



NR 16 • 22. SEPTEMBER 2010

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

Eesti konkurentsivõimelisim ettevõtte 2010 on Tallink Grupp AS



Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ja Eesti Töandjate Keskkliidu koostatavas Eesti Ettevõtete Konkurentsivõime Edetabelis 2010 sai tiitli Eesti Konkurentsivõimelisim ettevõtte 2010 Tallink Grupp AS, kes edestas konkurentsivõime üldedetabelis teisele kohale tulnud Mažeikiu Nafta Trading House'i 1,5 protsendiga. Tallink Grupi müügitulu ja investeeringud on 2010. aasta konkurentsivõime edetabelis konkurentstult kõige suuremad. Lisaks selgitati välja kõige konkurentsivõimelisemad ettevõtted 12 majandustegevusalas.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse poolt väljaantav Ettevõtluse auhind 2010 läks Ericsson Eesti ASile, kes võttis üle osa Elcoteqi tootmisest, suutis kasvatada eksporti ja on muljetavaldav lisandväärtuselt töötaja kohta, samuti tõi turule uusi tooteid ning näitas korralikku ärikasumit.

Kogu info ettevõtluskonkursside ja tulemuste kohta leiab veebilehelt www.konkurents.ee. Kojas on saadaval ka trükis „Eesti parimad ettevõtted 2010“, mis sisaldab kogu infot auhinnanominentidest.

◀ President Toomas Hendrik Ilves andmas Eesti Konkurentsivõimelisim Ettevõtte 2010 auhinda üle Tallink Grupp AS juhatuse liikmele Andres Hundile.

TÄNA LEHES:

- ▶ Uuest ühistranspordiseaduse eelnõust
- ▶ Ehitusettevõtjate tegevusalade täpsustamisest
- ▶ Euroopa siseturu toimimise uuringu tulemustest
- ▶ Taani turg – soovitusi Eesti ettevõtjatele
- ▶ Koostööst Skandinaavia-maadega Hiina suunal
- ▶ Tagasivaade – Eesti ettevõtjad Hiinas

Majanduse tegevusalade kaupa osutused edetabeli võitjateks järgmised ettevõtted:

- konkurentsivõimelisim tööstus- ja energeetika-ettevõtte 2010 – [BLRT Grupp AS](#),
- konkurentsivõimelisim toiduainetööstuse ettevõtte 2010 – [A. Le Coq AS](#),
- konkurentsivõimelisim jaekaubandusettevõtte 2010 – [Humana Sorteerimiskeskus OÜ](#),
- konkurentsivõimelisim hulgikaubandusettevõtte 2010 – [Mažeikiu Nafta Trading House OÜ](#),
- konkurentsivõimelisim turismiettevõtte 2010 – [DenEesti OÜ](#),
- konkurentsivõimelisim äriteenindus- ja kinnisvaraettevõtte 2010 – [Riigi Kinnisvara AS](#),
- konkurentsivõimelisim transpordi- ja logistikaettevõtte 2010 – [AS Vopak E.O.S.](#),
- konkurentsivõimelisim ehitusettevõtte 2010 – [Merko Ehitus AS](#),
- konkurentsivõimelisim side-, kommunikatsiooni- ja IT-ettevõtte 2010 – [EMT AS](#),
- konkurentsivõimelisim põllu- ja metsamajandusettevõtte 2010 – [Markilo OÜ](#),
- konkurentsivõimelisim finantsvahendusettevõtte 2010 – [If Eesti Kindlustus AS](#),
- konkurentsivõimelisim teenindusettevõtte 2010 – [AS G4S Eesti](#),
- konkurentsivõimelisim väike- ja keskettevõtte 2010 – [Rentest OÜ](#).





TOOMAS LUMAN
Jubatusesimees

Rahvusvahelises kasvatab konkurentsivõimet

Toomas Lumani kõne ettevõtlusauhindade galal.

Austatud härra president, proua riigikogu esimees, ministrid, ekstsellentsid, daamid ja härrad, lugupeetud ettevõtlikud inimesed!

Eesti ettevõtete käesoleva aasta Konkurentsivõime Edetabeli koostamist välja kuulutades oli meil palju rõõmsust. Majandusnäitajaid kogumatagi oli selge, et 2009. aasta, mille põhjal oleme ettevõtet ritta pannud, oli majandusele raske.

Kõne all oli isegi meetodika muutmine, et innustada rohkem kahtlemis ettevõtteid osalema. Otsustasime siiski jääda truaks senisele arvutuskäigule, et välja selgitada just läbi aastate püsivat, pikaajalist konkurentsivõimet. Osalejate arvus ei tulnud õnneks pettuda – piisavalt leidus neid, kes oma tulemusi avaldada ja kõrvutada soovisid.

On rõõm nentida, et nii suurte kui väikeste ettevõtete hulgas on ka neid, kelle käekäiku kriis kas pole üldse või on vähe mõjutanud. Enamus sellistest on eksportivad ettevõtted. Rahvusvahelises vaieldamatult kasvatab konkurentsivõimet. Konkurentsivõime ongi ju võime genereerida tulu nii kodu- kui välisriigis.

Viimase kahe aasta jooksul on paljud ettevõtted saanud harjutada nii tulu genereerimist kui kulu minimeerimist üsna karmides oludes. Valitsus samuti. Täna siin saalis istujad on saanud selle ülesandega hästi hakkama. Aga meid on siin siiski üsna vähe. Kriis on näidanud, et kohaliku kapitali kasvatamine ainult laenude toel meie lauda pikaks ajaks ei kata. Laenukapitalile lisaks on äris alati vaja omakapitali, ja kui see ei ole rahas, siis peab see olema talendis, teadmistes, oskustes ja mõnikord ka lihtsalt visaduses ja positiivses hoiakus.

Nädalapäevad tagasi toimunud Kaubanduskoja ärihooaja avamisel kuulutasin, et meie prioriteetideks on ettevõtlikkus, ekspord ja kvalifikatsiooni kasv. Ettevõtliku meelelaadi motiveerimine ja ettevõtlusõpe pole ainult haridussüsteemi, vaid kogu ühiskonna teemad.

Me peame välja juurima kõik ettevõtlikkust pärssivad faktorid nii koolist, kodust, ametiasutustest kui ka seadustest. Julgustust ja hoolt ei vaja ainult töötud, vaid igaüks, kelles tahtmist midagi uut luua.

See eeldab koostöövaimu ja loobumist väljakujunenud skeemidest.

Kahjuks näen aga väga tihti ka ametiasutuste omavahelist konkurentsi ja soovi betoneerida muga- vaks muutunud lahenduskäike ning tundlikkust kriitika suhtes.

Ettevõtlusprotsesside mõistmine on poliitikakujundajale, kes äris aktiivselt ei tegutse, alati raskem kui ettevõtjale endile, kuid see ei tähenda, et me ei peaks selle nimel pingutama. Argumenteeritud diskussiooni vajadus majanduskasvu ja ettevõtluse edendamiseks pole kuhugi kadunud.

Selle saalitäie rahva teha on märkimisväärne osa nii avaliku arvamuse kujundamisest kui ka avaliku diskussiooni kvaliteedist. Ma soovin, et me ei diskuteeriks ainult toetuste mõju üle konkurentsivõimele, vaid üha enam selle üle, kuidas Eesti äridel oleks vähem takistusi ja rohkem võimekust genereerida tulu rahvusvahelistel turgudel ning samuti selle üle, mida teha, et see saal jääks tänase ürituse jaoks väikeseks.

Enne aga, kui tänastele edukamatele hakkab rohkelt konkurentide juurde tekkima, on meil heameel välja kuulutada selle aasta Konkurentsivõime edetabeli võitjad. **T**

On rõõm nentida, et nii suurte kui väikeste ettevõtete hulgas on ka neid, kelle käekäiku kriis kas pole üldse või on vähe mõjutanud. Enamus sellistest on eksportivad ettevõtted. Rahvusvahelises vaieldamatult kasvatab konkurentsivõimet. Konkurentsivõime ongi ju võime genereerida tulu nii kodu- kui välisriigis.

Sisukord

| | |
|---|----|
| Toomas Lumani kõne ettevõtlusauhindade galal | |
| Rahvusvahelises kasvatab konkurentsivõimet | 3 |
| Seadusandlus | |
| Valminud on uus ühistranspordiseaduse eelnõu | 5 |
| Ehitusettevõtjate tegevusalade täpsustamine majandustegevuse registris | 6 |
| Euroopa Liidu siseturu toimimise uuringust | 7 |
| Karjääriteenused | |
| Tööturuinfo teejuht karjääripetsialistidele | 8 |
| Sotsiaalne ettevõtlus | |
| Miks on halb, kui vanemliku hoolitsuse kaotanud laps ei leia uut peret? | 9 |
| Välisministeerium | |
| Taani turg ja ärikultuur – soovitusi Eesti ettevõtetele | 10 |
| Euroopa uudised | 11 |
| Tagasivaade | |
| Koostöö Skandinaaviamaadega Hiina suunal on tuure üles võtmas | 12 |
| Eesti ettevõtted käisid Hiinas uudistamas | 13 |
| Nõuanne | |
| R.S.V.P. – mis see on? | 14 |
| Teated | 15 |
| Koostööpakkumised | 24 |
| Riigihanketeated | 25 |
| Liikmelt liikmele | 25 |
| Uued liikmed | 26 |

Kalender

| | |
|----------------------------|---|
| 23. september | Virumaa metallifirmade kohtumine Tallinna Tehnikakõrgkooli töötajatega Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee |
| 23.–24. sept | Rahvusvaheline Äriforum Pihkva 2010/ International Business-Forum Pskov 2010 Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee |
| 24.–26. sept | Euroopa noorte ettevõtjate Kongress Peterburis Registreerimine • E-post: congress-net@jcispb.com • Tel: 521 1733 |
| 27. sept – 1. okt | Äriviit Valgevenes Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee |
| 28. september | Seminar „Kliendihaldus kaasaegses ettevõttes” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee |
| 28. september | Seminar „Tere EURO ehk mitmekülgset rahvusvaluuta vahetusest” Jõhvis (vene ja eesti keeles) |
| 30. september | Tartus (eesti keeles) |
| 5. oktoober | Pärnus (eesti keeles) |
| 7. oktoober | Narvas (vene keeles) |
| 8. oktoober | Kuressaares (eesti keeles) |
| | Osalemine on tasuta. Palume eelnevalt registreeruda. Lea Aasamaa • Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee |
| 30. september | Hommikukohv suursaadikuga: Eesti suursaadik Saksamaal Mart Laanemäe Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee |
| 4., 5. ja 11. okt | Ekspordiplaani koostamise koolitus Tartus Hotellis Kantri (Riia mnt 195) Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee |
| 6. oktoober | Ärihommikusöök Jüri Mõisaga Pärnu Scandic Rannahotellis (Ranna pst 5, Pärnu) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee |
| 6. oktoober | Seminar „Vahendustegevus väliskaubanduses” Atlantise konverentsikeskus (Narva mnt 2, Tartu) Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas.hansson@koda.ee |
| 7. oktoober | Seminar „Ekspordi pärastlõuna Ekspordi Akadeemiaga” Mida peab ettevõtja teadma enne, kui alustab ekspordiga? Sokos Hotel Viru Konverentsikeskuses (Viru väljak 4, Tallinn) Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee |
| 11. oktoober | Ekspordi Akadeemia seminar „Millist suhtlust kliendid ootavad?” tippjuhtidele Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee |
| 18., 19. ja 25. okt | Ekspordiplaani koostamise koolitus Jõhvis Kaubanduskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27) Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee |
| 19. oktoober | Seminar „Aktuaalsed maksumuudatused ning maksuprobleemid kohtupraktikas” Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee |
| 20. oktoober | Krediidi juhtimise seminar finants- ja krediidi juhtidele, raamatupidajatele ja teistele antud teemaga kokku puutuvatele isikutele Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Marju Naar • Tel: 604 0092 |
| 25. oktoober | Välismessikoolitus Pärnus TÜ Pärnu Kolledžis (Ringi 35) Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee |
| 26. oktoober | Turu-uuringute koostamise koolitus Pärnus TÜ Pärnu Kolledžis (Ringi 35) Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee |
| 27. oktoober | Ekspordi Akadeemia seminar “Edukas ja efektiivne mainekujundus” tipp- ja keskastmejuhtidele Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee |
| 28. oktoober | Tallinna kohtumised Peterburis Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee |



MAIT PALTS

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

Valminud on uus ühistranspordiseaduse eelnõu

Senise ühistranspordiseaduse kümneaastane kehtivusperiood on piisavalt pikk, et näidata ära ühe seaduse toimivus ja probleemkohad. Kuivõrd vajalike muudatuste maht on kujunenud piisavalt suureks, peeti oluliseks ka koostada seaduse uus terviktekst.

Eelnõu peamised eesmärgid on muuhulgas:

- täpsustada ühistransporti korraldavate asutuste pädevust ja ülesandeid;
- tagada sõitjate veoteenuse jätkuvus, sätestades laeva-, parvlaeva- ning raudteeliikluses avaliku teenindamise lepingu ühepoolse pikendamise võimaluse;
- vähendada halduskoormust vedajatele; parandada taksoveoteenuse kvaliteeti;
- võimaldada bussiliiniveol konkurentsi suurenemist ning tagada veoteenuse kvaliteedi stabiilsuse;
- määratleda teeliikluses sõitja ja sõidukijuhi õigused ning kohustused.

Seadus puudutab eelkõige ettevõtjaid, kes pakuvad tasu eest sõitjateveo teenust

Legaaldefiniitsiooni järgi on ühistransport tegevusloa alusel korraldatav tasuline sõitjatevedu ning laeva-, väikelaeva- ja parvlaevaliinidel tasuline sõidukite vedu (ühistransporditeenus). Ühistransporditeenust osutatakse liiniveo, juhuveo või taksoveo korras. Sellest tulevalt ei loeta eelnõu tähenduses ühistranspordiks näiteks sõitjate-

vedu oma kulul, st kui vedaja sõitjate vedamise eest tasu ei saa (selline vedu on reguleeritud autoveoseaduses). Samuti ei reguleeri eelnõu vedude, mille teostamiseks ei ole vaja tegevusluba, korraldust. Selliseks võib näiteks olla sõiduauto rent koos juhiga (nt limusiin koos juhiga). Sellisel juhul tuleb tegevus eelnõu kohaselt aga registreerida majandustegevuse registris, kuid ei pea hankima ühistranspordi- või taksoveoluba ega sõidukikaarti.

Seaduse jõustumisel väheneks oluliselt halduskoormus

Vaadates eelnõu ülalootetud eesmärgi on neist kindlasti üks olulisemaid seotud üldise halduskoormuse vähendamisega. Seaduse jõustumisel väheneksid vedaja poolt bussiveoks vajalike dokumentide taotlemiseks tehtavad rahalised ja ajalised kulutused. Kui kehtiva seaduse alusel peab vedaja taotlema endale rahvusvahelise juhuveo teostamiseks vähemalt viis erinevat dokumenti kolmest erinevast asutusest, siis eelnõu järgi piisab ainult kahest dokumentist ning neid saab taotleda ühest asutusest. Võttes arvesse riigilõivude suurust, siis väheneksid eelnõu koostajate arvutuste kohaselt nimetatud vedajate kulud

üle kahe korra. Eelnõus on loobutud taksoveol vedude eest vastutava isiku olemasolu nõudest, mis samuti vähendab mõnevõrra halduskoormust.

Taksoveol lisandub täiendava kohustusliku dokumendina taksojuhi teenindajakaart

Tegemist oleks dokumendiga, mis tõendab õigust töötada taksoveol sõidukijuhina. Eelduslikult aitab see korraldada taksoveoturgu ning aitab tagada taksovedu teostavate sõidukijuhtide kindla taseme ja kvaliteedi. Näiteks loodavad eelnõu koostajad, et see aitab vältida eesti keelt mitteoskavate ja varasemalt tõsiseid õigusrikkumisi toime pannud isikute töötamist sõidukijuhina taksoveol.

Võimaldatakse konkurentsi suurenemist ka bussiliiniveol

Nagu mainitud, püütakse eelnõuga võimaldada konkurentsi suurendamist ka bussiliiniveol. Kehtiva seaduse kohaselt on reegel, et vedaja, kes taotleb uut liiniluba liinile, mida ta seni on teenindanud, selle ka väidetavalt ilma konkursita saab. Eelnõus on vastavat olukorda muudetud, ning liiniloo andjale antakse võimalus avaliku konkursi korralda-

miseks, kui ta liiniloo taotlemisel esitatud veotingimuste rakendamise võimalikku mõju hinnates leiab, et veoteenuse stabiilsuse, sõitjate ohutuse, sõidumugavuste loomise või muude ühistranspordiseaduse eesmärkide saavutamise seisukohalt peab vajalikuks seda teha.

Eelnõuga soovitakse tagada veoteenuse kvaliteedi suurem stabiilsus

Samuti püütakse eelnõuga tagada veoteenuse kvaliteedi suuremat stabiilsust. Selleks soovitakse seada vedajale näiteks kohustus esitada liiniloo taotlemisel veotingimused (sisuliselt andmed veoteenuse kvaliteedi kohta), millest vedaja peab kahe aasta jooksul liiniloo saamisest ka kinni pidama. Eesmärgiks sundida vedajaid oma võimalusi ja kavatsusi veoteenuse osutamisel rohkem läbi mõtlema ning hoida veoteenuste turult eemal juhuslikud pakkujad. Liiniloo taotlemisel tuleb arvestada seega ka asjaoluga, et seda ei saa taotleda vähem kui kaheks aastaks. Kehtib nõue, mille kohaselt peab vedaja liiniloo taotlemisel esitatud veotingimusi järgima vähemalt kaks aastat, st varem ei saa veotingimuste muutmist taotleda. Kui senises praktikas on

kerkinud mõningaid vaidluseid sõitjateveo stabiilsuse tagamise üle, siis eelnõus püütakse seda parandada. Nii soovitakse tagada sõitjateveo stabiilsus ja jätkuvus sellistes spetsiifilistes ühistranspordiliikides nagu laeva-, parvlaeva- ning raudteeliiklus, kus vedajaid on reeglina

Eelnõuga soovitakse tagada sõitjateveo stabiilsus ja jätkuvus sellistes spetsiifilistes ühistranspordiliikides nagu laeva-, parvlaeva- ning raudteeliiklus, kus vedajaid on reeglina vähe ning investeeringud suured.

vähe ja teenuse osutamiseks vajalikud sõidukid kallid ning investeringud suured. Ka on enamasti sellistes olukordades olemasoleva analoogse paralleelse infrastruktuuri loomine ebareaalne. Selleks soovitakse sätestada avaliku teenindamise lepingu ühepoolse pikendamise regulatsioon, et võimalike vaidluste või muude problemaatilisete olukordade korral oleks tagatud liikumisvõimaluste olemasolu sõitjatele. Tuleb rõhutada, et sellisel viisil ühepoolne lepingu pikendamine on igal juhul väga erandlik meede ning nii on eelnõus nähtud ette ka kohustus, et avaliku teenindamise lepingu ühepoolse pikendamise korral peab pädev asutus kolme kuu jooksul välja töötama abinõude programmi avaliku teenindamise jätkamiseks pärast ühepoolset pikendatud avaliku teenindamise lepingu kehtivuse lõppemist. **T**

Eelnõu on vaatamata muudatuste rohkusele ja mahukusele siiski üsna hästi loetav, mistõttu soovitame sellega tutvuda kõigil, kes sõitjate veoteenusega kokku puutuvad. Eelnõu ning seletuskirja leiata tavapäraselt Koja veebilehelt.



KOIDU MÖLDERSON
Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Majandus- ja kommunikatsiooniministeerium koostas määruse „Majandustegevuse registris ehituse valdkonnas tegutseva ettevõtja tegevusala täpse liigituse loetelu” eelnõu, millega soovitakse saavutada majandustegevuse registris ehitusvaldkonnas tegevusala täpsemat liigitust ja väärnimistamise vähendamist.

Lähtuvalt ehitusseaduse paragrahv 42 lõikest 1 on ettevõtja, kes soovib ehitada, projekteerida, teha ehitusuuringuid, omanikujärelevat, hoonete energiaauditeid ning ehitusprojektide või ehitiste ekspertiise, väljastada hoonete energiamärgiseid või tegeleda ehitusjuhtimisega, kohustatud end registreerima majandustegevuse registris. Ehitusseadusesse on aga lisatud uus säte (paragrahv 42 lõige 8, jõustub 1. oktoobrist käesoleval aastal), mis annab majandus- ja kommunikatsiooniministrile õiguse kehtestada ehitusala täpsema liigituse, kui seda eelpool nimetatud.

Kuna majandus- ja kommunikatsiooniministeerium leidis, et praegune registreerimise kord on registris segane ning samal tege-

Ehitusettevõtjate tegevusalade täpsustamine majandustegevuse registris

vusalal tegutsevad ehitusettevõtjad on oma tegevusvaldkonnad erinevalt täpsustanud, siis ongi koostatud määruse eelnõu selle segaduse korrastamiseks. Eelnõuga on reguleeritud ainult ehitusseaduse reguleerimisvaldkonda kuuluvate tegevusala liigitamist ning ehitamisega seotud tegevusalasid, millel tegutsemist reguleeritakse eriseadustega selles määru-
suses ei käsitleta.

Määruse eelnõuga on antud selged ja kinnised loetelud, mis tegevused kuuluvad erinevates ehitusvaldkonnas tegutsevate ettevõtjate

Määruse eelnõuga on antud selged ja kinnised loetelud, mis tegevused kuuluvad erinevates ehitusvaldkonnas tegutsevate ettevõtjate tegevusalade alla. Üksikasjalikumalt on liigitatud ehitamine ja projekteerimine, mille puhul on omakorda välja pakutud alaliigitused.

tegevusalade alla. Üksikasjalikumalt on liigitatud ehitamine ja projekteerimine, mille puhul on omakorda alaliigitused välja pakutud. Näiteks ehitamise tegevusvaldkonnas on ka üldehituslik ehitus

eraldi osategevuste kaupa jagatud ning projekteerimise all konstruktsioonide projekteerimine osategevustena liigitatud. Samas energiaväljastamise tegevusala täpsustatult ei liigitata ning ehitusjuhtimise tegevusala täpsem liigitus piirdub vaid ehitise omaniku ehitustehniline konsulteerimise ja esindamisega.

Kuigi määrus plaanitakse jõustada juba 1. oktoobrist, siis hetkel kehtivad liigitused majandustegevuse registris koheselt kehtivust ei kaota ning ettevõtjatele antakse määrusele vastava liigitus registreerimiseks aega kuni 15. aprillini, ehk ajani, mil ettevõtja peab esitama majandustegevuse registri haldajale kinnituse registreeringu õigsuse kohta. **T**

Eelnõuga on võimalik tutvuda Koja veebilehel www.koda.ee/?id=1300 ning oodatud on ka ettepanekud ja kommentaarid eelnõu kohta e-postiaadressile koidu@koda.ee.



MART KÄGU

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Euroopa Liidu siseturu toimimise uuringust

Euroopa Komisjoni eestvedamisel viidi läbi uuring, mis vaatles eelkõige tarbijate aspektist ELi siseturu võimaluste kasutamist ja probleeme, mis on takistuseks siseturu efektiivsel toimimisel. Tähelepanu all oli antud uuringus eelkõige tarbijate jaemüüki puudutav. Viimast seetõttu, et enamik EL kodanikke osaleb siseturul tarbijatena ning nende probleemide ja trendide kaardistamine on oluline siseturgu puudutavate otsuste langetamisel edaspidi.

Lühidalt:

Kolmel viimasel aastal on piiriüleste tehingute arv olnud stabiilne. Lepingute sõlmimine interneti teel on kujunenud järjest populaarsemaks viisiks. Piiriüleste *online*-tehingute kasuks räägivad suurem kaupade ja teenuste valik ja võimalus soetada neid odavamalt. Peamiste miinustena töid tarbijad esile maksmise ja turvalisuse aspektid, kauba kättesaamise ning tagastamisega seonduvad probleemid ja võimalike kahjuhüvitiste saamise küsitavus.

EL siseturu parema toimimise nimel on vaja kindlasti soodustada piiriüleste tehinguid. Oluline on interneti teel sõlmivate piiriüleste tehingutega seonduvate probleemide kõrvaldamine.

Hästi toimiv ja integreeritud siseturg on oluline, sest see pakub tarbijatele kindlasti laiemat kaupade ja teenuste valikut, parimaid hindu ning ühtlasi heal tasemel tarbijate õiguste kaitset. Samavõrd oluline on see ka ettevõtjatele, kes tarbijatele kaupu müüvad. Siseturu toimimise seisukohast on üks oluline näitaja kindlasti piiriüleste tehingute aktiivsus. Antud uuring näitas, et kolmel viimasel aastal on piiriüleste tehingute arv olnud stabiilselt ühel tasemel st, et erilist arengut selles osas pole olnud. Samuti on välja joonistunud

Trend on jätkuvalt selline, et eelkõige ostetakse kaupu ja teenuseid oma riigist. Kui rääkida konkreetsetest numbritest, siis 29% Euroopa Liidu tarbijatest tegi 2009. aastal vähemalt ühe piiriülese tehingu. Ka jaemüüjate puhul oli see protsent samaväärne – nii palju oli müüjaid, kes müüsid ka väljapoole oma asukohariiki.

selgesti riigid, kus on vastavate tehingute tegemine oluliselt aktiivsem kui mujal (nt Luxemburg, Iirimaa, Taani, Austria). Üldiselt on aga trend jätkuvalt selline, et eelkõige ostetakse kaupu ja teenuseid

oma riigist. Kui rääkida konkreetsetest numbritest, siis 29% EL tarbijatest tegi 2009. aastal vähemalt ühe piiriülese tehingu. Ka jaemüüjate puhul oli see protsent samaväärne – nii palju oli müüjaid, kes müüsid ka väljapoole oma asukohariiki. Võrdluseks 2008. aastaga oli vastav tarbijate protsent 25% ning 2006. aastal 26%.

Piiriüleste tehingute puhul on suurenenud lepingute sõlmimine interneti teel

Lepingute sõlmimine interneti teel on kujunenud piiriüleste tehingute sõlmimisel kõige tavalisemaks ja samas järjest populaarsemaks viisiks. Seda on soodustanud kahtlemata interneti üha suurem levik, nt 2/3 EL majapidamistest omas 2009. aastal internetiühendust. Selle pinnalt on uuringus tehtud ka järeldus, et interneti vahendusel tehtavad tehingud hakkavad tulevikus oluliselt kujundama kogu jaemüügisektorit. Seetõttu pöörati uuringus küllaltki suurt tähelepanu just interneti vahendusel sõlmivate tehingute problemaatikale ja iseloomule.

Tõepoolest, uuring näitas, et interneti tähtsus tehingute sõlmimisel

omab üha suuremat mõju. Siinkohal võib näiteks tuua turismivaldkonna, kus suurem osa tehinguid tehaksegi juba interneti vahendusel. Uuringu põhjal tellis läbi interneti reisi- ja puhkusemajutust 2009. aasta jooksul tervelt viiendik EL tarbijatest. Kui muudest kaupadest ja teenustest rääkida, siis nt 17% EL tarbijatest ostis riideid ja sporditarbeid, 13% majapidamises tarvilikke vahendeid (mööblit, mänguasju jms) ja pileteid erinevatele üritustele ning 12% filme, raamatuid, ajakirju ja ajalehti interneti teel. Uuring näitas ka seda, et internet on üha olulisemaks meediumiks saanud digitaalsete kaupade (filmid, õppe- ja materjalid, arvutitarkvara) müügil. Sama trend on täheldatav ka digitaalsete teenuste puhul, nt pangateenused. Viimase osas on avaldatud isegi arvamust, et 2020. aastaks kasutab e-pangateenuseid 60% EL elanikkonnast. Teistest digitaalsetest teenustest väärib ära märkimist kindlasti nt isetehtud fotode, videote, muusika üleslaadimise võimaluse pakkumine, sest seda kasutas 2009. aastal 20% EL tarbijatest.

Piiriüleste *online*-tehingute kasuks räägivad eelkõige kaks argumenti – suurem kaupade ja teenuste valik ja võimalus soetada neid odavamalt.

Näiteks võib tuua, et Portugali, Itaalia, Sloveenia, Hispaania, Taani, Rumeenia, Läti, Kreeka, Soome, Ungari, Küprose ja Malta tarbijatel oli võimalik 2009. aastal rohkem kui poolte toodete puhul, mida tarbija internetist otsis, leida vähemalt 10% odavam pakkumise mõnest teisest liikmesriigist. Samuti aitab interneti vahendusel piiriüleste tehingute sõlmimisele kaasa asjaolu, et vajalikku toodet pole lihtsalt võimalik soetada koduriigis. Kuigi potentsiaal on suur, on siseturu toimimise seisukohalt negatiivne siiski see, et interneti teel sõlmitud tehingute puhul on siiski veel enamjaolt tegemist riigisiseste tehingutega. Näiteks viimase aasta jooksul on küll rohkem kui kolmandik (37%) EL tarbijatest kasutanud interneti kaupade ja teenuste ostmiseks, kuid üksnes 8% nendest tehingutest on tehtud piiriüleselt. Ilmselgelt võiks see protsent suurem olla.

Eelnevalt tulenevalt uuriti ka seda, mida tarbijad ise on kõige olulisemaks pidanud interneti teel ostmise puhul. Uuring näitas, et oluliseks peetakse eelkõige madalamaid hindu, tarbija õiguste kaitse tagatust ja mugavust. Peamised argumendid, mida tarbijad esile tõid interneti vahendusel kauplemise miinusena (st miks nad ei kasuta online ostmise võimalust) olid maksimise ja turvalisuse aspektid, kauba kättesaamise ja tagastamisega seonduvad probleemid ning võimalike kahjuhüvitiste saamise küsitavus. Uuring näitas, et 11% tarbijatest, kes tegid tehingu interneti teel, kogesid probleeme seoses kauba või selle kohaletoimetamisega ja internetilehekülje tehniliste probleemidega ning 2% puutus kokku pettustega.

Interneti vahendusel kauplemise puhul ilmnes negatiivse ilminguna ka see, et nii mõnelgi juhul on

kaupleja turu ära jaotanud teatud osadeks ja sellel põhjusel pole võimalik vastava kaupleja kaupu või teenuseid osta teatud riikidest. Uuring näitas, et kõige rohkem kannatavad seetõttu Rumeenia, Bulgaaria, Läti ja Malta tarbijad. Uuringus toodi esile ka see, et Euroopa Komisjon (EK) on tähelepanu pööranud interneti teel kauplemisel esinevatele puudujääkidele, mis vajavad kõrvaldamist. Viimast peab EK oluliseks just seetõttu, et vastavate piiriüleste tehingute arv suureneks ja selle kaudu aitaks omakorda kaasa siseturu paremale toimimisele. Nii on EK oluliseks lahendamist vajavaks probleemiks pidanud just seda, kui tehingu sõlmimise võimalikkus sõltuks üksnes sellest, kust riigist soovitakse kaupa või teenust osta. Samuti on EK hinnangul vaja tõhustada õiguskaitsevahendite kasutamise võimalusi interneti teel sõlmitavate tehingute suhtes, sest kui selles osas on ebakindlus, siis mõjub see kahtlemata pärssivalt ka piiriüleste tehingute sõlmimisele. Muuhulgas leidis EK, et vajalik oleks lihtsustada jaemüüjate käibemaksu deklareerimise ja jäätmete pealt makstavate tasude reegleid kaugmüügi osas. Põhjus on selles, et hetkel on vastav reeglistik liikmesriigiti küllaltki erinev, mistõttu on antud ärikeskkond keeruline, kallis ja kohati ettearvamatu ettevõtjatele, kes plaanivad alustada kauplemisega piiriüleselt.

Kokkuvõttes saab järeldada seda, et EL siseturu parema toimimise nimel on vaja ühe asjana kindlasti soodustada piiriüleste tehingute tegemist, kõrvaldades seda takistavaid asjaolusid. Siinkohal on olulise kaaluga just interneti teel sõlmitavate piiriüleste tehingutega seonduvate probleemide kõrvaldamine, kuivõrd just sellisel viisil tehingute sõlmimine on muutunud ja muutub üha valdavamaks. **T**

Tööturuinfo teejuht karjääri-spetsialistidele

TIIA RANDMA
Haridusnõunik

Kaubanduskoda on järjekindlalt püüdnud kaasa aidata sellele, et pakutav karjääriinfo suunaks noori paremini mõistma meid ümbritsevat majanduselu ning teadlikult kavandama enda tulevast rolli selles. Teadlike valikute tegemisel on üheks abiliseks karjäärispetsialistid. Karjäärispetsialistide oskus töömaailma infokildudest noorte nõustamiseks vajaliku tervikpildi luua on seni olnud väga ebahütlane.

SA Innove karjääriteenuste arenduskeskuse eestvõttel kogunesid eksperdid tööturuinfot koguvatest/töötlevatest organisatsioonidest ja ühisaruteludes otsiti võimalikku lahendusmudelit karjäärispetsialistide toetamiseks. Rohkem kui aastase töö tulemusel on nüüd valminud nii trükis „Tööturuinfo teejuht“ kui ka uuenenud on töömaailma rubriigis pakutava info sisu ja struktuur veebiportaalis Rajaleidja. Valminud trükis on mõeldud eelkõige karjäärispetsialistidele, kelle põhitöö on õpilaste karjäärivalikute toetamine.

Majandusanalüütik Janno Järve, kes on ka trükise sisuline toimetaja, tõdeb: „Eestis on viimastel aastatel kogunenud päris palju statis-

tilist materjali, mis võimaldab tänasel hetkel majanduses meie ümber toimuvast küllaltki adekvaatse pildi saada. Kui me soovime, et inimeste karjäärivalikud oleksid edukad, siis ei tohiks need põhineda pettekujutelmadel.”

Trükisest leiab väärt lugemist iga inimene, kes soovib paremini mõista meid ümbritsevat majanduselu ning enda rolli selles. Et olemasolevaid tööturu ja hariduse valdkonna andmeid oskuslikult hõlpsalt kasutatavaks karjääriinfoks muuta, antakse ülevaade tööturuinfo allikatest ning näpunäiteid statistika ja prognooside tõlgendamise abistamiseks. Trükis on valminud koostöös Töötukassa, Kutsekoja, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja ning Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi spetsialistidega. Väljaannet levitatakse kõikide maakondade teavitamis- ja nõustamiskeskuste karjäärispetsialistidele. **T**

Raamatu elektrooniline versioon on kättesaadav SA Innove veebilehel aadressil www.innove.ee/trykised/karjaar ning portaalis Rajaleidja www.rajaleidja.ee/tooturuinfoteejuht.



AGNE TAMM
Heateo Sihtasutus

Miks on halb, kui vanemliku hoolitsuse kaotanud laps ei leia uut peret?

Sel suvel täienes Heateo toetusportfell organisatsiooni Oma Pere võrra, milles näeme tulevikus ulatuslikku mõju Eesti ühiskonda vaevavale probleemile: ebatõhusad institutsionaalsed asendushoolduse-mudeld (nn lastekodud) vanemliku hoolitsuse kaotanud laste üleskasvatamisel.

V arase märkamise ja õigeaegse sekkumise puudumise tulemusena eraldatakse Eestis peredest ja paigutatakse asendushooldusele rohkem lapsi kui seda kaasaegses lastega peresid toetavas ühiskonnas olemas peaks. Riigipoolsed kulutused asendushooldusele on suured, mille kõrval ennetavatele ja toetavatele teenustele panustatakse ressursid on üsna marginaalsed. Orienteervalt kulus asendushooldusele 2009. a 265 miljonit krooni, vanemlust toetavaid teenuseid rahastati hinnanguliselt 3 miljoni krooni ulatuses („Laste ja perede arengukava aastateks 2011-2020“ koostamise ettepanek Vabariigi Valitsusele).

Kokkuvõte institutsioonides toimuva asendushoolduse miinustest*

- Laste hooldus institutsioonides on laste arengule kahjulik ja mõjutab negatiivselt nende närvisüsteemi toimimist aju arengu kõige olulisemal perioodil, põhjustades füüsiliste, intellektuaalsete, käitumuslike, sotsiaalsete ja emotsionaalsete oskuste puudujääke ning aeglasemat arengut.
- Teadlaste ühene soovitus: hooldada vanemliku hoolitsuse kao-

tanud lapsi perepõhiselt, mitte institutsioonides. Alla kolme aasta vanuseid lapsi ei tohi paigutada institutsioonidesse. Kui institutsioone tuleb kasutada hädaabinõuna, peab lapsed sealt suunama asenduspereadesse nii ruttu kui võimalik.

- Väikelapsed, keda paigutatakse hoolivasse perepõhisesse keskkonda kuni kuue kuu vanuseni, taastuvad suure tõenäosusega vahepealsetest tagasilöökidest ja jõuavad oma füüsilises ning intellektuaalses arengus eakaaslastele järele.
- Lapsed, keda paigutatakse perekonda vanemana kui kuus kuud, suure tõenäosusega oma intellektuaalsetest puudujääkidest täielikult ei parane.
- Institutsionaalse hoolekande kogemusega väikelaste närvikava toimimine võib olla negatiivselt mõjutatud sotsiaalse suhtluse ja emotsionaalsete sidemete aspektides. See toob kaasa suurema tõenäosuse, et neil esineb hilisemas elus kehvamaid intiimsuhteid, antisotsiaalset käitumist ja vaimse tervise probleeme.

- Kõik perepõhised hoolekandetüübid peavad pakkuma kõrgekvaliteedilist hooldust, mis aitab kaasa lapse arengule ja turvalisusele. Lapsendatavate või hoolduspereadesse paigutatavate laste hooldajaid peab põhjalikult hindama, toetama ja jälgima, et ennetada laste halba kasvatamist, väärkohtlemist ja järgmiseid paigutusi.
- Kulud: hooldamine institutsioonides on kallim kui perepõhine hooldus. 2005. aastal läbi viidud kolmeteistkümnelt Lääne- ja Kesk-Euroopa riigi uuring näitas, et institutsionaalne hooldus oli võrreldes perepõhise hooldusega erivajadustega laste osas kolm korda kallim ja erivajadusteta laste osas kaks korda kallim. See järeldus kehtis kõigi riikide kohta, sõltumata konkreetse riigi institutsioonidesse investeeritava raha absoluutmahust. Üks põhjendus: institutsioonides ei puutu 33%-50% palgalisest personalist lastega otseselt kokku.

enamatele vanemliku hoolitsuse kaotanud lastele võimalust olla perekonnas. Kahe viimase aasta jooksul edukalt piloteeritud tegevusmudel sisaldab kasuvanemate värbamist, lapse perekonda võtmise ettevalmistust ning hilisemat tuge kasvatusväljakutsete lahendamiseks. Ambitsiooniks on kujuneda kasuvanemate keskuseks rõhuga lapsendajatel. Kasuvanem on isik, kes last tegelikult kasvatab, kuid ei ole selle lapse vanem ega võõrasvanem (hooldus-, eestkostes- ja lapsendaja pere). Oma Pere tegevusmudeli väljundiks on rohkem elus toimetulevaid noori täiskasvanuid, kes on kunagi vanemliku hoolitsuse kaotanud ja seejärel üles kasvanud kasuperes. ■

* Raport „The Risk of Harm to Young Children in Institutional Care“ (Kevin Browne; Better Care Network ja Save the Children UK, 2009).

Lahendus Oma Pere tegevusmudeli kaudu

Oma Pere eesmärk on praegust trendi ümber pöörata, pakkudes üha

Vaata lisa www.omapere.ee.

KRISTEL LÕUK

Majandusdiplomaat Eesti
Vabariigi Suursaatkonnas
Kopenhaagenis



Eesti Välisministeerium
ESTONIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS

Taani turg ja ärikultuur – soovitusi Eesti ettevõtetele

Taani oma 5,5 miljoni elaniku, kõrge ostujõu ja avatud majandusega on Eesti ettevõtetele atraktiivne sihtturg.

Kasulik:

Kasulikud aadressid:

- Business In Denmark
www.virk.dk/English/businessindenmark
- Ettevõtete register
www.cvr.dk
- Taani ekspordöörid
www.danishexporters.dk
- Taani Välisministeeriumi kaubandusnõukogu
www.um.dk/da/menu/Eksportraadgivning
- RUT register välismaistele teenusepakkujatele
www.virk.dk/English/RUT



Messid ja üritused:

- Bella Center
www.bellacenter.dk
- Forum Copenhagen
www.forumcopenhagen.dk
- Messecenter Herning
www.mch.dk
- Odense Congress Center
www.occ.dk
- Fredericia Messecenter
www.dmh.dk
- Aalborg Kongres og Kulturcenter
www.akkc.dk

Kui paljude suuremate turgude jaoks ei ole Eesti ettevõtetel piisavaid kaubakoguseid, siis Taani turul meie tootjate väiksus üldiselt takistuseks ei saa. Taani majanduses, erinevalt eestlastele tuttavamast Rootsist, on suur osakaal keskmistel või väikestel ettevõtetel. Väikeste tegijate ja erinevate valdkondade paljusust peetaksegi Taani majanduse tugevuseks, tõsiseltvõetavad on ka huvitavaid tooteid ja teenuseid pakkuvad välismaised väikeettevõtteid.

Taani väljakujunenud turg oskab nõuda kõrget kvaliteeti. Tähtis on ka toote hind ja disain. Teadlik tarbija peab järjest olulisemaks toodete keskkonnasäästlikkust, tootmistingimusi, päritolumaad ja ettevõtte sotsiaalselt vastutustundlikku käitumist. Vaatamata valmisolekule hea kvaliteedi ja tuntud kaubamärgi eest kõrget hinda maksta, on taanlastele kõige olulisem siiski hinna ja kvaliteedi suhe, mille tõttu valib tarbija võimalusel põhjamaiselt lihtsa ja viimistletud disainiga toote. Turul juba olemasolevat kaupa või teenust parema hinna ja kvaliteedi suhtega või veidi uudsel viisil müües võib vaatamata väga tihedale konkurentsile edu saavutada.

Taani turgu on mõtet testida neil, kelle tooted on keskkonnasäästlikud, loominguks, uuenduslikud ja hästi disainitud. Eesti ettevõtete

jaoks jagub koostöövõimalusi rohelise tehnoloogia, biotehnoloogia ja meditsiini valdkonna uuenduslikes toodete valdkonnas.


Tööstus on Taanis küll kõrgelt arenenud, kuid oma väiksuse ja kõrgete tootmiskulude tõttu on ja jääb Taani sõltuvaks imporditavast toorainest, toodetest ja allhankest. Paljudel Taani ettevõtetel on välismaiseid partnereid, sealhulgas ka Eestis. Uusi võimalusi oma kauba hea hinna ja kvaliteedi suhtega tootmiseks ning teenuste tellimiseks otsitakse aga erinevates valdkondades pidevalt. Eelkõige võib välja tuua Eesti info- ja tehnoloogia ettevõtteid, kelle teenused ja tooted on taanlaste hinnangul väga kõrgel tasemel. Võimalusi on ka mööbli ja puitmajade tootjatel, kuigi tihti peale allhankijana. Eesti ettevõtteid, kes soovivad aga müüa Taani turul päris oma toodet, peaksid senisest rohkem panustama moodusasse põhjamaisesse disaini- ja tootearendusse ning kohandama oma tooted Taani tarbija maitsega.

Traditsiooniliste kaupade seas on taanlastel väljakujunenud maitse, eelistatakse kodumaiseid tooteid. Võib aga leida ka vastupidiseid näiteid – Taani televisioonis korraldatud pimetesti võitis hiljuti Eestis toodetud siider ja Eesti kokkade valmistatud road osutusid Kopenhaageni toidufestivalil väga populaarseteks.

Ärialane suhtlus taanlastega on eestlastele üldiselt meeldiv. Taani ärikultuuri iseloomustab otsekoheus, täpsus ja egalitaarsus. Kohtumised tuleb pikalt ette planeerida ja sinna õigeaegselt ja põhjaliku ettevalmistusega kohale minna. Kohtumise teema juurde asutakse enamasti kohe, arutelud on otsekohe, niisama pikalt ei lobiseta. Nõupidamised võivad siiski kujuneda pikaks, et saavutada konsensus, parimat lahendust ja kõik detailid täpselt läbi arutada. Vaatamata oma sõbralikule olekule ja aususele on taanlased läbirääkimistel väga head kaupljud. Eeldatakse, et läbirääkijal on õigus olulisi otsuseid vastu võtta. Räägitakse hästi inglise keelt ning esialgu piisab toodete ja teenuste ingliskeelsest tutvustamisest. Lõpptarbija ootab aga taani keelset lähenemist. Kuigi interneti kasutamine on levinud, eelistavad taanlased suhelda telefoni teel. Tihti palutakse peale vestlust saata informatsioon ka meiliga. Esimene kontakt taanlastega tasuks kindlasti teha telefoni teel või külastada messi. Võõralt inimeselt tulnud meil läheb tihti kas rämpsposti kausta või taanlane jätab selle lihtsalt lugemata. Hinnatakse täpsust lepingutest kinnipidamisest ja toote kvaliteeti. Iga eksimus mõjutab edasist äri. Kõrgeid makse maksma harjunud taanlased on riigitrüüd, alluvad meelega kehtestatud reeglitele ning ootavad seda ka oma

välismaistelt äripartneritelt isegi juhul, kui reeglid on kohandatud taanlastele. Ühelt poolt põhjamaiselt distsiplineeritud ja täpsed taanlased suhtuvad teisalt aga ellu pingevabalt, armastavad mõnusalt aega veeta, peavad lugu heast toidust, huumorist, oma perekonnast ning vabast ajast. Taanit võib isegi pidada Skandinaavia lõunamaaks.

Eestlastega koostööd teinud Taani ettevõtete sõnul on ka nende jaoks koostöö eestlastega meeldiv ja meil on sarnane huumor. Teenuste ja toodete kvaliteediga ollakse üldiselt rahul. Mõnikord sooviksid nad aga veidi paremat hinna-kvaliteedi suhet, kiiremat vastust oma meilidele ning lühemaid tarneaegu.

Eesti suursaadik Kopenhaagenis saab ettevõtteid abistada eelkõige info pakkumise ja nõustamisega ja võimalusel ka esilekerkinud probleemide lahendamiseks. Otsene äritegevusse sekkumine ei ole välisesindusel lubatud, küll aga on kokkuleppel võimalik saatkonna ruume kasutada tootetutvustusteks ning ärikohtumisteks. 

Hommikukohv suursaadikuga: Eesti suursaadik Taanis Meelike Palli

**11. novembril
Kaubanduskojas**

11. novembril toimub Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) järjekordne hommikukohvi seminar suursaadikuga. Seekord on esinema kutsutud Meelike Palli – Eesti suursaadik Taanis.

**Lisainfo ja registreerimine:
PRIIT RAAMAT**
Tel: 604 0081
E-post: priit@koda.ee

Digitaalarengu volinik Neelie Kroes küllastas Eestit

Eestis viibis 13. septembril visiidil Euroopa Komisjoni asepresident ja digitaalarengu volinik Neelie Kroes.

Volinik kohtus peaminister Andrus Ansipiga, majandus- ja kommunikatsiooniminister Juhan Partsiga ning kaitseminister Jaak Aaviksooga. Samuti küllastas pr Kroes Info- ja Kommunikatsioonitehnoloogia Demokeskust ja Skype Technologies OÜ-d ning kohtus konkurentsiameti juhi Märta Otsaga, tehnilise järelevalve ameti peadirektori Raigo Uukkiviga ja küberkaitse juhi Ilmar Tammega. Volinik andis koos peaminister Andrus Ansipiga Stenbocki majas ka pressikonverentsi.

Digitaalsete andmete säilitamine tulevastele põlvedele

Nüüdsest on avatud lähtekoodiga tarkvara kujul võimalik kätte saada selliseid ELi rahaliste vahendite toel väljatöötatud vahendeid, millega tagatakse digitaalselt salvestatud andmete säilitamine määratamata ajani, nende mõistmine ja neile juurdepääs.

ELi uurimisprogrammis CASPAR osalesid Tšehhi Vabariigi, Prantsusmaa, Kreeka, Iisraeli, Itaalia ja Ühendkuningriigi teadlased ning

programm hõlmab selliseid algatusi nagu Euroopa digitaalraamatukogu Europeana. Projekt CASPAR käsitleb erinevaid teemasid, mis seonduvad igat liiki digitaalselt kodeeritud teabe säilitamisega ja selle edasiste kasutusviisidega. See võimaldab andmeid piisavalt täpselt kirjeldada, nii et tulevikus oleks võimalik välja võtta arve ja mõista ka nendevahelisi seoseid. Vastavaid meetodeid on edukalt testitud mitmesuguste teadusest, kultuuripärandist ja kaasaegsest lavakunstist pärit andmetega. CASPARi avatud lähtekoodiga tarkvara saab tasuta alla laadida ja kaubanduslike rakenduste jaoks edasi arendada.

Euroopa Komisjon ootab arvamusi elurikkuspoliitika tuleviku kohta


Euroopa Komisjon käivitas veebipõhise küsitluse, et koguda kokku arvamused selle kohta, milline peaks olema Euroopa Liidu elurikkuse strateegia pärast 2010. aastat. Arvamust saab avaldada järgmistel teemadel: praeguse elurikkuspoliitika puudused, komisjoni ettepanek uue lähenemisviisi kohta, põllumajandustootmine ja elurikkus, elurikkuse majanduslikud aspektid ning elurikkuse haldamine ELis ja sellest väljaspool. Vastuseid kasutatakse uue strateegia kujundamiseks. Küsitlus kestab 22. oktoobrini 2010.

Küsitlusvormi saab täita järgmisel aadressil: <http://ec.europa.eu/environment/consultations/bioclone.htm>

Euroopa Liit suurendab katseloomade kaitset

Euroopa Parlament kiitis heaks katseloomi käsitleva õigusakti läbivaadatud teksti, millega suurendatakse teadusuuringuteks ja ohutuse hindamiseks kasutatavate loomade kaitset. Uue direktiiviga vähendatakse oluliselt katseloomade arvu ning nõutakse võimaluse korral alternatiivsete meetodite kasutamist. Samal ajal jäetakse ELi ettevõtjatele mänguruumi ning parandatakse ELi teadusuuringute kvaliteeti.

Uus direktiiv hõlmab hariduses ja koolituses ning alusuuringutes kasutatavate loomade kaitset. Seda kohaldatakse kõigi elus selgroogsete (v.a inimesed) suhtes ning muude liikide suhtes, kellele tekitatakse katsete käigus valu. Õigusaktis lähtutakse selgelt põhimõttest, et loomkatseid tuleks asendada, nende arvu vähendada ja katseid täiustada. Komisjon toetab jõuliselt püüdlusi alternatiivsete meetodite leidmiseks.

Direktiivis sätestatakse Euroopa Liidu tasandil referentlabori loomine, et toetada alternatiivsete meetodite väljatöötamist. Labor hakkab kooskõlastama ja edendama alternatiivsete meetodite väljatöötamist ja kasutamist ning jätkab Euroopa Alternatiivsete Meetodite Tõestamise Keskuse (ECVAM) tööd. Liikmesriikide ülesandeks on määrata kindlaks ja nimetada sobivad laborid ning tagada kõnealuste meetodite edendamine riigi tasandil. 



PETER GORNISCHEFF
Teenuste direktor

Koostöö Skandinaavia- maadega Hiina suunal on tuure üles võtmas



CENTRAL BALTIC
INTERREG IV A
PROGRAMME
2007-2013



EUROPEAN UNION
EUROPEAN REGIONAL DEVELOPMENT FUND
INVESTING IN YOUR FUTURE

BENCH – *Beneficial Business Relations between the Central Baltic Region and China* – on projekt, milles Eesti Kaubandus-Tööstuskoda osaleb.

Hiinast on saamas maailma suurim majandus ning hiinlaste elustandard paraneb pidevalt. See eeldab ka kiireid lahendusi struktuuriliste ja keskkonnaalaste reformide läbiviimiseks. Siinkohal on Eestil, Rootsil ja Soomel pakkuda heaoluühiskonnale omaseid tooteid ja teenuseid ning ühtlasi meelitada Hiinast investeeeringuid. Projekti mõte on n-ö „põhjadimensiooni“ ühiselt paremini müüa ning luua seeläbi rohkem lisandväärtust. Võib väita, et esma-

kordselt on nimetatud regioonid võtnud ühiselt ette Hiina „vallutamise“.

Projekti partneriteks on 9 organisatsiooni Eestist, Rootsist ja Soomest. Projekti juhtpartneriks on Östergötlandi Maavalitsus. Eestist osalevad lisaks Kaubanduskojale partneritena Tartu Ülikool ja Tartu Teaduspark ning kaasatud on ka Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium.

30. augustist 1. septembrini toimus projekti avakoosolek, mille käigus külastati ka Norrköpingis asuvat Visualisatsiooni Keskust ning Linköpingis asuvat prügipõletusjaama. Linköpingi ja Norrköpingi prügi läheb

nimelt 100% käitlemisele – energia- tootmiseks ja taaskasutusse.

Projekti tegevused jagunevad kolmeks peamiseks suunaks:

- Ettevõtjate koostöö soodustamine Hiina suunal (sh olemasolevate kogemuste analüüs, edulood, koolituste metodoloogia väljatöötamine ja läbiviimine, Hiina ühiskülastuse ja ärivisiidi korraldamine);
- Hiina investeeeringute jõudmise toetamine BENCHis osalevatesse piirkondadesse (sh investeeerimisvõimaluste selekteerimine, Hiina investorite selekteerimine, aktiivne piirkonna turundamine Hiinas);

- Hiina delegatsioonide vastuvõtmise korraldamine (sh BENCH piirkondade tugevuste ja ettevõtjate Hiina-suunalise huvi kaardistamine, teiste EL regioonide Hiina kogemuste kaardistamine).

Projekt kestab 2012. aasta lõpuni. Projekti finantseeritakse osaliselt Euroopa Liidu Interreg Kesk-Lääne-mere programmist.

Siinkohal kutsun projektis osalemisest huvitatud ettevõtjaid endast teada andma teenuste osakonna nõunikule Marju Männikule telefonil 604 0079 või e-postiaadressil marju.mannik@koda.ee.

Norrköpingi aselinnapea
Gunnar Bredin
(vasakult esimene)
räägib projektis osalejatele
kaksiklinnade
(Linköping-Norrköping) ajaloo.





KRISTY TÄATAR

Teenuste osakonna
projektijuht

Eesti ettevõtted käisid Hiinas uudistamas

21.–27. augustini käis delegatsioon Eesti ettevõteteid tutvumas kahe Hiina linna – Chongqingi ja Shanghaiga.

Eesti ettevõtjate
delegatsioon külastamas
hot pot'i tehast.



32 miljoni elanikuga Chongqingi peetakse Lääne-Hiina üheks olulisemaks linnaks, mis koos Chengdu'ga võistlevad piirkonna tähtsaima tööstuspiirkonna tiitli üle. Kuigi mõlemad linnad asuvad keset Hiinat, räägitakse neist siiski kui Lääne-Hiina piirkonnast, sest nendest lääne poole laiub juba suur tühjus: pole eriti inimesi, tööstusest rääkimata.

Niinimetatud Lääne-Hiina arendamine on Hiina Rahvavabariigi valitsuse kõrgendatud prioriteediks – sinna on suunatud palju majanduse elavdamise projekte ning töötajate koolitamisele pannakse väga suurt rõhku. Üheks oluliseks projektiks on inimeste toomine maapiirkondadest linna, et muuta majandus efektiivsemaks ja vähendada rahvastiku

kiiret kasvu. Seetõttu oli kõikjal näha ka hulgaliselt kraanasid ja pooleliolevaid ehitisi. Soodustamiseks erinevate välisettevõtete piirkondadesse tulekut on palju loodud ka tööstusparke, mille üle hiinlased ise on väga uhked, aga milles tegutseda ettevõtteid nad siiski seestpoolt eriti tutvustama ei kipu. Meie delegatsioonile näidati uhkusega suuri plakateid ja makette Dadukou piirkonna Jianqiao tööstuspargi ja Chayuan Uue tööstuspiirkonna kohta, mis andsid küll suurepärase ülevaate nende ulatuslikkusest, kuid ettevõtete fuajeedest me kaugeemale ei saanud.

Kohtumisel Chongqingis paikneva Taani Kaubandusnõukogu esindaja ja konsuli Hans Halskoviga oli eestlastel võimalus saada ülevaade

piirkonnast välismaalase pilgu läbi – kuidas hiinlastega suhelda, mis on Hiina kultuuri peamised iseärasused, kuidas läheneda Hiina turule, millised on koostöövõimalused jne.

Shanghais oli põhirõhk maailmanäitusel EXPO. Eesti paviljonis toimunud ümarlinal osalenud CCPIT Shanghai esindaja andis ülevaate piirkonna majandusest ja koostöövõimalustest, oma kogemustest rääkis ja häid soovitusi andis juba aastaid Hiinas tegutsenud Soome ärimees Jaani Heinonen. Oma Hiina tähelepanekute rääkis vastavatut Eesti konsulaadi konsul Andre Lipand. Ülejäänud päeva jooksul oli kõigil võimalus tutvuda nii naabruses paiknevate põhjamaade innovaatiliste paviljonidega kui ka väga võimsate ja uhkete teiste riikide „majadega“.

Reisikokkuvõtteid tehes tõdesid ettevõtete esindajad, et Hiina on küll suur ja kõigi võimaluste maa – hoopis erinev sellest, mis meie kujutlustesse on tekkinud ajalehti lugedes ja televiisorit vaadates. Selleks, et hiinlastega üldse koostööd teha, peab olema väga kannatlik, tegema ise ära väga suure eeltöö, viima ennast kurssi Hiina kultuuri iseärasustega ja ärimentaliteediga ning „oma hiinlane“ riigis on hädavajalik – see tuli ka mitmete mittehiinlaste ettekannetest mitmel korral välja.

Hiinas käisid: A-Selver AS, Andrese Klaasi AS, BaltFer Co OÜ, E-Profiil AS, Energiamaaja Konsultatsioonid OÜ, Ferroline Grupp OÜ, GMP Investeeringud OÜ, Laas&Laas OÜ, Optiland Eesti OÜ, Skandian Grupp OÜ ja Taararing OÜ. **T**



ENE RAMMO
Finantsdirektor

R.S.V.P. — mis see on?

Hiljaaegu tuli mu poeg ülikoolist loengult ja ütles:

„Kujutad ette, kogu loengus ei olnud peale minu ja mu pruudi mitte kedagi, kes oleks teadnud, mis tähendab R.S.V.P.?”

Tegelikult kujutan ette küll.

Mis selle neljatähelise lühendi taga siis peidus on?

Vastuvõttu korraldades on oluline teada osalejate arvu ja koosseisu. Seetõttu palutakse külalistel oma osavõtust eelnevalt teatada. Kõige rohkem kasutatakse kutsetel prantsusekeelset lühendit R.S.V.P. – *repondez s'il vous plaît* (palun vastake). Enamasti kasutatakse sellist väljendit kutsetel, millele on lisatud telefoninumber või e-postiaadress. Eestis võib kutsetele kirjutada ka näiteks: „Palume teatada”, „Äraütlevad vastused”, „Eitava vastuse korral” ning lisada telefoninumber või e-postiaadress.

Etiketi kohaselt teavitage alati – see pole kohustus, vaid see on viisakus.

Miks ma sellel teemal räägin?

Kaubanduskoda korraldab aastas üle 100 erineva ürituse ja kõigil neil meie projektijuhid soovivad R.S.V.P.-d. Miks see nõnda oluline on? Me oleme kõik korraldanud väiksemat või suuremat üritust, koosviibimist või muud taolist sündmust, kus on vaja planeerida sööke, jooke, laudu,

toole, nõusid jmt. Tahame teada, kes meie kutsututest osalevad üritusel ja ikka selleks, et võimalikult täpselt ettevalmistust korraldada. Riidlen projektijuhtidega, kui nad on näiteks tellinud liiga palju toitu ja see jääb järele. Kogu ettevalmistus maksab raha ja sageli mitte vähe. Kõik kutsujad soovivad aga mõistlikult kulutada.

Mis juhtub kui ei teata oma tulekust?

Näiteks on kutsutud 50 inimest, aga oma osalemisest on teada andnud 25. Me oleme tellinud nõud ja toidud, joogid 25-le, valmistanud ette rinnasildid, materjalid nimedega 25-le. Uksest astub sisse kutse saanud, aga oma osalusest teatamata jätnud külaline. Vastuvõtja satub piinlikku olukorda, sest esmalt ei leia ta nimesilti, külalisel on ebamugav, sest teda justkui ei oodatudki. Vastuvõtja pole selle külalisega arvestanud, sest ta pole oma tulekust teada andnud. Kõigil on paha olla!

Lihntne näide koolitusele registreerimisega – panen end koolitusele kirja ja olen minemas. Arve olen isegi kätte saanud, aga siis jõuab kätte koolituspäev ja olen haige kätte koolituspäev ja olen haige ning ei teavita korraldajaid sellest,

et ma ei saa osaleda. Korraldaja valmistab mulle ette materjalid, kohvipausid, isegi lõuna, aga ma olen ju haige ja ei osale. Arvet ka ei maksa, sest ma ei osalenud. Korraldaja helistab ja nõuab arve maksmist, sest ta on kulutused teinud ja mina pole teatanud, et ma ei osale. Igatahes ebameeldiv olukord mõlemale osapoolle.

Eriti hull on olukord nn „tasuta ürituste” korral. Panen end kirja ja kui ma ei lähe, siis ei lähe, sest koolitus on ju nagunii tasuta. Siinkohal tahaksin küsida, kuidas seda ette kujutada, et tasuta? Osalejale on küll üritus tasuta, kuid igal juhul finantseerib keegi seda nn „tasuta üritust” ja katab kõik kulutused materjalide jm osas.

Kui te pole päris kindel, kas saate üritusest osa võtta, siis on soovitatav teatada mitteosalemisest pigem kohe kui viimasel hetkel. Elu võib teha plaanidesse ootamatuid korrigeeringuid. Kui viimasel hetkel siiski selgub, et te ei saa osaleda üritusel, kuhu lubasite minna, siis andke sellest kindlasti teada telefoni- või e-posti teel. Sellega väldite ebameeldivaid olukordi ja raiskamisi ning käitute korraldajate suhtes lugupidavalt. **T**

Kõige rohkem kasutatakse kutsetel prantsusekeelset lühendit R.S.V.P. – *repondez s'il vous plaît* (palun vastake). Eestis võib kutsetele kirjutada ka näiteks: „Palume teatada”, „Äraütlevad vastused”, „Eitava vastuse korral” ning lisada telefoninumber või e-postiaadress. Etiketi kohaselt teavitage alati – see pole kohustus, vaid see on viisakus.

Esmakordselt selguvad Eesti kõige tervise- sõbralikumad tööandjad

Ajakiri Tervis Pluss ja Tervise Arengu Instituut koos Tööinspektsiooni ja advokaadibürooga Sorainen kuulutavad välja üle-eestilise konkursi „Tervisesõbralik töökoht 2010”.

Konkurss:

Ajakiri TervisPluss ja Tervise Arengu Instituut koos Tööinspektsiooni ja advokaadibürooga Sorainen kuulutavad välja üle-eestilise konkursi „Tervisesõbralik töökoht 2010”.

Tervisesõbralik on töökoht, kus arendatakse tervist toetavat keskkonda ning väärtustatakse tervislikku elustiili.

Konkursi eesmärk on töötajate tervise tähtsustamine ning töötajate tervisesse panustavate organisatsioonide tunnustamine.

Konkursil saavad osaleda kõik tööandjad, kes on tegutsenud vähemalt ühe aasta.

Osalemiseks tuleb täita hiljemalt 30. septembriks 2010 ankeet veebiaadressil www.terviseinfo.ee.

Parimatele tööandjatele on välja pandud sihtotstarbeline peaaühind 20 000 krooni väärtuses ja eriauhinnad. Ahhindade üleandmine toimub töökoha tervisedenduse konverentsil novembris.

Lisainfo aadressil:
www.terviseinfo.ee

Tervisesõbralik on töökoht, kus arendatakse tervist toetavat keskkonda ning väärtustatakse tervislikku elustiili. „Konkursi eesmärk on töötajate tervise tähtsustamine ning töötajate tervisesse panustavate organisatsioonide tunnustamine,” lausus üks korraldajatest, ajakirja Tervis Pluss peatoimetaja Evelin Samuel. „Eri riikide näidete alusel tuleb iga töötaja tervisesse investeeritud rahaühik ettevõttele tagasi isegi kuni kaheksakordselt, kuid investering tervisesse ei pruugigi tähendada ilmingimata rahalist kulu.”

Eesti inimeste tervisenäitajad on Euroopas ühed kehvemad. Sotsiaalministeeriumi koostatud raport näitab, et üle poole ehk 62% Eesti

Tööandjatel on laialdased võimalused töötajate füüsilise ja vaimse heaolu mõjutamiseks töökeskkonna ja -kultuuri kujundamise kaudu. Paljudel juhtudel saab töökohas teha suuri muutusi ka raha kulutamata.

haiguskoormusest langeb tööelisele elanikkonnale (20–64-aastased). See väljendub nii haiguse tõttu kaduma läinud töötundides, varases pensionilejäämises ja töövõimetu-

ses kui ka tööelise elanikkonna kõrges suremuses.

„Halb tervis vähendab töötundide arvu nädalas meestel enam kui 12 tunni võrra ja naistel enam kui kaheksa tunni võrra ning suurendab pensionile mineku tõenäosust 6% võrreldes hea tervisega inimestega,” märkis Tervise Arengu Instituudi peaspetsialist Külli Luuk. Ta lisas, et uuringute järgi puudus tervislikel põhjustel 2008. aasta jooksul töölt 51% töötajatest, neist 27% kuni 10 päeva ning kümnendik kuni 20 päeva. Sama aasta andmetel Euroopas aga üks töötaja neljast.

Tööandjatel on laialdased võimalused töötajate füüsilise ja vaimse heaolu mõjutamiseks töökeskkonna ja -kultuuri kujundamise kaudu. Paljudel juhtudel saab töökohas teha suuri muutusi ka raha kulutamata. Konkurs annab meile hea võimaluse koguda häid praktikaid ning jagada neid teistega, et veelgi rohkem asutusi saaks neid oma töötajate tervise ja heaolu jaoks rakendada,” lisasid korraldajad.

Pere- ja töötajasõbralikumaks valitud ettevõtte, advokaadibüroo Sorainen personalijuht Kristiina Härms kommenteris: „Sorainen

peresõbraliku ettevõttena väärtustab töökeskkonda, inimeste tervist ja teadmisi. Panime öla alla, et juhtida ka teiste ettevõtete tähelepanu nende töötajate tervisele.”

Auhindade üleandmine toimub novembris Tallinnas peetaval rahvusvahelisel töökoha tervisedenduse konverentsil. Eestis koordineerivad töökohal tervise edendamise seotud tegevusi Tervise Arengu Instituut ja Tööinspektsioon. **T**

Lisainfo:

KÜLLI LUUK

Tervise Arengu Instituudi peaspetsialist
Tel: 659 3906
E-post: kulli.luuk@tai.ee

EVELIN SAMUEL

Tervis Pluss peatoimetaja
Tel: 5699 1111
E-post: evelin.samuel@kirjastus.ee

MARIS JAKOBSON

Tervise Arengu Instituudi avalike suhete nõunik
Tel 5302 2737
E-post: maris.jakobson@tai.ee

Lisainfo ja konkursi ankeedi leiab veebilehelt www.terviseinfo.ee.

Tegevust rahastab Euroopa Liit Euroopa Sotsiaalfondi programmist „Tervislike valikuid toetavad meetmed 2010–2011”.



KRISTY TÄTTAR
Teenuste osakonna
projektijuht

Kontaktkohtumised AgroMatch ja firmakülastused põllumajandusmessi Agromek 2010 raames



Mess:

AgroMatch 2010 1.-2. detsembrini Herningis, Taanis

30. novembrist kuni 3. detsembrini toimuv AgroMek on Põhja-Euroopa suurim põllumajandusmess. Messil on väljas uuemad energia- ja põllumajandustehnoloogiad. 2010. aastal on lisaks messil standiga osalevate firmadega tutvumisele võimalust messikülastajatel ka omavahel kohtuda messiga paralleelselt toimival kontaktkohtumiste üritusel AgroMatch. Lisaks saab külastada mitmeid lähedal asuvaid bioenergiaettevõtteid ja -organisatsioone. AgroMatch kontaktkohtumistel osalemine on tasuta.

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

Eesti Kaubandus-Tööstuskoljal on heameel kutsuda huvilisi külastama 1.-2. detsembrini Taanis Herningis toimuvat rahvusvahelist Põhjamaade suurimat põllumajandusmessi AgroMek ning sellega paralleelselt korraldataval kontaktkohtumistel.

Lisaks erialamessi külastamisele ja selle eksponentidega tutvumisele annab üritus suurepärase võimaluse ühes kohas väikese aja- ja rahakuluga kohtuda võtmeotsustajatega uute kontaktide loomiseks.

30. novembrist 3. detsembrini toimuv AgroMek on Põhja-Euroopa suurim põllumajandusmess, kus on ligi 600 eksponenti ja igal aastal külastab messi üle 50 000 huvilise. Messil on väljas uuemad energia- ja põllumajandustehnoloogiad.

2010. aastal pakuvad korraldajad lisaks messil standiga osalevate firmadega tutvumisele võimalust messikülastajatel ka omavahel kohtuda. 1.-2. detsembrini korraldatakse messiga paralleelselt kontaktkohtumiste üritus AgroMatch. Lisaks saab külastada mitmeid lähedal asuvaid bioenergiaettevõtteid ja organisatsioone.

Lisandväärtusena toimub nimetatud messi raames eraldi korraldatud kontaktkohtumisteüritus 9 riigi ettevõtjate vahel, mille Eestipoolseks korraldajaks on Eesti Kaubandus-Tööstuskoda. Lisaks Eestile osalevad kontaktkohtumistel ettevõtjad Hispaaniast, Itaaliast, Kreekast, Lätist, Rootsist, Soomest, Suurbritanniast ja Taanist.

Miks osaleda?

Lisaks erialamessi külastamisele ja selle eksponentidega tutvumisele annab üritus suurepärase võimaluse ühes kohas väikese aja- ja rahakuluga kohtuda võtmeotsustajatega uute kontaktide loomiseks (võimalus eelnevalt veebilehel välja valitud ettevõtete esindajatega personaalselt kohtuda).

Lisaks on see tasuta turunduskanal oma ettevõtte/organisatsiooni tutvustamiseks ja arendamiseks.

Kuidas osaleda?


- Registreerige oma ettevõtte ürituse veebilehel (www.bioenergy-match.eu) hiljemalt 17. novembriks.
- Tutvuge teiste registreerunud osalejatega.

- Valige välja firmad/organisatsioonid, kellega soovite kohtuda ja andke oma kohtumisesoovist teada.
- Individuaalsed kohtumiste ajakavad saadetakse osalejatele ca nädal enne messi.

Igale osalejale saadetakse tema kohtumiste ajakava juba enne üritust koju kätte, et jõuaks tutvuda ettevõtete/organisatsioonidega, kes on avaldanud soovi kohtuda, ja et saaks ennast kohtumisteks ette valmistada.

Maksumus

AgroMatch kontaktkohtumisteüritusel osalemine on tasuta. Osaleja kanda jäävad lähetuskulud (transport Herningisse, majutus, päevarahad jmt).

Kasutage suurepäraselt võimalust tutvustada oma ettevõtet, tooteid ja tegemisi ning luua uusi kontakte Herningis! 

Lisainfo:
www.bioenergy-match.eu

Uued ekspordikoolitused ärihooajal 2010-2011

Uuel ärihooajal 2010-2011 jätkab Kaubanduskoda juba heaks tavaks saanud ekspordivaldkonda puudutavate koolituste korraldamisega. Ajavahemikus september 2010, kuni juuni 2011 viiakse läbi koolitusprojekt „Ekspordivaldkonna koolitused 2010”. Koolituse eesmärk on Eesti eksportööride teadmiste kasvatamine. Koolituse tulemusena luuakse eeldused ettevõtete ekspordikäibe ja kõrgema lisandväärtusega toodete ja teenuste osakaalu suurendamiseks. Ekspordivaldkonna koolitused on suunatud väikese ja keskmise suurusega tegutsevatele eksportööridele.

Koolitusteemasid on neli:

- **Ekspordiplaani koostamise koolitus**
(kokku kaheksa kolmepäevast koolitust 2+1, millest kaks on vene keeles)
- **Välismessikoolitus**
(kokku kaheksa koolitust, millest üks on vene keeles)
- **Turu-uuringute koostamise koolitus**
(kokku kuus koolitust)
- **Müügivõrgu loomise ja arendamise koolitus**
(kokku kuus koolitust)

Lisaks Tallinnale viiakse koolitused läbi Eestimaa eri paikades – Tartus, Pärnus, Jõhvis, Võrus, Kuressaares. Sellega luuakse ettevõtjatele võimalus valida neile sobiv koht. Infoga koolituste sisu, ajakava ja toimumispaikade kohta saab tutvuda Kaubanduskoja kodulehel (www.koda.ee). Samas on ka võimalik koolitustele registreeruda.

„Ekspordivaldkonna koolitused 2010” projekti esimene koolitus leiab aset 13., 14. ja 20. septembril Tallinnas. Tegemist on kahest osast koosneva Ekspordiplaani koostamise koolitusega (2+1). 13. ja 14. septembril toimuvad ka esimesed koolitused Jõhvis: Välismessikoolitus 13. septembril ning Turu-uuringute koolitus 14. septembril.

Koolitustes osalejatele jagavad teadmisi kogemustega lektorid. Ekspordiplaani koostamise koolituse viivad läbi **Juhan Bernadt** ja **Yrjo Ojasaar**. Välismessikoolituse, turu-uuringute koolituse ja müügivõrgu koolituse läbiviija on **Jakob Saks**.

TALLINN • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17)

| | |
|-----------------------------|--|
| 17. jaanuar 2011 | Välismessikoolitus |
| 21., 22., 28. veebruar 2011 | Ekspordiplaani koostamise koolitus – vene keeles |
| 14., 15., 21. märts 2011 | Ekspordiplaani koostamise koolitus |
| 4. aprill 2011 | Välismessikoolitus – vene keeles |
| 5. aprill 2011 | Müügivõrgukoolitus |
| 2. mai 2011 | Välismessikoolitus |
| 3. mai 2011 | Müügivõrgukoolitus |

TARTU • Hotell Kantri (Riia mnt 195)

| | |
|---------------------------|------------------------------------|
| 4., 5., 11. oktoober 2010 | Ekspordiplaani koostamise koolitus |
| 15. november 2010 | Välismessikoolitus |
| 16. november 2010 | Turu-uuringute koolitus |
| 19. jaanuar 2011 | Müügivõrgukoolitus |

JÕHVI • Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esindus (Pargi 27)

| | |
|-----------------------------|--|
| 18., 19., 25. oktoober 2010 | Ekspordiplaani koostamise koolitus |
| 9. veebruar 2011 | Müügivõrgukoolitus |
| 7., 8., 14. märts 2011 | Ekspordiplaani koostamise koolitus – vene keeles |

PÄRNU • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35)

| | |
|---------------------------|------------------------------------|
| 25. oktoober 2010 | Välismessikoolitus |
| 26. oktoober 2010 | Turu-uuringute koolitus |
| 8., 9., 15. november 2010 | Ekspordiplaani koostamise koolitus |
| 9. märts 2011 | Müügivõrgukoolitus |

VÕRU • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34)

| | |
|----------------------------|------------------------------------|
| 17., 18., 24. jaanuar 2011 | Ekspordiplaani koostamise koolitus |
| 7. märts 2011 | Välismessikoolitus |
| 8. märts 2011 | Turu-uuringute koolitus |
| 4. mai 2011 | Müügivõrgukoolitus |

KURESSAARE • Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Kuressaare esindus (Tallinna 16)

| | |
|------------------|-------------------------|
| 7. veebruar 2011 | Välismessikoolitus |
| 8. veebruar 2011 | Turu-uuringute koolitus |



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



EAS
Enterprise Estonia

„Ekspordivaldkonna koolitused 2010”
toimumist kaastrahastab
Euroopa Liidu sotsiaalfond.

Lisainfo ja registreerimine:

LIDIA FRIEDENTHAL • Tel 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
HAILI KAPSI • Tel 604 0078 • E-post: haili@koda.ee

Kontaktkohtumised säästliku ehitusega tegelevatele ettevõtjatele ja organisatsioonidele

23.-24. novembril Västerås, Rootsis

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kutsub Eesti firmasid ja organisatsioone osalema kontaktkohtumisteüritusel „Säästlik ehitus“ (*Sustainable Construction*), mida korraldatakse Rootsi rahvusliku algatuse Wooden Cities 2012 (www.trastad2012.se) raames 23. ja 24. novembril käesoleval aastal Rootsi linnas Västerås.

Kontaktkohtumisteüritus Säästlik ehitus pakub suurepäraselt võimalust rahvusvaheliste koostööpartnerite leidmiseks järgmiste sektorite esindajatele:

- kütte-, jahutus- ja ventilatsioonisüsteemid,
- ehitusmaterjalid ja poolfabrikaadid,
- säästlik energia,
- ehituse automatiseerimine,
- jäätmekäitlus ja taaskasutus,
- muu ehitussektoriga seonduv

Lisaks saab osaleda mitmetel seminaridel ja töötubades. Kohale oodatakse ligi 120 firmat ja organisatsiooni 11 Euroopa riigist; lisaks Eestile on esindatud veel Austria, Bulgaaria, Hispaania, Itaalia, Kreeka, Malta, Norra, Poola, Rootsi ja Suurbritannia. Kontaktkohtumiste päeva veebileheküljel www.net4biz.se avaldatakse kõikide osalevate firmade tutvustused (tutvustused lisatakse jooksvalt ettevõtete registreerumise järjekorras) ja sellel avatud tööriista Matchmaking abil on võimalik huvipakkuvad firmad välja valida ja individuaalsed kohtumised juba ette kokku leppida.

Kontaktkohtumised toimuvad Euroopa Komisjoni poolt rahastatava projekti Net 4Biz raames ja on tasuta. Osalemispakett sisaldab ettevõtte tutvustuse kataloogi lisamist, CD/paberikataloogi, individuaalsete kontaktkohtumiste organiseerimist, vajadusel tõlketeenuse korraldamist, lõunasööki kahel ürituse päeval, õhtusööki esimese päeva õhtul (osalemistasu igale järgmisele osalejale samast firmast on 175 eurot). Osaleja(te) kanda jäävad lähetuskulud (sh transport, majutus, päevarahad jmt).

Oma osalemissoovist saab märku anda täites ära Firma profiil – registreerimisleht (<http://www.koda.ee/failid/CompanyProfile.doc>) ja saates see e-postiaadressile kristy@koda.ee või faksile 604 0061. Palume huvist teada anda hiljemalt 29. oktoobriks. Soovi korral saame aidata hotelli broneerimisel ja lennupiletite organiseerimisel.



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

Hommikukohv suursaadikuga:

Eesti suursaadik Saksamaal

Mart Laanemäe

30. septembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Välisministeeriumiga 30. septembril kell 9.00-10.30 Kaubanduskojas (Toom-kooli 17, Tallinn) järjekordse „Hommikukohvi“ lühiseminari. Seekordsel üritusel esineb Eesti suursaadik Saksamaal Mart Laanemäe.

Käsitletavad teemad:

- Saksamaa ja Eesti majanduskoostöö seis ja võimalused;
- Saksa majanduse väljavaated;
- Saatkonna roll ja võimalused Eesti ettevõtjate abistamisel;
- Kultuurilised iseärasused ja turule pürgijate takistused.

Hommikukohvi osalustasu on 150 krooni/9,58 eurot (hinnale lisandub käibemaks). Vajalik eelregistreerumine. Registreerumise tähtaeg on 28. september!

Lisainfo ja registreerimine:
PRIIT RAAMAT • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee

Virumaa metallifirmade kohtumine Tallinna Tehnikakõrgkooli töötajatega

23. septembril

Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esinduses

23. septembril algusega 11.00 toimub Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esinduses (Pargi 27, Jõhvi) Virumaa metallitöötlemisfirmade kohtumine Tallinna Tehnikakõrgkooli mehaanikateaduskonna töötajatega.

Arutlusele tulevad ettevõtete täiendkoolituse võimalused ning koostöö erinevate tehnoloogiliste lahenduste väljatöötamiseks.



Lisainfo ja registreerimine:
MARGUS ILMJÄRV
 Tel: 337 4950
 E-post: margus@koda.ee

Rahvusvaheline Äriforum Pihkva 2010/International Business-Forum Pskov 2010

23.–24. septembril Pihkvas, Venemaal

23.–24. septembril 2010 toimub Pihkvas (Venemaal) Äriforum, mille raames arutletakse väljavaadete, majandusarengu ja piiriülese koostöö üle Pihkva regiooni ja Euroopa Liidu vahel. Foorumi eesmärk on edendada majanduslikku arengut Pihkva regioonis. Otseste kontaktide loomisega ja investeerimisprojektide esitlemistega tahetakse arendada vastastikku kasulikku koostööd. Foorumil osalevad delegatsioonid Eestist, Taanist ja Venemaalt.

Foorumi raames toimuvad ka äri- ja kontaktkohtumised, kus firmadel on võimalus leida koostööpartnereid. Huvi korral ning võimalusel ka firmade külastused. Foorumil saab väga hea ülevaate Pihkva regiooni arengust ja suunast, läbi mille saab tunda õppida sealset ärikliimat ning võimalusi.

Teemad:

- Väljavaated ja prioriteedid rahvusvaheliseks koostööks;
- Makromajanduslik olukord Venemaal ning Põhja-Lääne suunal;
- Piirialade arenguks soodsad investeerimismehhanismid;
- Rahvusvaheliseks koostööks tingimuste loomine;
- Rahvusvahelised koostööd ja projektid;
- Rahvusvaheline kaubandus;
- Soodsate investeerimismehhanismide loomine;
- Venemaa ja Pihkva regiooni atraktiivsus välispartnerite jaoks: suund ja tingimused koostööks.

Valdkonnad: logistika, turism, põllumajandus, toiduainetetööstus, metallurgias, alternatiivsed energiaallikad, ehitus, väliskaubandus, infrastruktuuri arendamine.

Foorumil osalemiseks paneb Eesti Kaubandus-Tööstuskoda kokku äridelegatsiooni. Palume teil huvi korral võimalikult kiiresti registreeruda.

Programm:

Kolmapäev, 22.09 – Sõit Pihkvasse, peatus Tartus, öhtusöök Pihkvas.

Neljapäev, 23.09 – Foorum, kontaktkohtumised.

Reede, 24.09 – Foorum ja kontaktkohtumised, peale öhtusööki tagasisõit Eestisse, Tallinnasse (peatus Tartus).

Paketi hind 6500 krooni/415,43 eurot (hinnale lisandub käibemaks). Hinnas sisaldub: bussitransport, majutus hotellis Heliopark 2 ööd (<http://www.heliopark.ru/hotel/?id=16>), foorumil osalemine, toitlustus kogu foorumi vältel (lisaks foorumieelne öhtusöök). Lisatasu eest Venemaa viisa. Ühekordne viisa 700 krooni/44,74 eurot (koos kindlustusega).

Lisainfo ja registreerimine:

PRIIT RAAMAT • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee

Krediidijuhtimise seminar finants- ja krediidijuhtidele, raamatupidajatele ja teistele antud teemaga kokku puutuvatele isikutele

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

Lektorid:

- **Ivar Tammemäel** on 15-aastane rahvusvaheline krediidijuhtimise kogemus. Ivar on sellel alal ettevõtjate hulgas kõrgelt hinnatud nõuandja ja esineja. Ta on üles astunud mitmetel krediidijuhtimise koolitustel Eestis ja mujal ning pikaajalise praktikuna on tema esinemisi saanud alati menu.
- **Alar Jäger** on töötanud krediidiriskide hindamise alal 17 aastat. Selle aja jooksul on Eesti krediidijuhtimine läbi teinud suure arengu, alustades töös krediidikomisjonides kuni moodsate integreeritud IT-rakendusteni välja. Alar on alati rõhutanud, et krediidiriskide juhtimine ei ole võitlemine võlgnevuste vastu, vaid on osa müügi tõhustamisest ja efektiivsest ettevõtte juhtimisest.
- **Mariko Rukholm** on tegutsenud krediidikindlustuse valdkonnas 9 aastat. Sellesse aega mahub osalemine SA KredEx riiklike ekspordigarantiide väljatöötamises ning hiljem ettevõtete nõustamine krediidikindlustuslahenduste loomisel Marsh Kindlustusmaakler ASis. Marikol on suurepärase ülevaate krediidikindlustusturu arengust ja igapäevastest probleemidest, millega ettevõtted krediidiriskide juhtimisel kokku puutuvad.

| | |
|-------------|---|
| 9.30 | Kohv ja registreerumine |
| 9.45-11.15 | Maksekäitumine meil ja mujal Euroopas. Millal on õige aeg pöörduda sissenõudmise osas kolmanda osapoole poole? Rahvusvaheline sissenõudmine, levinumad probleemid ja ettepanekud nende ennetamiseks. Ivar Tammemäe (Intrum Justitia peadirektor) |
| 11.15-12.45 | Krediteerimisprotsessis osalejad. Krediidiriskide juhtimine. Krediidijärelvalve Alar Jäger (Krediidiinfo asedirektor) |
| 12.45-13.45 | Lõunapaus |
| 13.45-15.15 | Krediidiriskide maandamine kindlustuslahendustega. Krediidikindlustuse võimalused. Mariko Rukholm (KredEx Krediidikindlustuse ASI juhatuse liige) |
| 15.15-15.45 | Päeva kokkuvõtte |

NB! Korraldajal on õigus teha vajadusel programmis muudatusi.

Seminari osalustasu on Kaubanduskoja liikmele 600 krooni/38,35 eurot ja mitteliikmele 1200 krooni/76,69 eurot. Hinnad sisaldavad käibemaksu. Osalustasus sisalduvad seminarimaterjalid ning lõuna ja kohvipausid.

Info ja registreerimine: MARJU NAAR

Tel: 604 0092 • E-post: marju.naar@koda.ee • www.koda.ee

Tallinna kohtumised Peterburis

28.–30. oktoobril

28.–30. oktoobril toimuvad järjekordsed Tallinna kohtumised Peterburis, seekord juba kümnendat korda. Traditsiooniliste Tallinna kohtumiste raames Peterburis toimuvad IT-teemaline seminar, äriseminar, Tallinn – Euroopa Kultuuripealinn 2011 teemaline presentatsioon ja ulatuslik kul-tuuriprogramm.

Reedel, 29. oktoobril toimub kahe linna ettevõtjate ühine äriseminar, millele järgnevalt on võimalus luua kontakte ja kohtuda Peterburi ettevõtjatega. Tallinna linna delegatsiooni juht, linnapea Edgar Savisaar kutsub Tallinna ja Eesti ettevõtjaid, kes omavad ärisidemeid Peterburi ettevõtjatega, soovivad neid luua või on huvitatud tutvumisest ettevõtluse arendamise võimalustega Peterburis, osalema äridelegatsiooni programmis.

Äriseminaril tutvustatakse mõlema linna ettevõtluskeskkonda ning kuulatakse ettekandeid ettevõtjatele huvipakkuvatel teemadel ning vaetakse ärisidemete tihendamise võimalusi. Vastavalt laekuvatele soovidele püüame osalejatele korraldada kontaktkohtumisi ja partneriotsingut.

Osalemise hind kujuneb bussikoha ja majutuse maksumuse jms põhjal. Osalemishuvist palume teada anda hiljemalt 8. oktoobriks.

Lisainfo ja registreerimine:

PRIIT RAAMAT • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee

Äriseminar ja võrgustikuüritus

Nordic Open 2010

8. oktoobril Tallinnas

Eesti-Rootsi Kaubanduskoda, Rootsi Kaubanduskoda Eestis ning Taani-Eesti Kaubanduskoda korraldavad 8. oktoobril Tallinnas inglise keelse äriseminar ja võrgustikuürituse Nordic Open 2010. Nordic Open 2010 eesmärk on Baltikumi ja Põhjamaade ettevõtete majanduskoostöö süvendamine. Seminaril arutatakse kultuurierinevusi, inspireeritakse eksportima ja näidatakse ettevõtja kasu innovatsiooniliste ja keskkonnasõbralike tehnoloogiate rakendamisest.

Osalejaid tervitavad avakõnedega Trigon Capitali juht Joakim Helelius ning Juhan Bernardt Eesti Ekspordiakadeemiast.

Seminar paneelid on ettevõtluskultuur ja ettevõtlusorganisatsioonid, keskkonnasõbralik tootmine, tootmisinnovatsioon ja loomemajanduse klastrite koostöövõimalused. Modereeritud paneelide esinejad on Põhjala ja Eesti ettevõtjad ning eksperdid. Nordic Open 2010 on rahastatud Põhjamaade Ministrite Nõukogu ettevõtluse ja tööstuse mobiilsusprogrammist.



Lisainfo ja registreerimine:

www.nordicopen.org

Disainjuhtimise konverents 24. septembril

Konverents toimub Disainiöö raames, 24. septembril algusega kell 10.00 Tallinnas, Rotermanni kvartalis

Loov Eesti ja Eesti Disainerite Liit kutsuvad 24. septembril disainjuhtimise konverentsile „Nähtav ja nähtamatu disainjuhtimine“, kus räägime lahti, mis on disainjuhtimine ja kuidas seda kasutades on võimalik edukam olla. Teeme seda säärase põhjalikkusega esimest korda Eestis.

Jean Schneider ja Kathryn Best, kes on disainjuhtimise pioneerid Euroopas, annavad ülevaate disainjuhtimise põhimõtetest. Ülelahe põhjanaabrite juurest oleme kutsunud Marco Steinbergi, kes on töötanud 10 aastat ettevõtete disainistrateegiatega. Voldemar Kolgale ja Martin Pärnale esitasime väljakutse rääkida lahti disain ja disainjuhtimine Eestis. Oma kogemustest disainjuhtimise rakendamisest räägivad Eesti ettevõtjad Balteco ja Krimelte.

Täpsema programmiga saad tutvuda:

www.looveesti.ee/disainjuhtimine/konverents.html

Registreerumine kuni 20. septembrini:

www.looveesti.ee/disainjuhtimine/registreerumine.html

Disainjuhtimisest saab lähemalt lugeda:

www.looveesti.ee/disainjuhtimine



Oled oodatud!

Loov Eesti ja Eesti Disainerite Liit

Lisainfo ja registreerimine:

www.looveesti.ee/disainjuhtimine



Tere EURO: ehk mitmekülgset euro kasutuselevõttust



Eurole ülemineku ettevalmistus äriectoris eeldab hoolikat planeerimist, põhjalikku taustateavet ja vajalike otsuste langetamist. Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Euroopa Komisjoni Esindus Eestis, Europe Directi Jõhvi teabekeskus, SEB, Eesti Pangaliit ja teised koostööpartnerid kutsuvad ettevõtjaid osalema praktilistele eurole üleminekut käsitletavatele infopäevadele, kuhu oleme koondanud kõik olulised esinejad ja teemad alates ühisraha kasutusele võtmise õiguslikest aspektidest äriühingutele, vääringu vahetamise tehnilistest muudatustest erinevates infosüsteemides kuni euro turvaelementide ja sularaha eeljaotuse detailideni.

ESINEJAD:

Rahandusministeerium, Eesti Pank, SEB, Eesti Kaubandus-Tööstuskoda, Hansab AS, Tarbijakaitseamet, Nixor EE AS

Koolitused toimuvad septembris ja oktoobris 6 linnas üle Eesti:

- 28. septembril Jõhvis** (eesti keeles)
- 28. septembril Jõhvis** (vene keeles)
- 30. septembril Tartus** (eesti keeles)
- 5. oktoobril Pärnus** (eesti keeles)
- 7. oktoobril Narvas** (vene keeles)
- 8. oktoobril Kuressaares** (eesti keeles)

Kõigil toimuvatel koolitustel osalemine ainult läbi eelregistreerimise: www.koda.ee (valides paremal kalendris sobiva seminari sihtkoha/ koolituse). Osavõtt tasuta. Koolituste korraldamist toetab Euroopa Komisjoni Esindus Eestis, SEB ja Eesti Kaubandus-Tööstuskoda.

OLULISIMAD TEEMAD:

- Euro kasutuselevõtu põhimõtted ja ajakava.
- Hindade kahes vääringus avaldamine, hindade ümardamise reeglid.
- Sularahavahetuse põhimõtted ning protsess.
- €-sularaha „lihtsustatud kaaseeljaotus” ja „kaaseeljaotus”.
- Valimisolek paralleelkäibeks.
- Euro pangatähtede turvaelemendid ja võltsingutest hoidumine.
- €-rakendamine kassasüsteemides, €-kaardimaksed.
- Infosüsteemide üleviimine eurole, testimine (raamatupidamistarkvara, palgaarvestus, CRM lahendused, aruandesüsteemid, liidesed eri infosüsteemide vahel).
- Panga ja ettevõtte vahelise suhtlemise tehnilised aspektid, seonduvad muudatused.
- Aus hinnastamine. Ausa hinnastamise kokkulepe. Liitumine leppega.
- Eurole ülemineku õiguslikud aspektid, vajalikud muudatused lepingutes. Vääringu muutmise tulenevad muudatused äriseadustikus: omakapitali ümberarvestus eurodesse, uued nimiväärtused ja nimiväärtuseta” aktsiad.
- Lahendused sularahakäitlemiseks – rahakäsitlustehnika, turvaseadmed.
- Ettevõtte sisemine ja väline €-kommunikatsiooniplaan: töötajate teadlikkus ja vastutavad isikud ettevõttes sh koostööpartnerid, tarnijad, kliendid.



Ekspordi Akadeemia SEMINARID 2010/2011



**EKSPORDI
AKADEEMIA**

Välisurgudele minnes tuleb ettevõtte juhil leida lahendusi uute väljakutsetele. Eri turud nõuavad eri lahendusi. Ekspordiakadeemia seminarisari on koostatud eesmärgiga et ettevõtte juhatavad isikud saaksid teadmisi, inspiratsiooni ja ideid enda tegevuse konkurentsivõimet arendada. Valgustame võtmetegevusi rahvusvahelistumise perspektiivist kõrgetasemeliste lektorite juhendamisel. Lektoreid on kutsutud nii välismaalt kui Eestist. Kõik on enda valdkonna tunnistatud autoriteetid, mitte ainult teorias vaid ka praktikas.

Seminarid tippjuhtidele:

MILLIST SUHTLUST KLIENDID OOTAVAD? (11. oktoober)

Kuidas luua tõeliselt väärtuslikke ja tõhusaid kliendisuhteid nii nagu kliendid seda tahavad. Lektorid: Magnus Westerberg*, Jakob Saks. Hind: 800 krooni/51,13 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

EDUKAS JA EFEKTIIVNE MAINEKUJUNDUS (27. oktoober)

Väga sageli on peale füüsilise, intellektuaalse, inim- ja finantsressursside üheks tähtsamaks ressursiks ettevõtte MAINE. Tony Aperia on selle ala üks tippspetsialistidest maailmas. Lektorid: Tony Aperia*, Juhan Bernadt. Hind: 800 krooni/51,13 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

EFEKTIIVSE KOOSTÖÖ KASUMLIKKUS (10. november)

Tänapäeval on praktiliselt võimatu ühtegi äri teha isoleeritult. Partneritel võib olla teie ärimudelil oluline roll- nad võivad teostada võtmetegevusi teie eest või siis panustada võtmeressurssidesse. Lektorid: Erik M. Bush, Toomas Kuuda, Ott Lumi, Andreas Kaju (esinejad kinnitamisel), Jakob Saks. Hind: 300 krooni/19,17 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

INNOVAATILISED VÕIMALUSED KULUDE

OPTIMEERIMISEKS (8. detsember)

Kulude osas on üks tähtsamaid teemasid tänases majandusolukorras kulude vähendamine. Kuidas optimeerida oma protsesse ja väärtusahelat, et minimeerida kulusid? Lektorid: Jaan Uustalu (Wahlquist), Raidla Lejins ja Norcous esindaja (esinejad kinnitamisel), Jakob Saks, Juhan Bernadt. Hind: 300 krooni/19,17 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

Keskastmejuhtidele:

EDUKAS JA EFEKTIIVNE MAINEKUJUNDUS (27. oktoober)

Väga sageli on peale füüsilise, intellektuaalse, inim- ja finantsressursside üheks tähtsamaks ressursiks ettevõtte MAINE. Tony Aperia on selle ala üks tippspetsialistidest maailmas. Lektorid: Tony Aperia*, Juhan Bernadt. Seminar toimub koos tippjuhtidega. Hind: 800 krooni/51,13 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

EFEKTIIVSE KOOSTÖÖ KASUMLIKKUS (11. november)

Kuidas koostööd arendada, kuidas olla võrgustikus oluline osapool, kuidas võrgustikke toita? Kuidas toimivad erinevad võrgustike vormid, näiteks klasterid? Mis on oluline ühe klasteri rajamise ja selles osalemise juures? Lektorid: Erik M. Bush, Toomas Kuuda, Ott Lumi, Andreas Kaju (esinejad kinnitamisel), Mait Palts, Jakob Saks. Hind: 300 krooni/ 19,17 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

INNOVAATILISED VÕIMALUSED KULUDE

OPTIMEERIMISEKS (8. detsember)

Kulude osas on üks tähtsamaid teemasid tänases majandusolukorras kulude vähendamine. Kuidas optimeerida oma protsesse ja väärtusahelat, et minimeerida kulusid? Lektorid: Jaan Uustalu (Wahlquist), Raidla Lejins ja Norcous esindaja (esinejad kinnitamisel), Jakob Saks, Juhan Bernadt. Seminar toimub koos tippjuhtidega. Hind: 300 krooni/ 19,17 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

* loeng on ingliskeelne

ÕPPEVISIIDID

Õppepäev Tallinnas — IV kvartal 2010
Õppevisiit Soome — 2.-3. veebruar 2011
Õppevisiit Rootsi — 2.-3. märts 2011
Õppevisiit Eestis — 16.-17. märts 2011

Visiitide käigus tutvume erinevate organisatsioonidega, kes toetavad ekspordi ning külastame edukaid ekspordijaid, analüüsime nende tegevust. Täpse koolitusprogrammiga saate tutvuda Koja kodulehel: www.koda.ee.

Info ja registreerimine:

EVA MARAN

Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee

www.koda.ee

Ekspordi Akadeemia korraldamist
kaasrahastatakse
Euroopa Liidu Sotsiaalfondist





Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on juba 15 korda välja andnud praktilist ja kasulikku raamatut **Estonian Export Directory**

See on ettevõtjate töövahend, mis aitab Eesti firmadel oma kaupu ja teenuseid välis-turgudele viia ja mujalt maailmast partnereid leida. Mahukas väljaanne tutvustab Eestit mujal maailmas, sest lisaks ettevõtete kataloogile sisaldab see ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning huvitavat ja kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada. Kogu see teave on raamatus nii inglise, saksa kui ka prantsuse keeles.

Väljaanne on saadaval ka CD-l ning veebiaadressil: www.estonianexport.ee. Küsi tasuta raamatut ja CD-d Eesti Kaubandus-Tööstuskodast telefonil 604 0060 või e-postiaadressil koda@koda.ee.

Kasuta võimalust leida uusi turge, kontakte ja partnereid ning avalda väljaandes oma ettevõtte andmed! 2011. aasta väljaande koostamist viiakse läbi 2010. aasta septembrist detsembrini.

Küsi infot reklaami ja andmete avaldamise kohta Kaubanduskoja koostööpartnerilt: Ekspresskataloogide AS
Tel: 626 6910

Lisainfo väljaande kohta:
Piret Salmistu
Tel: 604 0060
E-post: piret@koda.ee

Koostööpakkumised:

- Slovakkia jäätise- ja külmutatud toiduainete tootja soovib laiendada oma tooteportfelli teiste tootjate külmutatud kookide, magustoitude ja marjamassiga (ingl k *frozen fruit pulp*).
Kood 2010-09-13-005.1
- Korea fiiberoptiliste komponentide (ingl k *fiber optic components*) tootja otsib edasimüüjaid ja pakub end allhangete teostajaks. Kood 2010-07-28-005
- Poola ettevõtte otsib farmaatsia- toodete tootmiseks vajalike konteinerite valmistajat. Konteiner peab olema A-klassi sertifikaadiga, üks sein pleksiklaasist, maht 20-25 m³ jne (täpsustused meilile). Kood 2010-09-13-004.1
- Saksamaal Baieris asuv konsultatsioonifirma, mis korraldab erinevaid rahvusvahelisi ehitusprojekte, otsib haiglaprojekti tarbeks Vietnamis varustajaid erinevatele ehitusmaterjalidele: liiv, kruus, betoon, ehitusteras, telliskivid, veekindlad isolatsioonimaterjalid, aknad, ukсед, haiglavoodid, kapid, toolid, lauad, kraanikausid, dušid, ventilatsioon-, kanalisatsiooni- ja konditsioneeritorud ning -seadmed. Kood 2010-09-13-003.1
- Iisraeli erinevate tööstuste (plastik, tsement, keemia, toiduained, kosmeetika jne) jaoks värvainete ja pigmentide tootja otsib edasimüüjat. Kood 2010-08-15-001
- Soomes elav pikaajalise rahvusvahelise ekspordikogemusega konsultant pakub oma teenuseid ettevõtetele, kes soovivad siseneda Hiina, Ameerika, Aasia vm. turgudele.
Kood 2010-09-13-002.1
- Vene loodus-, jahi-, kalastus- jm. erinevaid turismireise korraldavad agentuur otsib ühissettevtluse arendamiseks partnerit ja kaasinvestorit. Kood 2010-09-03-006
- Poola keeltekooll otsib koostöövõimalusi teiste keeltekoollidega.
Kood 2010-07-05-043
- Läti mahetootja otsib edasimüüjat Lätis kasvatatud ja toodetud nisu- ja rukkijahule.
Kood 2010-08-30-002.1
- Vene avalike suhete, reklaami- ja marketingiteenuseid pakkuv ettevõtte pakub enda teenuseid ning pakub reklaamikanalina meditsiiniteenuste tutvustamiseks suunatud portaali.
Kood 2010-08-31-008
- Prantsuse innovaatiliste alumiumist ja puidust isolatsioonipaneelide tootja otsib edasimüüjat. Kood 2010-08-31-045
- Vene turu-uuringute firma pakub allhanke korras enda teenuseid.
Kood 2010-09-01-060
- Tšiili reisibüroo, mis korraldab Santiago lähistel nii aktiivse kui alternatiivse puhkuse reise (nt mägiõnne reise), otsib koostöövõimalusi teiste reisibüroodega.
Kood 2010-09-01-070
- Itaalia käekellade tootja otsib kogemustega edasimüüjat.
Kood 2010-09-02-013
- Vene suveniiritootja (viltsaapad, käsitsi tikitud lambavillased sussid) otsib edasimüüjat ja pakub enda teenuseid allhankena (nt erineva disainiga reklaamikingituseks). Kood 2010-09-02-045
- Vene erinevate keevitusvarraste (ingl k *welding rods*) tootja otsib edasimüüjat ning pikaajalist partnerit, kes varustaks toormaterjalina vajamineva traadiga.
Kood 2010-09-02-048
- Saksa ravimtaimedega kõhakkomide tootja otsib laia jaotusvõrguga edasimüüjaid.
Kood 2010-09-03-011
- Poola kvaliteetsete kasutatud rõivaste hulgi- ja jaemüüja otsib edasimüüjaid.
Kood 2010-09-03-028
- Läti ökoloogilisest sojast erinevate (lõhnastatud, lõhnastamata, kaunistustega jne) küünaalde valmistaja otsib Eestist ja Leedust edasimüüjat.
Kood 2010-09-06-039
- Prantsuse pudukaupade ja lastele/ beebidele mõeldud looduslike ja öko-kangaste hulgemüüja otsib kontakti uute edasimüüjate, aga ka uute varustajatega (pakub end vahendajaks tootjatele, kes soovivad siseneda Prantsuse turule).
Kood 2010-09-06-052
- Vene ärireiside korraldaja pakub enda teenuseid firmale, kes soovib laiendada oma tegevust Venemaale (reisikorraldus, ärikohatumised, kohaliku keskkonna, äri ja kultuuri tutvustamine võõramaalastele, tõlketeenused jne). Kood 2010-09-07-007
- Inglismaa keeltekooll pakub intensiivseid koolitusvõimalusi äri- ja erialase keele omandamiseks, samuti koolitusi koolitajatele. Keeltekooll otsib oma koolitustele edasimüüjaid ning erinevaid koostöövõimalusi teiste keeltekoollidega. Kood 2010-09-07-010
- Läti mittetraditsioonilisi lahendusi ning puitmööblit (lauad, kapid, riulid jne), samuti dekoratiivseid lampe tootev noorte disainerite ettevõtte otsib edasimüüjaks väiksemat mööblisalongi. Kood 2010-09-07-026
- Serbia pikaajalise kogemusega kaablitootja otsib edasimüüjat, esindajat erinevatesse välisriikidesse, logistikaalast koostööd, allhanke- ja ühissettevtluse võimalusi ning toormaterjaliga varustajat.
Kood 2010-09-08-016
- Vene arhitektuuribüroo pakub end allhangete teostajaks kõrgetasemelistes sisekujundusprojektides. Kood 2010-09-13-007.1
- Prantsuse paberitootja otsib enda tehasele pabermassiga varustajat (ingl k *manufacturers of paper pulp capable to transform fibers of annual plants into paper pulp*). Kood 2010-09-08-019
- Saksa spordijookide (ilma kunstlike lisaiineteta ja valmistatud naturaalse mineraalveega) tootja ja müüja otsib vahendajat.
Kood 2010-09-08-033
- Läti kaasaegse lahendusega ja väga erinevate kasutusalaadega erinevate plasttorude (ingl k *complex of pipeline system*) tootja otsib ehitusmaterjalide müügiga tegelevat vahendajat.
Kood 2010-09-09-004
- Leedu erinevaid autosid ümber ehitav firma (nt minibussid puudega autojuhile või reisijatele, koolibussid, kiirabid, eskordi-autod jne) otsib oma teenustele edasimüüjat ning allhankevõimalusi. Kood 2010-09-09-019
- Läti katuselahendusi pakkuv firma (disain, ehitus, parandus, renoveerimine) otsib allhangetööde võimalusi.
Kood 2010-09-09-021
- Itaalia madala gaasitarbimisega ahjude tootja otsib esindajat ning pakub end ühtlasi suurte kogustega eri tüüpi alumiiniumiga varustajaks.
Kood 2010-09-09-036



Täpsem info:

ANNIKA METSALA

Tel: 604 0091

E-post: annika.metsala@koda.ee

Riigihanketeated:

SOOME

- B-elektrijaama turbiinide hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 28.09.2010.
Kood 3322
- Teedele puistatava soola hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 26.11.2010.
Kood 3323
- Elektri- (lambid, patareid), paigaldustarvikute ja kaablite hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 28.10.2010.
Kood 3324
- Laborimööbli hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 21.10.2010.
Kood 3325
- Ehitustööde hange (Turu). Tähtaeg 27.10.2010.
Kood 3326
- Pagaritoodete hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 01.10.2010.
Kood 3327
- Elektripaigaldustööde hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 19.10.2010.
Kood 3328

LEEDU

- Ravimite hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 19.10.2010.
Kood 3329
- Liha ja lihatoote hange. Tähtaeg 15.10.2010.
Kood 3330
- Köögiviljade, piima-, leiva- ja lihatoote hange. Dokumentidega tutvumise tähtaeg 19.10.2010, pakkumiste esitamise tähtaeg 25.10.2010.
Kood 3331
- Tuletõrjeautode hange. Dokumentidega tutvumise tähtaeg 01.10.2010, pakkumiste esitamise tähtaeg 11.10.2010. Kood 3332

GRUUSIA

- Tee-ehitustööde hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 12.10.2010.
Kood 3333

ROOTSI

- Kooli- ja kontoritarvete hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 03.11.2010.
Kood 3334
- Liiklusmärkide hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 10.09.2010.
Kood 3335
- Sügavkülmutatud toiduainete ja kuivainete hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 18.10.2010.
Kood 3336
- Rõivaste, jalatsite, info- ja reklaamitoodete, sh reklaamimaterjali (pastakad jm) hange. Tähtaeg hankel osalemiseks 19.10.2010.
Kood 3337



Täpsem info:
LEA AASAMAA
Tel: 604 0090 •
E-post: lea@koda.ee

Vaata kõiki kehtivaid hanketeateid Koja veebilehelt www.koda.ee ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid.

Liikmelt liikmele:

Teil on võimalus leida koostööpartnereid ning uusi kliente teiste Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete hulgast, samuti saate soovi korral teha liikmesettevõtetele oma toodete või teenuste soodus-pakkumisi. Huvi korral palun saatke oma koostöösoov või soodus-pakkumine e-postiaadressile kadri@koda.ee. Lugege koostöö-pakkumisi Kaubanduskoja veebilehel Teenused – Koostööpakkumised ja info – Liikmelt liikmele aadressil <http://www.koda.ee/?id=46026>.

IURING KONSULT OÜ

Kas Teie ettevõttel on vaja abi lepingute ülevaatamisel ennetamaks hilisemaid vaidlusi, mis võivad olla kulukad ja närvesöövad? Meie eesmärk on olla usaldusväärne partner juriidiliselt pädevate lahenduste leidmisel koostöös kliendiga. IURING Konsult OÜ pakub abi igapäevases õigusnõustamises eelkõige väike- ja keskmise suurusega ettevõtetele, kel ei ole oma juristi. Oleme oma püsiklientidele n-ö juriidiline osakond väljaspool ettevõtet ilma püsikuludeta. Juriidilise nõu andmisel on ettevõtte taust oluline ja püsiklient võib aega ja raha suheldes oma juristiga. Eristume suurtest advokaadibüroodest personaalse lähenemise ja paindlikkusega. Meie õigusbüroo tegevusvaldkonnad on:

- lepingud ja läbirääkimised (sh pikaajaline kogemus IT-alaste lepingutega);
- võlaõigus ja tööõigus;
- äriõigus (äriregistriga seotud toimingud, aktsionäride lepingud, saneerimine, pankrot);
- lepitusmenetlus (ärilepitus kui alternatiivne vaidluste lahendamise viis).

Pakume Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmetele õigusteenust järgmistel soodustingimustel:

- tunnitasu alates 900 kr/tund (lisandub käibemaks);
- täiendavalt esmapöördumisel 1 tund tasuta konsultatsiooni.

Lisainfo: Tiia Raudmägi

Tel: 518 2810 • E-post: tia@iuring.ee • www.iuring.ee

HARJUMETALL

Oleme metalliga tegelev ettevõtte Serhto Projekt OÜ kaubamärgiga HARJUMETALL. Meie tegevusvaldkonnad on: roostevabad tööpinnad, konstruktsioonid, pakkeseadmete valmistamine, seadmete projekteerimine, roostevabast metallitööd, roostevaba keevitamine, freesimis- ja treimistööd, üld-metallitööd, sisuliselt tähendab see seda, et suudame teha kõike, mis puudutab metalli. Otsime Kaubanduskoja liikmeskonna hulgast koostööpartnereid. Antud hetkel on meie nimekaimad koostööpartnerid näiteks Paulig Baltic ja Santa Maria AS.

Lisainfo: E-post: info@harjumetall.ee
Kalev Viidas • Tel: 601 8707, 5663 8166
Ahto Kadanik • Tel: 5552 1030

Lisainfo: **KADRI LIIMAL** • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee

| | | | | |
|-----------------------|----------------------------|--------------------|---|--|
| Tallinn ja Harjumaa | ABEMI LAOTEENUSED OÜ | www.abemi.ee | 637 9479 | Kaubaladude töö. |
| | ASTEROL OÜ | www.asterol.com | 645 4337 | haljastuse ja maastikukujunduse projekteerimine. Dendroloogilised hinnangud. Haljastuse rajamine ja hooldus. |
| | BRANDED ART GROUP OÜ | www.xeniajoost.com | 5656 5311 | Kunstilane loometegevus: naiste valmisrõivaste disain ja hulgitöö. Stiilistika. Ürituste korraldamine. |
| | CENTRALE BALTIC OÜ | www.kleo.com | 699 0461 | Tapeediliimide tootmine. |
| | ECO POINT OÜ | www.ecopoint.ee | 601 1556 | Soojussõlmede ja soojusvahetite tootmine. Soojussõlmede hooldus- ja automaatikatööd, soojustehniline konsultatsioon, soojusvahetite keemiline läbipesu ja soojussõlmede seadmete müük. |
| | EESTI TRAAPÜÜGI ÜHISTU TuÜ | www.traalpyyk.ee | 602 0832 | Kalapüük, kala- ja kalatoodete töötlemine ja müük. Muud kalandusega seotud tegevusalad. |
| | EUROPARK ESTONIA OÜ | www.europark.ee | 661 0223 | Parkimisteenuste osutamine. Kinnisvara investeeringud, konsultatsioon. |
| | MARESTONE GROUP OÜ | www.marestone.ee | 602 5535 | Rahvusvaheline ja riigisisene autotransport. |
| | SERHTO PROJEKT OÜ | www.harjumetall.ee | 5552 1030 | Metallitööd. Freesimis- ja treimistööd. Tootmisliinide, konveierite, pakkeseadmete valmistamine. Roostevabad tööpinnad. Tööjõurent (keevitajad, automaatikaseadmete montöörid). |
| | TATPAR V.O. OÜ | www.tatpar.ee | 662 0508 | Metallkonstruktsioonide valmistamine (saunakerised, konveerid), gaasi-plasmalõikamine, painutamine, metalli lõikamine, keevitamine. |
| UNICO CONSTRUCTION OÜ | www.unico.ee | 607 7072 | Projekteerimine. Ehitamine. Kinnisvarateenused. | |
| Hiiumaa | BRIKETER OÜ | | 521 7827 | Laoteenused. |
| Järvamaa | LINERY OÜ | www.linery.ee | 521 6455 | Terviklahendused lehma- ja seafarmidele (masinad ja seadmed). |
| Pärnumaa | MÖÖBLIPROFF OÜ | www.integro.ee | 5667 0737 5695 8524 | Projektmööbli ja mööbli väikeseeriade tootmine. |



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 • päritolusertifikaadid • ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid
Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad
Tel: 604 0082 • koostööpakkumised

Politiikakujundamise- 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 Kadri Liimal • Tel: 604 0085 • 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

UUS MITSUBISHI **ASX**


MITSUBISHI
MOTORS
Drive@earth



Mitsubishi ASX. Tõeliselt innovatiivne crossover.

Uue Mitsubishi crossoveri kompaktsed mõõtmed, innovatiivne mugavus- ja turvavarustus ja pilkupüüdev disain pakuvad sõidurõõmu nii maa- kui linnateedel. Valikus esi- või nelikvedu, jõulised 1.6L MIVEC ja 1.8L DI-D MIVEC mootorid keskmise kütusekuluga alates 5,5 l/100 km kohta. Suurepärase sõidunautingu tagavad käiguvahetusindikaator, MacPherson esivedrustus, kvaliteetne heli- ja navigatsioonisüsteem, võtmeta käivitus ja nutikate panipaikadega avar salong. Kõrge isteasend, aktiivne stabiilsus- ja veojõukontroll, paigaltvõtuassistent ning laia valgusvihuga HID esituled hoolitsevad Teie turvalisuse eest.

Uue ASXi hinnad algavad vaid 239 900.- kroonist! Ootame Teid proovisõidule!

CO₂ emissioon 138-150 g/km, keskmine kütusekulu 5,5-6,1 l/100km kohta.

Mitsubishi Motorsi autoriseeritud esindused Eestis · TALLINN · Peterburi tee 50a, tel 605 6950
· TARTU · Ringtee 61, tel 730 0795 · JÕHVI · Jaama 42a, tel 611 9733 · PÄRNU · Riia mnt. 231a,
tel 445 1990 · KURESSAARE · Tallinna 82b, tel 453 1428 · VILJANDI · Pargi 3b, tel 435 4902 ·
RAKVERE · Haljala tee 1, tel 660 0152 · www.mitsubishi.ee

SILBERAUTO



võimalus on oluline >



PÄRNU JUHTIMISKONVERENTS

~ uue kümnendi võimalused ~

14.-15. oktoober 2010



www.konverentsid.ee • 6 177 333

Konverentsi peasponsor:

EVLI