

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA



TEATAJA



NR 11 • 3. JUUNI 2009

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

KUTSUME KÕIKI ETTEVÕTJAJD OSALEMA!



ETTEVÕTLUSE AUHIND ja KONKURENTSIVÕIME EDETABEL 2009

Ankeetide
saatmise tähtaeg on

**25. JUUNI
2009**

Ankeedid, tingimused ja sel aastal osalevad firmad
leiate aadressilt www.konkurents.ee

Traditsiooniks kujunenud auhinnakonkursi ja edetabeli koostamise eesmärk
on välja selgitada ja tunnustada riigi ning ettevõtlusorganisatsioonide poolt Eesti edukamaid ettevõtjaid.

TÄNA LEHES:

- ▶ Juunist jõustunud muudatustest tööandjatele
- ▶ Euroopa Liit võitleb maksete hilinemisega
- ▶ Kokkuvõtte Ekspordi Akadeemia 2008/2009 hooajast
- ▶ Kaubanduskoja teenused aitavad ekspordida ja koostööd teha!

Iga liige loeb! | www.koda.ee



Tasuta ID-kaardi koolitused

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja projekti „Mentoripõhine e-õpe” raames viib BCS Koolitus alates juunikuust läbi tasuta koolitused kõigile ettevõtlikele inimestele.

- Kasutage võimalust saada oma töötajatele tasuta koolitus.
- Koolitus tuleb Teie ettevõttesse kohale!
- E-õppe materjalid nii eesti kui vene keeles.

Koolitus annab praktilised oskused e-keskkonnas olevate teenuste turvaliseks kasutamiseks ja ID-kaardiga või Mobiili-IDga digiallkirjastamiseks.

Käsitletavat teemad:

- turvaline autentimine,
- praktiline dokumendi allkirjastamine ID-kaardi või Mobiili-IDga,
- ülevaade olulisematest avalikest ja ettevõtete e-teenustest.

Koolituse õppevorm on mentoripõhine e-õpe. Koolitusklassis on kohal mentor-koolitaja, kes abistab küsimuste tekkimise korral. E-õppematerjal sisaldab videoklippe, teste ja praktilisi harjutusi ning on nii eesti- kui venekeelne. Mobiilne arvutiklass tuuakse Teie ettevõttesse kokkulepitud ajal

kohale, kui teil on vähemalt 40 inimest, kes soovivad läbida ID-kaardi koolituse. Koolitus võtab aega 2–4 akadeemilist tundi ja igaüks saab valida endale sobiva tempo. Ka üksikutele soovijatele palume oma soovist teada anda.

NB! Selleks, et koolituse käigus saaks praktiliselt läbi teha digiallkirjastamise, tuleb koolitusele kindlasti kaasa võtta ID-kaart või Mobiili-ID koos pin1 ja pin2-ga.

Koolitusele registreerumine toimub läbi ettevõtte kontaktisiku. Registreerimiseks saatke e-kiri aadressile ekoolitus@bcs.ee.

Koolitusele registreerumine toimub läbi ettevõtte kontaktisiku.

Registreerimiseks saatke kiri e-postiaadressile ekoolitus@bcs.ee.

Lisage kindlasti • sobivaim koolitusaeg • koolitusest huvitatud töötajate arv.

Lisainfo:

Piret Salmistu
Kaubanduskoja turundusdirektor
E-post: piret@koda.ee • Tel: 604 0060

Piret Elm
BCS Koolituse projektijuht/õpetaja
E-post: piret.elm@bcs.ee • Tel: 699 8155





SIIM RAIE
Peadirektor

Ettevõtjad ja president arutasid olukorda majanduses

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja juhatus pidas neljapäeval, 28. mail uue koosseisu esimese juhatuse istungi ning pakkus Vabariigi Presidendile traditsioonilise lõuna.

Lõunalaua vestluse põhiteemad olid majanduskriis ja sisepoliitiline olukord. President tundis huvi ettevõtjate käekäigu vastu. Kaubanduskoja juhatuse liikmete sõnul on Eesti ettevõtted väga kiiresti kohanenud muutunud oludega ning viinud oma kulubaasi vastavusse vähenenud tuludega. Üldine arvamus oli, et karmid, kuid olulised otsused on ettevõtetes tehtud, hetkel käib nende elluviimine. Sama oodatakse jätkuvalt ka avalikult sektorilt. Riik ei ole kulude kärpimisega sama jõuliselt tegele- nud ja eelarve tasakaalu taganud.

Eraldi käsitleti ka devalveerimise teemat. Kaubanduskoja juhatuse esimehe Toomas Lumani sõnul on antud teemal vaja kõigepealt vastata küsimusele, millist probleemi aitaks devalveerimine Eestis lahendada? „Ma ei näe täna ühtegi probleemi, mida see lahendaks,“ vastas ta. Kuna erasektor on oma konkurentsivõimet läinud juba tõstma läbi jõulise kulude kärpimise, siis puudub vajadus krooni vahetuskursi muutmiseks. Eriti küüniliseks peeti eile Euroopa sotsiaaldemokraatide juhi Poul Nyrup Rasmusseni väljaütlemist, et Eesti ei peaks püüdma iga hinna eest 2011. aastal eurole üle minna, kuna võib sellega pikendada

majanduslangust 2-3 aasta võrra. „Ainuke võimalus lõpetada igasugused spekulatsioonid devalveerimise üle on euro kasutuselevõtt. Eesti majandus vajab uusi investeeringuid ja usalduse kasvatamine on selleks hädavajalik. Ka kodumaised investorid lükkavad täna oma uusi projekte edasi, kuna puudub usk stabiilsusesse,“ kommenteeris Luman.

Eesti ettevõtted on väga kiiresti kohanenud muutunud oludega ning viinud oma kulubaasi vastavusse vähenenud tuludega. Karmid, kuid olulised otsused on ettevõtetes tehtud, hetkel käib nende elluviimine.

Euro kasutuselevõtt mitte ei pikenda, vaid lühendab kriisi. Kriisi võib pikendada vaid valitsuse venitamine kulude kärpimisel ja otsustamatus Maastrichti kriteeriumite täitmisel.

Maksumaatikat käsitledes uuris president ettevõtjate suhtumist võimalikesse tõstmistesse. Vastuseks kõlas ühtne arvamus, et tänases majandussituatsioonis ei annaks maksumäärade tõstmine positiivset tulemust maksude laekumisele. Pigem soovitasid ettevõtjad mõelda maksubaasi laienda-

mise, erandite muutmise ja seni mittemaksustatud tulude, nagu näiteks pensionid, maksustamise peale. „Küsimus ei ole lühiajalises riigikassa täitmises. Kui alustada diskussiooni maksude muutmise, peame vaatama kaugemasse tulevikku. Peame leidma lahendused, mis tagaks Eesti haridus-, haldus-, sotsiaal- ja tervishoiusüsteemide jätkusuutlikkuse. Ilma põhimõtete muudatusteta nendes kulturalites ei ole mõtet rääkida maksude muutmise või tõstmise,“ sõnas Luman.

Mitmel puhul tuli ka jutuks informatsioon, mille põhjal riik oma otsuseid teeb. Nii juhatuse istungil kui lõunal arutleti statistika ja selle kogumise meetodikate üle. Keskmise palga alanemine esimeses kvartalis vaid mõne protsendi võrra ei vasta ettevõtjate sõnul realselt majanduses toimunud protsessidele.

Lõuna lõpus nenditi, et majanduskriisi situatsioonis on vajadus selliste kohtumiste järele, kus ettevõtjate seisukohti kuulatakse, suurem.

Kaubanduskoja juhatuse istungil valiti juhatuse aseesimeesteks Jüri Käo ja Meelis Milder. **T**

Sisukord

Juhtkiri

Ettevõtjad ja president arutasid olukorda majanduses 3

Seadusandlus

Juunist jõustusid mitmed töandjale olulised muudatused 5

Euroopa Liit võitleb maksete hilinemisega 6

Kohtualluvus ja kohtuotsuste täitmine 7

Euroopa Liidus

Ekspordi Akadeemia

Ekspordi Akadeemia hooaja viimane seminar keskendus poliitika ja ekspordi seosele 8

Ekspordi Akadeemia kokkuvõtte ning soovitusel Eesti eksportööridele postmodernsetel turgudel tegutsemiseks 8

Sotsiaalne ettevõtlus

Kuidas lahendada keskkonnaprobleeme läbi ettevõtluse? 10

Innovatsiooniveerg

259 ideed, vähemalt 8 uut ettevõtet ja miljon krooni 11

Juhtimisveerg

Kumb sa siis hingelt oled, võlakiri või aktsia? Ehk miks mõnda inimest on hea ärist eemal hoida 12

Euroopa uudised

13

Kaubanduskoja teenused

Meie teenused aitavad ekspordida ja koostööd teha! 14

Kalender

4. juuni Infopäev „Tollialased muudatused”

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee
Marju Männik • Tel: 604 0079 • E-post: marju.mannik@koda.ee

8.–9. juuni Eksporditurunduse koolitus

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) – 1. osa
Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee

11.–12. juuni Eksporditurunduse koolitus

Raadimõisa hotellis (Mõisavärava 1, Vahi küla, Tartu vald) – 1. osa
Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee

15.–19. juuni Äriviit Kiievisse ja Dnepropetrovskisse

Viive Raid • Tel: 604 0092 • E-post: viive@koda.ee

15.–16. juuni Eksporditurunduse koolitus

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) – 2. osa
Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee

18.–19. juuni Eksporditurunduse koolitus

Raadimõisa hotellis (Mõisavärava 1, Vahi küla, Tartu vald) – 2. osa
Julia Malev • Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee

18. juuni Infopäev „Uus Töölepinguseadus” vene keeles

Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
Marju Männik • Tel: 604 0079 • E-post: marju.mannik@koda.ee

Juunist detsembrini „Mentoripõhine e-õpe” – tasuta ID-kaardi koolitus

Toimumiskoht ja aeg vastavalt tellija soovile. Läbiviija BCS Koolitus.
Piret Elm • Tel: 699 8155 • E-post: Piret.Elm@bcs.ee
Piret Salmistu • Tel: 604 0060 • E-post: piret@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 0081 • Kölni messid • Tel: 604 0082 • Stockholmi messid
Tel: 604 0082 • koostööpakkumised • raamatukogu

Poliitikakujundamise- ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

Turundus- ja liikmesuhete osakond

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • liikmesuhted • avalikud suhted • Tel: 604 0085
Teataja toimetis • toimetaja Kadri Liimal • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee

Raamatupidamine

Tel: 604 0067

Kaubanduskoja Tartu esindus

Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

Kaubanduskoja Pärnu esindus

Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989

Kaubanduskoja Kuressaare esindus

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757

Kaubanduskoja Jõhvi esindus

Pargi 27-203, 41537 Jõhvi • Tel: 337 4950



MAIT PALTS

Politiikakujundamise- ja
õigusosakonna juhataja

Juunist jõustused mitmed tööandjale olulised muudatused

Alates 1. juunist käesoleval aastal jõustused mitmed tööandjale olulised maksumuudatused. Alljärgnevalt on toodud ülevaade muudatustest töötuskindlustusmaksete määrades ning kohustusliku pensionikindlustuse maksetes.

Töötuskindlustusmaksete uued määrad

Alates 1. juunist tehtavatele väljamaksetele kehtivad uued töötuskindlustusmaksede määrad. Töötaja maksemäär on 2% ja tööandja maksemäär 1%. Kuna makse kogumine toimub paralleelselt kinnipeetud tulumaksu ja isikustatud sotsiaalmaksu kogumisega, puudutavad uued määrad kõiki väljamakseid, mis alates 1. juunist tehakse. Seega, kuni 31. maini tehtud väljamaksete puhul kehtivad senised maksemäärad, mis olid töötajale 0,6% ja tööandjale 0,3% ning alates juunist uued (töötaja maksemäär 2% ja tööandja maksemäär 1%).

Uued maksemäärad hakkavad kehtima kassapõhiselt 2009. aasta 1. juunist tehtud väljamaksetele, olenemata sellest, millise perioodi eest väljamakse tehakse. Esimest korda deklareeritakse uute maksemääradega töötuskindlustusmaksed juunikuu vormil TSD, mille esitamise tähtaeg on 10. juuli 2009.

Muudatused kohustusliku pensionikindlustuse maksetes

1. juunist peatuvad ka sissemaksed nn pensioni II sambasse ehk raken-

dub kohustusliku kogumispensioni sissemaksete ajutine peatamine. Riigikogu poolt 14. mail vastu võetud kogumispensionide seaduse ja sotsiaalmaksuseaduse muutmise seadusega tehti mitmeid olulisi muudatusi, millest üheks ka II pensionisamba sissemaksetega seonduvad ajutised muudatused aastateks 2009-2017. Seadusega peatatakse alates 1. juunist 2009 kuni 31. detsembrini 2010 igasugused sissemaksed kohustuslikesse pensionifondidesse. Inimesed ise saavad ühepoolseid makseid jätkata 2010. aastast.

Täpsemalt nähakse seega ette, et alates 1. juunist 2009 kuni 31. detsembrini 2010 on sissemaksete tegemine kohustuslikesse pensionifondidesse ajutiselt peatatud. Inimesed saavad soovi korral jätkata sissemaksete avalduse alusel 2010. aasta algusest. Avaldust saab esitada käesoleva aasta 1. oktoobrist kuni novembri lõpuni pankadele või väärtpapierite keskreestrile.

Erireegel kohaldub vaid aastatel 1942-1954 sündinutele, mis annab neile õiguse esitada avaldus, et sissemaksete tegemine tavapärasel määras (2% + 4%) jätkuks juba 2010. ja 2011. aastal.

Aastal 2011 on sissemaksed senisega võrreldes poole väiksemad ehk riik maksab 2% ja inimene ise 1%. Edasistel aastatel ehk alates 2012. aastast taastub enne 1. juunit kehtinud kord, mis tähendab, et inimene ise maksab 2% ja riik lisab sellele 4%.

Nendel liitunutel, kes jätkavad vabatahtlikult aastatel 2010 ja 2011 sissemaksete tegemist 2% ulatuses, saamata riigilt 4% lisaks, on aastatel 2014-2017 kohustusliku kogumispensioni sissemakse määr 2%, millele riik lisab automaatselt 6%. Soovi korral võib liitunu aastateks 2014-2017 suurendada ka oma sissemakse osa, makstes neljal aastal 2% asemel 3%.

Ka neil liitunutel, kes 2010. aastal sissemaksete tegemist ei jätanud, on võimalus esitada 2013. aastal avaldus, et teha aastatel 2014-2017 sissemakseid 3%, millele lisandub riigi poolt sotsiaalmaksu arvelt 6%. **T**

Alates 1. juunist tehtavatele väljamaksetele kehtivad uued töötuskindlustusmaksede määrad. Töötaja maksemäär on 2% ja tööandja maksemäär 1%. Samuti peatuvad alates 1. juunist sissemaksed nn pensioni II sambasse ehk rakendub kohustusliku kogumispensioni sissemaksete ajutine peatamine.

Töötuskindlustusmaksete ja pensionikindlustuse teemadel leiab täiendavat infot Kaubanduskoja veebilehelt uudiste alt ning Maksu- ja Tolliameti ja Rahandusministeeriumi veebilehelt.

MAIT PALTS

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

Euroopa Liit võitleb maksete hilinemisega

Juba alates eelmisel sügisel Euroopa Komisjoni poolt vastu võetud Väikeettevõtluse algatusest (*Small Business Act*), mis sisaldas mitmeid soovitusi ettevõtluse soodustamiseks ning ettevõtjaid puudutava halduskoormuse vähendamiseks, on Euroopas pidevalt räägitud ka nn hilinenud maksete direktiivi muutmise vajadusest.

Nüüdseks on direktiivi muudatused jõudnud sinnani, et liikmesriigid peavad selle suhtes kujundama oma seisukohad. Eesti seisukoha kujundamiseks küsib direktiivi eelnõu kohta Kaubanduskojalt ettevõtjate arvamust ka Justiitsministeerium. Direktiivi muudatused ja nendele lisatud põhjalikud selgitused on tavapäraselt Kaubanduskoja veebilehel.

Direktiivist ja selle muudatustest lähemalt

Direktiiv 2000/35/EÜ hilinenud maksimisega võitlemise kohta äritehingute puhul võeti vastu, et võidelda maksete hilinemise vastu ettevõtjatevaheliste või ettevõtjate ja riigiasutuste vaheliste äritehingute puhul. Direktiiviga on muu hulgas ette nähtud, et kui makset ei tehta lepinguga või seadusega ettenähtud tähtajaks, võib nõuda seadusjärgset viivist. Eestis sisalduvad seadusjärgse viivise sätteid võlaõigusseaduses (§ 113) ning on kohaldatavad juhul, kui lepingus viivise määra kokku ei ole lepitud. Seaduses on seega kirjas, et rahalise kohustuse täitmise viivitamine korral võib võlausaldaja nõuda võlgnikult viivist. Viivise määraks loetakse VÕS §-s 94 sätestatud

intressimäär (avaldab Eesti Pank ning hetkel on see 2,5%), millele lisandub 7% aastas (kokku seega hetkel 9,5% aastas). Kui lepinguga on ette nähtud kõrgem viivisemäär, kohaldatakse loomulikult lepingut. Sarnane põhimõte peaks sisalduma kõikide EL liikmesriikide seadustes, kuna direktiiv on liikmesriikidele kohustuslik üle võtta.

Euroopa Komisjon, olles maksetega hilinemiste teemat analüüsinud, leidis, et hilinenud maksimine äritehingute puhul on ELis endiselt üldine probleem, vaatamata direktiivi 2000/35/EÜ jõustumisele ja kehtimisele juba pikemat aega. Lisaks on mitmes liikmesriigis täheldatud põhjendamatult pikki lepingulisi maksetähtaegu riigiasutustega seotud äritehingute puhul. Mõlemad nimetatud probleemid takistavad Euroopa Komisjoni hinnangul oluliselt soodsat majanduskeskkonna kujunemist ja ühtse turu toimimist, eriti majanduslanguse tingimustes.

Eelkõige puudutavad kavandatavad muudatused olukordi, kus riigiasutused ei maksa arveid õigeaegselt. Erinevatele uuringutele tuginedes on Eestis riik võrdlemisi eeskujulik arvete maksja, kuid paljudes teistes

liikmesriikides on olukord hoopis vastupidine ning riigi maksekäitumine on oluliselt halvem ettevõtete maksekäitumisest.

Riigiasutustele määratakse maksetähtaeg 30 päeva

Et olukorda parandada, soovitakse riigiasutusi kohustada tasuma äritehingute raames tarnitud kaupade või osutatud teenuste eest 30 päeva jooksul. Selle tähtaja möödudes on võlausaldajal direktiivi eelnõu järgi õigus saada lisaks viivisele ja sissenõudmiskulude hüvitamisele ka täiendavat hüvitist 5% ulatuses arve summast. Seeläbi loodetakse, et riigiasutuste maksekäitumine paraneb ning aitab vähendada ettevõtete pankrotistumist ja sellega seotud sotsiaalkulusid.

Võlausaldajal on õigus nõuda hüvitist hilinenud maksimisega tekkinud kulutuste katteks

Uudne on ka sissenõudmiskulude hüvitamise regulatsioon, mis peaks direktiivi kohaselt kehtima laiemalt kui vaid riigiga tehtavate tehingute puhul. Soovitakse, et hilinenud maksimise korral oleks võlausaldajal õigus saada hüvitist selliste kulude katmiseks, mis on tekkinud seoses

hilinenud maksimisega. Sellel on Euroopa Komisjoni arvates eelkõige kaks eesmärki: esiteks on võlausaldajal võimalik sisse nõuda halduskulud, mis on seotud hilinenud maksimisega ja teiseks avaldab see võlgnikele hoiatavat mõju lisaks seadusjärgsele viivisele. Nii soovitaksegi kohustada liikmesriike seadustesse lisama põhimõtet, et kui äritehingute puhul on tekkinud olukord, kus nõuda saab viivist (maksiga ollakse järelikult viivitusel), on võlausaldajal õigus võlgnikult sisse nõuda ka järgmised summad sissenõudmiskuludena:

- võla korral, mis on väiksem kui 1000 eurot, kindel summa 40 eurot;
- võla korral, mis on 1000 eurot või suurem, kuid väiksem kui 10 000 eurot, kindel summa 70 eurot;
- võla korral, mis on 10 000 eurot või suurem, summa, mis moodustab 1 % sellest summast, millelt tuleb maksta viivist. **T**

Hetkel on tegemist vaid direktiivi eelnõuga, mille osas oodatakse ettevõtjate tagasisidet.

Direktiivi eelnõuga saab tutvuda www.koda.ee/?id=1300.



KOIDU MÖLDERSON
Poliitikaakujundamise- ja
õigusosakonna jurist

Kohtualluvus ja kohtuotsuste täitmine Euroopa Liidus

Euroopa Liidus kehtib nn Brüssel I määrus (44/2001), mis on Euroopa õigusosalase koostöö aluseks kohtualluvuse ja kohtuotsuste täitmisel tsiviil- ja kaubandusajades. Määruses on sätestatud ühiseeskirjad, mille eesmärk on lahendada kohtualluvuse konfliktiga seotud küsimusi (st millises Euroopa Liidu riigi kohtus asja arutatakse) ning lihtsustada kohtuotsuste, kohtulahendite ja dokumentide vaba liikumist.

Kuna kohtualluvust ja kohtuotsuse täitmist käsitlevates ELi erinevate liikmesriikide õigustes on teatavad erinevused, mis takistavad siseturu häireteta toimimist, siis on olulised sätted, millega ühtlustatakse eeskirjad kohtualluvuse konflikti kohta tsiviil- ja kaubandusajades ning lihtsustatakse vorminõudeid, et käesoleva määrusega seotud liikmesriikide kohtuotsuste vastastikune tunnustamine ja täitmine oleks kiire ja lihtne.

Tsiviilkohtumenetluse seadustiku rahvusvahelise kohtualluvuse sätete järgi määratakse, millal võib asja menetleda Eesti kohus – st asi allub Eesti kohtule, kui Eesti kohus võib selle lahendada pädevuse ja kohtualluvuse sätete kohaselt või kohtualluvuse kokkuleppest tulenevalt.

Euroopa Liidu siseselt on kohtualluvuse küsimused ühtlustatud Brüssel I määrusega ning seega Eesti tsiviilkohtumenetluse seadustik kehtib tsiviil- ja kaubandusajades rahvusvahelise kohtualluvuse määramisel vaid selles ulatuses, mis ei ole reguleeritud Brüssel I määrusega.

Hetkel on Euroopa Liidu Komisjonil valmis aga aruanne, mis käsitleb määruse kohaldamist praktikas. Ehkki läbiviidud uurimused ei näidanud olulisi puudusi määruses, on mõningad sätted siiski ülevaatamist vääriwad ning alustatakse avalikku arutelu määruse võimaliku muutmise teemal.

Määrust on aruandes kiidetud kui üldjuhul väga edukat õigusakti, mis on lihtsustanud piiriüleste kohtuvaidluste lahendamist ja loonud tõhusa õigusosalase koostöö süsteemi,

mis põhineb üksikasjalikel kohtualluvust reguleerivate sätetel, samaaegsete menetluste kooskõlastamisel ja kohtuotsuste vabal liikumisel. Samuti on määrusega kehtestatud õigusosalase koostöö süsteem hästi kohanenud tänapäevase kaubanduse väljakutsetega.

Kuna kohtualluvust ja kohtuotsuse täitmist käsitlevates Euroopa Liidu erinevate liikmesriikide õigustes on teatavad erinevused, mis takistavad siseturu häireteta toimimist, siis on olulised sätted, millega ühtlustatakse eeskirjad kohtualluvuse konflikti kohta tsiviil- ja kaubandusajades ning lihtsustatakse vorminõudeid, et käesoleva määrusega seotud liikmesriikide kohtuotsuste vastastikune tunnustamine ja täitmine oleks kiire ja lihtne.

Seega tunnustatakse ja täidetakse kohtuotsuste vaba liikumise eesmärgil Brüssel I määrusega seotud liikmesriigis tehtud kohtuotsuseid teistes määrusega seotud liikmesriikides ka siis, kui võlgniku alaline elukoht on mõnes kolmandas riigis.

Oluline on siiski tunnustada lepingupoolte autonoomiat ehk lepingupooltel on vabadus kohtualluvust kokku leppida vastavalt oma soovile

juhul, kui tegemist ei ole kindlustus-, tarbija- või töölepinguga, mille puhul on pädeva kohtu kindlaksmääramisel lubatud vaid piiratud autonoomia.

Brüssel I määrus käsitleb kohtumenetlust kostja vaatepunktist. See tähendab, et enamik kohtualluvust reguleerivatest määruse sätetest kehtivad üksnes juhul, kui kostja alaline elukoht või asukoht on Euroopa Liidu liikmesriigis. Juhul kui kostja alaline elukoht või asukoht ei ole liikmesriigis, lähtutakse määramises riiklikust õigusest, välja arvatud juhul, kui on tegu teatavat spetsiifilist teemat käsitleva vaidlusega (nt ühenduse kaubamärgid). **T**

Euroopa Komisjoni poolt on koostatud nn Roheline raamat, mis võtab tehtud uurimused kokku ning esitab teema alustuseks olulised küsimused, millele oodatakse vastuseid käesoleva aasta juuni lõpuks. Nii kehtiva määruse, Rohelise raamatuga kui ka koostatud kokkuvõtva aruandega on võimalik tutvuda Kõoja veebilehel www.koda.ee/?id=1300.

SIIM RAIE
Peadirektor

Ekspordi Akadeemia hooaja viimane seminar keskendus poliitika ja ekspordi seostele

Kaubanduskojas koos käiva Ekspordi Akadeemia 2008/2009 hooaja viimane seminar käsitles teemat „Ekspord ja poliitika”. Seminari eesmärk oli anda ettevõtjatele ülevaade poliitika kujundamise protsessidest nii Eestis kui Euroopas. Samuti arutleti ettevõtjate võimaluste üle tegevuskeskonda mõjutada ja positsioonide kujundamises osaleda. Akadeemia lõppes aruteluga ja ettepanekutega riigile ekspordi elavdamiseks.

Euroopa Komisjoni kaubanduse peadirektoraadi osakonna direktor **Signe Ratso** andis ülevaate Euroopa Komisjoni ja Maailma Kaubandusorganisatsiooni tasemel toimuvatest riikidevahelistest kaubanduslääbirääkimistest ning nende mõjust ettevõtjate igapäevatoole. Ratso sõnul tegeleb ELi kaubanduspoliitikaga üle 400 inimese ning töö käib kolmel põhisuunal: multilateraalsed läbirääkimised, bilateraalset/regionaalset ja autonoomset läbirääkimist - arengumaade eelistatud pääs EL turule. Kaubanduspoliitika suure eesmärgina tõi ta välja proteksionismist hoidumise.

Rääkides huvide esindamisest ja kaitsest Brüsselis, kutsus Signe Ratso ettevõtjaid julgesti oma arvamust avaldama ja sisendit andma ELi erinevatele kaubanduslääbirääkimistele. Võttes kokku tänase majanduskriisi ja selle tagajärjed ettevõtetele, tõi Signe Ratso välja olulise Eesti ettevõtjatele:

- Rasked ajad seavad raskete valikute ette, aga panevad ka uut moodi tegutsema.
- Ära mõtle vaid tänasele ja homsele, vaid ka pikemale strateegiale, millised on sinu võimalikud turud, tooted ja teenused!
- Sinu probleemid pole unikaalsed, õpi ka teistelt!
- Mõtle loovalt!

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumi kantsler **Marika Priske** jagas ettevõtjatega oma pikaajalist tippametniku kogemust ning rääkis sellest, mis teeb poliitilised otsused keeruliseks. Kaubanduskojaga tehtud ühissetkanne keskendus ka ettevõtjate võimalustele mõjutada organiseeritud poliitilisi protsesse ja seadusandlust. Üldise järeldusena kõlas, et ettevõtjate huvide esindamine ja kaitse ühiskonnas on nende endi ja ettevõtlusorganisatsioonide õul. Ettevõtjad kui valijaskond on väga väike, et poliitikud nende eest seisaks.

Majandus- ja Kommunikatsiooniministeriumi asekancler **Ahti Kuningas** tutvustas ministeeriumis valminud ekspordi ja investeringute arendamise tegevuskava „*Made in Estonia*”. Kuningas kutsus kõiki ettevõtjaid tegevuskava suhtes arvamust avaldama ja ettepanekuid tegema.

Viimase ettekande tegi majandus- ja kommunikatsiooniminister **Juhan Parts**, kes lisaks päevapoliitilisele

ülevaatele kutsus ettevõtjaid üles aktiivselt osalema poliitikakujundamise protsessis ning panustama katus- ja erialaorganisatsioonide tegevusse. „Mida varem suudavad ettevõtjad oma positsioone kõlama panna, seda resultatiivsem ollakse,” sõnas Parts. Minister ergutas ettevõtjaid mõtlema, mida riik ja ettevõtjad saaks koos ära teha ning kuidas ettevõtjate huve siduda riigi kasutuses olevate ressursidega.

Ettekannetele järgnenud arutelu käigus koosid välja järgnevad eksporditöörite ettepanekud riigile ja ettevõtlusorganisatsioonidele:

- Igal sektoril võiks olla vastaspeerson/kontaktisik riigistruktuurides, kes tunneks sektorit, kellega rääkida/suhelda.
- Lihtsustada statistika ja andmete kogumist ettevõtetele, et see koormaks vähem.
- Kogutavate andmete töötlus võiks olla selline, et seda saaks kasutada ka ettevõtluse jaoks.
- Riigihangetes võiks lisaks hinnale rohkem arvestada ka muid faktoreid, näiteks kvaliteeti.
- Vaja oleks kindlasti jätkata tehnoloogianvesteeringute toetusprogrammi.
- Läbi tuleks mõelda riigi võimalik abi intellektuaalomandi kaitsele.
- Tuleb tihendada sidemeid ülikoolidega.
- Ettevõtjad peaksid olema nõudlikumad liitude suhtes ja samas ka aktiivsemalt nende töös osalema. **■**

JUHAN BERNADT
Konsultant

Väljakutse Eesti eksportivatele ettevõtetele

Alustades ekspordi arenenud lääne-riikidesse, ei saa paljud eksporditöörid aru, kuidas toimib turgude loogika. Suure tõkkena nähakse tugevat konkurentsi ning raskusi luua oma kaubamärki, kuna finantsid ei luba vajalikke reklaamikampaaniaid teha. Situatsioon tundub võõras peamiselt seetõttu, et turud lääne pool on teises arenguastmes.

Kaasaegsed, kõrge ostujõuga turgusid nimetatakse postmodernseteks turgudeks. Postmodernsetid turge iseloomustab tugev konkurents, püsivalt muutuvad turutingimused, monokultuurse kapitalismi muutus multikultuurseks, muutuste kiirus, hüperkonkurents ja kiilustatud meediamaastik.

Eesti ettevõtjatele on väljakutseks ja samas ka võimaluseks õppida aru saama, kuidas postmodernsed turud toimivad ja kuidas nendel turgudel käituda. Kõiki arenguastmeid ei pea tingimata läbima. Olles avatud ja vastuvõtlik uutele mõtteviisidele, on võimalik teha „kvant-hüpe” ja minna konkurentsivõimelisena tegutsema ka postmodernsetele turgudele.

Need turuomadused, mis esialgu tunduvad võõrad ja hirmuäratavad, on soodsad just paindlikule ettevõttele, kes suudab uusi ja innovaatilisi ideid ellu viia.

Ekspordi Akadeemia kokkuvõte ning soovitusel Eesti eksportööridele tegutsemiseks postmodernsetel turgudel



Kuidas sellega toime tulla? Kuula turu signaale ja tunne keskkonda

Äritegevuse edu tagab arusaamine klientide probleemist ja sellele lahenduse pakkumine. Ärimudel peab lähtuma probleemilahenduse mõttest. Selleks, et olla alati hästi kursis turgudel toimuvaga, tunnetada turu vajadust ja olla suuteline klientide olukorrast aru saama, tuleb kliendile n-ö naha alla pugeda. Kui tahetakse edukalt müüa välisurgudel, siis tuleb neid turge ja kultuure ka tundma õppida. Keskkond, milles toodet või teenust pakutakse ja millist tähendust see ostja silmis omab, on sama oluline kui toote või teenuse omadused.

Leia klient

Demograafia kui mudel kliendi defineerimiseks postmodernsetel turgudel hästi ei toimi. Klientide elu- ja tarbimismustrid on nii killustatud, et traditsioonilisi meetodeid kliendi leidmiseks enam kasutada ei saa. Üha enam toovad edu uued meetodid ja lähenemisviisid klientide tähelepanu äratamiseks. Näiteks, leides oma ruum subkultuurides ja püüdmata vastandada oma toodet konkurendi omaga.

Eristu ja ole innovaatiline

Kuna postmodernsetel turgudel kehtib ülitugev konkurents, tuleb konkurentidest selgelt eristuda. Ilma eristumiseta jääb järele kaks

võimalust: kas pakkuda madalat hinda või kaotada turg. Eristumise loomisel on võtmefaktoriks innovaatilisus. Juba aastal 1986 väljendas Harvardi professor Peter Drucker eristumise prioriteetsust üleskutsuga „*Innovate or Die!*” ja positsioneerimise teooria pioneer Jack Trout kutsus oma raamatus „*Differentiate or Die!*” (New York. John Wiley & Sons. 2000) üles eristuma – „*differentiation is what makes our approach different*”.

Kasvata talente

Tuleb astuda võitlusse talentide pärast – need on inimesed, kellel on hea kultuuritunnetus ja avatus. Edu saavutamise võti on innovaatilisus, kuna läheme konkureerima igale poole ja kõikidega. Intelligentus on jaotunud kõikide rahvaste sees ühtviisi ning seetõttu on mitmekesisus saanud konkurentsivõime oluliseks osaks. Erinevatel turgudel konkureerimiseks vajatakse talente kõikidest valdkondadest – tehnoloogia, turundus, ühiskonnareng jm. Oluline on otsida ja leida talente, keda Eestis vaja läheb, ka rahvusvaheliselt areenilt ja meelitada neid siia, et nad saaksid oma oskustega meie arengut tagant tõugata.

Tunnusta erinevusi

Iga riigi turule ei saa siseneda samal viisil. Isegi ühe riigi sees võib erinevusi leida eri kuultuuri- või keelepiirkonda kuulumise tõttu. Ettevõtja peab nende erinevustega arvesta-

ma. Kui me kultuuride erinevusest tulenevatest probleemidest üle ei saa, ei tule ei koostööd ega eksporti ning on risk, et investering läheb puuduliku kommunikatsiooni tõttu raisku. Kultuuri olulisus ja selle mõistmine eksporttegevuses ja suhtes tarbijaturuga on kasvav.

Kasuta kommunikatsiooni uusi meetodeid

Dialoog ja avatus on postmodernsetel turgudel kliendisuhete arendamise võtmesõnad. Traditsioonilise meedia efektiivsus on kõvasti langenud ja juurde on tulnud palju uusi interneti poolt pakutavaid võimalusi. Internetist on saanud mitte ainult lugemise, vaid ka kirjutamise koht. See annab suurepärase võimaluse oma kliendi kuulamiseks ja kliendi kaasamiseks tootearendusprotsessi. Kindlam viis kommunikatsiooni ja turundustegevuse planeerimiseks on olemasolevate klientide intervjuerimine ja neile *online*-tagasiside andmise võimalus. Kogu meediamaastik muutub kiiresti ning uued areenid tekivad ja kaovad pidevalt. Sõnum ja lugu (legend), mida enda kohta levitada tahetakse, peab lähtuma kliendi vajadustest, mitte sellest, mida enda kohta öelda tahetakse.

Arenda tootlikkust

Hinda ei saa käsitleda (ainsa) konkurentsieelise, sest see võib viia tegevuse allakäiguspiraali, mis ohustab tõsiselt kasumlikkust. Kuid

ka siis, kui turule minnakse enda kaubamärgiga, peab tootlikkust ja ka toote või teenuse tootmishind olema konkurentidega võrdsel tasemel. Vastasel korral võib ettevõtte tegevus kujuneda väga lühiajaliseks.

Ole süstemaatiline ja jätkusuutlik

Et saada konkurentsivõimeliseks postmodernsetel turgudel, tuleb kõik vajalikud tegevused läbi viia süstemaatilise tööprotsessi käigus. Oluline on läbi mõelda, kuhu ettevõtte jõuda tahab (visioon) ja kuidas seda saavutada (strateegia). Järjepidevalt tuleb analüüsida saavutatud tulemusi ja teha järeldusi, kas strateegiat on vaja vastavalt sellele kohandada. Tuleb arvestada, et tulemused ei tule üleöö, vaid selleks läheb vaja parajalt jätkusuutlikkust. **T**

Ekspordi Akadeemia korraldamist rahastab Ettevõtlike Arendamise Sihtasutuse Teadmiste ja oskuste arenguprogrammi raames Euroopa Sotsiaalfond. Ekspordi Akadeemia jätkab oma tegevust taas septembris 2009. Lisainfot Ekspordi Akadeemia kohta saate veebilehelt <http://www.koda.ee/?id=45491>.

Lisainfo:
JUHAN BERNADT
Konsultant
Tel: 5555 4864
juhan@ekspordiakadeemia.ee



ARTUR TAEVERE
Heateo Sihtasutuse
juhataja

Kuidas lahendada keskkonna- probleeme läbi ettevõtluse?

Al Gore'i film „Ebamugav tõde” löi laineid üle maailma ning pani tavalised inimesed oma sõprade-tuttavatega arutama kliimamuutuste üle. Igakuises sotsiaalse ettevõtluse rubriigis keskendume seekord teemale, mis puudutab tarbijate südametunnistust üha enam nii mujal maailmas kui ka Eestis – kuidas keskkonnasõbralikumalt elada?



HEATEO SIHTASUTUS

Eesti juhtiv paberi- ning pakenditoodete hulgimüügifirma MAP Eesti korraldas 21. mail seminari „Paber ja keskkond”. Seminari käigus istutati Aegna saarele üks väike metsatukk.

Enamus maailma teadlastest on jõudnud üksmeelele, et kliimasoojenemine on reaalne ning et see on osaliselt põhjustatud inimese tegevustest. Climatecrisis.net viitab mõtlemapanevatele faktidele. Kõrgema kategooria orkaanide arv on viimase 30 aastaga praktiliselt kahekordistunud. Vähemalt 279 liiki taimi ja loomi on juba reageerinud kliimasoojenemisele, liikudes poolustele lähemale. Liustike sulamine Gröönimaal on viimase kümne aastaga enam kui kahekordistunud. Kui kliimamuutused sama tempoga jätkuvad, toob see kaasa suuri ohtusid meie elukeskkonnale. Samas on aastatega kasvanud ka tarbijate keskkonnateadlikkus ning selles peitub ettevõtjatele suuri võimalusi.

Anita Roddick asutas Body Shopi aastal 1976, et ennast ja oma kahte

tütart kuidagi ära elatada. Roddicki idee oli müüa kosmeetikat, mis on valmistatud looduslikest toorainetest. 30 aastat hiljem oli Body Shopi frantsiisil üle 2000 kaupluse ja 75 miljoni kliendi kümnetes riikides üle maailma. Body Shop kasvas äriiselt üledukaks ettevõtteks, kuna tema unikaalsus peitus keskkonnavalas ja sotsiaalses missioonis. 2006. aasta kevadel võttis Body Shopi üle L'Oreal.

OÜ Loodusjõud juht Priit Mikelsaar on samuti sotsiaalne ettevõtja, nagu ka Roddick, otsides võimalusi, kuidas ettevõtlust rakendada ühiskonna hüvanguks. Priit tegi oma elus kannapöörde kuus aastat tagasi, loobudes tööst rahvusvahelises konsultatsioonifirmas McKinsey & Co ning asutades oma

öko-ettevõtte. „Kuna meie ümber ja meie sees on sageli palju (mõtte) müra ja me ei ole võib-olla harjunud oma sisehäält kuulama, siis tuleb teadlikult enda jaoks aega võtta ja proovida kuulata ja märgata, mis meis toimub ja mida me tegelikult tahame,” kommenteerib Priit oma ettevõtte loomist. Täna naseks on tema firmast kasvanud juhtiv ökotoodete maaletooja ja hulgimüüja Eestis. Loodusjõud on keskendunud kvaliteetsete öko-, tervise- ja healutotoodetele, mis on viimaste aastatega leidnud endale kindla ja keskkonnateadliku klientuuri.

Kui ökonišile spetsialiseerunud firmad kõrvale jätta, kuidas saavad „tavalised” ettevõtted keskkonnasäästlikkuse põhimõtteid oma tegevuses rakendada?

Igal ettevõttel on võimalik oma keskkonnamõju hinnata ja suure tõenäosusega seda ka vähendada. See aitab hoida kokku kulusid ning muuta töökeskkonda tervislikumaks. Eestimaa Looduse Fondi poolt käivitatud Rohelise Kontori projekt on üks võimalus keskkonnamõju hindamist teostada (vaata www.rohelinekontor.ee).

Oma ettevõtte ökoloogilise jalajälje vähendamist on lihtne alustada näiteks säästlikust paberi- kasutusest. Seda saab teha mitmel moel: trükkides kontoripaberi mõlemale poole, kasutades taaskasutatud paberit või FSC sertifikaadiga paberit, mis näitab, et selle valmistamiseks kasutatud puit on pärit säästva metsamajanduse põhimõtete järgi majandatud metsast. **T**

TIU ALLIKMÄE
Innovatsioonista
meediasubete juht

IN

259 ideed, vähemalt 8 uut ettevõtet ja miljon krooni

Noorte ettevõtluskonkursi selle aasta „saagiks” kujunes 259 ideed tarkvaraarenduse, internetiteenuste, disaini, keskkonna ja energia, mobiilitehnoloogia, hariduse ja loomemajanduse valdkondadest. Kaheksa parima vahel jagati võistluse auhinnafond 1 miljon krooni.

Innovatsioonista kutsub loovalt mõtlema, teistmoodi tegema ja oma ideid ellu viima. Täpselt sama eesmärk on ka Ajujahi konkursil – aidata noortel oma ideed ellu viia. 25 säravama ideega meeskonda on alates aasta algusest saanud mitmeid koolitusi oma äriplaanide arendamiseks, vajalike investeeringute kaasamiseks ning ideede ellu rakendamiseks. Pärast koolituste läbimist esitasid meeskonnad žüriile hindamiseks äriplaanid, mille seast valitigi välja kaheksa parimat. „Selgelt on näha, et selle aasta Ajujahi tulemusena sünnib kaheksast lõppvoorust jõudnud finalistist ka kaheksa reaalselt ettevõtet,” ütles konkursi korraldaja Kadri Ugand.


Ajujahi esikoha võitja **GrowFish** sai žürii hääletuse tulemusena 235 000 krooni auhinnaraha. Ajujahi võitja plaanib toota kalakasvanduste jaoks juhtmevaba süsteemi, mis võimaldab mugavamalt korraldada ja jälgida kalakasvatusega seotud toiminguid. Teise koha ja 175 000-kroonise auhinnaraha võitjaks sai meeskond **ReUse Republic**, kes esitas konkursile disainirõivaste tootmise ja turustamise idee suurte rõivatootjate kanga- või tootejääkidest ja praaktoodetest. Kolmanda

koha ja 110 000-kroonise auhinnaraha võitjaks valiti meeskond **Optimistid**, kelle äriidee on käsitsi toota puitkaatreid, mis on tehniliselt omadustelt võrreldavad võidusõidukaatritega. Lisaks jagati auhinnaraha ka teiste lõppfinaali pääsenud ideede vahel ning anti üle viis eriauhinda.

Žürii esimehe Aavo Koka sõnul hinnati töid peamiselt selle järgi, kas ideega välja tulnud meeskond suudab selle ka ellu viia. „Lõppvoorust projektid, mille puhul seda uskusi me,” räägib ta. „Kuid lõppvoorust pääsenud ühendab reeglina ka asjaolu, et nad on ühel või teisel moel eksporditavad projektid. Eraldi me ekspordiprojekte välja ei valinud, kuid et lõpuks nii sattus, viitab esmajoonel tõi gale, et noored mõtlevadki projektidele, mis küünivad Eesti piiridest kaugemale. Võistlus oli väga tihe ja umbes samapalju väga häid projekte jäi lõppvoorust ka välja. Aga usutavasti on ka neil väga head võimalused investoreid leida.”

Kaheksa parima hulka valiti veel **eLP**, kelle projekti idee on varustada mootorsõidukid seadmega, mis kontrolliks GPS/GSM tehniliste võimaluste abil sõidukite kiirust, paiknemist teel ja muid liiklusõu-

deid, kuid samas säilib liiklejate privaatsus; **Estfly**, kes pakub väliskalastajatele seikluslikke kalastusreise; **Aega on**, kes loob veebiteenuse, mis pakub klientidele Eesti kunstnike poolt eritellimusel loodavaid stiliseeritud portreejoonistusi; **Icetea Games** soovib luua originaalauamänge tootva ettevõtte, mis arendaks lõpuni eri inimestelt kogutud lauamängude ideed ning viiks siis kõrgkvaliteetsetena maailmaturu ja **RingLab**, kelle idee on luua videovalvesüsteemidele mõeldud lisaseade, mis tegeleb vaateväljas olevatest inimestest automaatselt kõrgkvaliteetsete portreefotode pildistamisega.

„Innovatsiooni eesmärk on teenida raha. Ehk siis pole mõtet joosta tormi innovatiivsetele lahendustele, kui neil puudub eesmärk. Enne tuleb olukorda mõista ja alles seejärel innovatsioon käiku lasta,” kirjutab innovatsioonihuviline Uku Vainik innovatsioonista veebilehel www.in.ee, viidates äsjaläbitud tootearenduskoolitusele. Ajujahi võiduideede autorid on kogenud spetsialistide abiga oma äriplaanid põhjalikult läbi mõelnud ja loodetavasti kuuleme juba mõne aja pärast nende edust nii kodus kui ka välismaal. Edu neile! 

Uku Vainik:

„Innovatsiooni eesmärk on teenida raha. Ehk siis pole mõtet joosta tormi innovatiivsetele lahendustele, kui neil puudub eesmärk. Enne tuleb olukorda mõista ja alles seejärel innovatsioon käiku lasta.”



TAIVO PAJU

Juhtimisajakirja Director peatoimetaja

Kumb sa siis hingelt oled, võlakiri või aktsia? Ehk miks mõnda inimest on hea ärist eemal hoida



Mõned asjad on sel kevadel ikka teisiti küll. Kolm Directori kaasautorit loobus näiteks palgatööst ja pani käima oma äri: Anu-Mall Naarits turunduse, Kristjan Otsmann ajajuhtimise ning Raimo Ülavere *coaching*'u alal. Ometigi leiaks just nemad iga kell tasuva palgatöö ka praegusel ajal, nii et see pidi olema pigem soov kui vajadus. Oma äriaga alustajaid on juurde tulnud omajagu, sellele mõtlejaid veelgi rohkem – vähemalt üks vahva asi, mille praegune säästuaeg on kaasa toonud.

Aga vahel on parem mõni inimene ärist eemal hoida. Seda päris mitmel põhjusel. Mõnel lihtsalt puudub ettevõtja soon ehk segu talupojatarkest, põikpäisusest ja riskijulgusest. Ja oskusest oma õnne ära tunda.

Uusi andekaid firmasid otsiv riskinvestor Anthony Tjan kirjutab Harvardi blogis, et ettevõtjaks ei saa hakata plaanipäraselt: see õnnestub ainult siis, kui sisetunne seda käsib. Üks kontrollküsimus on järgmine: „Kumb ma olen, kas võlakiri või aktsia?” Ehk mis sind rohkem köidab: kindel palk (no enam-vähem kindel) või risk ja ebatavalisus? Need esimesed, turvalisuse taotlejad, on

parem ettevõtlusest eemal hoida. Kui taoline inimene ärisse satub, siis kipub ta suure firma (turvalise) mõteteviisi kaasa tooma.

Mõistagi peab olema üks hulk protsesse ja protseduure, aga kõigepealt peavad ikka olema pühendumus ja kirg, peavad olema unistused. Muidu pole kõigel muul mõtet. Ehk oled kuulnud sellisest firmast nagu Better Place. Selle asutaja Shai Agassi lugu on järgmine: ta oli just saanud hiidkontserni SAP tippjuhtkonda. Kõik oli nagu hästi, aga nagu ei olnud ka. Lahendus tuli ühel ööl Pariisi pargialleel jalutades: tahan oma firmat! Kui Agassi 2005. aastal Davosi majandusfoorumit külastas, küsis moderaator muuhulgas: „Mida te olete teinud, et maailm tõesti parem paik oleks?” Mees võttis seda tõsiselt ning lasi unistused lendu. Täna on tal lepingud taskus kuue riigi valitsusega, muuhulgas Taaniga, et panna püsti akude vahetus- ja laadimisjaamade kett. Kõik peab olema valmis aastaks 2011, kui tema partneri Renault-Nissani elektriautod mass-tootmisse jõuavad. Täpselt nii, nagu unistus Hawaii surfamisest andis tuule tiibadesse sellisele spordipoodideketile nagu Hawaii Express või unistus edukatest väikeettevõtjatest annab jõudu Marju Undi koolitustele.

Teine tähtis põhjus, miks mõnda inimest ei tohi ettevõtlusse lasta, on see, et olemasolevad firmad vajavad nende energiat, ideid ja julget mõtet samuti väga. Üks võimalus on seda teha kuldsete käeraudadega, aga veelgi tähtsam asi on luua õhkkond, mis sellist inimest köidaks. Optsioonid ja kõik muu on ju hea, kuid tähtsaim on, et mitte sekunditki poleks mõttetut tööd. Ühest juhtumist kirjutab autor ja blogija Pamela Slim oma raamatus „Escape from Cubicle Nation”. Nimelt oli ühes firmas võimaldas programm „Kliendid esikohale”.

Aasta jooksul peeti tohutu hulk koosolekuid ja ajurünnakuid, kilode kaupa pabereid kirjutati täis... Ja selle kõige tulemus oli vapustav suunis: „Meie tellimiskviitungile tuleb panna ka telefoninumber, et inimesed saaksid helistada.” Mõni aeg hiljem tuli uus juhis: „Telefoninumbrit mitte panna, sest siis on kergem tellimusest loobuda.” See kõik juhtus kaheksa aastat tagasi. Kusjuures mullu käivitati seesama programm uuesti, seekord pealkirja all „Pannes kliendid esikohale!” Nii et igale andekale inimesele, kes tahab oma äri teha, ja igale ettevõtjale, kes talle palka maksab, on väga oluline tegelikult üks ja sama küsimus: „Kuidas maailma paremaks muuta?” **I**

Anthony Tjan:
„Ettevõtjaks ei saa hakata plaanipäraselt. See õnnestub ainult siis, kui sisetunne seda käsib. Üks kontrollküsimus on – kumb ma olen, kas võlakiri või aktsia? Ehk mis sind rohkem köidab – kindel palk või risk ja ebatavalisus?”



Eesti suurim ettevõtjate huve esindav ja kaitsev organisatsioon – enam kui 3600 liikmesettevõttega
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda otsib oma töökasse kollektiivi

TEENUSTE OSAKONNA PROJEKTIJUHTI

Projektijuhi ülesanne on:

- koolituste korraldamine;
- seminaride korraldamine;
- kontaktkohtumiste korraldamine;
- välisviiside korraldamine;
- taotluste ja aruandluste koostamine.

Kandidaadilt eeldame:

- kõrgharidust;
- eelnevat töökogemust projektide juhtimisel rahvusvahelisel tasemel;
- väga head eesti ja inglise keele oskust ning rahuldavat vene keele oskust nii kõnes kui kirjas (kasuks tuleb ka teiste võõrkeelte oskus – soovitatavalt saksa, soome või prantsuse keel);
- arvuti kasutamise oskust (MS office, internet jms) lõppkasutaja tasemel.

Tööks vajalikud isiksuse omadused:

- loovus;
- korrektsus ja kohusetundlikkus;
- pingetaluvus;
- orienteeritus kliendile;
- abivalmidus ja positiivsus;
- hea suhtlemis- ja müügioskus;
- oskus ja tahe töötada meeskonnas ning teha koostööd rahvusvahelisel tasemel.

Pakume:

- konkurentsivõimelist töötasu vastavalt töötulemustele;
- vajadusel paindlikku tööaega;
- võimalust töötada prestiižikas asutuses ning sõbralikus ja asjatundlikus meeskonnas;
- töökohta asukohaga Vanalinnas;
- muid soodustusi.

Konkursil osalemiseks palume saata oma CV märgusõnaga „projektijuht“
e-postiaadressile koda@koda.ee või postiga Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn
Lisainfo: 604 0060 • www.koda.ee

www.koda.ee

Lennuettevõtjad on hakanud korrastama piletimüügi veebilehekülgi

Uue üleeuroopalise uurimise tulemused osutavad, et lennupiletite müügiga seotud veebisaidid kõikjal Euroopas vastavad üha enam tarbijakaitse nõuetele. Tulemused kajastavad viimase 18 kuu jooksul tehtud muudatusi, et kõrvaldada eksitav reklaam ja ebaausad müügivõtted.

2007. aasta septembris algatatud ELi õiguskaitsealases uurimises osalesid 15 ELi liikmesriigi ja Norra ametiasutused ning selle käigus selgus, et uuritud 137 lennuettevõtja veebisaidist oli 115 veebisaiti nõuetega vastavusse viidud. Täiendav kontroll hõlmas selle aasta märtsis tehtud sõltumatuid anonüümseid kontrollloste 68 suurema lennuettevõtja juures.

Vöotkood ei tohi ohustada isikuandmete turvalisust

Euroopa Komisjon võttis vastu soovitusel, kuidas tagada, et raadiosagedustuvastuse (RFID) mikrokiipe kasutava tehnoloogia väljatöötamisel ja rakendamisel austatakse inimese põhiõigust eraelu puutumatusel ja isikuandmete kaitsele.

RFID-kiip on mikroelektroniline seade, mida saab integreerida mitmesugustesse igapäevastesse tarbeesemetesse külmikutest bussikaardini. Raadiosagedustuvastustehnoloogia abil töötleb selline kiip andmeid automaatselt, kui see asetada „lugeja“ juurde, mis kiibi aktiveerib, püüab kinni selle raadiosignaali ning vahetab kiibiga andmeid. RFID-kiipe kasutatakse näiteks tööruumidesse pääsemiseks ja teemaksu maksmiseks.

„Väikestel kiipidel, mis võimaldavad esemetevahelist teabedastust, on ilmselge majanduslik potentsiaal,“ kommenteeris ELi infoühiskonna ja meedia volinik Viviane Reding ning lisas: „Samas peavad eurooplased selle uue tehnoloogia tulekuks valmis olema. Euroopa tarbijad peavad olema kindlad, et kui küsimus on isikuandmetes, peab nende kaitse olema raudselt tagatud ka muutuv tehnoloogilises keskkonnas.“

Tänaste soovitusel kohaselt tuleks tarbijaid teavitada, kas nende ostetavad tooted sisaldavad RFID-kiipe või mitte. Kui tarbijad ostavad kiipe kasutavaid tooteid, tuleb nende soovil kiibid müügikohas automaatselt, viivitamata ja tasuta deaktiviseerida. Samuti peaksid RFID-kiipe kasutavad ettevõtted ja asutused andma tarbijatele selget ja lihtsasti mõistetavat teavet selle kohta, kas nende isikuandmeid kasutatakse, mis liiki andmeid kogutakse ja mis eesmärgil seda tehakse. **T**



LEA AASAMAA

Nõunik
EEN koordinaator

Meie teenused aitavad eksportida ja koostööd teha!

KUTSUME KASUTAMA:

- *Enterprise Europe Network* vahendusel pakutavaid TASUTA partnerotsinguteenuseid;
- uue soodsa hinnaga riigihangete monitooringu teenust – 375 krooni kuu;
- tasuta liikme hüvesid – professionaalset nõustamist ELi, toetuste, väliskaubanduse ja juriidilises valdkonnas;
- uut teenust – koostöösoovide ja sooduspakkumiste vahendamine liikmete vahel.

Infopäringud ja partnerite otsing Euroopas ja kaugemal *Enterprise Europe Network* abil

Kaubanduskoda pakub rahvusvahelises koostöös praktilisi info- ja partnerotsinguteenuseid laienenud geograafilise ulatusega *Enterprise Europe Network* (EEN) abil.

Meie pädevusala hõlmab *Enterprise Europe* võrgustiku ulatusala (600 erinevat ettevõtluse tugiorganisatsiooni) Euroopas ning kaugemalgi. Lisaks Euroopa Liidu liikmesriikidele asuvad meie partnerid ka tänastes kandidaatriikides ja osades kolmandates riikides, mis võimaldab pakkuda Eesti ettevõtjale usaldusväärset informatsiooni nii sihtriikide kui ka potentsiaalsete partnerite kohta.

Enterprise Europe Network asub täna järgmistes riikides: Austria, Armeenia, Belgia, Bulgaaria, Eesti, Egiptus, Hispaania, Hiina, Holland, Horvaatia, Island, Iirimaa, Iisrael, Kreeka, Küpros, Läti, Leedu, Luksemburg, Malta, Makedoonia, Montenegro, Norra, Poola, Portugal, Prantsusmaa, Rootsi, Rumeenia, Soome, Slovakkia, Sloveenia, Suurbritannia, Šveits, Süüria, Tšehhi

Vabariik, Taani, Türgi, USA, Ungari, Tšiili, Vene Föderatsioon.

EEN raames pakume järgmisi partnerotsinguteenuseid:

- Infopäringud *Enterprise Europe Network* partnerriikidesse (vt loetelu ülal). Infopäringud võivad puudutada nt huvipakkuva sihtriigi seadusandlust, kohalikke tururegulatsioone, toetusmeetmeid vms vajaminevat ettevõtlusalast informatsiooni.
- Välisfirmade koostööpakkumistega tutvumine. Lisainfo leiata Kaubanduskoja Teatajas ning veebilehel www.koda.ee ▶ teenused ▶ koostööpakkumised.
- Koostööprofiili avaldamine valitud sihtriikides. Potentsiaalse koostööpartneri otsimiseks pakume võimalust avaldada koostööpakkumine EENi koostööpakkumiste andmebaasis, informatsiooni levitatakse EENiga liitunud riikides või vastavalt eelnevale riikide valikule (vt loetelu).
- Kontaktandmete väljastamine sihtriigi potentsiaalsete partnerite kohta. Peale kliendi päringu saabumist kaardistatakse kliendi ootused ja esitakse partnerotsingu soov sihtriigi *Enterprise Europe Network* esindajale.

Riigihangete infoteenused ja monitooring

Riigihange ehk hankekonkurss korraldatakse asjade, teenuste või ehitustööde ostmiseks – riigiasutuste või teiste avaliku sektoriga seotud või finantseeritud asutuste poolt (riigihangete korraldamise kohustus on reguleeritud riigihangete seadusega ja ELi direktiividega) ning eesmärk on välja selgitada soodsaima hinnaga kvaliteetseim pakkumine.

Riigihanke korraldamise puhul mängib tähtsat rolli ostetava objekti/teenuse rahaline maksumus, mis jaotab riigihanke vastavalt siseriiklikuks või rahvusvaheliseks riigihankeks. Kõik Eesti siseriiklikku piirmäära ületavad riigihanked avaldatakse Eesti Riigihangete Registris <https://riigihanked.riik.ee> ning rahvusvahelist piirmäära ületavad riigihanked ka Euroopa Liidu ühtses riigihangete andmebaasis TED (*Tenders Electronic Daily*) <http://ted.europa.eu>.

TED andmebaasis avaldavad kohustuslikus korras rahvusvahelist rahalist piirmäära ületavaid riigihangete teated ka kõik teised Euroopa Liidu liikmesriigid, Euroopa Liidu institutsioonid jt.

Koja riigihangete alased infoteenused:

- Valik riigihankepakkumisi Euroopast ja kaugemalt. Avaldatud teated pärinevad ELi liikmesriikidest (TED andmebaas), NATOst, Euroopa Kaitseagentuurist ning Eesti Saatkondadest. Infot avaldame kliendilehes Teataja ja Koja veebilehel (www.koda.ee ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid).
- Riigihangete monitooringu teenus. Individuaalne profiilipõhine infoteenus, otsingut teostame spetsiifilise tarkvara abil ning avaldatud infost teavitame ettevõtjat igapäevaselt (või vastavalt avaldamise sagedusele) saates e-posti teel ülevaatliku raporti. Info pärineb rahvusvahelisi riigihankeid koondavast andmebaasist TED (kõik ELi rahvusvahelised hanked), Eesti Riigihangete Registrist, NATOst ja Eesti Saatkondadest.

Väliskaubandusteenused

Väliskaubandus on kaubavahetus Euroopa Liitu mittekuuluvate nn kolmandate riikidega ning kaup ületab vastavalt riigi- ja tollipiire. Importkaupadele kehtivad tollimaksud, piirangud, keelud, järevalve jne.

- Väljastame kauba mittesooduspäritolu tõendavaid sertifikaate. Neid kasutatakse kauba päritolu määramise, kaitsemeetmete, kvootide, dumpinguvastaste tollimaksude, põllumajandustootuste ja avalike enampakkumiste korral. Nimetatud sertifikaadid esitatakse koos kaubaga importiva riigi tollile tollimaksusoodustuste saamiseks.
- Kinnitame väliskaubandusega seotud dokumente (arved, hinnakirjad jmt).
- Väljastame ATA-märkmikke. ATA-märkmik on rahvusvaheline

ajutise impordi dokument, mille alusel on võimalik kaupu kasutada eksponaaditena näitustel ja messidel, professionaalsete vahenditena ja kaubanäidistena ATA-süsteemiga liitunud 66 riigis.


Partnerite otsing

Kaubanduskoja liikmete hulgast

Pakume taas võimalust leida koostööpartnereid ning uusi kliente teiste Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete hulgast. Teostame päringuid liikmete asukoha, tegevusvaldkonna, töötajate vahemiku või koostöömaa kohta (infot väljastame Excel-tabelina).

Samuti oleme alustanud Teataja veergudel Kaubanduskoja liikmete omavaheliste koostöö- ja sooduspakkumiste avaldamist. Koostöösoovi või sooduspakkumise kohustuslikuks osaks on tegevusvaldkond, kontaktandmed, pakkumise kehtivusaeg jne. Sooduspakkumise tingimuseks on selle kehtimine kõigile Kaubanduskoja liikmetele ning avaldame ainult Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete pakkumisi.

Konsultatsioonid

- Meilt saab nõu väliskaubanduse ja tolliprotseduuride kohta.
- Meilt saab nõu Euroopa Liiduga seotud küsimustes (EL toetusprogrammid, poliitikad, seadusandlus jne).
- Meilt saab samuti juriidilist nõu ja abi. 

Traditsiooniliselt leiame kõige operatiivsemalt infot eelolevate infopäevade, välisvisiitide ja rahvusvaheliste messikülalistuste kohta Koja veebilehel (www.koda.ee) kalendrist.

Infopäev vene keeles

„Uus töölepinguseadus“

18. juunil Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab 18. mail kell 10.00–15.00 Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) venekeelse infopäeva teemal „Uus töölepinguseadus“.

Uus töölepinguseadus võeti vastu 17. detsembril 2008 ja jõustub 01.07.2009.

Ootame osalema ettevõtete juhte, personalitöötajaid, juriste ja kõiki asjast huvitatuid. Lektor on **Angela Melikhova**, PhD, ECOMEN ülikooli dotsent, õigus- ja raamatupidamisbüroo ABCConsult jurist

Päevakava:

- 9.45–10.00 Registreerimine
- 10.00–11.30 Eesti tööseadusandlus: seisund ja arenduse perspektiivid. Olulisemate uuenduste ülevaade. Uue Töölepinguseaduse siht ja ideoloogia. Tsiviil- ja tööõiguse korrelatsioon töösuhete reguleerimisel – uus lähenemine. Tööleping ja käsundusleping: sarnasused ja erinevused.
- 11.30–11.45 Kohvipaus
- 11.45–13.15 Tähtajaliste ja tähtajatute töölepingute sõlmimine. Alaealistega töölepingu sõlmimise eripära. Uuendused töölepingu sisu osas. Tööandja ja töötaja õigused ja kohustused.
- 13.15–13.30 Kohvipaus
- 13.30–15.00 Töötasustamise süsteemi muutmine. Seaduse uuendused töö- ja puhkeaja osas. Töötaja varaline vastutus. Töölepingust ülesütlemine, teatamistähtajad

Infopäeva osalemistasu Kaubanduskoja liikmetele 200 krooni ja mitteliikmetele 400 krooni (hind sisaldab käibemaksu). Hinnas sisalduvad loengumaterjalid ja kohvipausid.



Info ja registreerimine:

LIDIA FRIEDENTHAL
Tel: 604 0077
E-post: lidia@koda.ee

MARJU MÄNNIK

Tel: 604 0079

E-post: marju.mannik@koda.ee

Alustame uuesti Teataja veergudel Kaubanduskoja liikmete omavaheliste koostöö- ja sooduspakkumiste avaldamist. Nüüd on Teil taas võimalus leida koostööpartnereid ning uusi kliente teiste Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete hulgast, samuti saate soovi korral teha liikmesettevõtetele oma toodete või teenuste sooduspakkumisi. Huvi korral palun saatke oma koostöösoov või sooduspakkumine e-posti-aadressile kadri@koda.ee. Koostöösoov või sooduspakkumine peab sisaldama järgmisi andmeid: sooduspakkumist/koostöösoovi, tegevusvaldkonda, firma nime, kontaktandmeid, aadressi, telefoninumbrit, e-postiaadressi, kontaktisiku andmeid ning pakkumise kehtivusaega. Sooduspakkumise tingimuseks on selle kehtimine kõigile Kaubanduskoja liikmetele. NB! Avaldame ainult Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete pakkumisi. Lugege koostööpakkumisi nüüd ka Kaubanduskoja veebilehel *Teenused – Koostööpakkumised* ja info – Liikmelt liikmele aadressil <http://www.koda.ee/?id=46026>.

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

ELTERMO OÜ

Eltermo OÜ (köögi-, restorani-, baari-, kohviku-, cateringi-, vinoteegi-, hotelli-, WC-, SPA-seadmete müük), pakub Kaubanduskoja liikmetele kõikide toodete hinnast lisaallahindlust -10%.

Lisainfo:

Tanel Kriisa

Tel: 5656 8268

E-post: info@eltermo.ee

www.eltermo.ee (toodete info, pildid, videod, klientide tagaside, kommentaarid).

Eltermo OÜ on Xlerator kaubamärgi ametlik esindaja Põhja- ja Ida-Euroopas. Säasta kuni 95% kuludest maailma kiireima kätekuivatiga. Pakume Koda liikmetele Xlerator kätekuivatite soodushinnast lisaallahindlust -10%. *Xlerator kätekuivati on efektiivne ja säästlik kätekuivati, mis kuivatab käed täielikult 10-15 sekundi jooksul, kasutab 80% vähem energiat, 95% kulude säästu võrreldes kätepaberiga, on keskkonnasõbralik ja loodust säästev, propageerib hügieeni ning omab rahvusvahelist tunnustust.*

Lisainfo:

Tanel Kriisa

Tel: 5656 8268

E-post: info@feelthepower.eu

www.feelthepower.eu (põhjalik tutvustav info, pildid, videod, kalkulaatorid).

HOME ART OÜ

Home Art OÜ pakub Kaubanduskoja liikmetele kõigile kaupadelt 10%-list allahindlust. Pakkumine kehtib 30. juunini käesoleval aastal. Allahindlus ei kehti kohvikus ja tellimustel. Elustiilipood Homeart ei ole pelgalt kodusisustuspood, vaid pigem ajaveetmiskoht, kus võib enast kui kodus tunda – mõnusa tugitoolis kohvi juua, raamatut lehitseda ja muusikat kuulata, samas kõi ke seda ka kaasa osta. Kaubakooslus

on kaasaegne muusika, elustiiliraamatud, elustaimed ja kõik kodusisustuseks vajalik – juusturiivist raamaturiulini. Märksõnadeks on naturaalne, moodne, nauditav, säästlik ja põhjamaine. Oluline erinevus tavalisest sisustuspoest on atmosfäär, mille loovad põlevad lõhnaküünlad, hea muusika, kohv-kook õdusas kohvikunurgas ja superlahedad teenindajad.

Lisainfo:

Mariliis Vergi

Tel: 644 5056 • E-post: pood@homeart.ee

www.homeart.ee

RONDEMOR OÜ

Äri – ja reklaamkingituste firma Rondemor pakub Kaubanduskoja liikmetele 10%-list soodustust tellitud toodetel.

Eripakkumine kiiretele: 1) kvaliteetne modernse disainga plastikust pastapliiats – tüvi ja klips hõbe-metallik, otsas must kumm, mis takistab libisemist, klipsialune disainitud osa (valikus erinevad värvid). Miinimumkogus 1000 tk koos 1 logo 1 värvi trükiga pastapliiatsile on hind 4 krooni ja 15 senti + km tükk. Pakkumine kehtib kuni kaupa jätkub. 2) Kvaliteetne hõbe-metallik visiit-kaardihoidik. Miinimumkogus 250 tk koos logo graveeringuga kaanele. Tükihind 29,35 krooni + km. Pakkumine kehtib kuni kaupa jätkub.

Lisainfo:

Sirkka Jankovski

Tel: 616 4174 • 646 1994 • 5552 0152

E-post: sirkka@rondemor.ee • www.rondemor.ee

OÜ SIID JA SAMET

OÜ Siid ja Samet soovib leida uusi koostööpartnereid oma toodete edasimüümisel. Tegemist on 8 aastat Eesti turul tegutsenud sisustus-tekstiile pakkuva ettevõttega. Peamiselt valmistame tekstiilkardinaid. Välja on töötatud soodsamad, n-ö hulgi-kardinamudelid ja keerukamad individuaalmudeleid. Oleme paind-

likud – kliendil on võimalik teha valik olemasolevate mudelite vahel, kui ka teha ettepanekuid uute väljatöötamiseks. Igast mudelist pakume valitud värvi näidise tasuta. Tingimuseks on vaid selle eksponeerimine. OÜ Siid ja Samet asub arenevas ja innovatiivses Rakvere linnas, Posti 5b.

Lisainfo:

Ave Pirn

Tel: 52 23153

E-post: kardinella@hotmail.ee • avepirn@hotmail.ee

PROJEKTIEKSPERT OÜ

Projektiexpert OÜ aitab leida finantseerimisaliiklaid (pakume projektkirjutamise ning e-postiturunduse teenust). Kaubanduskoja liikmed saavad tellida Projektiexpert OÜ teenuseid 10% soodsamalt. Projektkirjutamise teenuse all peame silmas taotlusdokumentatsiooni koostamist rahastajalt toetuse saamiseks. Teenus hõlmab projektitaotluse täitmist, detailse projekti kirjelduse/ äriplaani kirjutamist, finantsprognooside koostamist, lisadokumentide koostamist/hankimist. Teavitamine projektkonkurssidest ja ideede sobivuse testimine on tasuta. Meiliturunduse abil on võimalik edastada huvipakkuvat teavet paljudele aadressaatidele korraga ning samas igale aadressaatile personaalselt. Konkreetsele nimele adresseeritud kiri saadetakse teie organisatsiooni e-posti-aadressilt. Meie igal kuul uuenevas andmebaasis on üle 53 tuhande Eesti ettevõtte, asutuse ja organisatsiooni kontakti. Teenusega saab korraldada (reklaami)kampaaniaid, saata välja uudiskirju, teavitada kliente/liikmeid/toetajaid, müüa oma tooteid ja teenuseid, koguda tellimusi, registreerida üritusele, reklaamida uut kodulehte jms.

Lisainfo:

Markus Kõiv

Tel: 626 3236 • E-post: info@projektid.ee

www.projektid.ee

Riigihanketeated:

Ühendkuningriik

- Ostetakse söödet (originaalkeeles: *culture media for both Clinical and Pharmaceutical applications*). Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 24.06.2009. **Kood 2451**
- Hange operatsiooniinstrumentide ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 30.06.2009. **Kood 2452**
- Radioaktiivsete isotoopide ja keemiatoodete hange. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 11.06.2009. **Kood 2453**
- Ostetakse dieettooteid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 22.06.2009. **Kood 2454**
- Hange vöotkoodiga etikettide/siltide, kleebisetikettide jm etikettide/siltide ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks on 29.06.2009. **Kood 2455**
- Ostetakse analüsaatoreid, muuhulgas spektraalanalüsaatoreid. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 26.06.2009. **Kood 2456**
- Hange väikmälu salvestusseadmete, salvestuskandjate, CDde, DVDde, arvutitarvikute, diskettide, digitaalse helilindi (DAT)-, andme-, heli-, videokassettide ostmiseks. Tähtaeg 17.06.2009. **Kood 2457**
- Ostetakse televisiooniantenne. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 09.07.2009. **Kood 2458**
- Hange trepiliftide ostmiseks. Tähtaeg osalemistaotluste esitamiseks 06.07.2009. **Kood 2459**

Soome

- Ostetakse veemootjaid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 08.06.2009. **Kood 2460**
- Hange tööstusmasinate ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 29.06.2009. **Kood 2461**
- Mööbli (sh kontorimööbel), sisustuse, kodumasinade (v.a valgustus) ja puhastusvahendite tarne. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 29.07.2009. **Kood 2462**
- Ostetakse tualettpaberit, taskurätikuid, käterätikuid ja salvrätikuid. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 17.06.2009. **Kood 2463**
- Ostetakse graanuleid, puru, kivipulbrit, veeriseid, kruusa, murtud ja purustatud kive, kivisegu, liiva-kruusasegu. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 30.06.2009. **Kood 2464**

Rootsi

- Hange meditsiiniseadmete, hemodialüüsi-seadmete, dialüüsifiltrite, neeruveldiku, neerudialüüsi tarbekaupade, dialüüslahuste ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 06.07.2009. **Kood 2465**
- Hange värvide ja seinakattematerjalide, maalripintslite ja viimistlusvahendite ostmiseks. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 24.06.2009. **Kood 2466**
- Ostetakse sokke. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 24.08.2009. **Kood 2467**
- Kiiwrite tarne. Tähtaeg pakkumiste esitamiseks 10.08.2009. **Kood 2468**

NATO

- Ostetakse lennukite ohutuse tagamiseks kaks pääste-tuletõrjeautot Afganistani. Tähtaeg osalustootluste esitamiseks 09.06.2009.
- Lennujaama tanklate uuendustööd Saksaamaal (originaalkeeles täpsustus objekti kohta: *new discharge systems, automation of operation dismantling old facilities*). Tähtaeg 22.06.2009.



Täpsem info:
LEA AASAMAA

Tel: 604 0090 • E-post: lea@koda.ee

Riigihangete monitooringu teenus nüüd soodsama hinnaga – **ainult 375 krooni kuu!**

Vaata kõiki kehtivad hanketeateid meie veebilehelt www.koda.ee ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid.

KÜSIMUS:

Kas leiata, et oleks vajalik, et riigihangete monitooringu teenus kajastaks riigihankeid lisaks Euroopa Liidu liikmesriikidele ka ülejäänud Ida-Euroopast, Ameerikast, Aasiast, Austraaliast ja Aafrikast?

Vastus saatke e-postiaadressile lea@koda.ee.

Koostööpakkumised:

- Ungari IT-konsultatsioonifirma otsib koostööpartnereid. **Kood 12309**
- Hispaania automaatsete liuguste tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12310**
- Türgi konveieririhmade tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12311**
- Türgi PVC lõikemasinate tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12312**
- Suurbritannia laeplaatide edasimüüja soovib leida laeplaatide tootjat (*mineral fibre ceiling tiles*). **Kood 12313**
- Poola põllumajandusmasinate tootja otsib esindajat. **Kood 12314**
- Leedu metallmööbli tootja otsib kliente. **Kood 12315**
- Poola ukse- ja aknatootja otsib müügiesindajat. **Kood 12316**
- Prantsuse elektroonika (antennid, väike-elektroonika) edasimüüja otsib tootjaid. **Kood 12317**
- Saksa broneerimissüsteemide IT-lahenduste pakkuja otsib koostööpartnereid. **Kood 12318**
- Rumeenia ettevõtte otsib paberitootjaid (*offset paper for copying in rolls, packets and tops*). **Kood 12319**
- Leedu lasteriie tootja otsib edasimüüjaid. **Kood 12320**



Täpsem info:
JULIA MALEV

Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee

Vaata lisainfot Kaubanduskoja tasuta partnerotsinguteenustest ja koostööpakkumiste loetelu veebilehelt www.koda.ee ▶ teenused ▶ koostööpakkumised ja info-teenused (ülevaade partnerotsinguteenustest) ▶ viimased koostööpakkumised (loetelu pakkumistest).

Õnnitleme juunikuu juubilare!



95

EESTI PAGAR AS
liige alates 1997

50

TALLINNA TEEDE AS
liige alates 1998

TEASPON AS
liige alates 1990

20

TALLMAC AS
liige alates 1995

15

BALTIC TRUCK
TRADE AS
liige alates 2000

BRANTA
KANTSELEIKAUBAD OÜ
liige alates 2002

FENNICA KÖÖGI OÜ
liige alates 1999

HOLMEN METS AS
liige alates 2000

I&T METALL OÜ
liige alates 1999

KIA AUTO AS
liige alates 2003

KODUKÄSITÖÖ OÜ
liige alates 1995

LETOFIN AS
liige alates 2002

NT MARINE AS
liige alates 1997

OVIT-VIRU AS
liige alates 2001

POMES FEEDS AS
liige alates 1998

SAVEKATE OÜ
liige alates 1998

SEBE AS
liige alates 2003

SINITTA AS
liige alates 2005

TOPAUTO AS
liige alates 1998

10

AMMENDE VILLA
CATERING OÜ
liige alates 2001

ARKTIK OÜ
liige alates 2008

BOVI GRUPP OÜ
liige alates 2001

HANSACONSULT OÜ
liige alates 2007

HELPIR OÜ
liige alates 2008

INDOORS OÜ
liige alates 2006

LEHEPUNKT AS
liige alates 2002

PROFITEAM OÜ
liige alates 2003

SAAM M.V. OÜ
liige alates 2007

SONOCO-ALCORE OÜ
liige alates 2002

SÜDA MAJA AS
liige alates 2006

U.S. INVEST AS
liige alates 2006

VASAR OÜ
liige alates 1925

Ettevõtte tõeste andmete esitamine kiirendab infovahetust!

Head liikmesettevõtete juhid, finantsdirektorid, pearaamatupidajad ja juhiabid! Palume Kojale edastada koheselt aadressandmete jm Teie ettevõtte andmeid puudutavad muudatused.

Oma ettevõtte kohta tõeste andmete esitamine parandab kindlasti mõlemasuunalist kiiret infovahetust. Väga olulise tähtsusega on Kojalt poolt õige info edastamine koostööpartneri otsivatele ettevõtjatele. Seda saame teha aga ainult tõeste andmete olemasolul (aadress, telefoni- ja faksinumber, e-postiaadress). Samuti ootame operatiivset infot likvideerimiste, ühinemiste ja muude muudatuste kohta. Liikmetel on ka endal võimalus ise oma andmeid parandada meie veebilehel www.koda.ee liikmete siseveebis.

Küsimuste korral palun võtke meiega ühendust! Teie küsimustele vastab hea meelega meie kliendisuhte spetsialist Virve Pronin.

Lisainfo:

VIRVE PRONIN

Kliendisuhte spetsialist

Tel: 533 10001 • 604 0086 • 604 0060

E-post: virve@koda.ee

HEA TURUNDAJA!

Tule ja tõsta oma ekspordialast võimekust

EKSPORDITURUNDUSE KOOLITUSEL!

Koolitusel osalenute tagasiside:

„Väga hea kombinatsioon strateegias/teooriast ning praktilistest elulistest nipidest ja väidetest.

Superlektorid! Elu kõige kasulikum koolitus!” – **Katri Saar**, Arkati

„Tore, et selline koolitus üldse toimus!” – **Valdek Haugas**, Tripo Tootmine

„Sõbralik, avatud keskkond, kasulik infovahetus „õppurite” vahel.” – **Erika Aasa**, A-Trükk

„Parim võimalus heade ideede noppimiseks!” – **Heiko Teemusk**, Hanza Tarkon

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab osalejate soovil juunis 2009 lisakoolitused, mis on mõeldud ettevõtete ekspordivõimekuse tõstmiseks, sõltumata nende suuruselt ja tegevusalast. Eksporditurunduse koolitusel osalevad ettevõtjad koostavad kogenud turundusspetsialistide, Ekspordi Akadeemia konsultantide **Juhan Bernadti** ja **Jakob Saksa** juhendamisel oma ettevõttele turundusplaani, mis arvestab ka EASi eksporditurunduse toetusprogrammi nõudmisi turundusplaanile.

I PÄEV

- Mis on eksport?
- Mida tuleb eksportides silmas pidada?
- Postmodernsed turud.
- Sihtturgude valik, määravad faktorid, turu-uuringud, infoallikad.
- Sisenemisstrateegiad, partnerite valik.

III PÄEV

- Moodne bränding.
- Turukommunikatsioon, *online*-turundus. Uued kanalid ja sõnumid.
- Tootmis- ja turunduspartnerlused.

II PÄEV

- Tooted, teenused. Hinnakujundus. Logistika ja kanalid. Internet kui jaekanal.
- Mida eksport nõuab ettevõtelt ja personalilt?
- Ekspordistrateegia, strateegilised valikud.
- Dünaamiline situatsioonianalüüs (SWOT).
- Ekspordiplaan, struktuur ja kriitilised aspektid.

IV PÄEV

- Riskianalüüs. Finantsanalüüs.
- Ekspordi eelarve, kuidas jätkata ekspordi arendamist.
- EASi eksporditoetused ja nende taotlemine: küsimused ja vastused.

Koolitused toimuvad:

8–9. juuni Tallinnas (1. osa)
11.–12. juuni Tartus (1. osa)
15.–16. juuni Tallinnas (2. osa)
18.–19. juuni Tartus (2. osa)

Lisainfo:

www.koda.ee

Osalustasu on 300 krooni (hind sisaldab käibemaksu). Hind kehtib osalemiseks ainult ühel päeval.

Registreerimine:

JULIA MALEV

Teenuste osakonna projektijuht
Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
Tel: 604 0082 • E-post: julia@koda.ee



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

KUMMAST KÄEST?

Berliin Amsterdam

Lase ennast sõidutada ühest elamusest teise.