

# EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA



# TEATAJA



NR 22 • 15. DETSEMBER 2010

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

We wish you a Peaceful Christmas and a Successful New Year!  
Wir wünschen Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und erfolgreiches Neues Jahr!  
Желаем Вам светлого Рождества и успешного Нового года!

## SOOVIME TEILE RAHULIKKE JÕULE JA EDUKAT UUT AASTAT!



### Eesti Kaubandus-Tööstuskoda

Estonian Chamber of Commerce and Industry • Estnische Industrie- und Handelskammer • Эстонская Торгово-Промышленная палата

#### TÄNA LEHES:

- ▶ Muudatustest konkurentsiseaduses
- ▶ Euroopa Komisjoni energiastrateegiast aastateks 2011-2020
- ▶ Euroopa kaubanduskodade assotsiatsiooni majandusväljavaadete uuringu tulemustest
- ▶ Kaubanduskoda kutsub ettevõtjaid ÜRO hangete koolitusele New Yorki

Iga liige loeb! | [www.koda.ee](http://www.koda.ee)

Kaubanduskoda esitleb vastvalminud leksikoni

# KES ON KES

## EESTI MAJANDUSES 2010?



Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juubeliaastatega, seekord siis 85ndaga, sünkroonis ilmuv leksikon on katse jäädvustada hetkeseisu Eesti ettevõtluses ja majanduses persoonide tasandil. Portreterida neid, kes igapäevaselt annavad oma panuse majandustegevusse või siis ettevõtluskeskkonna ja -seadusandluse arengusse. Olgu siis ettevõtja, ärijuht, poliitik või ametnik – neid inimesi julgeme esile tõsta ja eeskujuks tuua. Raamatust leiab väärtuslikku informatsiooni tänaste majandusliidrite hariduskäigu, karjääri, ärihuvide, hobide ja ühiskondliku tegevuse kohta.

*Tunne Eesti majandustegevust!*



Raamat on välja antud limiteeritud koguses hinnaga 390 krooni (sisaldab käibemaksu).  
Info ja müük: **Annika Eesmaa** • Tel: 604 0060 • E-post: annika.eesmaa@koda.ee



**SIIM RAIE**  
Peadirektor

## Krooniaja viimane

Nii see juhtkiri, Teataja kui 2010. aasta on viimased Eesti krooni kehtimise ajal. Mitte, et meie elus midagi olulist peale rahaühiku muutuks või maailm meie ümber üleöö paremaks saaks, aga sümbolse tähendusega on see ikkagi. Kas sellest saab ka verstepost Eesti arengus, kus õpipoisi aastad läbi, näitab aeg.

**2010.** aasta Kaubanduskoja teemad ja tegevused on kummalisel kombel seotud tähestiku ühe tähega – E. Teemad nagu ettevõtlikkus, euro kasutuselevõtt, elektroonilised aruanded, eksport, eelnõud ja ebameeldiv Tallinna müügimaks on meid tegevuses hoidnud.

Mõne teema puhul on soov öelda, et see jääski minevikku ja enam kunagi sealt ettevõtjaid kummitama ei tuleks. Eriti kui räägime mõningatest seadusloome praktikatest ja koormistest äridele. Tallinna müügimaksu kehtestamine, selle tehniline ülesehitus ja korraldus on jäänud arusaamatuks isegi selle kehtimise ajal ja praktikas. Dialoog ettevõtjatega väljatöötamisel puudus ning eesmärk jäi arusaamatuks. Laekumine jääbki tõenäoliselt väiksemaks, kui kaupmeestele maksu arvestamise kulu. Valimiseelsete nn kampaaniaeelnoode nagu võlakaitse seadus või plastikkoti aktsiis sündimise praktika kordumist tulevikus tuleks samuti vältida.

Ettevõtete majandusaasta aruanete elektrooniline esitamine jääb üheks investeringuks ning peaks järgnevatel aastatel elu ettevõtjate jaoks märkimisväärselt

investeeringuks inimestesse peab saama tulevastel aastatel ettevõtjate hümniks. Ma ei pea silmas ainult töötajate kvalifikatsiooni ning tootlikkuse kasvu, vaid ka juhtide professionaalsust. Eksporditakistuste uuring näitas, et takistused on pigem ettevõtete sees – konkurentsivõimelise toote puudumises, töökorralduses, teadmatuses, usaldamatuses.

kergemaks tegema. Aasta alguses Koja poolt tehtud koolitustest, milles osales pea 9000 raamatupidajat (20 000 osalejast) on aga siiani meele mitte ainult vajadus finants-töötajate arvutialaseid oskuseid tõsta, vaid ka erialaseid kompetentse arendada. Investeeringuks inimestesse peab saama tulevastel aastatel ettevõtjate hümniks. Ja ma ei pea silmas ainult töötajate kvalifikatsiooni ning tootlikkuse kasvu, vaid ka juhtide professionaalsust. Meie eksporditakistuste uuring näitas selgesti, et takistused on pigem ettevõtete sees – konkurentsivõimelise toote puudumises, töökorralduses, teadmatuses, kohati ka usaldamatuses.

Nii ekspordi kui ka oma ettevõtte arendamine eeldab, et meis jätkub

ettevõtlikkust. Koja poolt algatatud ettevõtlusõppe mõttekoda jõudis 2010. aasta jooksul tegevuskavani, mille käigus aidatakse eelkõige tulevase põlvkondi ja nende õpetajaid ettevõtlikku meelelaadi kandma. Sama oluline on olemasoleva ettevõtjate põlvkonna motivatsiooni üleväl hoidmine ja majanduskeskkonna ja tegutsemistingimuste stabiilsena ning atraktiivsena säilitamine. Ma olen üsna kindel, et märtsikuised valimised toovad majandusküsimused aasta alguses kohe esiplaanile, samuti tööga seotud teemad. Küll aga loodan, et ettevõtjaid ei solgutata iga nädal uue vaimuka ettepaneku või ideega, kuidas maksusüsteemi muuta. Ainuüksi ebaküpsete uutmõtetega vehkimine mõjub ettevõtlikkust pärssivana ning jätab mulje, et kogu aeg tahetakse midagi muuta ilma, et selleks oleks objektiivset vajadust.

Täiesti objektiivne on aga ettevõtete vajadus kvalifitseeritud tööjõu järele ning seetõttu jätkame Talendid koju! projektiga 2011. aastal ning koolitame ka ise just ekspordi suunitlusele juba olemasolevaid talente teie ettevõtetes.

Meeleolukat pühade perioodi ja jõudu euroajastul! **T**

## Sisukord

<b>Juhtkiri</b>	
Krooniaja viimane	3
<b>Seadusandlus</b>	
Uuendamisel on konkurentsi kahjustavate või kahjustada võivate spetsialiseerumiskokkulepete sõlmimist lubavate tingimuste grupierandi määrus	5
Euroopa majandusküsitluse tulemused – ettevõtjad näevad järgmist aastat positiivselt	6
KredExi poolt antavate ettevõtluslaenu tagatiste piirmäär tõusis	8
<b>Nõuanne</b>	
Allutatud laen – võimalus kasvavatele ettevõtetele	9
<b>Euroopa uudised</b>	
Energiastrateegiast	10
<b>Ekspordi Akadeemia</b>	
Ekspordi Akadeemia: Kas tulevikku on võimalik ette ennustada ja seda oma äri kasuks rakendada?	12
<b>Koolitus</b>	
Edukaks ÜRO hangetel: Kutsume koolitusele New Yorgis 16.-18. mail 2011	14
<b>Sotsiaalne ettevõtlus</b>	
Jõuluagesses heategevuses tasub kasutada ettevõtluses õpitud elutõdesid	15
<b>Liikme tutvustus</b>	
Uudse e-kaubamaja haldaja A2B Grupp OÜ pakub koostööd ettevõtetele, kes soovivad laiendada internetti	16
<b>Tagasivaade</b>	
Tööturukoolitus 2011	17
<b>Teated</b>	18
<b>Liikmelt liikmele</b>	19
<b>Uued liikmed</b>	20
<b>Koostööpakkumised</b>	21
<b>Riigihanketeated</b>	22

## Kalender

<b>17. detsember</b>	<b>Ettevõtlusteemaline vestlusring Toilas</b> Villa Meretares (Pikk 2, Toila, Ida-Virumaa) Margus Ilmjärv • Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee
<b>21. detsember</b>	<b>Seminar „Aktuaalsed maksumuudatused 2011 ja eurole ülemineku põhimõtted raamatupidamises”</b> Tartu Ülikooli Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu) Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
<b>22. detsember</b>	<b>Ärihommikusöök Rein Langiga</b> Ammende Villas (Mere pst 7, Pärnu) Kati Krass • Tel 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
<b>13. jaanuar</b>	<b>Seminar „Euro tulekuga kaasnevad muudatused raamatupidaja töös”</b> Atlantise Konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu) Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas@koda.ee
<b>17., 18. ja 24. jaan</b>	<b>Ekspordiplaani koostamise koolitus Võrus</b> Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskuses (Kreutzwaldi 34, Võru) Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
<b>17. jaanuar</b>	<b>Välismessikoolitus Tallinnas</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
<b>18. jaanuar</b>	<b>Turu-uuringute koostamise koolitus Tallinnas</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee
<b>19. jaanuar</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar „Võtmetegevused ärimudeli edukaks toimimiseks” tippjuhtidele</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee
<b>20. jaanuar</b>	<b>Ekspordi Akadeemia seminar „Võtmetegevused ärimudeli edukaks toimimiseks” keskastmejuhtidele</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee
<b>27. jaanuar</b>	<b>Seminar „Mis on ärisaladus ja kuidas seda kaitsta?”</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Marju Naar • Tel: 604 0092 • E-post: marju.naar@koda.ee
<b>7. veebruar</b>	<b>Välismessikoolitus Kuressaares</b> Kaubanduskoja Kuressaare esinduses (Tallinna 16, Kuressaare) Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
<b>8. veebruar</b>	<b>Turu-uuringute koostamise koolitus Tallinnas – vene keeles</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee
<b>15. veebruar</b>	<b>ECOFIRA kontaktkohtumisteüritus keskkonnasektori asjatundjaile</b> Hispaanias Valencias Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
<b>21. veebruar</b>	<b>Ekspordiplaani koostamise koolitus Tallinnas (vene keeles)</b> Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
<b>8. märts</b>	<b>Turu-uuringute koostamise koolitus Võrus</b> Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34, Võru) Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee



MAIT PALTS

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

## Uuendamisel on konkurentsi kahjustavate või kahjustada võivate spetsialiseerumiskokkulepete sõlmimist lubavate tingimuste grupierandi määrus

Imselt tekitavad paljudele peal- kirjas toodud mõisted spetsialiseerumiskokkulepped või grupierand küsimusi, seetõttu on kohane neid siinkohal selgitada. Seda enam, et viimasel ajal on tõstatatud teema ka üldisest konkurentsiseaduse põhimõtete selguse(tuse)st.

Konkurentsiseaduse (KonKS) § 4 lõige 1 sõnastab üldpõhimõtte, mille kohaselt on konkurentsi kahjustava eesmärgi või tagajärjega ettevõtjatevaheline kokkulepe, kooskõlastatud tegevus ja ettevõtjate ühenduse otsus (keelatud kokkulepe) keelatud. Karistusseadustiku § 400 kohaselt on selliste kokkulepete puhul tegemist kriminaalkorras karistatavate süütegudega, millele võib kõige raskematel juhtudel järgneda nii vangistus kui rahaline karistus kuni 10% juriidilise isiku aasta käibest.

Viidatud üldpõhimõttest on aga ka erandeid, mis tulenevad nii EL konkurentsiõigusest kui ka rahvusvahelisest praktikast. Selliste erandite kohaselt on mitmed keelatud kokkulepped teatud tingimuste täitmisel siiski lubatud. Eelkõige on põhjus selles, et sellisest kokkuleppest tekkiv kasu ühiskonnale kaalub ühel või teisel moel üles konkurentile võimaliku tekitatava kahju.

Konkurentsiseaduses (§ 6) on vastavad tingimused ka loetletud, mille ja millistele kokkulepetele üldpõhimõttest tulenevat keeldu ei kohaldata. Seaduse § 4 lõikes 1 sätestatud üldist keeldu ei kohaldata kokkuleppe, tegevuse või otsuse suhtes, mis:

- aitab parandada kaupade tootmist või turustamist või edendada tehnilist või majanduslikku progressi või kaitsta keskkonda, võimaldades tarbijatel saada sellest tulenevast kasust õiglase osa;
- ei kehtesta kokkulepet sõlmivatele, kooskõlastatult tegutsevatele või otsust vastuvõtjatele ettevõtjatele piiranguid, mis ei ole hädavajalikud eelmises punktis nimetatud eesmärkide saavutamiseks;
- ei anna kokkulepet sõlmivatele, kooskõlastatult tegutsevatele või otsust vastuvõtjatele ettevõtjatele võimalust kõrvaldada konkurentsi kaubaturu olulise osa suhtes.

Viidatud tingimustele vastavuse hindamise ja vajadusel tõendamise kohustus lasub kokkuleppe osapooltel.

Täiendavalt annab KonKS § 7 lg 1 aga Vabariigi Valitsusele volituse anda

üldiseid lubasid ehk nn grupierandeid tervete kokkuleppe liikide suhtes, mille puhul eeldatakse, et need kokkulepped vastavad KonKS §-s 6 sätestatud tingimustele ehk on lubatud. Seega on grupierandite üheks eesmärgiks kindlasti ka õiguskindluse suurendamine, võimaldades kokkuleppe pooltel täpsemini hinnata, kas nende poolt sõlmitud või sõlmivat kokkulepet võib olla konkurentsireeglite alusel lubatud või keelatud.

Hetkel kehtivad Eestis kolm grupierandite määrust:

- Konkurentsi kahjustavate või kahjustada võivate horisontaalsete kokkulepete sõlmimiseks loa andmine (grupierand) – seda soovitakse kõnealuse eelnõuga uuendada, kuna praegune määrus kehtib veel vaid kuni 31.12.2010);
- Konkurentsi kahjustavate või kahjustada võivate vertikaalsete kokkulepete sõlmimiseks loa andmine (grupierand) – kehtib kuni 31.05.2022;
- Konkurentsi kahjustavate või kahjustada võivate mootorsõidukite turustuse vertikaalsete kokkulepete sõlmimiseks loa andmine (grupierand) – kehtib kuni 31.05.2013.

Eelnõu seletuskirjas on täiendavalt selgitatud, et varasemalt on Vabariigi Valitsus kehtestanud grupierandeid eraldiseisvalt ka kindlustus- kokkulepetele, tehnosiirde kokkulepetele ning spetsialiseerumis-, uurimis- ja arenduskokkulepetele, kuid nimetatud grupierandid on tänaseks kehtivuse kaotanud või on hõlmatud teiste grupierandi määrustega.

Hetkel kehtiv Vabariigi Valitsuse 18. juuni 2002 määrus nr 196 „Konkurentsi kahjustavate või kahjustada võivate horisontaalsete kokkulepete

**Määrusega soovitakse anda üldine luba konkurentsi kahjustavaks või kahjustada võivaks ühepoolseks või vastastikuseks spetsialiseerumiskokkuleppeks või ühistootmiskokkuleppeks kahe või enama ettevõtja vahel.**

sõlmimiseks loa andmine (grupierand)“ kohaldub ettevõtjate vaheliste teatavatele horisontaalsetele kokkulepetele, ehk kokkulepetele, mis on sõlmitud konkureerivate ettevõtjate vahel. Määrus sisaldab erandit kahele eraldiseisvale kokkuleppe liigile – spetsialiseerumiskokkuleppele ja teadus- ja arenduskokkuleppele. Eelnõu puudutab

neist ühte valdkonda – spetsialiseerumiskokkuleppeid. Nii soovitaksegi anda määrusega üldine luba (grupierand) konkurentsi kahjustavaks või kahjustada võivaks ühepoolseks spetsialiseerumiskokkuleppeks, vastastikuseks spetsialiseerumiskokkuleppeks või ühistootmiskokkuleppeks kahe või enamate ettevõtja vahel.

Etteruttavalt võib öelda, et võrreldes kehtiva grupierandi määrusega eelnõu siiski põhimõttelisi muudatusi ette ei näe.

Ühe muudatusena kavandatakse mõistete osas täpsustamist ja täiendamist. Spetsialiseerumiskokkulepete mõisteid pole võrreldes kehtiva määrusega oluliselt muudetud, kuid loetelusse on lisatud ainuõigusliku tarnekohustuse, ainuõigusliku ostukohustuse ja ühisturustamise definitsioonid. Olgu siinkohal ka kõik kolm ära toodud:

- ainuõiguslik ostukohustus on kohustus osta spetsialiseerumiskokkuleppe objektiks olevat kaupa üksnes poolelt, kes on nõustunud seda tarnima;
- ainuõiguslik tarnekohustus on kohustus mitte tarnida spetsialiseerumiskokkuleppe objektiks olevat kaupa muule konkureerivale ettevõtjale;
- ühisturustamine on kokkuleppe poolte poolt kauba turustamine ühiselt ühise rühma, organisatsiooni või ettevõtja kaudu, või mittekonkureeriva ettevõtja turustajaks nimetamise kaudu.

### Millal grupierand kohaldub?

Olulisi muudatusi ei ole ka selles osas. Küll tasub ka need tingimused üle korrata. Nii kohaldub eelnõu kohaselt grupierand tingimusel, et kokkuleppe poolte ühine turuosa ei ole suurem kui 20% kaubaturust (arvutatakse eelneva kalendriaasta andmetel).

Grupierand kohaldub ka nende kokkuleppes sisalduvate sätete suhtes, mis on seotud intellektuaalomandi õiguste litsentsimisega või selliste õiguste loovutamise või ühele või enamale poolele, tingimusel, et kõnealused sätted ei ole kokkuleppe esmaseks objektiks, kuid on otseselt seotud nende rakendamise ja on selleks vajalikud.

### Spetsialiseerumiskokkulepete puhul jätkub senine olukord ning ühtegi lubatud kokkulepet ära ei keelata. Eelnõu struktuur on aga kasutajasõbralikum ning võimaldab senisest paremat ülevaadet, millised kokkulepped on lubatud ja millised keelatud.

Grupierand kohaldub ka siis, kui pooled võtavad endale kokkuleppe raames ainuõigusliku ostukohustuse või ainuõigusliku tarnekohustuse või kui pooled kasutavad spetsialiseerumiskokkuleppe alusel toodetava kauba müügiks ühisturustamist, ega müü seda kaupa iseseisvalt.

Seega võib kokkuvõtvalt öelda, et eelnõuga senine olukord kindlasti spetsialiseerumiskokkulepete puhul jätkub ning ühtegi kokkulepet, mis seni oli lubatud, ära keelata ei soovita. Võib nõustuda ka eelnõu koostajate hinnanguga, mille kohaselt on eelnõu struktuur kasutajasõbralikum ning võimaldab senisest parema ülevaate, millised kokkulepped on lubatud ja millised keelatud. Eelnõu soovitakse määrusega jõustada 1. jaanuaril 2011 ja kehtiks see kuni 31. detsembrini 2022. **T**

Kõigil kellele teema vastu rohkem huvi või soovib esitada märkuseid eelnõu kohta, saab sellega tutvuda tavapäraselt Koja kodulehel.

Küsimused on suunatud nii võrdlusele eelmise aastaga kui ka tulevase aasta prognoosile. Ehkki prognoosimine ei pruugi anda alati tõeseid tulemusi, kajastub vastustest ettevõtjate kindlustunne (või kindlustus) tuleviku suhtes. Küsitluses osales 24 EL liikmesriiki ning lisaks ka EL kandidaatriigid Türgi ja Horvaatia. Küsitlusele vastas rohkem kui 70 500 ettevõtjat üle kogu Euroopa, millest Eesti ettevõtjaid oli 499. Igal juhul. Täname kõiki ettevõtjaid, kes võtsid vaevaks küsitlusele panustada. Vastanud Euroopa ettevõtjad on seisukohal, et hullem on mõõdas ning majandussituatsioon üldpildina tuleval aastal paraneb. Samuti on majandusaktiivsus 2010. aastal tõusnud rohkem kui loota osati ja ettevõtete seas domineerib siiski pigem positiivne suhtumine.

Kõik majandusnäitajad viitavad kindlale tõusule, seda ennekõike ekspordiprognosis – isegi üle 40% kõigist vastanutest ootab järgmiselt aastalt ekspordi suurenemist. Saksamaa kiire taastumine majanduskriisist on positiivselt mõjutanud ka naaberriike, nt Prantsusmaal üle poole vastanud ettevõtetest ootab ekspordimüügi tõusu järgmiseks aastaks. Suurbritannia ja Itaalia pigem eeldavad samal tasemel püsimist. Samas Suurbritannia majandus loodab positiivselt ära kasutada Inglise naelsterlingi nõrkust. Läti, Taani ja Portugali ettevõtjad on käesoleval aastal aga ülejäänud Euroopaga võrreldes kõige positiivsemate ekspordinäitajatega ning Ungari, Slovakkia ja Saksa prognoosid 2011. aastaks on kõige positiivsemad. Samas Kreeka, Eesti ja Rumeenia ettevõtjad nii positiivset tulevikku ekspordile esialgu ei näe.

Ka tööjõu kohta on suurem osa vastanud riikidest positiivsed vastused esitanud, kuid suured erine-

vused riikide tööjõus püsivad ka vaatamata positiivsetele prognoosidele. Nii Saksa, Prantsuse kui Suurbritannia on tähendanud positiivset tööjõu taset ning 2/3 vähemalt säilitab praegust töötajate hulka. Ka Belgia, Eesti, Läti, Rootsi eeldavad töötajate hulga kasvu.

Ettevõtte investeringute osas arvatakse pool vastanutest, et situatsioon püsib samal tasemel järgmisel aastal ning 38% ootab investeringute mahu kasvu. Kaks suuremat euroala riiki Saksa ja Prantsusmaa on jälle oma prognoosid positiivseks keeranud ja isegi Itaalia ettevõtjatest üle poole loodab investeringute kasvu. Inglise ja Hispaania investeringute prognoosid on küll tasapisi tõusnud, kuid püsivad negatiivsetena. Kõige suuremat muudatust eeldavad aga Saksa, Eesti ja Läti ettevõtjad.

Üldine kindlustunne majandussituatsiooni osas euroalal kasvab kiiremini kui mitte-euroalal aga prognoosides on mitte-euroala riigid sellele vaatamata positiivsemalt meelestatud. Kahe kandidaatriigi tulemused on aga erinevad, kui Türgi vaatab positiivselt tulevikku, siis Horvaatia ettevõtjate prognoosid on pigem pessimistlikumad.

Kokkuvõtvalt on Rootsi, Eesti ja Belgia ettevõtjad tuleviku suhtes kõige kindlamad; Slovakkia, Läti ja Saksamaa on tulemustes kõige suurema positiivse muutuse saavutanud. Kõige negatiivse meelestatusega 2011. aastaks on Kreeka, Hispaania ja Horvaatia – 2/3 Kreeka ettevõtetest ootab situatsiooni halvenemist, tingituna valitsuse poolt pealesunnitud riiklikest meetmetest. Horvaatia ettevõtjad ei ole sugugi kindlad, et majanduskriis nende jaoks veel mõõdas on ning Sloveenias ei oodata suuremat majanduse paranemist enne 2012. aastat.



**KOIDU MÖLDERSON**

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

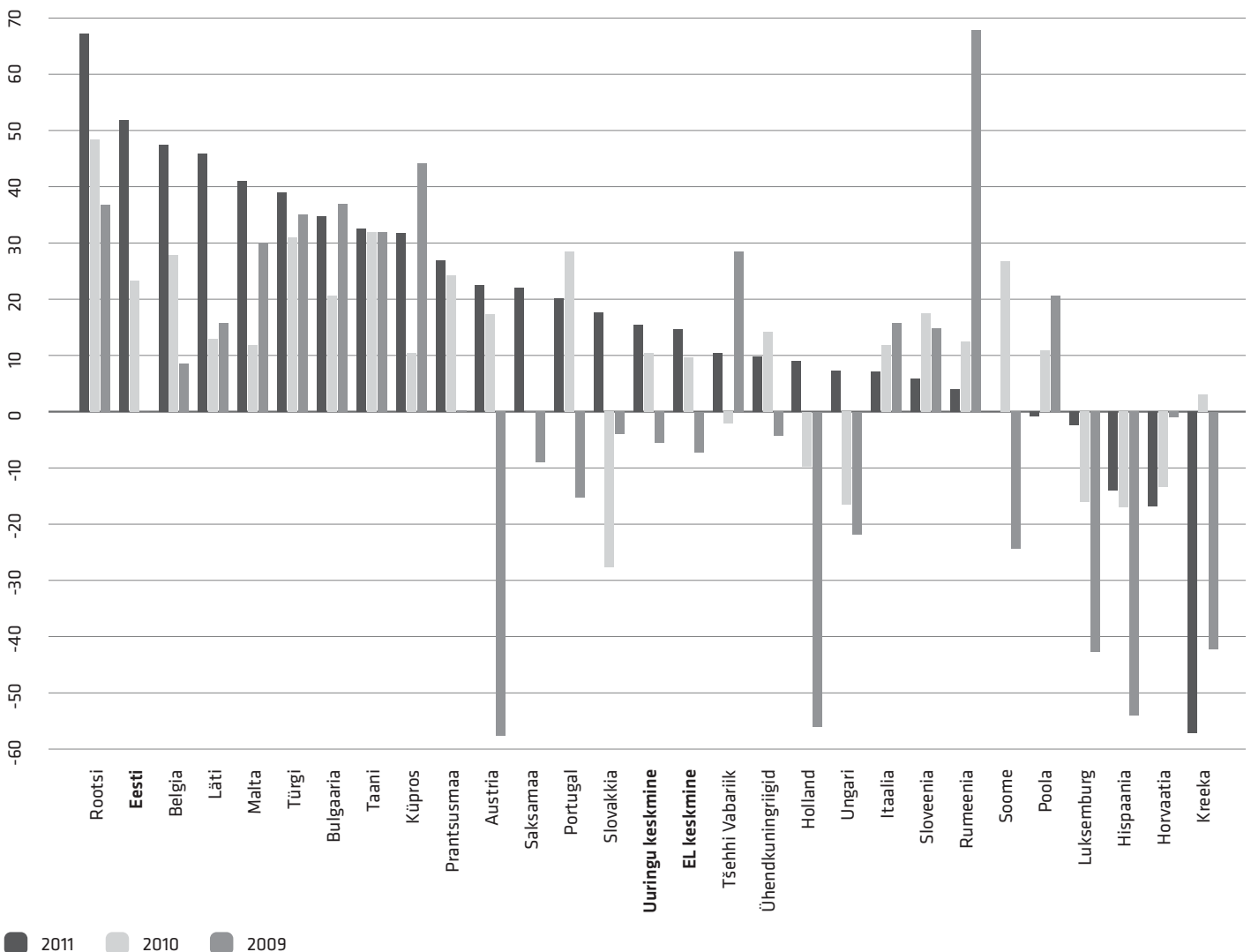
# Euroopa majandusküsitluse tulemused – ettevõtjad näevad järgmist aastat positiivselt

Iga-aastaselt Euroopa Kodade Assotsiatsiooni (Eurochambres) poolt korraldatava küsitluse tulemused on nüüdseks kokku võetud ning tutvustamiseks valmis. Küsitlust korraldatakse Euroopa ettevõtete seas juba kaheksateistkümnendat korda, andes üldise pildi ettevõtjate seisukohtadest kuuel teemal: ettevõtte käive, siseriiklik müük, eksport, töötajate hulk, ettevõtte investeeringud, üldine majanduskeskkond ettevõtjate arvates.

**Tabel**

Ettevõtete üldine kindlustunne 2011. aastaks, võrreldes\* 2010. ja 2009. aastaga

\*hinnangute kokkuvõte





MART KÄGU

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

## KredExi poolt antavate ettevõtluslaenude tagatiste piirmäär tõusis

30. novembril 2010 jõustus ettevõtluse toetamise ja laenude riikliku tagamise seaduse redaktsioon, mis suurendab Krediidi ja Ekspordi Garanteerimise Sihtasutuse (KredEx) poolt antavate ettevõtluslaenude tagatiste piirmäära 1,5 miljardilt kroonilt 2 miljardi kroonini (pärast 1. jaanuari 2011 on vastav summa 128 miljonit eurot).

KredExi poolt pakutavat ettevõtluslaenu käenduse võimalust on praktikas aktiivselt kasutatud. Näiteks 2010. aasta üheksa kuuga väljastasid pangad KredExi käendusega ettevõtluslaene kokku 1,2 miljardi krooni ulatuses kokku 294 ettevõttele, aidates säilitada KredExi hinnangul 8600 ja luua 650 töökohta. Laenukäenduste abil on käesoleval aastal loodud muuhulgas 72 uut ettevõtet. Ettevõtluslaenude tagatiste piirmäära tõstmise eesmärk ongi tagada suuremas mahus ettevõtete laene, et viimased saaks oma majandustegevust elavdada ja seetõttu leevendada majanduslanguse negatiivseid tagajärgi. KredExi hinnangul peaks tagatiste piirsumma tõstmine 500 miljoni krooni võrra võimaldama pankadel täiendavalt anda välja laene hinnanguliselt 250-300 ettevõttele kogumahus 830 miljonit krooni.

KredEx on 2001. aastal Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi loodud sihtasutus, mille üheks eesmärgiks on parandada ettevõtete rahastamisvõimalusi ja maandada ekspordiga seotud krediidiriske. Selle eesmärgi täitmise raames annabki KredEx laenukäendust (tagatist), mida on võimalik taotleda seadusega ettenähtud finantseerimisasutustest (kommertspangad).

KredExi poolt pakutavat ettevõtluslaenu käenduse võimalust on praktikas aktiivselt kasutatud. Näiteks 2010. aasta üheksa kuuga väljastasid pangad KredExi käendusega ettevõtluslaene kokku 1,2 miljardi krooni ulatuses kokku 294 ettevõttele, aidates säilitada KredExi hinnangul 8600 ja luua 650 töökohta. Laenukäenduste abil on käesoleval aastal loodud muuhulgas 72 uut ettevõtet.

Samas, seoses ettevõtete ja pankade poolse suure nõudlusega tekis oht, et KredExi ettevõtluslaenude käenduste maksimaalne tagatiskohustus jõuab enne käesoleva aasta lõppu 1,5 miljardi kroonini. Seega tekkis reaalne oht, et käenduste andmine tuleb peatada.

Niisugune asjade kulg oleks tähendanud kahtlemata tagasilööki ettevõtjatele, kellele see käendus on hädavajalik ettevõtlustegevuse elavdamiseks ja edukaks jätkamiseks.

Teisejärgulise tähendusega pole ka asjaolu, et ettevõtjate tagatisvara turuväärtus on langenud. Olukorras, kus ettevõtete tulud on hakanud suurenema ja ettevõtjad mitte ainult ei plaani, vaid ka teevad uusi investeeringuid, vajatakse ilmselgelt täiendavat rahalist ressursi, mille saamisel KredExi käendus võib osutada hädavajalikuks. Sellest tulenevalt tegi ka Koda omapoolsed ettepanekud vastava tagatise piirmäära tõstmiseks.

Eelmainitud ettevõtluslaenude tagatiste piirmäära tõstmise eesmärk ongi tagada suuremas mahus ettevõtete laene, et viimased saaks oma majandustegevust elavdada ja seetõttu leevendada majanduslanguse negatiivseid tagajärgi. KredExi hinnangul peaks tagatiste piirsumma tõstmine 500 miljoni krooni võrra võimaldama pankadel täiendavalt anda välja laene hinnanguliselt 250-300 ettevõttele kogumahus 830 miljonit krooni.

Kõnealune ettevõtluse toetamise ja laenude riikliku tagamise seaduse redaktsioon laiendas muuhulgas riikliku tagatist saama õigustatud isikute ringi liisingettevõtjate osas. Varem oli võimalus näiteks riiklikku tagatist saada üksnes sellisel liisingettevõtjal, kelle emaettevõtja oli Eestis registreeritud krediidi-asustus. Nüüdsest võib riikliku tagatise saajaks olla ka Euroopa Majanduspiirkonna lepinguriigi finantsjärelevalve asutuse poolt väljastatud tegevusluba omava krediidi-asutuse konsolideerimisgruppi kuuluv finantseerimisasutus, kes ise või kelle filiaal on kantud Eestis äri-registrisse. **T**

Ettevõtluse toetamise ja laenude riikliku tagamise seadusega saab lähemalt tutvuda aadressil [www.riigiteataja.ee](http://www.riigiteataja.ee). KredExi tegevuse kohta leiab infot aadressilt [www.kredex.ee](http://www.kredex.ee).





LEHAR KÜTT

KredExi ettevõtlus-  
ja ekspordidivisjoni juht

## Allutatud laen – võimalus kasvavatele ettevõtetele

**K**ui pank peab teie ettevõtte projekti tavapärase pangalaenu saamiseks liialt riskantseks, tasub kaaluda KredExi allutatud laenu kaasamist.

KredExi allutatud laenust võib abi olla olukordades, kus pank peab projekti liialt riskantseks, tagatise ebapiisavaks või ei ole valmis seda vajalikus mahus finantseerima. Allutatud laen sobib eelkõige suure arengupotentsiaaliga kiiresti kasvavate ettevõtete rahastamiseks, kes on tõestanud oma ärimudeli toimimist. KredExi allutatud laenu iseloomustavad eelkõige tagatisnõude puudumine, pikk maksepuhkus ning laenu allutatus teiste kohustuste suhtes.

KredExi allutatud laenust võib abi olla näiteks olukordades, kus pank peab projekti liialt riskantseks, tagatise ebapiisavaks või ei ole valmis seda vajalikus mahus finantseerima. Kuna allutatud laen on teistele kohustustele allutatud, siis suurendab selle kaasamine teiste finantseerijate silmis tinglikult ettevõtja omafinantseeringut ja aitab seeläbi ettevõtet panga silmis atraktiivsemaks teha.

Allutatud laen sobib eelkõige suure arengupotentsiaaliga kiiresti kasvavate ettevõtete rahastamiseks, kes on tõestanud oma ärimudeli toimimist. Need on ettevõtted, kes soovivad laiendada tegevust uutele turgudele, tuua turule uusi tooteid, plaanivad suurendada oluliselt tegevusmahte või efektiivsust.

KredExi allutatud laenu iseloomustavad eelkõige tagatisnõude puudumine, pikk maksepuhkus ning laenu allutatus teiste kohustuste suhtes. Erinevalt riskikapitalistidest või teistest täiendavatest investoritest, ei sekku KredEx finantseeritava ettevõtte juhtimisse.

Võrreldes tavapärase pangalaenuga võtab allutatud laenu puhul laenuandja oluliselt suuremaid riske, mida kompenseerib pangalaenust kõrgem intress. Lõplikud laenuingimused sõltuvad konkreetsest projektist.

Kapitali kaalutud keskmist hinda on võimalik alandada juhul kui kombineerida allutatud laenu pangalaenuga. Näiteks kui 30 miljoni kroonise projektist finantseeritakse 10 miljonit krooni 12% intressiga allutatud laenuga ning 20 miljonit

krooni 5% intressiga pangalaenuga, siis kaasatud kapitali kaalutud keskmiseks hinnaks kujuneb 7,33%.

### 370 uut töökohta

2009. aastast alates on KredEx allutatud laenuga finantseerinud 35 ettevõtet, kus töötab kokku ligikaudu 2600 inimest. Ettevõtete kogukäive ulatub 3,2 miljardi kroonini ja sealhulgas ekspordikäive 1,3 miljardi kroonini. KredEx on ettevõtteid allutatud laenuga finantseerinud kogusummas 261 miljonit krooni aidates teostada projekte summas 546 miljonit krooni. Tänu teostatud projektidele on loodud 370 uut töökohta. Rahastatud on ettevõtteid väga erinevatest sektoritest, kuid kõige enam laene on väljastatud töötleva tööstuse ettevõtetele, sh metalli-, puidu-, keemia- ja masinaehitusettevõtetele.

Näiteks finantseeris KredEx allutatud laenu abiga Sillamäe Sadama ro-ro ja konteinerkaupade terminali rajamist, millega sadamal avaneb võimalus lülituda rahvusvaheliste konteinerdude ülemaailmsesse tööjaotusesse. SilSteve sai laenu käibevahenditeks ja multifunktsionaalse kraana ostuks. Ettevõtte juht

Tiit Vähi ütles Äripäeva finantsjuhtimise lisale allutatud laenu võtmist kommenteerides, et pankadest raha saamine muutus keeruliseks ja allutatud laen oli vaatamata kõrgemale intressile võimalus teatud investeringud ära teha.

### KredExi allutatud laen

- Allutatud laen on bilansi kohustuste poole kirje, mis oma sisu poolest sarnaneb nii oma- kui ka võõrkapitaliga.
- Allutatud laen on allutatud teiste finantseerijate nõuetele ning üldjuhul puudub tagatisnõue.
- Laenuandja võtab allutatud laenu puhul tavapärase pangalaenuga võrreldes oluliselt suurema riski, mida kompenseerib kõrgem intress.
- KredExi allutatud laenu antakse üldjuhul 3-5 aastaks summas 1-16 mln krooni.
- Allutatud laenu tingimused leiab KredExi kodulehelt: [www.kredex.ee/allutatud-laen](http://www.kredex.ee/allutatud-laen).
- Allutatud laen on kaasfinantseeritav Euroopa Regionaalarengu Fondist. **T**



REET TEDER

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja  
esindaja EMSKis

## Energiastrateegiast

Euroopas armastatakse strateegiaid. Neid koostatakse ja nende üle arutatakse.

Nii ka nüüd. Euroopa Komisjonil on kavas võtta vastu energiasüsteemi loomiseks 2011–2020 ja tegevuskava vähese CO<sub>2</sub>-heitena energiasüsteemi loomiseks 2050. aastaks. Selleks küsis EK arvamust ka Euroopa majandus- ja sotsiaalkomiteelt.

Viimane arutas strateegiat ja on esitamas Euroopa Komisjonile omapoolset arvamust ja soovitusi. Järgnevalt tutvustangi mõningaid EMSK arvamuse aspekte.

Taustaks veel niipalju, et Euroopas ollakse üsna veendunud, et CO<sub>2</sub> on üks kurja juur, ja sõltumata sellest, kas ja kuivõrd see tegelikult kliimamuutusi põhjustab, on see n-ö ametlikuks süüdlaseks loetud ja sellevastane võitlus kogup tuure.

**E**nergiastrateegiat arutades konstateeriti, et viimased 200 aastat on kogu maailm toetunud energia- ja transpordivaldkonnas peamiselt fossiilkütustele. Enamik eksperte on aga ühel meelel selles, et järgmise 40 aasta jooksul nafta- ja maagaasivarud vähenevad ning allesjäänud maavarade osas tekib suur konkurents ja nende hinnad tõusevad. Süsi jääb tõenäoliselt üsna kättesaadavaks ja selle varude

**Edaspidises poliitikas tuleks püüelda selle poole, et fossiilkütuste põletamisest tekkinud CO<sub>2</sub>-heidet kajastuksid täielikult energia hinnas. Võimalikud toetused tuleks palju hoolikamalt kaaludes suunata uuele tehnoloogiale keskenduva teadus- ja arendustegevuse edendamisele.**

tõlise kahanemise oht ei tundu eel- seisva sajandi jooksul eriti suur. Samal ajal on aga kogu maailmas vaja hädasti vähendada fossiilkütuste põlemisest tekkivat CO<sub>2</sub>-heidet, et hoida ära hukatuslikke kliimamuutusi, ning see puudutab nii sütt kui ka naftat ja maagaasi. Seepärast tuleb 2050. aastaks muuta energiatootmise aluseid ja

energiakasutust. Edendada tuleb mitmesuguste alternatiivsete energiaallikate võimalikult kiiret kasutuselevõttu. Fossiilkütuste jätkuval kasutamisel tuleb koguda juba heiteallikas säilitamiseks või taaskasutuseks enamik CO<sub>2</sub>-heitest, et vältida selle jõudmist õhku. Samuti tuleb kõigis sektorites hakata energiat senisega võrreldes märgatavalt tõhusamalt kasutama.

Järelilikult on vaja uut lähenemisi viisi energia ja energiateenuste hinna kindlaksmääramisele, tagamaks eelkõige seda, et fossiilkütuste kasutajad maksavad kinni tekitatud CO<sub>2</sub>-heitest tulenevad kulud. Teha tuleb mahukaid investeeringuid uude tehnoloogiasse, luua uusi partnerlusi tööstuse ja valitsuste vahel vajaliku infrastruktuuri rajamiseks ning muuta avalikkuse suhtumist energiatarbimisse ja selle maksumusse.

Üks valdkond, mille EMSK strateegiat arutades olulisena esile tõstis kannab alapealkirja majanduslikud signaalid. Etteruttavana võib kokkuvõtlikult öelda, et juhul kui järgnevalt kavandatu ka ellu viiakse, tähendaks see Eestis järjekordset olulist elektrihinna tõusu.

Aruteludes jäi domineerima seisukoht, et energiasektoris on vajalik ümberkorralduste käivitamine ainus ja kõige olulisem vahend õige energiahinna kehtestamine, kus võetakse arvesse ka energia tootmise ja tarbimise väliskulud. Eriti just energia tootjad ja tarbijad peaksid maksma kinni kõik tekitatud CO<sub>2</sub>-heitest tulenevad kulud. Praegu ollakse kogu maailmas sellest veel väga kaugel. Energiatootjad ja kasutajad ei maksa kaugeltki mitte kinni kõiki tekitatavast CO<sub>2</sub>-st tulenevaid kulusid ning mõnes riigis makstakse koguni sobimatuid toetusi süsiniku põhise energia hinna alandamiseks ning nõudluse ja seega ka kõnealuse energia tootmise soodustamiseks.

Edaspidises poliitikas tuleks püüelda selle poole, et fossiilkütuste põletamisest tekkinud CO<sub>2</sub>-heidet kajastuksid täielikult energia hinnas. Võimalikud toetused tuleks palju hoolikamalt kaaludes suunata uuele tehnoloogiale keskenduva teadus- ja arendustegevuse edendamisele.

Leiti, et Euroopa praegune süsteem, kus on läbisegi eri riikide mitmesugused kütusemaksud, mõned veel säilinud tootmistoetused, puudulik

ja heitlik heitkogustega kauplemise süsteem on puudulik ja annab valesid signaale. Uues energiasüsteemis tuleks kehtestada selged eesmärgid ja sihid, et:

- kaotada sobimatud toetused nii tootmisele kui ka tarbimisele kogu energiasektoris ja sellega seotud valdkondades;
- ühtlustada rohkem kõigi kasvuhoo- ja arenguga tekitavate kütuste, protsesside ja toodete maksustamist;
- kehtestada CO<sub>2</sub>-heitele sobiv hind kõigis sektorites kas heitkogustega kauplemise süsteemi laiendamise ja selle lünkade kõrvaldamise või muude maksu- meetmete teel;
- suunata võimalikud allesjäänud toetused eelnimetatud konkreetsetele eesmärkidele.

Seega leitakse strateegias, et energia hind jääb tõenäoliselt varasemast kõrgemaks (ja mõnel Euroopa- le energia tarnijal võivad aeg-ajalt tekkida varustamisraskused). Väljapääsu näha võib võimalikult tõhusas energiasüsteemis. Aga mitte ainult. EMSKi hinnangul sellest ei piisa. Lisaks on vaja palju muid meetmeid ja algatusi. Neist aga lähemalt edaspidi. **T**

## Uute oskuste ja töökohtade tegevuskava aitab suurendada tööhõivet

Euroopa Liidus on hetkel ilma tööta 23 miljonit inimest ehk 10% aktiivsest elanikkonnast ning sellel on tõsised tagajärjed Euroopa majanduskasvule ja hoolekandesüsteemidele.

Samas on tööandjatel raskusi uute töötajate töölevõtmisega, eriti kõrget koolitustaset nõudvate töökohtade puhul. Prognooside kohaselt võib aastaks 2015 puudu olla 700 000 töötajat info- ja kommunikatsioonitehnoloogia valdkonnas ja aastaks 2025 miljon teadurit tervishoiusektoris.

Euroopa Komisjon käivitas juhtalgatuse „Uute oskuste ja töökohtade tegevuskava”, et selliseid probleeme lahendada ja hoogustada tööhõivet Euroopa Liidus. Juhtalgatuses nähakse ette 13 põhimeedet, mille eesmärk on tööturgude reformimine ning oskuste täiendamine ja nende sobitamine turunõudlusega, et suurendada tööhõivet, hõlbustada tööalast liikuvust, parandada töötingimusi ja töökohtade kvaliteeti ning luua uusi töökohti.

Tööhõive suurendamine on lahendus Euroopa sotsiaalse mudeli ja hoolekandesüsteemide alalhoidmiseks, sest ELi tööealine elanikkond hakkab varsti kahanema.

Komisjon soovib kiirendada tööturureformi, et parandada tööturgude paindlikkust ja turvalisust. Samuti kavatseb komisjon leida töötajate ja

ettevõtjate jaoks õiged stiimulid koolitusse investeerimiseks, et pidevalt täiustada inimeste oskusi kooskõlas tööturu vajadustega, töötades välja Euroopa oskuste, pädevuste ja ametialade klassifikaatori jagatud internetiplatvormi sidemete tihendamiseks tööhõive-, haridus- ja koolitusasutuste vahel.

Lisaks eelnevale soovib komisjon tagada töökohtade loomiseks sobivad tööturutingimused, näiteks vähendada halduskoormust ning tööjõu ja liikuvusega seotud makse. See on eriti oluline kiiresti arenevates teadus- ja arendustegevusmahukates sektorites.

## Sisejulgeoleku strateegia kaitseb Euroopa kodanikke

22. novembril vastu võetud ELi sisejulgeoleku strateegia on suunatud Euroopat ähvardavate suurimate julgeolekuohtudega võitlemisele. Strateegias esitatud meetmete hulka kuuluvad kuritegelike ja terrorivõrgustike tegevuse tõkestamine, kodanike, ettevõtjate ja kogu ühiskonna kaitsmine küberkuritegevuse eest, Euroopa Liidu julgeoleku ning kriisidele reageerimise valmisoleku ja suutlikkuse suurendamine.

ELi sisejulgeoleku strateegias esitatakse viis strateegilist eesmärki ja nende saavutamiseks vajalikud meetmed: ühiskonda ähvardavate rahvusvaheliste kuritegelike võrgustike tegevuse tõkestamine; terrorismi ärahoidmine ning radikaliseerumise ja terroristide värbamise probleemiga tegelemine; kodanike

ja ettevõtjate turvalisuse taseme tõstmine küberruumis; turvalisuse suurendamine piiride halduse kaudu; kriisidele ja katastroofidele vastupanu võime suurendamine. Nende eesmärkide saavutamiseks plaanib komisjon juba järgmisel aastal esitada mitmeid õigusakti ettepanekuid.

## Euroopa Liit võtab luubi alla välismaal liiklusõnnetusi põhjustavad juhid

2. detsembril Brüsselis kohtunud transpordiministrid otsustasid karistada juhte, kes panevad välismaal olles toime liikluseeskirjade rikkumisi. Karistama hakatakse ka nelja peamist rikkumist: lubatud sõidukiiruse ületamine, foori keelava tule eiramine, turvavöö kinnitamata jätmine ja sõiduki juhtimine alkoholi-joobes, mis põhjustavad 75% surmaga lõppevatest liiklusõnnetustest.


Euroopa Komisjoni asepresident, transpordivolinik Siim Kallas märkis: „Välismaal viibiv sõidukijuht paneb kolm korda sagedamini toime liikluseeskirjade rikkumisi kui kohalik juht. Paljud inimesed näivad arvavat, et välismaal viibides nende suhtes eeskirjad enam ei kehti. Minu sõnum on see, et liikluseeskirjad kehtivad ja me rakendame neid.”

Euroopa Liidu andmetes kajastub, et välismaal viibivate sõidukijuhtide osa kogu liiklusest on 5%, kuid samas on nad süüdi umbes 15% kiiruseületamisega seotud rikku-

mistest. Enamik neist jääb karistamata, sest riikidel ei ole võimalik kodumaale pöördunud sõidukijuhte vastutusele võtta. 2010. aasta juulis käivitatud ELi liiklusohutuse tegevusprogrammi eesmärk on vähendada surmaga lõppevate liiklusõnnetuste arvu poole võrra aastaks 2020.

## Euroopa Komisjon avas Hiinas Beijingis uue keskuse Euroopa väikese ja keskmise suurusega ettevõtete toetuseks

5. novembril avas Euroopa Komisjoni asepresident Antonia Tajani Beijingis Euroopa väikese ja keskmise suurusega ettevõtete toetuseks uue keskuse (EU SME Centre). Uus keskus pakub infot, nõustamist, koolituse ja kontaktikohtumiste võimalusi ettevõtetele, kes soovivad eksportida Hiina või Hiinast.

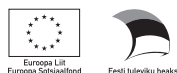
Käesoleval hetkel on 25% Euroopa väikese ja keskmise suurusega ettevõtetest viimase kolme aasta jooksul mingil hetkel oma tooteid või teenuseid eksportinud. Oodata on selle protsendi kasvu, seda eriti silmas pidades Hiina kasvava turu võimalusi. Uus keskus aitab ettevõtjatel toime tulla võimalike raskustega, mis kaasnevad uuele turule sisenemisega nagu näiteks ettevõtte registreerimine Hiinas, töölepingud, sertifitseerimisega seonduvad küsimused jne. Keskus teeb koostööd teiste Enterprise Europe Network'i esindustega nii Hiinas kohapeal kui ka väljaspool. 



PETER GORNISCHEFF  
Teenuste direktor

## Ekspordi Akadeemia: Kas tulevikku on võimalik ette ennustada ja seda oma äri kasuks rakendada?

23. novembril esines Ekspordi Akadeemia seminaril „Trendid” Magnus Lindkvist, keda peetakse eelmise aasta Rootsi parimaks äriteemadel kõnelejaks.



Magnus Lindkvisti lemmikteemaks on trendid, täpsemalt küsimus, kas trendid on miski, mida on võimalik kontrollida ning neist ärilises mõttes kasu lõigata.

Magnus Lindkvist jaotab trendid nelja kategooriasse: mikrotrendid, makrotrendid, megatrendid ja gigatrendid. Mikrotrendid on need, mis kestavad 0-5 aastat (iPhone, mood jne). On mikrotrende, mis on vaheldunud, nt vaadates toitu, siis öko-teema on vahepeal kasvanud ja langenud ehk kadunud ja siis taas aktuaalseks muutunud. Nendest arusaamiseks võib lugeda ajalehti või näiteks blogisid, et olla kursis sellega, millest või mida inimesed mõtlevad. Makrotrendid kestavad 5-15 aastat – nt majandustsüklid, megatrendid 15-30 aastat (nt internet) ning gigatrendid 30+ aastat.

Trendide järgimisel peab meeles pidama, et kontekst muutub ja asju tuleb vaadata alati laiemalt. Tihti peale vaadatakse muutuste puhul vaid tehnoloogilist poolt ning sotsiaalne jäetakse kõrvale. 1950ndatel usuti tõsimeeli, et inimesed hakkavad reisima isiklike helikopteritega, kuid muutusi sotsiaalses elus ei nähtud ette (nt naise ja mehe

roll). Teadus ei ole ehk tihtipeale parim koht trendide jälgimiseks/avastamiseks – internet tuli hipidelt nt. Tuleks vaadata *start-up*'e. Paljude trendide puhul jäetakse tähele panemata, et tegemist on ennustatavate nähtustega ning üks ennustatavamaid trende on demograafia. 70% finantsturgude maakeritööst teevad algoritmid, ka Google'i AdWords põhineb algoritmidel.

Trendide järgimine sõltub infotarbimise voost. „The shallows”, mille autoriks on Nicholas Carr väidab, et tänapäeval loeme rohkem kui kunagi varem. Uudisvood ei peegelda alati uudiseid vastavalt nende tähtsusele – pigem vastupidi. Trendid on grupikäitumine – kes jälgib keda. Trendidel on neli peamist karakteristikut: tehnoloogia, emotsioonid, majandus (hind), grupikäitumine. Nendest peaks lähtuma ka uuele turule sisenemisel.

Tuleviku puhul ei tuleks alahinnata ootamatusi – *do not underestimate “the unexpected”* (ära alahinda ootamatut). Soola peeti kunagi ammenduvaks ressursiks, praegu leidub seda kõikjal. Suured asjad tekiavad väikestest. „The future is already

*here it is just unevenly distributed*”, ütles William Gibson, tuntud USA-Kanada päritolu ulmekirjanik. Tulevikku ei saa ennustada, see on saavutatav. Paljude asjade prototüübid olid kunagi väga kohmakad ja ebaefektiivsed – iPod, Nespresso. Sama kehtib ka muusika kohta. Eiffel65 ja Goldplay alustasid enam-vähem samal ajal. Eiffel65 sai üleilma kuulsaks singliga „Blue”, Goldplayl läks veel dekaad aega, kuid nende loomine kinnistus aja jooksul ning on praeguseks saanud vähemalt makrotrendiks muusika valdkonnas. Tuleviku peale mõtlemise peamiseks vahendiks on aju. Seega soovitus äriameestele on mitte lõunatada üksi, vaid kasutada ära iga ajahetke inimestega suhtlemiseks, mõtlemiseks.

Ekspordi Akadeemia seminari praktilises töötoas esinesid ka Erik Terk Tuleviku Uuringu Instituudist ja Ants Sild ja Urve Mets firmast Baltic Computer Systems. Erik Terk, kes on Tuleviku Uuringute Instituudis tegeleenud strateegiliste muutuste jälgimise ja kaardistamisega juba kümnekond aastat, liigitaks trendid järgmiselt:

- lühiajalised trendid – mood, konjunktuuritsükli etapp;

- **keskpikad trendid** – enamike toodete eluiga, olulisemad nihked turul (3–5 aastat);
- **pikaajalised, strateegilise tähtsusega trendid** – elulaadi muutused, geokoloogiliste vahetõrgete muutus, põhimõtteliselt uued tehnoloogiad.

Trendide epitsenterpunktid muutuvad aja jooksul. Ei saa eeldada, et USA ja Euroopa jäävad igavesest ajast igaveseks juhtima. 1750. aastal oli maailma tehnoloogia liider Ida-Aasia. Kindlasti tuleb jälgida arenguid demograafias – kui palju muutub poliitiline spekter kui muutub demograafiline seis. On palju asju, mida vaevaks võttes on võimalik ette prognoosida, nt hindade ja palkade konvergentsi või millele on võimalik leida empiirilist tõesust. Analüüs näitas, et Soome ja Rootsi turul konkureerivad Eesti tooted Hiina toodetega, kuigi arvame, et meie teeme midagi olulisemalt keerukamat või kvaliteetsemat. Loogiliselt vaadates tuleks Eesti puhul vaadata kindlasti seda, et oleme kallinev maa (tööjõu poolest) ning sellest lähtuvalt peaksime tootma kallimaid ja keerukamaid tooteid.

Ants Sild ja Urve Mets olid hiljuti saanud Gartner sümposiumilt „The Worlds Most Important Gathering of CIOs and IT Executives“, millel osalemine on saamas „kohustuseks“ IT tegevuste planeerimisel. Seminari peamised järeldused olid:

- lähimal aastakümnel muudab tehnoloogia murranguliselt elu – isegi rohkem kui seni;
- tehnoloogiate kasutuselevõtu paradigma muutub;
- sotsiaalne meedia muudab müügi poolt.

Eesti ettevõtetele avanevad uued ja parimad võimalused kui kunagi varem ning tõenäoliselt ka hiljem. Paradigma muutus tähendab, et

suurkliendide orienteerutakse lõpp-tarbijatele, väikekliendidele. Fokus suursüsteemidelt kergetele, kiiretele, odavatele, kergesti juurutatavatele ja vahetatavatele lahendustele. Tulevikusõna *Cloud Computing* võimaldab alandada kasutuskünnist (85% olemasolevast tarkvarast pole kasutusel). Mida *Cloud Computing* sisuliselt tähendab, vajab veel defineerimist. Ideena peaks see olema suur kogum teenuseid/rakendusi, millest saab kasutada vaid vajalikku osa vastavalt teenustasule ning see on ligipääsetav läbi interneti. Samas puudub ärimudel sellest rahateenimiseks.

Teine tulevikusõna on sotsiaalmeedia. Üleilmselt veedetakse 22% *online*-ajast sotsiaalmeedias. Sotsiaalne CRM on äristrateegia, mis liidab pilvepõhiseid ühiskondi ja äritegevust ning loob sellest turunduse voo. Samas vajab siin paljugi veel paikaloikumist. Näiteks puudub paljudel sotsiaalmeedia kaudu kampaania tegijatel tegevusalternatiiv juhiks, kui saabub negatiivne tagasiside. Et saada teada mõju, ei ole mõttekas teha kahte kampaaniat korraga, sest siis ei saa teada, millisel neist mõju oli.

Ants Sild ja Urve Mets pakkusid sotsiaalmeediasse sisenemiseks välja lihtsa tegevuskava:

- selgitage välja, kas kasutate juba mingil moel mõnda sotsiaalset suhtlust;
- millised on võimalused alustada 2011;
- uuri, kas sinu valdkonnas on sotsiaalset CRM-i tehtud;
- rääkige inimestega;
- töötage välja oma ettevõtte CRM strateegia. **T**

Ekspordi Akadeemia korraldamist kaasrahastab Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse Teadmiste ja oskuste arenguprogrammi raames Euroopa Sotsiaalfond.

## **EKSPORDI AKADEEMIA SEMINARID**

Välisurgudele minnes tuleb ettevõtte juhil leida lahendusi uute väljakutsetele. Eri turud nõuavad eri lahendusi. Ekspordi Akadeemia 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 oma valdkonna tunnustatud autoriteedid, mitte ainult teoorias vaid ka praktikas.

### KESKASTMEJUHTIDELE:

#### VÕTMEGEVUSED ÄRIMUDELI EDUKAKS TOIMIMISEKS (20. jaanuar 2011)

Õeldakse, et ettevõtte on kogum protsesse ja, et kett on nii tugev, kui on selle kõige nõrgem lüli. Kuidas juurutada oma ettevõttes tippasemel protsessijuhtimist, mis looks eelist ja eristumisvõimalust konkurentide ees? Kui investeringutes tootmise oleme suhteliselt heal tasemel, siis müük ja turundus on tänaseni pigem vaeslapse rollis. Kuidas arendada välja tõhus müügi võrk ekspordiks, siseneda uutele turgudele, luua tugevat müügiorganisatsiooni? Kui ettevõtte on rahvusvaheline müügi võrk sihtriikidesse juba loodud, siis kuidas see efektiivselt tööle panna? Kuidas müügi võrku juhtida, motiveerida, kontrollida ning saavutada püstitatud eesmärgid ja võrgustiku potentsiaal? Lektorid: Ingrid Kormik (Baltika Grupp), Raul Järve (Swedbank), LeeAnne Haworth, Jakob Saks ja Juhan Bernadt. Hind: 300 krooni/19,17 eurot (hinnaile lisandub käibemaks).

### SEMINARID TIPPUHTIDELE:

#### VÕTMEGEVUSED ÄRIMUDELI EDUKAKS TOIMIMISEKS (19. jaanuar 2011)

Igal ärimudelil on mingid kriitilise tähtsusega võtmetegevused, et väärtuspakkumine saaks klientideni viidud ja ärimudel toimiks. Mis on need Sinu ettevõttes? Konkurentsieelis ei ole kunagi eraldiseisev asi või omadus, vaid tuleb alati millegi paremini tegemisest. Milliste tegevustega on mõtet ise tegeleda, millised on mõtet väljast sisse osta? Lektorid: Ingrid Kormik (Baltika Grupp), Mattias Mustonen (Swedbank), LeeAnne Haworth, Jakob Saks ja Juhan Bernadt. Hind: 300 krooni/19,17 eurot (lisandub käibemaks).

### ÕPPEVISIIDID:

Visiitide käigus tutvume erinevate organisatsioonidega, kes toetavad ekspordi ning külastame edukaid eksporditajaid, analüüsime nende tegevust. Täpse koostamisprogrammi saate tutvuda Koja kodulehel: [www.koda.ee](http://www.koda.ee).

- Õppepäev Tallinnas — 15. veebruar
- Õppevisiit Soome — 2.–3. veebruar
- Õppevisiit Rootsi — 2.–3. märts
- Õppevisiit Eestis — 16.–17. märts



Info ja registreerimine:  
 EVA MARAN · Tel: 604 0083 · E-post: [eva@koda.ee](mailto:eva@koda.ee)  
 PRIIT RAAMAT · Tel: 604 0081 · E-post: [priit@koda.ee](mailto:priit@koda.ee)  
[www.koda.ee](http://www.koda.ee)



Ekspordi Akadeemia korraldamist kaasrahastatakse Euroopa Liidu Sotsiaalfondist





LEA AASAMAA

Nõunik / Enterprise Europe  
Network koordinaator

# Edukaks ÜRO hangetel: Kutsume koolitusele New Yorgis 16.–18. mail 2011

Eesti Kaubandus-Tööstuskojal on heameel kutsuda Eesti ettevõtjaid osalema ÜRO hangete professionaalsele kolmepäevalisele koolitusele ÜRO peakorteris New Yorgis, Ameerika Ühendriikides.

## ÜRO:

Ühinenud Rahvaste Organisatsioon (ÜRO) loodi 1945. aastal San Franciscos ning üldiseks eesmärgiks on rahvusvahelise rahu ja julgeoleku, inimõiguste ning rahvusvahelise koostöö tagamine ja majandusliku, sotsiaalse, kultuurilise ja humaanse iseloomuga rahvusvaheliste probleemide lahendamine. ÜRO liikmesriike on 192 ning Eesti ühines ÜROga 1991. aastal. ÜRO kui katusorganisatsiooni juurde kuulub rida spetsialiseeritud valitsustevahelisi organisatsioone (sh FAO, IBRD, WTO, Maailma Terviseorganisatsioon, UNESCO ja teised) ning ÜRO abiorganisatsioone (UNCHR, UNCTAD, UNDCP, UNICEF, UNDP, UNEP jt).

### ÜRO seminari lisainfo ja registreerimine:

LEA AASAMAA

E-post: lea@koda.ee

Tel: 604 0060

**T**egemist on unikaalse koolitusega, kus saab osaleda üle Euroopa 125 Euroopa Liidu ettevõtjate. Koolitusel osalevad lisaks EL ettevõtjatele kuni 35 riigi valitsuse esindajad ja hankespetsialistid 11 ÜRO organisatsioonist (kuna organisatsioonide spetsiifika ja valdkonnad on erinevad, siis nt eelmisel aastal osales 11 organisatsioonist 60 ÜRO hankespetsialisti).

Sellesisuline Euroopa Liidu ettevõtjatele suunatud koolitus toimub New Yorgis kaheksandat korda ja on osalejate seas väga menukas. Koolituse nimekirja täitub tavaliselt 1-2 päevaga. Koolituse Euroopapoolne korraldaja on mittetulundusühing The European Procurement Forum, mille looja on ELi riikide majandus-esindajad ÜRO juures ja eesmärk aidata suurendada ELi ettevõtjate poolt võidetavaid hankelepinguid.

Kaubanduskoda on saanud võimaluse broneerida koolitusele kuni 5 Eesti ettevõtjat, tähtajaga 30. detsember 2010.

### Millisele ettevõttele?

Seminarile oodatakse eelkõige järgmiste valdkondade ettevõteteid (ehkki oodatud on kõik huvitatud):

- ehitusteenused ja projekteerimine
- turvavaldkonnaga seotud tooted ja teenused
- IT-teenused ja tarkvara
- Erakorraliste olukordadega seotud tooted
- Logistika ja transport
- Tervishoid
- Keskkonnatehnoloogiad
- rahuvalvega seonduvad hanked,
- ÜRO ja konsultatsioon,
- globaalne B2B partnerlus,
- keskkonnatehnoloogia,
- Maailmapanga hanked;
- **Paneeldiskussioonid:** tooted ja teenused;
- **Kontaktkohtumised 11 ÜRO organisatsiooni hankespetsialistidega vastavalt soovile:** UN/PD, UNOPS, UNHCR, WFP, UNGM, OCHA, UNICEF, UNDP, UNRWA, IAEA, World Bank.

### Koolituse sisu

Koolitus on üles ehitatud nii, et osalejad saavad ise valida, millised on neile huvipakkuvad teemad ning kuulata ainult valitud ettekandeid, töötubasid, paneeldiskussioone ja soovi korral osaleda kontaktkohtumisel vastava valdkonna ÜRO hankespetsialistidega.

Kolmepäevase koolituse sisu jaguneb neljaks:

- **ülevaatlilikud ettekanded** (ÜRO kohta, pakkuja registreerimise protsess, hangete protsessi tutvustus, juriidilised aspektid, ÜRO hangete trendid);
- **7 temaatilist töötuba:**
  - info- ja kommunikatsioonitehnoloogia, kommunikatsioon ja tarkvara,
  - ÜRO sekkumine humanitaarkriisi,

### ÜRO hanked

ÜRO hangete maht tagamaks oma laialdaste tegevuste elluviimist on aasta aastalt kasvanud. Täna päeval ostetakse aastas kaupu ja teenuseid enam kui 3 miljardi dollari eest – alates ÜRO peakorterile USAs New Yorgis, välismissioonide varustamiseks üle maailma, tribunali- ning samuti majandus- ja sotsiaalkomiteedele vajaminevate kaupade ja teenuste tarnimiseks.

Info selle kohta, mida hangiti ja kes olid suurimad lepingute võitjad aastal 2008 on kirjas mahukas trükises aadressil: [http://www.ungm.org/Publications/Documents/ASR\\_2008.pdf](http://www.ungm.org/Publications/Documents/ASR_2008.pdf). **T**



**JAAN APS**  
Heateo Sihtasutus

# Jõuluaegses heategevuses tasub kasutada ettevõtluses õpitud elutõdesid

Ettevõtjana on Sinu käes suur võim. Just Sina lood ühiskonda väärtust juurde: uuendajana, tööandjana, maksumaksjana.

Jõulude ajal meenutatakse ettevõtjatele tihti, et lisaks põhi-tegevusele on Sul veel üks hoob ühiskonna arengu mõjutamiseks. Nimelt – teha head, aidata nõrgemaid, panustada sotsiaalprobleemide lahendamisse. Rahuldust pakkuva ja tulemusliku heategevuse juures aitavad needsamad ärilised oskused, mida oled ettevõtjana oma igapäevases töös omandanud. Järgnevalt kolm soovitus, kuidas oma ärikompetentse ka sotsiaalvaldkonda toetades rakendada.

## Jälgi ka heategevuses oma „investeeringu kasumlikkust“

Teiste sõnadega: kas Sinu toetus läheb ikka valdkonda, kus sellest abivajajale kõige rohkem kasu sünnib? Ettevõtluses tuleb teha valikuid iga päev. Mõni valdkond võib pealiskaudsel vaatamisel tunduda atraktiivne, kuid sellesse investeerimine oleks kahjumlik. Sama kehtib heategevuse kohta.

Jõulude ajal on sobivaks näiteks lastekodude toetamine. Kommid jõuavad küll kohale, mänguväljak saab kohe valmis... Võrreldes alternatiividega on lastekodude toetamise „kasumlikkust“ siiski väga madal. Perekonnaga kaasnevaid turva-

lisi lähedussuhteid asendada on lastekodu tegevusmudelis pea võimatu, isegi kui lastekodu personal teeb tööd südamega ja professionaalselt.

Rahvusvahelised uuringud näitavad, et lähedussuhete puudumine mõjutab negatiivselt laste närvisüsteemi toimimist aju arengu kõige olulisel perioodil. Paljudel lastekodulastel tekivad igal juhul intellektuaalsete, sotsiaalsete ja emotsionaalsete oskuste puudujäägid. Just seetõttu muutuvad paljud nendest, kes lapsena elu hammasrataste vahele jäänud, täiskasvanuna ise uute sotsiaalprobleemide tootjateks. Olgu tegemist narkosõltuvuse, kuritegevuse või lihtsalt võimetusega oma laste eest hoolt kanda.

Kus on heategevusliku investeeringu kasumlikkus suurem? Eks ikka organisatsioonides, kes toetavad lapsendajaid ja kasuperesid, pakku-des vanemliku hoolitsuse kaotanud lastele ikkagi võimalust pere rüpes kasvada (näiteks MTÜ Oma Pere).

## Keskendu ettevõtlikele inimestele

Äris tasub investeerida eelkõige ettevõtlikesse inimestesse. Suure-

pärane eestvedaja jõuab keskpärase ideega kaugemale kui nõrk eestvedaja suurepärase ideega. Sama kehtib sotsiaalvaldkonnas. Püüa aru saada, kuivõrd ettevõtlik ja profes-

Äris tasub investeerida eelkõige ettevõtlikesse inimestesse.

Suurepärase eestvedaja jõuab keskpärase ideega kaugemale kui nõrk eestvedaja suurepärase ideega. Sama kehtib sotsiaalvaldkonnas. Püüa aru saada, kuivõrd ettevõtlik ja professionaalne on heategevusorganisatsiooni juht. Leides nõrkuseid, on Sul võimalik pakkuda oma abi tegevuse planeerimise või kommunikatsiooni valdkonnas. Tegusate sotsiaalorganisatsioonide eestvedajate kohta pakub informatsiooni näiteks Swedbank oma personaalse varahalduse ja privaatpanganduse klientidele.

sionaalne on heategevusorganisatsiooni juht. Leides nõrkuseid, on Sul võimalik pakkuda oma abi, näiteks tegevuse planeerimise või kommunikatsiooni valdkonnas. Kui ühe eestvedajaga koostöö ei klapi, saab leida kellegi teise. Tegusate sotsiaalsete organisatsioonide eestvedajate kohta pakub informat-

siooni näiteks Swedbank oma personaalse varahalduse ja privaatpanganduse klientidele.

## Kasuta ise sotsiaalprobleemides peituvaid ärivõimalusi

Nutikad äriahendused võivad aidata luua elujõulisi ettevõtteid, mis omakorda aitavad ühiskonna kõige nõrgemaid.

Artikli autori jaoks on üheks inspireerivaimaks maailma näiteks meditsiinitehnoloogia ettevõtte Aurolab. Just see ettevõtte muutis silmaläätse implantaadid vaegnäijatele Indias kättesaadavaks. USA-s maksid implantaadid 100 dollarit. Sotsiaalse ettevõtja David Greeni poolt algatatud uuringute tulemusena viidi omahind alla 4 dollari. Just selle hinnaklassiga läätse implantaadid on kättesaadavad ka paljudel arenguriikide elanikele. Rohkem nägijaid, vähem vaesuses elajaid.

Kasumimarginaali väiksuse kompenseerib turu laius. Mida võiks Eestis pakkuda palju odavamalt, sealjuures inimesi aidates?

Edukaid jõuluaja valikuid soovides, ka heategevuses! **I**



**MARKO NIIMEISTER**  
A2B Grupp OÜ partner



**ALEKSANDR VÖGONNOI**  
A2B Grupp OÜ partner

## Uudse e-kaubamaja haldaja A2B Grupp OÜ pakub koostööd ettevõtetele, kes soovivad laieneda internetti

**A**lates selle aasta sügisest on Eesti internetimaastikule ilmunud uudne internetikaubamaja. Uudne selle poolest, et kaubavalik on väga laiavalik. Müüakse nii elektroonikat, lemmikloomatarbeid, mööblit, lastekaupu kui riideid, jalatseid. Detsembri alguseks ei valikus üle 26 tuhande toote. Ostjatele pakutakse erinevaid kohtaletoimetamise ja maksamise võimalusi. Lisaks tavapärastele pangalingimasetele on võimalik taotleda kas Liisi või Swedbanki järelmaksu.

Lisaks kliendisõbralikkusele on kaubamaja kasulik ka teistele kaubandusettevõtetele, kes soovivad oma tooteid turustada ja kaubelda interneti vahendusel. Nimelt pakub lehekülge haldav ettevõtte A2B Grupp OÜ koostööd ettevõtetele, kes soovivad laieneda ka internetti. Kui tavalise e-poe loomine maksab alates 25 tuhandest kroonist, siis Äriinfo24 E-kaubamaja vahendusel on internetikaubandus tunduvalt soodsam. Lisaks raha kokkuhoiule on kasulik E-kaubamaja turustuskanalite rohkus, st reklaam tehakse müüja eest ära. Oma e-poodi luues on ettevõttele vaja hakata seda reklaamima ning suur külastatavust on raske saavutada. Kuna A2B Grupp OÜ

tegeleb internetiturundusega, on E-kaubamaja klientidele nähtavale toomine lihtsam ja kiirem, kasutatakse erinevaid turustuskanaleid, neist enim otsingumootoriturundust ja bannerreklaami. Detsembri alguses müüs E-kaubamaja vahendusel oma tooteid üle 40 ettevõtte – nii suure hulgimüüjad kui ka väiksemad ettevõtted. E-kaubamaja müüb tooteid, reklaamib ja tegeleb kauba kojuveoga ise, seega müüjate pärusmaaks jääb ainult arвете väljastamine ja kauba ülevõtmine. Enim peaks siiski hindama reklaami, mis kaasneb toodete müügileandmisega E-kaubamajja. Detsembri algusest hakati iganädalasel pakkuma ka nn nädala teenust, mis tähendab vähemalt 50% soodsamat hinda meelelahutus- ja iluteenustele.

E-kaubamaja haldav ettevõtte A2B Grupp OÜ on E-kaubanduse Liidu liige, Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liige ning on liitunud AUSA hinnastamise leppega.

### A2B Grupp OÜ

A2B Grupp OÜ on 100% Eesti kapitalil põhinev veebiagentuur. Meie eesmärgiks on avastada ja pakuda

selliseid lahendusi internetimaastikule, mille läbi kliendi kasutegureid suurenevad. Kui Teil on soov täiustada või leida põhjus, miks peaks täiustama veebirakendustega seotud eesmäärke, siis oleme meie need, kes tõelise ettekujutluse tänapäeva internetiturundusest annavad. Teenuste nimekirja sisaldab alates bannerite kujundamisest ja reklaamist Google'is kuni e-poodide loomise ja kodulehtede analüüsini.

### Missioon

A2B Grupp OÜ missiooniks on pakuda klientidele parima kvaliteediga kõiki veebirakendusega seotud teenuseid, hoida klientidega pikaajalist suhet, tagada stabiilne ja meeldiv koostöö nii klientide kui ka koostööpartneritega ning olla kliendikesksed ja paindlikud.

Meie 25-liikmest koosnev meeskond on hästi koolitatud, treenitud ja pädev pakkumaks kliendile operatiivseid ja parimaid lahendusi. Oleme keskendunud tulemuslikkusele ja kiirusele, kasutame klientide teenindamiseks kaasaegseid vahendeid ning oleme orienteeritud kiirele teenindusele nii, et kvaliteet kunagi ei kannataks.

Teeme koostööd vaid usaldusväärsete ühendustega, et luua sama usaldusväärne suhe oma kliendiga. Peame oma lubadustest ja antud tähtaegadest alati kinni, peame oluliseks suhtlust ja infovahetust kliendiga ka pärast teenuse pakkumist ja lahenduste leidmist. Eesmärk on alati üks – kliendi äri peab meie tegevuse tulemusena veelgi edukamaks muutuma.

### Väärtused

- **Innovaatilisus.** Otsime alati uusi võimalusi ja oleme teadlikud, et alati saab paremini ning kõigele leidub lahendus – Veerevale kiville sammal peale ei kasva!
- **Praktilisus.** Oleme otsustusvõimelised ja idealistlikud kõigis oma ettevõtmistes ja tegemistes. Meie tegevus on alati läbimõeldud ja kaalutletud. Me ei raiska enda ega teiste aega.
- **Ausus.** Vastutame oma tegude eest ja suhtume töösse kohusetundlikult.
- **Koostöö.** Teame, et koos jõuame rohkem. Hindame teiste arvamusi ja oskame neid enda omadega ühendada. **T**



## Pakkumine:

Suur külastatavus! Parim leitavus Google otsingumootorites! Selleks kulu- tab Äriinfo24 e-kauba- maja vähemalt 2 000 000 krooni aastas.

Nähtavus ja leitavus po- tentsiaalsete ostjate jaoks ka mujal! Lisaks Google otsingumootorile panus- tab Äriinfo24 e-kauba- maja ka Delfi e-poodide rubriigile ning Neti.ee bannerreklaamile, kus 4 korda kuus reklaamime e-kaubamaja sooduspak- kumisi. Samuti jookseb reklaam Äriinfo24 kesk- konnast 6 korda päevas kanal Seitšmes.

Vajalik kogemus! Olles ise internetiturustajad teame, kuidas ja kus e-kaubamaja veel reklaamida.

Parimad tingimused oma koostööpartneritele! Iga tootekategooria jaoks on sponsoreeritud viide Google.ee esilehel, mis juhib ostja Google esile- helt läbi vastava märk- sõna õigele tootekate- gooriale. Meie koostöö- partnerite jaoks on see tasuta reklaamivõimalus.

### Kontakt:

#### A2B Grupp OÜ

Veerenni 52, 11313 Tallinn  
Tel: 608 4562  
E-post: info@a2bgrupp.ee  
Veeb: <http://a2bgrupp.ee>  
[www.ekaubamaja.eu](http://www.ekaubamaja.eu)



**TIIA RANDMA**  
Haridusnõunik

# Tööturukoolitus 2011

Töötukassa eestvõttel toimus novembri lõpus arutelu „Tööturukoolitus 2011: kellele? mida? kuidas?“ töötu- rukoolituse teemadel. Vestlusringi olid kutsutud ettevõt- jad, ettevõtjate esindajad ja sotsiaalteadlased.

Järgnevalt mõned nopped idee- dest, mis arutelul välja pakuti:

- Töötukassa võiks tellida kooli- tusi, mis toetavad tarkade töö- kohtade (*smart jobs*) (sh eks- portivate töökohtade) loomist ja hoidmist Eestis. Tähelepanu tu- leks pöörata nendele valdkon- dadele, kus kasvab tööjõunõud- lus seoses vajadusega pakkuda tugiteenuseid kõrgelt kvalifitseeritud tööjõuga valdkondadele.
- Teenuse tulemuslikkuse hinda- misel ei piisa üksnes teenuse tulemuse monitoorimisest (ehk kas isik rakendus tööle või mitte), vaid tuleb hinnata teenuse mõju lähtuvalt sellest kui palju toob tagasi teenusesse inves- teeritud kroon (töösuhte kestus, palk, kas teatud teenuseid oste- takse täiendavalt sisse jms), ning puhasmõju – võrrelda koolitusel osalenud ja mitteosalenud ini- meste töölerakendumist.
- Nõustamisel ja koolitamisel tu- leb pöörata rohkem tähelepanu töötaja sotsiaalsetele oskus- tele ja motivatsioonile – sellele, kuidas tõsta eneseoskust ja ene- sekindlust.

- Luua tuleks otsekontaktid paari- saja Eesti peamise eksportööriga ja selgitada välja nende tööjõu- vajadus kompetentside tasandil, mida on võimalik õpetada töö- turukoolituse piires.
- Lisaks eelneva ametikoha statis- tikale on vaja luua võimalikult täpne statistiline ülevaade töö- tukassas arvelolijate hariduskäi- gust ning omandatud erialadest (ka nendest erialadest, mis on omandatud, kuid millel ei ole töötatud). Selline tagasiside on ülioluline ka haridussüsteemi tegevuste kavandamisel.
- Tähelepanu tuleb pöörata ka töö- tukassa konsultantide nõusta- misoskuse jätkuvalle tõstmisele.
- Töötute koolitamisel tuleks roh- kem ära kasutada kutseõppe- asutuste potentsiaali ja taristut, mille arendamisse on arvesta- tavalt investeeritud. Kaaluda võiks töötukassa ja kutseõppe- asutuste koostöös koolitusprog- rammide väljatöötamist.
- jätkata ettevõtete konkreetsetest tööjõuvajadustest tulenevate koolituste (*taylor made*) telli- mist;
- koostöös EASI ja Arengufondiga määratletakse kuni 7 prioriteet- set ehk tuumikvaldkonda, mil- lele või millega kaasnevatele erialadele tellitakse tööturu- koolitust vaatega kuni 3 aastat;
- pakkuda koos EASiga võimali- kele välisinvestoritele juhtumi- põhiselt n-ö täiendust. **T**

Töötukassa koostas arutelul väl- jaõeldud mõtted 2011. aasta tege- vustesse järgmiselt:

Kirjutatud Töötukassa poolt koostatud kokkuvõtte põhjal.

**Seminar****Euro tulekuga kaasnevad  
muudatused raamatupidaja töös****13. jaanuaril Tartus Atlantise Konverentsikeskuses**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 13. jaanuaril kell 11.00-16.30 Tartus Atlantise Konverentsikeskus (Narva mnt 2) seminari, kus käsitletakse euro kasutuselevõtuga seotud muudatusi raamatupidajate töös. Lektorid on Sulev Luiga, BDO Eesti juhtiv partner ja tegevjuht, Audiitorkogu juhatuse liige ja Urmas Võimre, BDO Eesti partner, nõustamisteenuste äriiini juht.

**Käsitlemisele tulevad teemad:**

- Euro kasutuselevõtt ja raamatupidamisarvestus (Sulev Luiga).
- Eurole ülemineku protsess. Euro ja lepingud.
- Aastaruannete koostamine. IAS 21/ SIC 7 /RTJ 18.
- Majandusaasta lõpp hiljem kui 31.12.2010.  
Sündmused pärast bilansipäeva.
- Konsolideerimise piirmäärade. Välisvaluutade ümberarvestamisest.
- Osakapitalide/aktsiakapitalide ümberarvestamine ja muudatuste registreerimine.
- Audiitorkontrolli kohustus /ülevaatuse kohustus.
- Euro kasutuselevõtt ja maksustamine (Urmas Võimre).
- Erisoodustuste, lähetuste jne. Määrad.
- Töötasude ja töötasuga seotud maksude ja kinnipidamiste ümberarvestamine.
- Boonusena – aktuaalsed maksumuudatused ja riigikohtu lahendid 2010.

Seminar osalemistasu on Kaubanduskoja liikmetele 800 krooni/51,13 eurot ja mitteliikmetele 1600 krooni/102,26 eurot, lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad materjalid ning lõuna ja kohvipausid.

**Lisainfo ja registreerimine:**

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

**Kaubanduskoda koostöös Raadio Kuku  
kutsub kuulama saadet**

**MAJANDUSRUM**

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

Raadio Kuku ja Kaubanduskoja koostöös valmiv saade „Majandusruum” toob kuulajani majanduse aktuaalsed teemad ning kõike huvitavat, mis Eesti majanduses toimub. Saatejuht on Vallo Toomet.

**ECOFIRA kontakt-  
kohtumisteüritus  
keskkonnasektori  
asjatundjaile****15.-16. veebruaril Hispaanias**

15.-16. veebruarini 2011. aastal toimub Hispaanias Valencias järjekordne Net4Biz projekti kontaktkohtumisteüritus, mis seekord korraldatakse juba kümnendat korda peetava Rahvusvahelise Keskkonnamesi ECOFIRA (vee-, maa- ja õhuressursside säästlik kasutamine, jäätme-  
käitlus jmt – <http://ecofira.feriavalencia.com>) raames.

Kontaktkohtumisteüritus annab suurepärase võimaluse lisaks messil osalevate firmadega tutvumisele kohtuda ka messi külastavate rahvusvaheliste energeetika spetsialistidega 11 projektis osalevast riigist. Registreerunud osalejate tutvustused lisatakse ürituse veebilehele ja kõigil osalejatel on nende hulgast võimalik eelnevalt välja valida endale huvipakkuvad ja nendega kohtumine kokku leppida.

Kontaktkohtumispäeva koduleheküljel [www.net4biz.se](http://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.

Lisaks on võimalus külastada paralleelselt toimuva populaarseid messe: Egetica-Expoenergetica (rahvusvaheline efektiivse energiama-  
janduse ja taastuenergiamesi – [www.egetica-expoenergetica.com/feria/en](http://www.egetica-expoenergetica.com/feria/en)) ja EFIAQUA (rahvusvaheline efektiivse veemajanduse mess – [efiaqua.feriavalencia.com](http://efiaqua.feriavalencia.com)).

Kontaktkohtumised toimuvad Euroopa Komisjoni poolt rahastatava projekti Net 4Biz raames ja on tasuta. Osalemisepakett sisaldab ettevõtte tutvustuse kataloogi lisamist, CD/paberkataloogi, 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).


**Lisainfo:****KRISTY TÄTTAR**Tel: 604 0093 • E-post: [kristy@koda.ee](mailto:kristy@koda.ee)

## Seminar

# Mis on ärisaladus ja kuidas seda kaitsta?

### 27. jaanuaril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 27. jaanuaril 2011 (Toom-Kooli 17, Tallinn) seminari „Mis on ärisaladus ja kuidas seda kaitsta?“

#### Päevakava

- 9.00 Tervituskohvi ja registreerimine
- 9.15 Ärisaladus ja ärisaladuse hoidmise kohustuse reguleerimine – advokaat Klen Laus
- Mis on ärisaladus?
  - Milles seisneb ärisaladuse hoidmise kohustuse rikkumine?
  - Kuidas reguleerida ärisaladuse hoidmise kohustust lepingulistest suhetes?
- 10.15 Rikkumiste kontrolli alla võtmine. Konkreetsete näidete analüüs ärisaladuse kuritarvitamise ja kõlvatu konkurentsi kontekstis – advokaat Villu Otsmann
- Omaniku lahkumine ja uue konkureeriva ettevõtja teke
  - Töötaja lahkumine ja uue konkureeriva ettevõtja teke
  - Töötaja poolt sisseostu korraldamine iseendaga seotud ettevõtjalt
- 11.15 Kohvipaus
- 11.30 Ärisaladuste kaitse Konkurentsiameti menetlustes – järelvalve osakonna nõunik Triin Antsov
- Milline teave saab olla ärisaladus?
  - Ärisaladusi sisaldava teabe edastamine ja kasutamine menetlustes
  - Ärisaladusi sisaldava teabe vahetamine teiste riikide konkurentsiasutustega
- 12.00 Ärisaladuse ja konkurentsialased kuriteod – riigiprokurör Triin Bergmann
- Ärisaladuse õigustamatu avaldamine ja kasutamine – karistusõiguslik regulatsioon ja kohtupraktika
  - Konkurentsialased kuriteod ja ärisaladuse karistusõiguslik kaitse
- 13.00 Lõppsõnad

Seminari osalustasu on Kaubanduskoja liikmele 300 krooni / 19,17 eurot ja mitteliikmele 600 krooni / 38,35 eurot (hinnale lisandub käibemaks). Hind sisaldab kohvipause ja seminari materjale. Registreerumise tähtaeg on 24. jaanuar.

#### Lisainfo ja registreerimine:

**MARJU NAAR**

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

## Ettevõtlusteemaline vestlusring Toilas

17. detsembril

17. detsembril algusega kell 15.00 toimub Ida-Virumaal Toilas, Villa Mere-tares (Pikk 2) vestlusring ettevõtlusega tegelemise eripäradest Euroopa Liidu riikides. Teemakohase ettekande teeb ja vestlusringi juhib Tartu Ülikooli Euroopa Kolledži külalislektor Anto Liivat, Eesti ettevõtluskliimast välisinvestori pilgu läbi räägib Villa Meretare omanikfirma esindaja Mark O'Doherty.

#### Lisainfo ja registreerimine:

**MARGUS ILMJÄRV** • Tel: 337 4950 • E-post: margus@koda.ee

## Liikmelt liikmele:

Teil on võimalus leida koostööpartnereid ning uusi kliente teiste Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete hulgast. Koostöösoov või sooduspakkumine peab sisaldama: sooduspakkumist/koostöösoovi, tegevusvaldkonda, firma nime, kontaktandmeid, aadressi, telefoninumbrid, e-postiaadressi, kontaktisiku andmeid ning pakkumise kehtivusaega. Sooduspakkumise tingimuseks on selle kehtimine kõigile Kaubanduskoja liikmetele.

#### MAN BALTIC OÜ

Kõik liug- ja lükandsüsteemidest – MAN Baltic OÜ on Euroopa juhtiva liugsüsteemide tootja MANTION S.A.S. Prantsusmaa ametlik esindaja Baltikumis ja Soomes. MAN Baltic OÜ tootevalikus on suur valik kvaliteetseid tarvikuid mööblitootjatele, väravatootjatele (tsingitud metall ja alumiinium) ja uksetootjatele (tarvikuid kuni 3000 kg liugustele). Roostevabast terasest süsteemid toidu-, keemia- ja farmaatsiatööstustele. Lisaks pakume tarvikuid rippkonveieritele (kuumakindlad vankrid kuni 250 kraadi), sild- ja konsoolkraanadele. Meie sihtgrupid:

- Ärikliendid
- Väravatootjad
- Uksetootjad (ka tulekindlad ukсед)
- Laevaehitus
- Toiduainetööstus
- Üldehitus
- Projekteerimisfirmad
- Arhitektid

Lisaks otsime oma toodetele edasimüüjaid, kellega koos turul areneda ja kasvada.

**Lisainfo:** Roland Õunapuu • www.mation.com

Tel: 655 8099, 507 2568 • E-post: roland@mation.ee

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

Harjumaa ja Tallinn	AA UKSED OÜ	www.aauksed.ee	670 9724	Ülestõtetavate uste ja laadimissüsteemide müük, paigaldus ja hooldus ning kergprofiilidest metallkonstruktsioonide valmistamine ja paigaldamine.
	ABCOM TEENINDUSE OÜ	www.abcom.ee	655 6665	Xeroxi tööstuslike ja kontoriprinterite müük ja hooldus, täislahendused. Xeroxi paberite ja trükmaterjalide müük. Morgana järeltööluseseadmete müük ja hooldus.
	ADVOKAADIBÜROO TAMME OTSMANN RUUS VABAMETS OÜ	www.torv.ee	685 0950	Õigusteenuste osutamine.
	DARINA FISH OÜ	www.darina.ee	661 0550	Külmutatud kala ost-müük.
	EDI MOBILE SYSTEMS OÜ	www.edimobilesystems.ee	605 5725	Haagiste ja konteinerite tootmine. Koostööpartnerite huvide esindamine Eestis ja lähipiirkonnas.
	EMAHOOL OÜ	www.mothercare.ee	677 5744	Riietus, pesu, aksessuaarid, hooldustarbed tulevasele emale ja lastele alates sünnist kuni 10. eluaastani. Lastetoa sisustus. Vannitoatarbed. Mänguasjad.
	FLEKSONT AS	www.flex.ee; www.mudilasmaja.ee		Arvutite, arvuti välisseadmete ja tarkvara jaemüük. Enda või renditud kinnisvara üürileandmine ja käitus. Lasteaed-alushariduse koolitus.
	GT TARKVARA OÜ	www.soft.ee	669 1120	Tarkvara hulgemüük.
	ITIL TRADING OÜ		5565 4315	Alkohoolsete jookide import-eksport. Musta kalamarja ja tuuraliste müük.
	KOKKONEN OÜ	www.soolakookon.eu	5551 5258	Soolakookonite ja -kabiinide müük. Raamatupidamisteenused.
	MAN BALTIC OÜ	www.postkastid.ee	655 8099	Postkastide, liuguste tarvikute, seifide, lukkude ja metallkappide hulgemüük või projektimüük.
	PF CONSTRUCTION OÜ		5553 0120	Ehitus ja ehitusmaterjalide eksport. Projekteerimine, lahendused, peatöövõtt (tööstuskinnisvara ja korrusmajad).
	SEROMAR OÜ	www.seromar.ee	529 7666	Mehhaaniline metallitöötlus (treimine, puurimine, freesimine.)
	VICIUNAI BALTIC OÜ	www.vici.ee	650 8270	Külmutatud ja jahutatud kalatoodete müük.
Ida-Virumaa	LOGOWEST OÜ	www.logowest.ee	357 6909	Ehitusmaterjalide hulgemüük( eksport Venemaale). Transpordi-ekspedeerimisteenused.
Pärnumaa	INNOPOL GROUP OÜ	www.inpgroup.ee	505 7727	Unikaalsete käsitöö palkmajade projekteerimine, ehitamine ja müük. Puidust välimööbli valmistamine.
	TORI TIMBER OÜ	www.toritimber.com	513 8440	Puidukaubandus. Saematerjali eksport.
Raplamaa	KAIU EKO METALL OÜ		484 5451	Metallkonstruktsioonide tootmine (väravad, trepid, riiulid, kärud jne). Tööjõu (keevitajad) rent.
Tartumaa	ART LINK BALTIC OÜ	www.artlink.ee	489 0679	Foto- ja pildiraamide tootmine ja hulgemüük.
	AV GRUPP OÜ	www.aiad.eu	516 7500	Piirdeaedade, väravate valmistamine ja paigaldus. Metall katmine termoplastikuga. Roostevaba, alumiiniumi keevitus.
	KERA OÜ	www.developdesign.eu	506 2544	Täiskasvanute täiendkoolitus, personalikonsultatsioonid ja -uuringud. Fotostudio ja ürituste pildistamine.
	KSV EKSPERT OÜ	www.ksv.ee	735 3258	Kütte-, sanitaar- ja ventilatsioonisüsteemide paigaldus ja hooldus. Citykliima kliimaseadmete müük.
	SCRIBA OÜ	www.scriba.ee	528 6768	Kirjalik ja suuline tõlge.
	SPLITWOOD OÜ	www.splitwood.ee	515 2560	Küttematerjalide nagu kaminapuud, küttepuid, kütteklotsid ja puitbrikett tootmine ja müük. Mitmesuguste aiatarvete, näiteks küttepuidu hoidlate müük.
	TBD-BIODISCOVERY OÜ	www.biodiscovery.eu	747 7001	Keemilise sünteesi ja analüüsi valdkonnas teenuseid pakkuv ning teadus- ja arendustööga tegelev ettevõtte.

## Koostööpakkumised:

- Türgi kodutekstiilide (voodilinnad, kardinad, laualinnad, rätikud) tootja otsib edasimüüjaid ning pakub omakorda enda teenuseid vahendajana.  
Kood 2010-11-25-062
- Itaalia uute ja kasutatud plastitorude masinate (ingl k *plastic pipes extrusion machines*) valmistaja, müüja ja hoolduse pakkuja otsib edasimüüjat.  
Kood 2010-10-22-021
- Bulgaaria turismiorganisatsioon, mis pakub mägi-, suusamatka ja muid reisiteenuseid Bulgaarias Pirini mägedes, otsib oma teenustele edasimüüjat.  
Kood 2010-11-22-020
- Saksa ettevõtte, mis tegeleb vanades arhitektuurilise väärtusega hoonetes ja nende seintes niiskusetaseme hooldamis- ja kontrollsüsteemiga (ingl k *wall dehumidification in case of capillary humidity as well as room humidity control*), niiskuskahjustatud seinte renoveerimise ja hilisema hooldusega, otsib oma teenustele esindajaid.  
Kood 2010-11-22-029
- Inglismaa laevade agentuuri, laevade lastimise, laoteenuste ja ekspedeerimisteenuste firma pakub enda logistikateenuseid, otsib ühissetevõtluse võimalusi ning pakub end alltöövõtjaks.  
Kood 2010-11-22-056
- Hispaania ettevõtlusnõustamisteenuste firma otsib koostööks kontakti teiste sama valdkonna ettevõtete Eestis, et pakkuda oma maksunõustamisalaseid jm. teenuseid Hispaania turu küsimustes.  
Kood 2010-11-24-031
- Rootsi lastetooteid valmistav ja müüv ettevõtte otsib oma uue kodulehe ja veebipoe loomiseks, arendamiseks ja haldamiseks entusiastlikku IT-ettevõtet Baltikumist.  
Kood 2010-11-23-005
- Süüria pikaajalise kogemusega kunstivarustuse (paber, kartong) müügi- ja ettevõtte pakub end esindajaks tootjale, kes soovib hakata eksportima Süüria turule.  
Kood 2010-11-23-009
- Süüria laevanduse ja kindlustusteenuseid pakkuv ettevõtte pakub end Euroopa ettevõtetele logistikapartneriks või esindajaks Süürias.  
Kood 2010-11-23-016
- Makedoonia hulgimüügifirma pakub end karastus- ja alkohoolsete jookide, toiduõli, põllumajandustoodete ja klaastaara vahendajaks ning edasimüüjaks Makedoonia turul.  
Kood 2010-11-23-044
- Norra firma on leiutanud keskkonnasõbraliku värvipintslite puhastaja-hoidja ning otsib oma tootele edasimüüjat.  
Kood 2010-11-23-053
- Luksemburgi „targa maja” lahendus (hääljuhitav koduautomaatika) pakkuv ettevõtte otsib edasimüüjat ja paigaldajat (eelistatult elektripaigaldusfirma).  
Kood 2010-11-25-068
- Prantsuse garaažiustega tegelev firma pakub enda vahendajateenuseid Prantsusmaal teistele metallist garaažiustele (ingl k *up and over metallic garage doors*) tootjatele Euroopas.  
Kood 2010-11-25-019
- Leedu šokolaadide ja glasuuritud maiustuste (sh jäätisekaunistused) tootja otsib edasimüüjaid ja pakub end alltöövõtjaks.  
Kood 2010-11-24-023
- Prantsuse kerge ja tugeva puudust ehituskaupluses kasutamiseks mõeldud estakaadi arendaja otsib tootjat/alltöövõtjat.  
Kood 2010-11-24-068
- Prantsuse elektriseadmete hulgimüüja pakub enda vahendus-teenuseid tootjatele, kes soovivad nimetatud valdkonnas oma toodetega Prantsuse turule siseneda.  
Kood 2010-11-25-003
- Leedu Klaipeda, Palanga ja Nida piirkonnas kinnisvaraarendusega tegelev ettevõtte otsib koostöö ja ühissetevõtluse võimalusi.  
Kood 2010-11-25-046
- Vene Baikali järvel VIP-puhkusereiside korraldaja otsib vahendajat ja edasimüüjat oma teenustele.  
Kood 2010-11-26-003
- Vene juriidilise, maksukonsultatsiooni ja raamatupidamisteenuste firma pakub enda teenuseid alltöövõtu korras.  
Kood 2010-11-26-004
- Vene savibetonplokkide (ingl k *expanded clay concrete blocks*) tootja otsib edasimüüjat, logistikateenuste pakkujat ning vastastikuse koostöö võimalusi.  
Kood 2010-11-26-012
- Leedu golfi ja meelelahutusvaldkonnas tegutsev ettevõtte (ettevõttele kuulub 18 auguga golfiväljak Lääne-Leedus) otsib vahendajat.  
Kood 2010-12-01-002
- Vene tarkvaraarenduse ja IT-konsultatsioonifirma pakub end alltöövõtjaks.  
Kood 2010-11-26-017
- Hispaania hulgimüüja otsib pöõgi, tamme, männi, ayouse, vineeri ja puitlaastplaadiga varustajat.  
Kood 2010-12-01-010
- Vene palk- ja paneelmajade tootja otsib edasimüüjat.  
Kood 2010-11-26-008



Täpsem info:

**ANNIKA METSALA**

Tel: 604 0091

E-post: [annika.metsala@koda.ee](mailto:annika.metsala@koda.ee)

Kõik Teatajas ilmunud koostööpakkumised leiate Kaubanduskoja veebilehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee) ▶ Teenused ▶ Koostööpakkumised ja info.

Taustinfot 32 riigi riigihankepakkumiste kohta leiate Koja veebilehelt [www.koda.ee](http://www.koda.ee) ▶ Teenused ▶ Valik riigihanketeateid.

## Riigihanketeated:

### LÄTI

#### Ehitus ja seonduvad tooted/teenused

- Torujuhtmete, side- ja elektriliinide ehitustööd Riias. Pakkumiste esitamise keel: läti või inglise. Tähtaeg 10.01.2011. Kood 3457
- Rannapuhastusteenused (sh kanalisatsiooniteenused). Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 19.01.2011. Kood 3458
- Hangitakse turvast. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 17.01.2011. Kood 3459
- Lokaalküttevõrkude ehitustööd, hange jagatud 5 osasse, pakkumisi võimalik esitada erinevatele osadele. Osalustaotluste esitamise tähtaeg 21.12.2010. Kood 3460
- Uste ja akende ning nendega seotud osade paigaldamine. Pakkumiste esitamise tähtaeg 05.01.2011. Kood 3461

#### Infotehnoloogia

- Andmetöötlusmasinad (riistvara). Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 21.01.2011. Kood 3462

### Meditsiin

- Hangitakse meditsiiniseadmeid, farmaatsiatooteid ja isikuhool-dustooteid. Tähtaeg 06.01.2010. Kood 3463

### EUROOPA LIIDU INSTITUTSIOONID

#### IT ja muud seadmed

- Suurte esemete radioaktiivse saastatuse mõõtmise seireseade. Pakkumisi võib esitada kõigis ametlikes Euroopa Liidu keeltes. Tähtaeg pakkumiste väljastamiseks 18.02.2011, pakkumiste esitamise tähtaeg 25.02.2011. Kood 3464
- Hangitakse IT-seadmed ja -süsteemid ja koolitusteenus. Hange puudutab Serbia tollis andmete salvestamise keskkonna loomist (võimaldades tulevase koostalitlusvõime esimese etapi ja läbi-paistvust võimaldavad uued vormid andmete vahetuseks ühis-transiidi/NCTSi konventsiooni liikmesriikidega). Pakkumiste esitamise tähtaeg 31.01.2011. Kood 3465

- Võrgukasutuse, internetivõrgu ja intranetivõrgu tarkvarapakett, infosüsteeme ja servereid sh remondi- ja hooldusteenused, arvutite ja kontoriseadmete paigaldusteenuseid. Tähtaeg osalustaotluste esitamiseks 06.01.2011. Kood 3466

### ROOTSI

#### Transport ja seotud tooted

- Märgistusmaterjalide hange (märgipostid, märgid ja seonduvad tooted). Tähtaeg 10.01.2011. Kood 3467
- Kiirabiautode hange. Tähtaeg 17.01.2011. Kood 3468

#### Mööbel ja sisustustarbed

- Ostetakse mööblit (sh kontori-mööbel), sisustust, kodumasinaid (v.a valgustust) ja puhastusvahendeid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 10.01.2011. Kood 3469
- Mööbli ja kontorimööbli hange. Tähtaeg 10.01.2011. Kood 3470
- Hangitakse erinevaid puhastus-tooteid (luuad, harjad, pehmed

pabertooted, käsna/dšvammid, puhastusvahendid, põrandapuhastusvahendid jne). Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 18.01.2011. Kood 3471

#### Ehitus ja seotud tooted

- Hangitakse mitmesuguseid tavalukke ja lukke. Tähtaeg 17.01.2011. Kood 3472
- Hangitakse isoleeritud juhtmeid ja kaabeleid, valgustusseadmeid ja elektrilampe, elektriseadmete osasid ja tarvikuid. Tähtaeg 17.01.2011. Kood 3473
- Hangitakse soojusvaheteid ja seadmeid õhu või teiste gaaside veeldamiseks. Pakkumiste esitamine rootsi või inglise keeles. Tähtaeg 05.01.2011. Kood 3474



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



## 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

#### Poliitikakujundamise- ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

#### Turundus- ja liikmesuhete osakond

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • Tel: 604 0086 • liikmesuhted  
 Tel: 604 0088 • avalikud suhted

#### 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

# Eksportööride koolitused 2010–2011

Ärihooajal 2010-2011 jätkab Kaubanduskoda juba heaks tavaks kujunenud ekspordivaldkonna koolituste korraldamist. Ajavahemikus september 2010 kuni juuni 2011 viiakse läbi koolitusprojekt „Eksportivaldkonna koolitused 2010”. Ekspordivaldkonna koolitused on suunatud väikese ja keskmise suurusega tegutsevatele eksportööridele. Koolitusteemasid on neli, millest mahukaim on kolmepäevane Ekspordiplaani koostamise koolitus. Osalejatele jagavad teadmisi kogemustega lektorid: Juhan Bernadt, Yrjö Ojasaar ja Jakob Saks. Kaasatud on praktikud ettevõtetest.



• **Juhan Bernadt** on ligi 30 aastat tegele-  
nud rahvusvahelise müügi-, turunduse- ja  
brändijuhtimisega nii suurettvõtetes kui  
väiksemates arenevates ettevõtetes üle maa-  
ilma. Viimastel aastatel on ta tegele-  
nud ettevõtete konsulteerimisega ning ekspordi- ja  
turunduskoolituste läbiviimisega Eestis.



• **Yrjö Ojasaar** omandas õiguslase hariduse  
Ameerika Ühendriikides, kus praktiseeris  
advokaadina ning seejärel tehnoloogia-  
ettevõttes partnerina. Tema tänane tege-  
vus on seotud ettevõtetele era- ja riikliku  
riskikapitali kaasamise, rahvusvaheliste  
strateegiliste partnerite leidmise ning intel-  
lektuaalse omandi kaitsmise ja arenda-  
misega. Hetkel töötab Yrjö Ojasaar OÜ-s  
Advokaadibüroo Luiga Hääl Mody Bore-  
niuse, kus ta nõustab innovaatilisi firmasid.



• **Jakob Saks** on pikaajalise rahvusvahelise kogemusega ekspordijuht. Lisaks on ta aastaid tegele-  
nud ettevõtete konsulteerimisega ja  
koolitamisega, viinud läbi arvukaid ekspordi-  
ja messikoolitusi, töötubasid ning õppereise.  
Ta on edukalt aidanud uutele turgudele nii  
Eesti, Taani kui ka Hispaania ettevõtteid.  
Jakob Saks on koolitus- ja konsultatsiooni-  
firmade Talavera Consultores S.L. (Madrid)  
ja Vihje OÜ (Tallinn) tegevjuht ja omanik.

## Lisainfo ja registreerumine:

Lidia Friedenthal • Tel 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee  
Haili Kapsi • Tel 604 0078 • E-post: haili@koda.ee  
Registreerumine Kaubanduskoja kodulehe [www.koda.ee](http://www.koda.ee) kaudu.  
Osalustasu 300 krooni/19,17 eurot üks päev (sisaldab käibemaksu).  
Osalustasu sisaldab toitlustamist ja seminarimaterjale.



„Eksportivaldkonna koolitused 2010” sarja läbiviimist  
kaasrahastab Euroopa Liidu sotsiaalfond.

## EKSPORDIPLAANI KOOSTAMISE KOOLITUS

Eesmärk on anda eksportööridele teadmised ja praktilised juhised oma  
ettevõtte ekspordistrateegia kujundamiseks ja konkurentsivõime tõstmiseks ning  
ekspordiplaani iseseisvaks koostamiseks ja selle efektiivseks elluviimiseks.

Koolituse viivad läbi Juhan Bernadt ja Yrjö Ojasaar.

**Võru** • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34) • 17., 18., 24. jaanuar 2011

**Tallinn** • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 21., 22., 28. veebruar 2011 – vene keeles • 14., 15., 21. märts 2011

**Jõhvi** • Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esindus (Pargi 27) • 3., 4., 10. märts 2011 – vene keeles

## VÄLISMESSIKOOLITUS

Eesmärk on luua eeldused ettevõtete ekspordimahtude ja konkurentsivõime  
suurendamiseks välisurgudel läbi teadliku tegevuse messidel.

Koolituse viib läbi Jakob Saks.

**Tallinn** • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 17. jaanuar ja 2. mai 2011 • 4. aprill 2011 – vene keeles

**Kuressaare** • Kaubanduskoja Kuressaare esindus (Tallinna 16) • 7. veebruar 2011

**Võru** • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34) • 7. märts 2011

## MÜÜGIVÕRGUKOOLITUS

Eesmärk on jagada ettevõtjatele praktilisi teadmisi, kuidas arendada ja  
hallata müügikanaleid sihturgudel: moodustada vajalikku kontaktvõrgustikku,  
arendada müügivõrku ning kuidas seda saavutada ka piiratud eelarvega.

Koolituse viib läbi Jakob Saks.

**Tartu** • Hotell Kantri (Riia mnt 195) • 19. jaanuar 2011

**Jõhvi** • Eesti Kaubandus-Tööstuskoja Jõhvi esindus (Pargi 27) • 9. veebruar 2011

**Pärnu** • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35) • 9. märts 2011

**Tallinn** • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 5. aprill ja 3. mai 2011

**Võru** • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34) • 4. mai 2011

## TURU-UURINGUTE KOOLITUS

Eesmärk anda lihtsaid, praktilisi ja reaalses elus kasutatavaid teadmisi info hankimise kohta.  
Aidata mõista ettevõtte infovajadusi ning anda teadmised ja oskused, kuidas piiratud eel-  
arve puhul need vajadused rahuldada ning turu-uuringute läbiviimisega ise hakkama saada.

Koolituse viib läbi Jakob Saks.

**Tallinn** • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 18. jaanuar 2011 • 8. veebruar 2011 – vene keeles

**Võru** • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34) • 8. märts 2011



Rahulikke jõule ja  
edukat uut aastat!



Maanteetransport



Meretransport



Raudteetransport



Projektiveod



Tõstetööd



Ladustamine



Veoload



Saateautod



Tee- ja sillauuringud