamisele, rahastamise kättesaadavusele, uute ärimudelite edendamisele, publiku arendamisele, rahvusvahelistele turgudele ja tihedamatele seostele teiste sektoritega. Strateegia on visandatud dokumendis pealkirjaga „Kultuuri- ja loomesektori edendamine ELi majanduskasvu ja töökohtade heaks” ning selles kavandatakse rida poliitilisi algatusi ja edendatakse tänapäevasemat õiguskeskkonda. Ühtlasi tahab komisjon õhutada kindlamate partnerlusuhete loomist eri valdkondade poliitikas, eeskätt kultuuri, hariduse, tööstuse, majanduse, turismi, linna- ja regionaalarengu ning territoriaalse planeerimise alal. Et neid sektoreid rohkem toetada, kavatakse ta võtta kasutusele ka ELi rahalised vahendid, eriti kavandatava 1,8 miljardi euro suuruse programmi „Loov Euroopa” aastateks 2014–2020 ning Ühtekuuluvusfondi.

NANO-MATERJALIDE OHUTUS VAJAB UURIMIST

Komisjon võttis 26. septembril vastu nanomaterjalidega seotud ohte käsitleva teatise, milles on esitatud ka komisjoni plaanid ELi õiguse täiustamiseks sellisel, et oleks tagatud nanomaterjalide ohutu kasutamine. Teatises on rõhutatud, et nanomaterjalid on oma laadilt ja tüübilt väga mitmekesised ning meil on üha enam teavet nanomaterjalide ohtlike omaduste kohta, mida on raske üldistada ja mis nõuavad erilist riskihinnangut.

Seepärast ei saa kõiki nanomaterjalide ühe nimetaja alla viia, vaid riskihindamine peaks olema juhtumipõhine.

REACH on parim võimalus nanomaterjalide haldamiseks. Komisjon on kokkuvõttes arvamusel, et REACH-määrus on kõige parem võimalik raamistik nanomaterjalidest tingitud riskide ohjamiseks, kui need materjalid esinevad aine- või segudena, kusjuures praktika on näidanud, et selles raamistikus on vaja seoses nanomaterjalidega kehtestada spetsiifilisemaid nõudeid. Komisjon kavandab muudatusi mõnes REACH-määruse lisas ja julgustab Kemikaaliametit jätkama registreerimissuuniste väljatöötamist 2013. aasta järgseks perioodiks.



(Allikas: Euroopa Komisjoni esindus Eestis)
Loe lähemalt Koja kodulehelt
www.koda.ee/uudised/euroopa-uudised-2.

ETTEVÕTJAD TULEVAD

KOOLIDELE APPI



MERLE TIIGISOON
Ettevõtlusõppe
projektjuht

Kuidas kasvatada ettevõtliku eluhoiakuga inimesi? Selliseid inimesi, kellele meeldib oma peaga mõelda, kes on loominguks, otsivad probleemidele lahendusi ja julgevad samas ka vastutada. Selliseid inimesi võiks olla tuleviku Eestis rohkem, arvavad „Unistused ellu!“ koostöövõrgustikuga ühinenud ettevõtjad.



ÜLEVADE:

Võrgustiku partnerite toetustegevused:

Pikaajaline programm 34
Vabatahtlik mentorlus 31
Õppekäik ettevõttesse 29
Konkurss 25
Koolituste läbiviimine 18
Tunnustamine 17
Koostöö koolidega 16
Praktikakohad 15
Noorte juhendamine 11
Stipendium 6

Hetkel partnereid kokku 58

Selleks, et ettevõtlike inimeste kasvatamisele kaasa aidata ja teha ära rohkem kui iga meie võrgustiku partner üksinda on võimaline, koguneme oma noore võrgustiku esimesele tööseminarile 15. novembril Kaubanduskotita. Eesmärk on leida koos reaalseid võimalusi väärt ideede paremaks rakendamiseks.

Võrgustiku partneritel on tegelikult väga palju häid näiteid koolide ja ettevõtete koostööst, et õppetööd lastele huvitavamaks ja päris elule lähedasemaks teha. Tänaastest Teatajast saab lugeda lähemalt Sampo Panga poolt välja

töötatud uuest õppematerjalist põhikooli matemaatika õpetajatele, mis kuuldavasti on õpetajate poolt väga hästi vastu võetud.

Õppematerjale on teinud ka teised ettevõtted. Tavaliselt tullakse õpetajatele appi seal, kus enda teadmised kõige paremad. Pangad panustavad finantsharidusse, IT-firmad näiteks internetiturvalisusesse, tehnoloogiaettevõtted teevad erinevaid projekte inenerihariduse populariseerimiseks.

Ettevõtjad viivad koos koolidega läbi konkursse ja võistlusi, panevad välja auhindu ja stipendiume.

Muidugi pakutakse ka praktika-kohti ja tegeletakse noorte juhendamisele. Mõned on sisse seadnud õppeklassid, kus saab läbi viia koolitunde. Põltsamaa Felix laseb lapsed isegi oma laborisse katseid tegema nagu päris laborandid. Nii õpetajad kui ka lapsed on inspireerivate keemiatundidega väga rahul.

Kõik sellised kohtumised „päris eluga“ aitavad lastel luua seoseid erinevate nähtuste vahel, pakuvad võimalusi tegutsemiseks ja oma ideede teostamiseks. Need viimased asjad ongi aluseks ettevõtlike inimeste kasvatamisel. ■

Kõiki tänaväärseid ettevõtjate algatusi saate uurida meie veebilehel www.unistusedellu.ee, kus on oma toetus-tegevuste ja projektide tutvustusega hetkel üleval 58 võrgustiku partnerit. Ootame oma võrgustikku uusi tegusaid liikmeid ja tere tulemast kaasa mõtlema 15. novembri seminaril!

UUDISEID VÕRGUSTIKU ALGATAJATELT:

Tänavu tegutseb Eesti Energia noorteprogramm ENTRUM Viljandimaal, Pärnumaal, Saaremaal ja Hiiumaal, pakkudes ligi 500le 14-19-aastasele noorele võimalust õppida seitsme kuu jooksul ettevõtlikku eluhoiakut ja saada esimest kogemust oma idee teostamises. Ettevõtlikkuse teekonnal hoiavad noortel kätt pulsil juba tegutsevad ettevõtjad ning Eesti tuntud ettevõtlikkuse kehastused: restoraniomanik Anni Arro, olümpiahõbeda võitja Heiki Nabi, laulja Teele Viira, Click&Grow lillepoti autor Mattias Lepp ja näitleja Marko Matvere. ENTRUMi kolmas hooaeg avatakse 17. oktoobril 2012 Pärnu Kontserdimajas. Pärast avapauku hakkavad õppesessioonid toimuma kord kuus ja tipnevad 23. märtsil 2013 toimuva ettevõtlikkusprojektide konkursiga „Olen ettevõtlik“. ENTRUM 2012/2013 õppeaasta tegevuskavaga tutvuge lähemalt aadressil www.entrum.ee

Selle aasta 14. augustil avati stardirahastu Prototron, mille eesmärk on toetada innovaatiliste ideede kujundamist esimeseks valmistooteks ehk prototüübiks. Rahastu asutasid Swedbank, Tallinna Teaduspark Tehnopol ja Tallinna Tehnikaülikool. Swedbank toetab rahastut kolmel esimesel tegutsemisaastal kokku 120 000 euroga.

FINANTSKIRJAOSKUS

EELDAB LADUSAT ARVUTAMIST

Tänapäeval seisavad meie lapsed ja noored silmitsi paljude rahaliste väljakutsetega, mida tarbimisel põhinev ühiskond nende teele heidab. Uued tooted ja teenused ning uued makseviisid ja turunduskampaaniad muudavad finantsotsuste langetamise üha keerukamaks.

Selleks, et täna ja ka homme arukaid valikuid teha, peavad lapsed ja noored mõistma rahaasjade korraldamise põhimõtteid ning rahateemasid puudutavate otsuste tagajärgi. Uuringutest selgub, et tänapäeva noortel puuduvad oskused isiklike rahaasjadega seotud otsuste langetamiseks. Samal ajal tunneb märkimisväärne osa lapsevanematest, et nende enda teadmised on puudulikud ning nad pole seetõttu piisavalt pädevad, et lastele finantskirjaoskust õpetada. Kuidas tagada olukord, et lapsed ja noored saaksid oma rahaasjadega tulevikus paremini hakkama?

Uus interaktiivne e-õppekeskkond

Sampo Panga eestvedamisel on värskelt valminud interaktiivne e-õppekeskkond „Valitse oma raha“. Tegemist on reklaamivaba ja tasuta abimaterjaliga põhikooli matemaatikatundide elulähedasemaks ning mängulisemaks muutmiseks.

E-õppekeskkonnas „Valitse oma raha“ on võimalik 10-13-aastastel lahendada ülesandeid, mis on seotud eelarve koostamisega, hindade võrdlemisega, valuutade konverteerimisega, laenamisega ning oma taskuraha teenimise ja kulu-

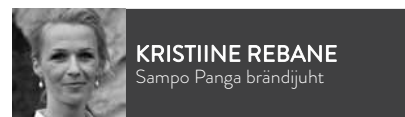
tamise erinevate võimalustega. 14-16-aastased saavad seal kalkuleerida üürimisega seotud kulusid, pidada arvestust oma säästude ja pangaintresside üle ning omandada algteadmisi aktsiastest ja väärt-paberitest.

Interaktiivne võimalus testida oma teadmisi nii matemaatikas kui rahaga seotud ettevõtmistes lööb n-ö kaks kärbest korraga – tõuseb nii õpilaste arvutamise kui finantsteadmiste tase. Lisaks tekib noortes arusaamine, et matemaatilised teadmised ja oskused annavad praktikas käegakatsutavaid tulemusi. Pidev nutikate

lahenduste leidmine ongi tänapäeval edu valem.

E-õppekeskkonnaga saab lähemalt tutvuda aadressil www.valitseomaraha.ee. Lisaks on noortele loodud eraldi veebisait „Tee ideed teoks“, mille abil saab ellu viia oma isiklike ja päriselus teostamist vajavaid projekte (vt lähemalt: www.valitseomaraha.ee/ideedteoks). Ning õpetajad leiavad kasulikke abimaterjale finantskirjaoskuse õpetamiseks koolitundides veebisaidilt: www.finantskirjaoskus.ee.

Tere tulemast „Valitse oma raha“ põnevasse maailma! ■



KRISTIINE REBANE
Sampo Panga brändijuht



Kaubanduskoda koostöös Raadio Kukuga
kutsub kuulama saadet

MAJANDUSRUUM
igal laupäeval kell 15.00.



Raadio Kuku ja Kaubanduskoja koostöös valmiv saade „Majandusruum“ toob kuulajani majanduse aktuaalsed teemad ning kõike huvitavat, mis Eesti majanduses hetkel toimub. Saatejuht on Vallo Toomet. Saate kordus laupäeva õhtul kell 22.00 ja teisipäeval kell 21.30 ning saated järelkuulatavad internetist.

ÄRIHOMMIKUSÖÖK PÄRNUS – SANDOR LIIVEGA



KATI KRASS
Kaubanduskoja
Pärnu esinduse projektijuht

4. oktoobril toimus Pärnus traditsiooniline ärihommikusöök, kus 30 kohaliku ettevõtja ja avaliku sektori esindajaga kohtus AS-i Eesti Energia juhatuse esimees Sandor Liive. Kohtumine toimus põneval ajal, mil elektriturg ja -hind on paljude inimeste ja ettevõtete jaoks aktuaalne teema.

Sandor Liive võttis muutuste teema kokku lühidalt: juhtub see, et elektrimüügi jaeturg avaneb ja igaüks saab endale sobiva elektrienergia müüja valida. Suurklientidele avanes elektriturg juba 2010. aastal ja see läks lihtsalt. Ettevõtjad suhtusid sellesse väga mõistvalt, sest nende jaoks on hindade kõikumine täiesti normaalne protsess ja ollakse harjunud turul ostma ning müüma. Eraklientide seas on märgata pisut rohkem teadmatust ja ärevust, sest nende jaoks on jaeturu avanemine uus asi.

Kui enamiku toodete puhul on kvaliteet toote valikul mõjuv argument, siis elektrienergia puhul kvaliteedist üldiselt ei räägita ehk

kvaliteedil vahet pole. Küll aga võib see võrguteenuse ja klienditeeniduse koha pealt otsustavaks saada.

Elektrihinna kujunemise aluseks on majanduse baasloogika. Mida kõrgem on hind, seda suurem on pakkumine ja mida odavam on hind, seda suurem on nõudlus. Avatud turul muudab hinna ujuvaks elektribörs, kus kujuneb elektri hulgihind. Börsil tehakse ostu- ja müüginoteeringute pakkumised päev varem. Nii kujuneb elektri börsihind ostu- ja müügi pakumiste kokkupuutekohas ning hinnapakumised tehakse iga tunni jaoks. Elektrienergia nõudluse suurim mõjutaja on majandus. Mida kiiremini majandus kasvab, seda enam kasvab ka nõudlus elektri järele. Meie piirkonnas on oluline mõjutaja ka õhutemperatuur, külma talve korral on elektri hind kallim ja tarbimine suurem. Kokkuvõttes on turuhind muutlik ja iga ettevõtja peab endalt küsima, kas soovitakse hinnakindlust või maksta börsihinda.

Suurettevõtte individuaalne pakumine tehakse tüüpkoormusgraafiku põhjal, seega mõjutab elektrienergia hinda kõige rohkem

tarbimisgraafik. Erasisikutele on Eesti Energia välja töötanud kolm paketti: 1) kindel-, 2) kombineeritud- ja 3) muutuv pakett. Esimese puhul fikseeritakse kindel hind elektrienergia eest, teise puhul maksab klient hinda, mis on 50% fikseeritud ja 50% sõltuv börsihinnast ja kolmanda paketi valikul kehtib ainult börsihind. Suurärilede pakutakse sarnase põhimõttega ostustrateegiad, milleks on: 1) konservatiivne-, 2) kaalutud- ja 3) progressiivne ostustrateegia. Silmas tuleb pidada, et elektriarve koosneb kolmest osast (proportsioonid võivad küll erineda): 1/3 moodustavad maksud, 1/3 elektrienergia ja 1/3 võrgutasu. Hinnamuutus puudutab vaid elektrienergia osa.

Seda, kui palju Eesti Energia toodab elektrit, mõjutab börsiturg, mitte Eesti lokaalne turg, elektri tootmine ja jaemüük on seega kaks ise asja. Isegi kui kaotatakse jaeturg, ei pruugi tootmise maht väheneda. Samas on jaemüügi marginaal nii õhuke, et suurt tunnglemist sellel turul oodata ei ole. Näiteks Fortum ei kavatsegi ilmselt turule tulla, neile on kasumlikum ainult toota ja lasta seda börsil vahendada. ■



CHECK-IN – TARTUS RÄÄGITI EKSPORDIST



PETER GORNISCHEFF
Teenuste direktor

14.-15. septembril toimus Tartus rahvusvahelistumise konverents Check-IN, mille korraldas Eesti Ettevõtlike Noorte Koda (JCI Eesti) koostöös Eesti Kaubandus-Tööstuskajaga. Konverentsil osales üle kolmesaja ettevõtja erinevatest valdkondadest. Kuna üritus toimus erinevate paralleelsete paneelidena, sai iga osaleja vastavalt teemadele valida ise omale sobiva päevakava. Järgnevalt toon ülevaate nende paneelide sisust, millel ise osalesin.

Check-IN
KONVERENTS

EKSPORDI
AKADEEMIA

EAS
Enterprise Estonia

Konverentsi esimese loengu pidas Arne Strand, kes kirjeldas väga ülevaatlikult olulisimaid aspekte, mida rahvusvahelistel turgudel peab silmas pidama. Ta toonitas planeerimise tähtsust väitega „If you don't plan you plan to fail“ (kui sa ei planeeri, teed plaane läbikukkumiseks). Arne Strand rõhutas motiveerimise olulisust meeskonnas ning arvestamist kultuuride eripäraga.

Venemaa turust rääkis Toomas Kästik, kes on Ettevõtlike Arendamise Sihtasutuse esindaja Peterburis. Ta toonitas, et Venemaa ei ole ühetimõistetav. Peamine äri toimub küll Moskva ja Peterburi ümber kuid ka mujal on võimalusi. Venelastega äritegemise osas on palju räägitud napsuvõtmisest. Ka selles osas sai Toomas Kästikult hea soovitus. Napsuvõtmine on küll „kohustuslik“, kuid selle juures antud lubadusi ei pea alati tõsiselt võtma, sest tegemist on pigem toreda koosviibimisega, mitte ärikoosolekuga.

Helena Randoja Lasita Aknast julgustas ettevõtjaid Venemaa turul oma nišši leidma. Tema sõnul on vene kliendid väljapaistva toote

eest valmis tasuma kõrget hinda. Tuleb arvestada vene inimeste maitse eripäradega just disainilahendusi silmas pidades – neile meeldivad mõnevõrra kirjumad ja säravamad asjad.

Eksporditehingud tuleb korralikult kindlustada – nii finantsiliselt kui juriidiliselt. Partiid on suured ja vahel võib ka ühe partii eest raha saamata jäämine viia ettevõtte pankrotti. Juristina tõi Silja Elunurm praktilise näite, kuidas suhestub riikidepõhine õigus rahvusvahelise õigusega. Konkreetse välistamise klausli väljajätmine lepingust võib lõppeda sellega, et lepingu suhtes vaidluse tekkimisel peab asju klaarima partneri asukohamaa kohtus, kuigi võis eeldada vastupidist. Ka ei ole mõtet minna kohtusse partneriga, kellelt ei ole midagi võtta. See võib lõppeda nii, et lisaks partneri poolt tekitatud kahjudele kannate ka kohtukulud. Seega ka enne kohtusse minekut peab oma äripartneri tausta hästi teadma, st viima läbi põhjaliku taustauuringu, mille inglise keelseks vasteks on *due diligence*.

Ühe välisturule sisenemise võimalusena nimetas ta juba olemas-

oleva ettevõtte üleostmist. Selle juures rõhutati, et koos ettevõttega tuleb osta ka kõik selle ettevõtte juurde kuuluvad õigused. Näiteks jättes ostulepingus sätestamata, et koos muude füüsiliste varadega lähevad üle õigused ka kliendibaasile, võib juhtuda, et kliendibaasi ei antagi üle. Ilma kliendibaasita pole ettevõttel aga mingit väärtust.

Meelis Tambla andis ülevaate Kredex Krediidikindlustuse Aktsiaseltsi teenustest ning tõi ülevaate erinevate riikide maksekäitumise kohta. Kui Eestis on tavapärase 20päevane maksetähtaeg, siis Itaalias on selleks 120 päeva. Saksamaal on jällegi hakanud levima tava, kui arve tasutakse ära enne maksetähtaega, võib taotleda/nõuda arvest nt 3% hinnaalandust.

Üldiselt märkis Meelis Tambla, et Euroopas on maksehäirete osakaal taas tõusmas, mis ei ole just kõige positiivsem signaal.

EBRD Balti riikide turu juht Matti Hyryrynen tutvustas EBRD finantsteenuseid. EBRD toetab laenudega oma liikmesriikide investeringuid sellistes riikides nagu Ukraina,

Gruusia, Kasahstan. Tavaliselt on EBRD osakaal laenuportfellist maksimaalselt 35%. Ülejäänud osa tuleb omafinantseerida või leida lisavahendeid kommertsbankadelt, investoritelt jne.

Suurbritannia riskiinvestor John Longhurst rääkis maailma muutmise paradigmat ja sellest, mis motiveeris teda riskiinvestoriks hakkama. Maailmas palju rännanud Antti Veränen tõi palju praktilisi näiteid sellest, kuidas inimesed tajuvad asju erinevalt kasvõi sellepärast, et nad räägivad erinevaid keeli.

Milleks selliseid konverentse vaja on? Esiteks on konverentsi käigus võimalik leida uusi (ka välismaiseid) kontakte ning seejuures on võimalik kohtuda nendega isiklikult. Lisaks kontaktidele saab palju uut informatsiooni ning konverentsil osalemine võimaldab tulla korraks välja igapäevases signast-siginast ning vaadata oma tegevust konstruktiivsemal moel ja jagada mõtteid teiste ettevõtjatega. Konverentsi käigus sai veelgi selgemaks, et inimesed on meie kõige olulisem vara ning konkurentsivõime kõige olulisem faktor. ■

MAAILMAKUULUS ÜLIKOOLOO RÄÄKIS TOOTMIS- TEHNOLOOGIA TULEVIKUST

JA TUTVUSTAS KOOSTÖÖVÕIMALUSI



MART KÄGU
Politiikakujundamise
ja õigusosakonna jurist

Hiljuti toimus Brüsselis Massachusetts Institute of Technology (MIT) poolt korraldatud väga kõrgetasemeline konverents, mille eemärgiks oli tutvustada uusimaid innovaatilisi arenguid ja saavutusi tootmistehnoloogiates ning sealjuures ei mindud mööda ka tulevikuväljakutsetest. Alljärgnevalt ülevaatlilikult sellest, millest konverentsil räägiti ja ühtlasi tutvustame ka koostööprogrammi, mida MIT enda poolt ettevõtjatele pakub.

Mis on MIT?

MIT asutati 1861. aastal Massachusettsis, USA-s. MIT puhul on tegemist maailma absoluutsesse tippu kuuluva ülikooliga, millega konkureerivad nt Harvard, Yale jne. MIT on iseäranis tuntud oma inseneriteaduse alase tegevuse poolest. Siinkohal tuleb rõhutada, et ülikoolis on olemas ka väga kõrgel tasemel humanitaarteaduste suund. Kindlasti annab ülikooli tasemest tunnistust ka tõik, et seal on hariduse saanud 77 Nobeli preemia laureaati, kellest kaheksa seal praegu ka töötab. Enamik USA astronaute on oma hariduse saanud just sellest ülikoolist. Ülikool koondab enda alla väga suurel hulgal vastava valdkonna tippteadlasi ning hetkel on seal üle 1000 professori ning enam kui 3000 teadlast. Üliõpilasi on umbes 11 000.

Millest konverentsil räägiti?

Konverents ise oli äärmiselt huvitav ja samuti peab esinejate kohta märkima seda, et tegemist oli vaieldamatute oma ala asjatundjate ja tipptegitajatega. Esinejate hulgas oli muuhulgas NASAga koos-

tööd tegevaid teadlasi. Lisaks teadlastele esinesid globaalse haardega suurkorporatsioonide tippjuhid.

Konverentsil räägiti ja ühtlasi tutvustati mitmeid uusi teadussaavutusi ja tulevikusuundumusi.

Väga huvitav ettekanne puudutas näiteks robotikat. Videomaterjali vahendusel tutvustati ka uut roboti prototüüpi. Selge suund on robotite arendamisel võetud sellele, et robotid oleksid võimelised vahetult inimestega koos töötama. Sealjuures pööratakse erilist rõhku sellele, et robotile oleks võimalik vajalikke tööliigutusi ja -võtteid väga kiiresti ja lihtsalt õpetada. Sellega seoses tutvustati roboti prototüüpi, mis ei vaja eraldi programmeerimist ega aeganõudvat seadistamist – piisab sisuliselt vaid töövõtte ettenäitamisest. Muuhulgas pööratakse suurt tähelepanu robotite arendamisele, mida saaks kasutada kirurgias.

Huvitav ettekanne tehti ka materjalitehnoloogia valdkonnas. Näiteks arendatakse välja materjale ja nanotehnoloogilisi pinnakatteid, mis tagaksid üliekstremsetes tingimustes vastavalt, kas parema

nakkumise veega (nt jahutamise eesmärgil) või vastupidi (nt lennukite puhul). Nii on jõutud tulemuste ja lahendusteni, mis hakkavad tulevikus rakendust leidma ilmselt lennukitööstuses ja mujal, kus töötavate mehhanismide töökorras olek on elulise tähendusega.

Lisaks eeltoodule räägiti tekkinud ja tekkivatest probleemidest ning lahendusest seoses üha suurema urbaniseerumise ning majandustegevusest tuleneva mõjuga. Mõistagi oli siin oluline rõhk taaskasutusel ning nutikatel ja energiasäästlikel lahendustel. Lihtsustatult öeldes on insenerid üha enam ja enam silmitsi küsimusega, kuidas toota üha väiksemate ressursidega rohkem asju. Mööda ei mindud ka elukeskkonna parema korraldamise teemast, millega seoses räägiti alates arhitektuurilistest lahendustest kuni elektriautodeni välja.

MITi pakutav koostööprogramm

Eelnevale lisaks tutvustati koostöövõimalusi MITga. Nimelt on MIT eestvedamisel ellu kutsunud koostööprogramm, mille põhieesmär-

Koostööprogrammis osalejal avaneb võimalus teha koostööd oma ala absoluutsete tippteadlastega.

giks on teadussaavutuste rakendamise ettevõtluses. Teisiti öeldes rakendatakse ülikooli teadussaavutused ja lahenduste leidmise võimekus ettevõtlustegevuse vankri ette. Ametlikult on koostööprogramm tuntud MIT Industrial Liaison Program nime all. Hetkel on programmis ligi 200 ettevõtet. Tõsi, tegemist on eelkõige globaalset haaret omavate ettevõtete, kellele on uusimate teadussaavutuste kasutamine tootmistegevuses tihti isegi elulise tähendusega. Teisalt peab rõhutama seda, et koostööprogrammis osalemine nõuab suuri rahalisi investeeringuid, mis reaalselt võimetekohane eelkõige väga suurtele ettevõtetele. Viimati öeldust tulenevalt peab mõnna, et väikeettevõtetel avaneb reaalne võimalus osa saada vastavast koostööprogrammist eelkõige juhul, kui suudetakse koondada jõud ühise eesmärgi nimel.

Koostööprogrammis osalejale avaneb võimalus teha koostööd oma ala absoluutsete tipptheadlastega, saada infot uuematest arengutest ja saavutustest ettevõtjat huvitavates valdkondades. Lisaks sellele on koostööprogrammis osalejale tagatud võimalus võtta tasuta osa MIT konverentsidest. Siinkohal tuleb rõhutada, et reeglina on need väga suure osavõtumaksuga. Ühtlasi tagatakse koostööprogrammis osalejale juurdepääs erinevatele andmebaasidele (teadustööd, online info uusimate arengute kohta, konverentside videosalvestused koos slaidide jm infoga jne). ■

Kui teil tekib täiendavaid küsimusi antud koostööprogrammi kohta, siis võite leida täpsemat infot aadressil <http://ilp.mit.edu> või kirjutada aadressil mart@koda.ee.

PÄRNUMAA VASTUTUSTUNDLIK ETTEVÕTJA – AS WENDRE JA PETER HUNT

Pärnumaa ettevõtluskonkurss 2012 raames andis Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kolmandat korda välja auhinna „Pärnumaa vastutustundlik ettevõtja“. 2012. aastal pälvis selle AS Wendre ja Peter Hunt.



Vahur Roosaar, AS Wendre tegevjuht auhinna vastu võtmas.

Wendre kingib järgmise kolme aasta jooksul igale Eestis sündivale lapsele tekist ja padjast koosneva komplekti. Projekti maksumus on üle 500 000 euro.

Auhinda väärrib ettevõtte, kes ei mõtle mitte ainult oma kasuminumbritele vaid väärtustab oma tegevuse ja eeskujuga enda ümber olevat ühiskonda. Kodutekstiilide tootja AS Wendre on pea 20 aasta jooksul olnud stabiilse arengu, kaasaegse tehnoloogia ja töökorralduse ning kõrge juhtimiskultuuriga ettevõtte. Tänu õigetele investimisotsustele on Wendre olnud mitmed aastad suurimaks äriühingust tööandjaks Pärnumaal. Peaaegu kogu ettevõtte toodang eksporditakse. 2010. aastal anti Wendrele EASi poolt korraldatud üleriigilisel ettevõtluskonkurssil auhind „Parim eksportöör 2010“.

Hetegevusprojektis, mille raames ettevõtte kingib järgmise kolme aasta jooksul igale Eestis sündivale lapsele tekist ja padjast koosneva komplekti, on tähelepanuväärne aktsioon kogu maailma mastaa-bis. Sel ajal sünnib Eestis umbes 45 000 last ning investeeringu kogumaht on üle 500 000 euro.

Tegemist on eraisiku ühe suurima annetusega Eesti ajaloos.

Alates 2011. aastast annab AS Wendre välja omanimelist Pärnu kultuuripremiat, väärtustades sellega Pärnu kultuurielu edendamiseks panustanud inimesi. ■

VABAÜHENDUSTE JUHID VAJAVAD ERASEKTORI TUGE



AGNE TAMM
Heateo Sihtasutus

Ühe tugeva mittetulundusühingu või sihtasutuse juhtimine ei tohiks oma eesmärkide ja tegevuste poolest erineda osäühingu juhtimisest. Küll aga võivad olla „tavapärad“ organisatsiooni tegevusvaldkond (nt vanemliku hoolitsuseta lapsed, peresuhete parandamine, eestlaste tervisekäitumine, hariduse edendamine jne) ning kaasalööjad.

Vabaiühendustesse kogunenud tugevad inimesed on tugeva missioonitunde ning sotsiaalse närviga ning oma valdkonna spetsialistid. Reeglina asuvad organisatsioonid juhtima just needsamad valdkonnainimesed, kes on saavutanud oma tegevusega tunnustuse ning eestvedaja staatuse.

Teekond võimekast eestvedajast tugevaks juhiks on vabakonna inimese jaoks aga pikk ja käänderohe protsess, mille jooksul algaja juht vajab toetust ning juhendamist.

Heateo Sihtasutus on oma eesmärgiks võtnud vabasektori juhtide arendamise, tuues nendeni erasektori tippjuhtide ja -spetsialistide oskused ja teadmised. Selleks vahendame vabatahtlike nõustajaid, koolitajaid, mentoreid; spetsialiste, teoreetikuid ja praktikuid.

Meie eesmärk on pakkuda toetust valdkondades ja võtmetegevustes, mis tagaksid organisatsiooni elujõulisuse, kuid milles vabaiühendused meeskonnasiseselt ei oma piisavalt kompetentse. Millistes valdkondades me kõige enam erasektori spetsialiste kaasame?

Strateegiaprotsessid

Strateegia-alased kompetentsid on vabaiühendustes sageli kõige nõrgemaks kohaks, mistõttu vajatakse oma kõrvale tugeva ärisektori kogemusega juhi eeskujut. Heateo Sihtasutus vahendab erasektori strateegiaspetsialiste viima läbi strateegiapäevi, andma eraviisilisi konsultatsioone või osalema eksperdina organisatsioonide nõukogude töös.

Juhtimine

Strateegiline, operatiivne, igapäevane juhtimine, inimeste juhtimine jne. Vabaiühenduste tegevjuhid on tihtipeale tugeva missioonitundega valdkonnaspetsialistid, kes peavad juhirolli sattudes hakkama omandama või tugevdama erasektori jaoks elementaarseid juhtimiskompetentse. Heategu kasutab juhtimisoskuste tõstmiseks erasektori esindajaid kaasavaid meetmeid: konsultatsioonid, mentorlus, arenguprogrammid jne.

Finantsid

Vabaiühenduse põhimureks on enamjaolt stabiilse rahastusmodeli leidmine ja finantside juhtimine. Oleme aastate jooksul vahendanud

organisatsioonidesse vabatahtlikeks konsultantideks mitmeid erasektori finantsjuhte ja -eksperte, aitamaks muuta organisatsioonide tegevusmudeleid jätkusuutlikumaks.

Personalijuhtimine

Enamjaolt tegutseb kodanikeühendustes tavapärase personaalia asemel arvukalt vabatahtlike, kelle koordineerimine sarnaneb tavatöötajaskonna omale. Erasektori personalijuhid aitavad vabaiühendustel mõelda vabatahtlikest kui eritingimustel töötajatest, aidates neid juhtida senisest targemalt.

Kommunikatsioon ja turundus

Kommunikatsioonistrateegiate puhul oleme võtnud eesmärgiks teha läbi *pro bono* toetuse koostööd erinevate kommunikatsioonibüroodega, kelle teenuste sisseostmiseks puudub vabaiühendustel ressursse. Vabatahtlike turundusnimesi püüame aga leida strateegiliselt tugeva turundusega suurettevõtete ridadest.

Juriidika

Oleme sõlminud *pro bono* koostööleppes Eesti Advokatuuriga ning

nelja aasta jooksul on Advokatuuri liikmesbürood nõustanud pea kõiki meie poolt toetatud organisatsioone. Juriidilised teenused kipuvad tavaolukorras vabaiühendustele üle jõu käima ja „oma jõududega hakkama saamine“ toob meie kogemuste põhjal organisatsioonile kaasa palju lisaprobleeme elementaarsetes tööülesannetes (töölepingute vormistamine, seaduste tõlgendamine jpm).

Miks erasektori tippspetsialistid seda kõike vabatahtlikuna teevad? Kõige tiheimini mainitakse erialaste kompetentside panustamist ühiskonna heaolusse. Tunnet, et oma kogemusi ja oskusi saab kasutada tavapärasest väärtuslikumalt. Lisaks väärtustatakse isiklikku väljakutset võõras keskkonnas (kodanikuühiskonnas) ja missioontundega inimeste seas. Sektoritevaheline koostöö arendab alati mõlemat poolt, andes aimu valdkondlikust eripärasest tingitud väljakutsetest, eesmärkidest, tegevusvõimalustest, erinevast töökultuurist jne. Vabatahtlikud omandavad oskuseid tegutseda tavapärasemast „pehmemates“ valdkondades, saades kogemuse tegevuse püstitatud eesmärgi nimel minimaalse eelarve ja vabatahtliku meeskonnaga. ■

Suunanäitaja – pretensiooni esitamise õigus ja müügigarantii

29. oktoober Kersti Võlu Koolituskeskuses (Kooli 7, Jõhvi)
13. november Narva Kutseõppekeskuses (Kreenholmi 45, Narva)

Tarbijakaitseameti ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esinduse koostöös korraldavat infopäeva juhivad Hanna Turetski, Tarbijakaitseameti tarbijapoliitika ja avalike suhete osakonna juhataja. Koolitus toimub eesti ja vene keeles (sünkroontõlkega). Üritusest osavõtu tasu on 10 eurot (lisandub käibemaks), mis sisaldab kohvipause, lõunat ja jaotusmaterjale kas eesti või vene keeles. Osalejaks registreerumine Koja kodulehel www.koda.ee. Ürituse materjalid pannakse üles aadressile: www.tarbijakaitseamet.ee/suunanaitaja.

Päevakava:

- 9.00 Kogunemine
9.30 Tervitussõnad: Margus Ilmjärv, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esinduse juhataja

Teema: garantii vs pretensiooni esitamise õigus

- 9.40 Kokkuvõtte teostatud kontrollostudest Eesti kauplustes
(Anne Reinkort, Tarbijakaitseamet)
10.10 Mis vahe on garantiil ja pretensiooni esitamise õigusel?
(Anneli Nagel, Tarbijakaitseamet)

10.50 Kohvipaus

Teema: tööstuskaubad

- 11.05 Kaebuse esitamine – poolte õigused ja kohustused (sh teenus)
Kaebuse esitamine; ostu tõendamine; vea tõendamine;
esmakordne- ja korduv tootmisdefekt.
(Anneli Nagel, Tarbijakaitseamet)
12.30 Kaebuste lahendamine tarbijakaebuste komisjonis
Tarbija kaebuste komisjoni pädevus; tarbijakaebuste komisjoni koosseis;
tarbijakaebuste komisjoni töökord.
(Kai Amos, Tarbijakaebuste komisjoni esinaine)

13.05 Lõuna ja kohvipaus

Teema: e-kaubandus ja ülepiirilised ostud

- 13.35 Ülepiirilised ostud
Tarbija õigused teistest Euroopa Liidu riikidest ostude sooritamisel.
Tarbija õigused teiste riikide e-poodidest ostmisel.
Piiriüleste ostudega seotud kaebuste lahendamine.
(Kristina Vaksmaa, Euroopa Liidu tarbija nõustamiskeskuse juhataja)
14.20 Poolte õigused ja kohustused e-poest ostes
14-päevane tagastamisõigus; raha tagastamine; postikulud.
(Kadi Raudsepp, Tarbijakaitseamet)
15.20 *Voucherid* – mida silmas pidada *vouchereid* pakkudes ning vahendades?
(Kadi Raudsepp, Tarbijakaitseamet).

15.55 Päeva kokkuvõtte

Infopäev

Euroopa Liidu väliskaubanduse sooduskordadest, sõlmitavatest uutest sooduslepingutest ja kauba päritolu tõendamisest

5. novembril
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)

Päevakava:

- 10.00 Euroopa Liidu poolt sõlmitavatest uutest lepingutest
(Kristi Karelsohn, Välisministeeriumi
Väliskaubanduspoliitika ja
rahvusvaheliste majandus-
organisatsioonide büroo direktor)
10.30 Kaupade ekspordil ja impordil Euroopa
Liidus kehtivad sooduskorrad
 - Kauba päritoluga seonduvad ühe-, kahe- ja mitmepoolsed sooduskorrad ja päritolureeglid
 - Kauba päritolu kumulatsioon
 - Päritolutõendid (EUR1, EUR-Med, vorm A, arve- ja päritoludeklaratsioonid) ja päritolutõendite (järel)kontroll
 - Uued suunad päritolu tõendamisel (uus GSP, REX andmebaas jne)
(Aimi Pihel, Maksu- ja Tolliameti tariifide talitus peaspetsialist)
- 12.00 Kohvipaus
- 12.15 Kaubanduskaitsemeetmed
 - Dumpingu- ja tasakaalustollimaks
(Arne-Lii Lillbok, Maksu- ja Tolliameti tariifide talituse peaspetsialist)
- 13.00 Mitte-sooduspäritolu sertifikaatidest
(Lidia Friedenthal, Kaubanduskoja vanemnõunik)

Osalustasu Koja liikmele 15 eurot, mitteliikmele 30 eurot. Hindadele lisandub käibemaks.

Toidumess SISAB 2013

25.-27. veebruaril 2013 Lissabonis

SISAB PORTUGAL 2013 on rahvusvaheline toidumess, mida peetakse suurimaks iga-aastaseks Portugali toiduainetetööstusest huvitatud spetsialistide kohtumis-paigaks. 2013. aastal toimuvale messile oodatakse osalema ligi 600 Portugali peamist toiduainetetööstuse ettevõtet, et anda parim ülevaade selle riigi toodetest. Mess on mõeldud ainult professionaalidele ja sisse saab eelnevaregistreerimise alusel.

Messikorraldajad pakuvad Eesti Kaubandus-Tööstuskoja vahendusel messi külastamiseks 25.-27. veebruariks 2013. aastal ettevalmistatud programmi alusel järgmisi pakette:

- **Pakett A maksab 800 eurot ja sisaldab:**
 - 3-päeva pääset messile;
 - 3 ööd majutamisega 5-tärni hotelli üheses toas;
 - 3 lõuna- ja 2 õhtusööki.
 - Ostes paketi enne 30.09.2012 on hinnaks 600 eurot, kuni 31.12.2012 680 eurot ja kuni 31.01.2013 720 eurot.
 - Pakett ei sisalda lennupiletit Lissaboni ja tagasi.
- **Pakett B maksab 600 eurot ja sisaldab:**
 - 3-päeva sissepääset messile;
 - 3 ööd majutamisega 4-tärni hotelli üheses toas;
 - 3 lõuna- ja 2 õhtusööki. Ostes paketi enne 30.09.2012 on hinnaks 450 eurot, kuni 31.12.2012 510 eurot ja kuni 31.01.2013 540 eurot.
 - Pakett ei sisalda lennupiletit Lissaboni ja tagasi.
- **Eripakkumine kuni 31. oktoobrini 2012:**
 - 3-päeva pilet messile;
 - 3 ööd majutamisega 3-tärni hotelli üheses toas (sisaldab hommikusööki);
 - 3 lõuna- ja 2 õhtusööki. Pakett ei sisalda lennupiletit Lissaboni ja tagasi.
 - Paketi väärtus 400 eurot, registreerudes ja ostes paketi enne 31.10.2012 on paketi maksumuseks 200 eurot.

Osalemiseks palutakse täita ankeet, mille leiab Koja kodulehelt rubriigist „Koolitused ja üritused“ ja mis tuleb saata e-posti aadressile kristy@koda.ee.

Seminar Mis on uut Taani veepuhastuse ja keskkonnatehnoloogia valdkonnas?

6. novembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös EASi ja mitmete nii Eesti kui Taani spetsialistide ja ettevõtjate kaasabil teisipäeval, 6. novembril algusega kell 9.00 Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eesti keskkonnatehnoloogia ettevõtetele praktilise seminari „Mis on uut Taani veepuhastuse ja keskkonnatehnoloogia valdkonnas?“

Seminari eesmärk on tutvustada Taani veepuhastus- ja teisi keskkonnatehnoloogiaid, anda ülevaade Taani majandusest, ärikultuurist ning selgitada võimalusi koostööks. Nõu annavad Taani spetsialistid, ettevõtjad ning kogemusi jagavad Taani turul juba tegutsevad Eesti firmad.

Programm:

- Tervitussõnad:
Mait Palts, peadirektor, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda;
Søren Kjelstrup, Taani Suursaadik Tallinnas*
- Taani majanduse lühiülevaade: peamised ärivaldkonnad, majandusnäitajad, ekspordi ja impordi andmed jne
- Eesti ja Taani firmade koostöö
- Veepuhastus, sellega seotud ja teiste tänapäevaste keskkonnatehnoloogiate tutvustus, arengutrendid ja tuleviku väljakutsed, sektoris tegutsevate ettevõtete/organisatsioonide ülevaade, turule sisenemise võimalused, kontaktide leidmise võimalused* (Jesper Goodley Dannisøe, Danish Water Forum)
- Taani ärikultuur ja selle eripärad. Millised on kultuurilised erinevused, mida tasub teada enne ärikontaktide loomisega alustamist? Äritegevuse erisused.
- Taanlaste praktilised kogemused Eestis
- Praktilised näited, Eesti ettevõtete kogemuste jagamine

Tärniga märgitud ettekanded on inglise keeles. Korraldajal on õigus teha programmis muudatusi. Osalustasu on 15 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

Taani sihtturuseminari korraldamist kaasrahastab Euroopa Sotsiaalfond.



Lisainfo:
KRISTY TÄTTAR
Tel: 604 0093
E-post: kristy@koda.ee

Lisainfo:
KRISTY TÄTTAR
Tel: 604 0093
E-post: kristy@koda.ee

Seminar

Soome äripartnerina – koos oleme ainulaadsed

6. novembril Sokos Hotel Virus

6. novembril korraldavad EAS Helsingi esindus, Soome suursaatkond ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoda Sokos Hotel Virus (Viru väljak 4, Tallinn) seminari „Soome äripartnerina – koos oleme ainulaadsed“. Programmi moderaator on Valdar Liive (Enterprise Estonia Helsinki). Seminari külalisi tervitavad Soome-Eesti Kaubanduskoja juhatuse esimees Sami Seppänen ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatuse esimees Toomas Luman.

Sissejuhatajateks jagavad Soome praktikud Jorma Puttonen ja Juhani Kuokkanen (Global Research) ja Juhani Merinen (Smart Internationalization Oy) häid näpunäiteid Soome turul tegutsemise kohta. Eesti ettevõtjatest teevad seminaril ettekanded oma praktilisest kogemusest Soome turul Taavi Einaste (Nortal AS), Artur Meeksa (Penosil Eesti OÜ), Janek Pohla (Tahe Kayaks OÜ) ja Alvar Sass (Radius Machining OÜ).

Ettekannete teemad:

- *E-Health & export to other countries**
- *Conducting International Market Research**
- *Never leave home without it, Smart preparations for successful export trade**
- Eesti ja Soome maksusüsteemide erinevused
- Ehitustoodete ekspordist Soome turule
- Radius Machining OÜ ekspordikogemused Soome turul
- Soome – kas esimene eksporditurg Eesti ettevõttele?
- Invest in Finland

* Ettekanne on inglise keeles.

Seminari jätkuks tervitavad Soome suursaadik Aleksis Härkönen ja Eesti Majandus- ja Kommunikatsiooniminister Juhan Parts kõiki osalejaid Sokos Hotel Viru restorani Merineitsi banketisaalis.

Seminari osalustasu on 30 eurot, millele lisandub käibemaks. Registreerumise tähtaeg on 31. oktoober. Registreerumine ja info programmi kohta Kaubanduskoja kodulehel: www.koda.ee.



Finnish-Estonian
Chamber of Commerce



EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA
ESTONIAN CHAMBER OF
COMMERCE AND INDUSTRY



EMBASSY OF FINLAND
TALLINN



SOKOS HOTEL
VIRU
TALLINN

Lisainfo:

VALDAR LIIVE, Enterprise Estonia Helsinki
E-post: valdar.liive@eas.ee

PILVI PÖDRAMÄGI, Soome suursaatkond
E-post: pilvi.podramagi@formin.fi

JANE JUHANSON, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
E-post: jane.juhanson@koda.ee

Mis iseloomustab meie töökohti
ja tehnoloogiat tulevikus?

Tule ja saa teada visiooniseminaril

Tehnoloogia areng ja tuleviku töökoht

23. oktoobril Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)

Seminari kava:

- 9.00 Hommikukohv
- 9.30 **Tehnoloogia tulevik** (Rasmus Reimo, Microsoft Eesti)
Räägime 5-10 aasta perspektiivis meid enim mõjutavatest tehnoloogia arengutest. Vaatame tehnoloogia erinevaid arengutsenaariumeid, analüüsime, kuidas muutub selle käigus tehnoloogia kasutajakogemus ning arutleme, kuidas muutub meie kui inimeste roll tehnoloogia kasutamisel tulevikus.
- 10.15 **Revolutsiooniliselt uus arvutitöökohta kasutuskogemus** (Andres Sirel, Microsoft Eesti)
Windows 8 on suurim kasutuskogemuse uuendus arvutitöökohtal pärast Windows 95 tulekut. Teeme demode käigus tutvust Windows 8, järgmise põlvkonna ärirakenduste ja -teenustega ning räägime uutest põhimõtetest, mida IT-otsuste tegijatel on kasulik teada.
- 11.00 Kohvipaus
- 11.15 **Future of Workplace Computing. Tuleviku töökoht** (Glen Koskela, Fujitsu Nordic – ettekanne on inglise keeles)
Sotsiaalsete võrgustike, mobiilsidevahendite, pilverakenduste ning avaliku andmesalvestuse arengutredid muudavad pöördumatult meie arvutiga töötamise harjumust. Igapäevale sobiv tööarvuti kaotab oma äriotstarvet. Sellest ning veel palju enamast räägib Fujitsu Nordicu tehnoloogia strateegia direktor ja visionäär Glen Koskela.
- 12.00 **IT-juhtimise tulevik** (Elvis Tilgar ja Kaupo Grünberg, Fujitsu Eesti)
IT-juhtimise roll ettevõttes täna ja homme.
- 12.20 **IT-riskide ja -kulude haldus** (Elvis Tilgar ja Kaupo Grünberg, Fujitsu Eesti)
Eesti kesksuurte ettevõtete näitel.
- 12.45 Lõpetame ja vastame küsimustele

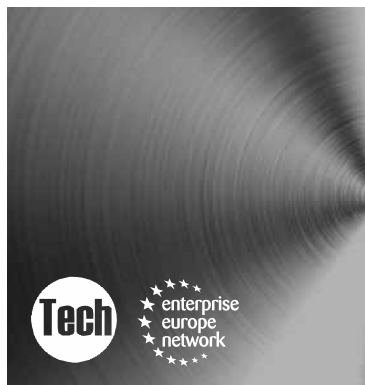
Seminari osalustasu Kaubanduskoja liikmele 30 eurot ja mitteliikmele 60 eurot. Hindadele lisandub käibemaks.

Tulge kuulama ja olge arengutega kursis!

Lisainfo ja registreerimine:

MOONIKA KUKK

Tel: 604 0060 • E-post: moonika.kukk@koda.ee



Rahvusvaheline
mess ja kontakt-
kohtumiste
üritus

Tech Industry 2012

29.-30. novembril Riias

Messil Tech Industry on esindatud tööstuse, tootmise, masinaehituse, metallitöötuse, automaatika, elektroonika, elektrotehnika ja tööriistadega tegelevad ettevõtted. Osalema oodatakse üle 25 000 isiku ja 200 ettevõtte 21 riigist (sh Balti riikidest, Skandinaaviast, Saksamaalt, Valgevenest, Ukrainast, Itaaliast, Poolast ja mujalt). Messi raames toimuvad ka mitmed loengud ja seminarid ning osaleda saab ka kontaktkohtumiste üritusel eelnevalt valitud ettevõtetega.

Kuna Kaubanduskoda korraldab kontaktkohtumise üritust koostöös Enterprise Europe Networki Läti partneritega, on messipäase ja kontaktkohtumiste üritusel osalemine kõigile tasuta.

Lisainfo ja registreerimine:
TRIIN UDRIS
Tel: 604 0090
E-post: triin@koda.ee

Koolitusseminar (välis)arendajatele Tööstuse jätkusuutlik kavandamine

1. novembril Kaubanduskodas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda koostöös ettevõttega Hendrikson & Ko ning advokaadibürooga SORAINEN korraldavad 1. novembril Kaubanduskodas (Toom-Kooli 17, Tallinn) (välis)arendajatele suunatud koolitusseminari „Tööstuse jätkusuutlik kavandamine“.

Tootmise või ehitamise planeerimine peaks algama „kodutööst“: ettevõtmise võimalike asukohtade hoolikast kaardistamisest. Pealiskaudsed otsused võivad arendaja ja kohaliku kogukonna jaoks tähendada keerulisi valikuid, arendajale aga kaotatud aega ja raha. Missugune on optimaalne arendamisprotsess, millal alustada planeeringutega ja millal on vajalik korraldada mõjude hindamine? Missugused muud keskkonnakorralduslikud protseduurid võivad olla vajalikud enne ehitusega alustamist (näiteks keskkonnamojuhindamine)?

Mastaapse projekti puhul peaks kindlasti kaaluma mitmeid võimalikke asukohti, analüüsides eri paikade majanduslikke ja tehnilisi võimalusi ning hinnates keskkonnamõjusid. Asukohtade valikul tuleb arvestada ressursside kättesaadavuse, taristu olemasolu ning sotsiaal-majanduslikke aspektidega nagu näiteks tööjõu olemasolu. Konkreetse keskkonna piiranguid tuleks tõlgendada võimalikult laiemas tähenduses ning arvestada ka riigi keskkonnapoliitikaga. Taoline põhjalik analüüs annab lisaks kehtivatele piirangutele ka hea ülevaate võimalustest äritegevuse arendamiseks. Alles pärast põhjalikku eeltööd on mõttekas alustada läbirääkimisi kohalike omavalitsustega.

Anname ülevaate ka asjakohastest seadustest. Mitmed tootmise rajamise või laiendamise seisukohalt olulised seadused on hiljuti muutunud või peagi muutumas, mis saab olema teisiti võrreldes senisega?

Päevakava:

- 9.45 Tervituskohv
- 10.00 Kaubanduskoda sissejuhatus
- 10.20 **Välisinvestori Korduma Kippuvad Küsimused investinguotsuse kaalumisel, võimalikud ohud ja tekkida võivad probleemid**
(Urmas Volens, advokaadibüroo SORAINEN vandeadvokaat)
- 11.00 **Keskkonna- ja planeeringuaspektidest lähtuvad valikud**
(Juhan Ruut, Hendrikson&Ko juhtiv ekspert)
Erinevad arendusprojektid vajavad erinevaid planeeringulisi ja keskkonnakorralduslike lahendusi. Ettekandes tutvustatakse üldisi põhimõtteid, mida silmas pidada ruumi- ja ressurssimahukate tegevuste kavandamisel. Antakse ülevaade geoinfosüsteemidest kui tõhusast vahendist võrdlevate analüüside tegemisel. Konkreetsete projektide kaudu näidatakse, kuidas on äriidee tekkimisest jõutud tootmistevõime käivitamiseni, või vastupidi – miks selleni ei jõutud.
- 12.00 Arutelu: arendajate endi kogemused
Mis läks hästi või halvasti, mida tahaks võimaluse korral teisiti teha?

Koolituse hind on Kaubanduskoda liikmele 15 eurot, mitteliikmele 30 eurot, lisandub käibemaks.



Lisainfo ja registreerimine:
GERLY JOSTOV
Tel: 604 0082 • E-post: gerly.jostov@koda.ee

Koolitus väikese ja keskmise suurusega ettevõtetele

Alusta eksporti internetis

8. novembril Kaubanduskojas

Neljapäeval, 8. novembril toimub Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) koolitus teemal „Alusta eksporti internetis“. Koolituse lektoriks on WSI Online juhtivpartner Armin Tüll.

Armin Tüll ühendab koolitajana kaht olulist omadust: praktilised oskused ja teoreetilised teadmised. Armini igapäevaseks tegevuseks on ettevõtete internetiturundusalane strateegiline nõustamine. Töö kõrvalt panustab ta noore põlvkonna harimisse, olles TLÜ internetiturunduse lektor. Internetiturunduse spetsiifikat on Armin õppinud valdkonna tippudele Kanadast, Inglismaalt, Hollandist ja mujalt. Koos WSI tiimiga on ta konsulteeritud enam kui 800 ettevõtet ja 1500 inimest.

Koolituse eesmärk on tutvustada väikese ja keskmise suurusega ettevõtetele alternatiivset võimalust välisurule sisenemiseks ehk võimalust alustada eksporti internetis. Kogu koolitus on üles ehitatud praktilis-teoreetilises vormis.

Osalejatel palume võtta kaasa sülearvuti. Lektor annab igale osalejale digitaalsed jaotusmaterjalid läbitud teemade kohta.

Koolituse maksumus on Koja liikmele 60 eurot ja mitteliikmele 120 eurot, millele lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad hommikukohv, lõunapaus ja koolitusmaterjalid. Registreerumise tähtaeg on 2. november.

Tagasiside ettevõtjalt:

„ Olles selles vallas ise üsna võhik, julgen kindlalt soovitada koolitust ka ettevõtte juhtidele. Peale koolitust oled võimeline eristama, kes Sulle suudab parimat pakkuda. Tekib arusaam, kuidas eristada terasid sõkaldest ja kas teenusepakkuja on oma hinda väärt või mitte.“

(Andrus Mäeots, Veho Eesti AS)

„ Soovitan igale väike- või suurettevõtte turundustöötajale kindlasti koolitusel osalemist, kuna tänapäeval tuleb järjest uusi ja uusi kanaleid, kus ennast ja enda ettevõtet turundada. Iga koolitus annab nippe, mis meile tundub, et me teame, aga tegelikult saame ikka ja alati midagi uut lisaks teada. Sain mitmeid vajalikke tööriistu, mida oma alustava ettevõtte reklaamimisel sain rakendada.“

(Jana Rikberg, Jutegoods OÜ)

Koolituse programm:

- | | |
|-------------|---|
| 8.45–9.00 | Registreerimine ja hommikukohv |
| 9.00–12.15 | Professionaalne veebilahendus <ul style="list-style-type: none"> • Kodulehe esmamulje ja sõnumi selgus – funktsionaalne disain • Kodulehe külastajad „müügitudunnelis“ – külastaja suunamine ostuni • Kodulehe külastajate määratlus – sihtgruppidele suunatud veebisisu • Käitumisharjumused internetis ja kodulehel • <i>Call to Action</i> – külastajate tegevusele suunamine • <i>Conversion Rate</i> ehk müükide suurendamine kodulehelt • Praktilised näpunäited oma veebikeskkonna parandamiseks |
| 12.15–13.00 | Lõunapaus |
| 13.00–14.15 | Kodulehe optimeerimine otsingumootorile (SEO) <ul style="list-style-type: none"> • Otsingumootoriturunduse põhitõed • Võimalused oma kodulehe positsiooni parandamiseks • <i>Black hat</i> SEO ehk otsingumootorite petmine • Kodulehekülje sisu tähtsus otsingumootoritele • Millistele märksõnadele tuleks oma kodulehekülge seadistada |
| 14.15–15.15 | Google AdWords <ul style="list-style-type: none"> • Märksõnade analüüs • Klikipõhise reklaami loogika • Kampania strateegia väljatöötamine • Kampania seadistamine • Kuluefektiivse kampania juhtimine • Kampania edukuse mõõtmine • <i>Google Insights for Search</i> |
| 15.15–16.30 | Analüütika <ul style="list-style-type: none"> • Kodulehe analüütika ABC • Google Analytics võimalused • Tähtsaimad suhtarvud ja nende jälgimine • Kuidas teha statistika põhjal õigeid järeldusi • Kuidas testida kasutaja harjumisi kodulehel |
| 16.30–17.00 | Koolituse kokkuvõtte ja arutelu |



Lisainfo ja registreerimine:

JANE JUHANSON

Tel: 604 0081 • E-post: jane@koda.ee

KOOSTÖÖPAKKUMISED:

- Norra jalgpallivarustusega tegelev ettevõtte otsib oma kauba edasimüüjaid.
Kood: 2012-10-02-024
- Belgia toiduainetööstuse vallas tegutsev mahetootja pakub end agendiks Belgia turul.
Kood: 2012-09-25-027
- Suurbritannia infrapuna ja CO2 laseroptika (kaitseprillid) tootja otsib toodete edasimüüjaid, agente, samuti pakub tehnilist konsultatsiooni.
Kood: 2012-09-25-016
- Poola ettevõtte pakub ettevõtetele teenu-seid läbi oma veebiplatvormi kaubavahe-tuskoostöö parandamiseks.
Kood: 2012-09-25-003
- Austria tasapinnalise ja kumera turvakraasi (ühikordne, lamineeritud, isoleeritud) toot-ja otsib oma toodete edasimüüjaid.
Kood: 2012-09-24-003
- Soome ettevõtte on loonud veebipõhise tee-nuseportaali laevaehituse sektoris tegut-sevatele ettevõtetele, otsib selles vallas turundusega tegelevaid müügiesindajaid.
Kood: 2012-09-13-001
- Itaalia logistikaettevõtte pakub oma teenu-seid sh kauba ladustamisvõimalust, on hu-vitatud ka ühissettevtlusest.
Kood: 2012-07-20-042

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

Lisainfo:
KADRI RIST
Tel: 604 0091
E-post: kadri.rist@koda.ee



RIIGIHANKETEATED:

Tekstiil, rõivad, jalanõud

- Norras hangitakse politsei vormirõivaid.
Tähtaeg 03.12.2012. Kood 5408
- Rootsis hangitakse kutserõivaid.
Tähtaeg 07.12.2012. Kood 5409
- Suurbritannias hangitakse kaitsvaid sokke või sukkooteid.
Tähtaeg 22.11.2012. Kood 5410
- Saksamaal hangitakse tänavakingi.
Tähtaeg 19.11.2012. Kood 5411
- Taanis hangitakse tekstiilõnga ja -niiti.
Tähtaeg 22.11.2012. Kood 5412

Mööbel, sisustus ja tarvikud

- Norras hangitakse mööblit.
Tähtaeg 21.11.2012. Kood 5413
- Saksamaal hangitakse kontorimööblit.
Tähtaeg 15.11.2012. Kood 5414

Metall, masinad ja seadmed

- Rootsis hangitakse lifte.
Tähtaeg 09.11.2012. Kood 5415
- Soomes hangitakse veemõõtjaid.
Tähtaeg 19.11.2012. Kood 5416
- Norras hangitaks treipinke.
Tähtaeg 12.11.2012. Kood 5417

Puit, ehitus, ehitusmaterjalid

- Saksamaal hangitaks betoonitooteid.
Tähtaeg 04.12.2012. Kood 5418
- Lätis hangitakse liiva, kruusa, purustatud kive ja killustikku.
Tähtaeg 27.11.2012. Kood 5419

Muu

- Norras hangitakse tänavavalgusteid.
Tähtaeg 12.11.2012. Kood 5420
- Iirimaal hangitakse kütuseid.
Tähtaeg 16.11.2012. Kood 5421
- Iirimaal hangitakse sõnaraamatuid.
Tähtaeg 09.11.2012. Kood 5422
- Rootsis hangitakse määrdeaineid.
Tähtaeg 14.11.2012. Kood 5423
- Saksamaal hangitakse suulise tõlke teenuseid.
Tähtaeg 05.11.2012. Kood 5424
- Rootsis hangitakse nahahooldustooteid.
Tähtaeg 13.11.2012. Kood 5425
- Suurbritannias hangitakse meditsiinilisi tarbekaupu.
Tähtaeg 17.12.2012. Kood 5426
- Taanis hangitakse puitkütuseid.
Tähtaeg 13.11.2012. Kood 5427
- Rootsis hangitakse käsikärusid.
Tähtaeg 12.11.2012. Kood 5428

Kaubanduskoda pakub hanketemaatikast huvitatuile ka hangete teavitamise teenust. Küsi lisainfot!

Lisainfo:
TRIIN UDRIS
Tel: 604 0090
E-post: triin.udris@koda.ee



PAKKUMISED LIIKMELT LIIKMELE:

AS FUJITSU SERVICES

AS Fujitsu Services pakub kõikidele Kaubanduskoda liikmetele võimalust proovida/kasutada veebipõhist personalitarkvara Persona V3 30 päeva jooksul TASUTA (kokkuleppel ja pikemalt!)

Persona V3 on kaasaegne tarkvara, mis on personalijuhi parim sõber. Selle abil saad koondada ettevõtte personaliandmed ühte kindlasse kohta, saad arvutada puhkuseid, planeerida koolitusi ja arenguvestluseid ning hoida silma peal ettevõtte arengul. Lühituvustus saate vaadata aadressil http://youtu.be/UMW_12a_Ug0.

Lisaks personalimoodulile on võimalik proovida ka veebipõhist tööajaplaneerimise tarkvara – Persona Plannerit, mis annab Sulle võimaluse muuta töötajate tööaja planeerimise ja registreerimise protsessi täpsemaks, ülevaatlikumaks ning kiiremaks. Lühituvustus saate vaadata aadressil <http://youtu.be/1E2zJiSjy1o>.

Lisainfo:

Kaidi Neeme
E-post: Kaidi.Neeme@ee.fujitsu.com
Veeb: <https://persona.fujitsu.ee>

RADIS OÜ

Radis pakub koostööpartnerite jõululingitusteks firmalogoga vineerist kuumaaluseid ja lõikelau-dasid, kaunistuseks on neil ka etno-muster.

Ettevõtte laste jõululingitusteks pakume värvilisi erikujulisi kriiditahvleid, mis on sobivaks kingituseks erinevas vanuses lastele, olgu ta poiss või tüdruk.

Lisainfo:

Mauri Abner
Tel: 550 5228
E-post: mauri@radis.ee
Veeb: radis.ee

Lisainfo:
KAIDI TALSÉN
Tel: 604 0085 • E-post: kaidi@koda.ee

- UUED LIIKMED -

TALLINN JA HARJUMAA

ARMARIUM OÜ	www.armarium.ee	517 5334	Korpusmööbli, pehmemööbli, treppide valmistamine. Mööbli paigaldamine. Viimistlustööd hoonetes ja laevades. Sanitehnilised tööd.
DOKUMENDIABI OÜ		5667 6699	Asjaajamis- ja konsultatsiooniteenused toidu käitlemise ettevõtetele. Toiduhügieeni jm koolituste korraldamine.
DECORETER OÜ	www.alpaka.ee	516 4044	Alpakanahast ja -villast toodete valmistamine ja müük. Ärikonsultatsioonid.
HR FACTORY OÜ	www.hrfactory.com	627 9056	Personaliteenuste osutamine.
TAKTICALISE LASKMISE KESKUS OÜ	www.tlk.ee	5688 0888	Relvade ja laskemoona müük ja parandamine. Lasketiiru pidamine. Relvakoolitus. Laskesportiduriituste korraldamine ja laskeürituste korraldamine.
CMI-SOLUTIONS OÜ	www.cmi-s.eu		Konsultatsioon, turundus, investeerimine.
KRISTINA SUVALOVA ADVOKAADIBÜROO OÜ		5648 7893	Advokaatide ja advokaadibüroode tegevus.
LART&D OÜ		5345 0293	Interjööri disain, eksklusiivse mööbli ja aksessuaaride ost-müük.
ATRIMET OÜ	www.atrimet.eu		Metalltoodete stantsimine, pressimine, keevitamine, treimine ja painutamine.
PRO-MARKETING & ITOOLS OÜ	www.promarketing.ee	772 6277	Äri- ja maksunõustamine.
METALLSEIN OÜ		680 6699	Metallide hulgimüük.
ENGINEERING TECHNOLOGY OÜ	www.etech.ee	5894 6173	Inseneritehniline konsultatsioon, seadmete teaduslik arendus.
GUARDTIME AS	www.guardtime.com	655 5097	Andmeterviklusega seotud e-teenuste pakkumine. Tarkvaraarendus, infrastruktuuri arendus ja haldus. Infosüsteemide projekteerimine, arendus ja haldus.
TYCHE INDUSTRIES OÜ		5629 2241	Inseneritehnilised konsultatsioonid.
TOMBAK OÜ	www.postkaardid.ee	5342 7728	Postkaartide kirjastamine.

LÄÄNE-VIRUMAA

ADVERTISING ESTONIA OÜ	www.advest.ee	511 0472	Messide korraldamine.
------------------------	---------------	----------	-----------------------

RAPLAMAA

METSAPERE METSAD OÜ		503 7938	Metsa varumine, puidukaubandus. Söödakultuuri- ja heintaimikasvatus jm üheaastaste põllukultuuride kasvatus.
---------------------	--	----------	--

TARTUMAA

ROPKA VÄRVIKODA OÜ	www.ropkaaauto.ee	733 1497	Autode keretööd, värvitööd ja kahjukäsitus.
--------------------	-------------------	----------	---



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 0090 • koostööpakkumised

Poliitikakujundamise ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

Turundus- ja liikmesuhete osakond

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • Tel: 604 0086 • liikmesuhted

Tel: 604 0088 • avalikud suhted

Teataja toimetis • toimetaja Kaidi Talsen • Tel: 604 0085 • E-post: kaidi@koda.ee

Raamatupidamine

Tel: 604 0067

Kaubanduskoja Tartu esindus

Pikk 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

Kaubanduskoja Pärnu esindus

Rüütli 39, 80011 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



airline of
the year 2012/13
an erabüüer award

v n alates 59⁹⁰€

Lennuperiood 05.01-31.08.2013.

Stockholm, Helsingi, Trondheim al. 49.90€
Peterburi al. 60.90€ Nizza, London al. 79.90€

Kampaania tingimused:

Müügiperiood: 01.-31.10.2012. Pakkumine kehtib pileti ostuks lendudele, mis toimuvad ajavahemikus 01.03-31.08.2013. Ühe suuna hinnad algusega Tallinnast, ostes pileti Estonian Airi kodulehelt. Hinnad sisaldavad kõiki makse ja tasusid. Kampanias näidatud hinnaga kohtade arv on piiratud.

 **VIA** Vienna
International
Airport

 **ESTONIAN AIR**

www.estonian-air.ee